

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВОСТІ
АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ

**ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА
2008–2010 РОКІВ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД
ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНІ**

Монографія

Донецьк-Київ
Юго-Восток
2010

УДК 33.05-044.372(477)

ББК У9(4УКР)0-183

Г54

Колектив авторів:

В. П. Антонюк (6.4), С. С. Аптекарь (3.2), Н. А. Балтачєєва (6.4), А. О. Бачурін (3.5), С. О. Біла (6.5; 7.3), Т. М. Боголіб (7.1), Н. О. Бударина (1.3), А. І. Бутенко (4.1), О. С. Вишневський (1.1.3; 5.1), Л. П. Горкіна (6.2), С. М. Гринєвська (5.3), Б. М. Данилишин (6.4), Л. І. Дмитриченко (1.1.1), О. О. Єропутова (3.3), Л. О. Жилінська (3.3), Ю. С. Залозна (5.3), В. В. Іванова (3.2), О. В. Ісаєва (1.4), Т. М. Кір'ян (6.3), Є. В. Козлов (5.2), О. Є. Козлова (5.2), Г. В. Колєснікова (2.3), В. В. Корнєєв (2.4), Г. Т. Костромін (3.5), Л. В. Кривенко (1.1.1), О. Є. Кузьмін (4.5), В. Є. Куриляк (3.2; розділи 8 та 9), Є. В. Лазарева (4.1), В. М. Ларін (4.1), Лернер Ю. І. (1.1.2; 1.2.2; 2.1; 2.2; 2.3; 3.2; 3.4; 3.5), Е. М. Лібанова (5.4), Н. Д. Лук'янченко (6.4), В. І. Ляшенко (2.2; 2.3; 3.1; 4.1), Ю. В. Макогон (1.3; 6.1), Л. М. Матросова (1.1.3), О. Г. Мельник (4.5), О. Ф. Новікова (1.1.3; 5.1; 5.2; 5.3), К. В. Павлов (2.2), О. В. Панькова (5.1), М. Г. Пивоваров (3.5), М. Є. Рогоза (4.2), Є. В. Савельєв (1.1.2; 3.2; розділи 8 та 9), В. Є. Сафонова (7.2; 7.4), А. Г. Семенов (3.3), А. В. Сидорова (2.1), В. А. Ткаченко (4.2; 5.2), А. С. Цумаєва (6.3), М. Г. Чумаченко (вступ; 3.1; висновки), А. А. Чухно (1.2), О. С. Шилець (6.1), Н. Л. Шлафман (4.3), С. І. Юрій (1.1.2; 3.2; розділи 8 та 9)

Рецензенти:

Амоша О. І. — академік НАН України, д-р екон. наук, професор;

Білопольський М. Г. — д-р екон. наук, професор

Науковий редактор:

Ляшенко В. І. — д-р екон. наук

*Рекомендовано до друку вченою радою Інституту економіки промисловості НАН України
(протокол № 4 від 14.04.2010 р.)*

Глобальна економічна криза 2008–2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні : монографія / [В. П. Антонюк, С. С. Аптекарь, Н. А. Балтачєєва та ін.] ; під заг. ред. В. І. Ляшенка. — Донецьк : Юго-Восток, 2010. — 414 с.

ISBN 978-966-374-520-6

Монографія дає аналіз причин та витоків глобальної економічної кризи 2008–2010 років. Висвітлює економічні, фінансові та соціальні аспекти цього явища. В книзі пропонується бачення шляхів виходу економіки України з кризи з точки зору членів Академії економічних наук України.

Для науковців, викладачів, аспірантів і студентів економічних вищих навчальних закладів, працівників органів влади всіх рівнів, керівників і менеджерів підприємств та організацій.

УДК 33.05-044.372(477)

ББК У9(4УКР)0-183

ЗМІСТ

ВСТУП	5
-------------	---

ЧАСТИНА 1 ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ КРИЗИ

Розділ 1 МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: РЕТРОСПЕКТИВА, ГЕНЕЗА, ПЕРСПЕКТИВИ

1.1. Кризові явища у світовій економіці: методологія дослідження та механізми подолання	9
1.1.1. Ринкова економіка — потенційне джерело криз	9
1.1.2. Каталізатори створення сучасної передкризової і кризової ситуації	16
1.1.3. Глобальний характер сучасної кризи	24
1.2. Сучасна фінансово-економічна криза: природа та шляхи її подолання	34
1.2.1. Природа і типи економічних криз	34
1.2.2. Сучасна фінансова криза та її зв'язок з економічною кризою	39
1.2.3. Шляхи і методи подолання кризи	49
1.3. Оцінка впливу поточної фінансової й економічної кризи на глобальні потоки прямих іноземних інвестицій	54
1.4. Зовнішня рецесія та її вплив на макроекономічну дестабілізацію в Україні	63

Розділ 2 ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВИТОКИ КРИЗИ

2.1. Кредит та банківська система сучасної економіки та вплив їх на кризові прояви у світовому господарстві	77
2.2. Глобальні аспекти подолання сучасної фінансової кризи	86
2.3. Регуляторна політика Національного банку України в умовах кризи: спроба ретроспективного аналізу	103
2.4. Антикризові інструменти фінансової стабілізації	120

Розділ 3 ВПЛИВ КРИЗИ НА ПРОВІДНІ ГАЛУЗИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Ситуація на внутрішньому та зовнішньому ринках продукції базових галузей економіки	140
3.2. Проблеми розвитку гірничо-металургійного комплексу і можливі шляхи їх вирішення	159
3.3. Антикризове управління підприємствами автомобілебудування	173
3.3.1. Моделювання процесу оцінювання стратегічної гнучкості автомобілебудівного підприємства	174
3.3.2. Оцінювання рівня стратегічної гнучкості автомобілебудівних підприємств	178
3.3.3. Пропозиції щодо антикризового управління підприємствами автомобілебудівної промисловості України	183
3.4. Особливості кризи у будівельному комплексі	187
3.5. Наслідки кризи на селі та шляхи їх подолання у малому бізнесі	191

Розділ 4 МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ

4.1. Регіони як центри інноваційного розвитку в подоланні кризових явищ в економіці	206
4.2. Механізм адаптації підприємства до зовнішнього середовища через реструктуризацію	215
4.3. Антикризові заходи підтримки підприємницького сектору	226

4.4. Полікритеріальна діагностика як інструмент підвищення ефективності систем управління підприємств у кризових умовах	235
---	-----

ЧАСТИНА 2
СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ КРИЗИ
ТА ПІСЛЯКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ

Розділ 5
СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ КРИЗИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

5.1. Економічна криза в світі та Україні у контексті соціальної справедливості	251
5.2. Економічна криза як соціальний стрес: оцінка населенням України наслідків економічної кризи та важелі згуртованості суспільства	259
5.3. Пріоритети державного регулювання бюджетного фінансування соціального розвитку в умовах кризи	272
5.4. Вплив сучасної кризи на ментальні особливості, психологічні орієнтації та настанови населення України	279

Розділ 6
АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ,
ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ
ТА ЗАХИЩЕНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

6.1. Механізм реалізації антикризової стратегії в роботі з персоналом	285
6.2. Шляхи підвищення ефективності реалізації людського потенціалу	296
6.3. Пріоритети розвитку системи соціального захисту населення в Україні у посткризовий період	303
6.4. Напрями підвищення соціальної активності, стабілізації зайнятості та доходів населення в умовах економічної кризи	321
6.5. Роль недержавного пенсійного забезпечення у посткризовій Україні	332

Розділ 7
ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ —
ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ

7.1. Імператив інноваційного розвитку економіки України	337
7.2. Інновації і модернізація вищої освіти — основний ресурс інноваційного прориву України	344
7.3. Напрями підвищення інноваційного потенціалу і ефективності вищої школи у посткризовий період	352
7.4. Використання ринкових можливостей реалізації освітніх інновацій у вищій школі України	360

Розділ 8
МІЖЦИВІЛІЗАЦІЙНІ І МІЖКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ ПОСТКРИЗОВИХ РЕФОРМ

8.1. Орієнтири українських реформ у світлі формування нового світового економічного порядку	368
8.2. Нова хвиля економічних реформ на виході з кризи: орієнтація на підвищення рівня інтегрованості	378

Розділ 9
ДОВІРА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ:
УКРАЇНСЬКИЙ І МІЖНАРОДНИЙ ВИМІРИ

9.1. Довіра як категорія економічної науки	386
9.2. Довіра в системі міжнародних економічних відносин	395
9.3. Довіра на валютно-фінансовому ринку України	399
9.4. Менеджмент довіри	404

ВИСНОВКИ	409
----------------	-----

ВСТУП

Сучасна ситуація, що склалася в економіці України, характеризується одним словом — КРИЗА! З іншого боку — це своєрідний «момент істини», який дає нам нагоду визначитися, який свій доробок ми, як еліта економічної думки країни, можемо запропонувати народу, країні та владі у найближчій та більш віддаленій перспективі.

Звернімося до іноземного досвіду. Американський Інститут бізнесу і ЗМІ (Business & Media Institute) склав список найгірших економічних міфів, які тиражувала преса протягом минулого 2008 року — першого року глобальної економічної кризи.

Перший у списку — **міф про новий Новий курс**. Пов'язуючи вихід із Великої депресії з діями адміністрації Франкліна Делано Рузвельта, відомими як «Новий курс», аналітики й оглядачі вбачають вихід із кризи у патерналістських заходах потужного уряду. Так, на обкладинці журналу Time за 24 листопада 2008 р. був розміщений колаж: відоме фото Рузвельта в автомобілі, але замість обличчя 32-го президента — зображення щойно обраного Барака Обами й гасло: «Новий новий курс — чого має навчитися Обама в Рузвельта». Нагадаємо, що 1933 року, коли США охопили найбільш руйнівна системна криза, масове зубожіння населення й безпрецедентне падіння довіри людей до влади, великий президент, приймаючи офіс, сказав: «Економічну систему, за якої гонитва за прибутком призводить до руйнації добробуту народу, слід або повністю відкинути, або фундаментально змінити».

Тому для своєї нової економічної політики він визначив чотири стовпи: 1) посилення ролі держави як регулятора ринків, арбітра, який стежить за дотриманням чесних правил гри, й надійного постачальника публічних послуг; 2) підвищення ролі державних витрат як важеля перерозподілу доходів на користь мало-забезпечених; 3) заохочення платоспроможного попиту населення для стимулювання економічного зростання; 4) жорстке антимонопольне регулювання. Всі ці кроки мали базуватися на соціальному партнерстві (багаті не можуть бути по-справжньому багатими, якщо в суспільстві є по-справжньому бідні) й соціальної відповідальності великого бізнесу.

На другому місці — **міф про повторення Великої депресії**. Тільки агенції ABC, CBS та NBC порівнювали в останні місяці ситуацію з депресією 1930-х майже понад 200 разів. Щоправда, ґрунтовного порівняльного аналізу досі не проведено. До речі, у 1929 році стрімке погіршення економічної ситуації відбувалося на тлі оптимістично налаштованої преси. Співвідношення добрих і поганих новин було 4 до 1 на користь позитивних, зараз це співвідношення — 6 до 1 на користь негативних. Незрозуміло, чи висвітлюють медіа кризу чи провокують її?

Третє місце — за міфом про те, що вартість нафти тільки зростатиме. У першій половині 2008 року медіа майже одноголосно прогнозували подальше стрімке зростання цін на нафту й газ. Аналітики Goldman Sachs передбачали, що ціни сягнуть \$200 за барель, а один з експертів, відповідаючи на запитання кореспондента NBC, обіцяв навіть \$300–400 за барель. Це було ще 1 липня 2008 р., а вже 10 грудня вартість бареля нафти становила \$45. Були, звісно, й експерти, що дотримувалися іншої думки, але преса зацікавилася ними занадто пізно — лише восени.

Четверте місце посів міф про хвору економіку, яку виликують лише грошові вливання у компанії, що банкрутують. Економічна криза виглядає як змагання урядів світу з виділення грандіозних бюджетних сум для порятунку великих компаній, що опинилися на грані краху, і шоразу ЗМІ пояснюють ці заходи тим, що інакше сталася б катастрофа, «повторилася Велика депресія». В той же час головний економіст Benchmark Financial Network, охарактеризував такі дії як «велику перекачку багатства від основної маси платників податків до неефективних менеджерів та пов'язаних із ними корумпованих бюрократів».

Завершує список міф про загибель капіталізму. Передовиця Washington Post від 10 жовтня 2008 р. оголосила «капіталізм в американському стилі» жертвою кризи... Але на практиці, за оцінками деяких американських аналітиків, криза навпаки — означає загибель паростків соціалізму. У редакційній колонці The Journal від 12 липня, присвяченій Fannie Mae та Freddie Mac — першим збанкрутілим інвестиційним фондам, сказано, що вони «...давно практикували соціалізм у його найгіршій формі, коли прибутки приватизовано, а ризики — усупільнено».

2009 рік, ймовірно, став найгіршим для глобальної економіки з часу Другої світової війни, з очікуваним падінням світового ВВП, за оцінками Світового банку, до двох відсотків. Антикризові програми майже

в усіх країнах світу майже не принесли бажаного ефекту. За оцінками експертів Міжнародного валютного фонду (МВФ) спад глобального ВВП сягнув 0,5–1 %. Хоча ще в січні 2009 р. МВФ прогнозував його зростання на 0,5 %.

Політика зниження облікових ставок центробанками не принесла очікуваного результату. Комерційні банки не лише не скоротили своїх ставок за кредитами, але й, у деяких випадках, навпаки, ускладнили умови видачі позик. Основні надії у МВФ пов'язують із фіскальними методами стимулювання, щоправда, вони впроваджуються не так швидко, як того вимагає ситуація. Зволікання із вживанням антикризових заходів, особливо на фінансовому ринку, призведе до поглиблення рецесії, попереджають у МВФ. Подальше зниження цін, на яке розраховують покупці й підприємства, змусить їх відкласти витрати, що теж може затягти кризу. Поки індекс цін у розвинених економіках продовжує падати. За прогнозами МВФ, дефляція збережеться до середини 2009 року.

На стабілізацію фінсектору «велика двадцятка» уже спрямувала майже 28 % ВВП. Із бюджетів країн G20 виділено допомогу в розмірі 1,8 % ВВП. Однак у Фонді вважають, що цього недостатньо і обсяги вливань необхідно збільшити хоча б до 2 % ВВП.

Адміністрація Барака Обами затвердила приватно-державну інвестиційну програму очищення американської фінансової системи від поганих активів. Її вартість становитиме \$75–100 млрд. Програма складається з двох частин — продажу неякісних кредитів (високоризикової іпотеки та позик під заставу комерційної нерухомості) і проблемних сек'юритизованих інструментів (іпотечних облігацій). Банки зможуть очистити свої баланси від кредитів шляхом продажу позик інвесторам на аукціонах, організованих Федеральною корпорацією страхування депозитів (FDIC). Кожна угода буде профінансована власним коштом приватних фондів і за рахунок державного капіталу (50 % грошей вносить приватний інвестор, ще 50 % — держава). При викупі кредитів інвестори під гарантії Федеральної корпорації страхування депозитів зможуть залучати позики, що шестеро перевищують суму угоди. В аукціонах зможуть взяти участь будь-які інвестори — страхові компанії, пенсійні фонди й навіть індивідуальні інвестори. Придбання іпотечних облігацій забезпечать до п'яти управляючих компаній, відібраних урядом. Їхнє головне завдання — залучення приватного капіталу до угод.

Міністерство фінансів у свою чергу надасть управляючим кредити на суму до 300 % власних коштів компаній. У міністерстві очікують, що в процесі реалізації програми банкам вдасться продати проблемні кредити та цінні папери на \$500 млрд. Згодом сума може вирости до \$1 трлн. Банки, позбувшись «токсичних» активів, відновлять кредитування й довіру до фінансового сектору в цілому.

З іншого боку, навіть країни, що розвиваються, які все робили правильно — проводили більш зважену макроекономічну і регулятивну політику, ніж США — відчувають вплив кризи. Незважаючи на значне скорочення експорту, Китай продовжить своє зростання, однак повільнішими темпами, ніж це було за останні роки. Влада Китаю стверджує, що виявила перші ознаки стабілізації економіки. За словами директора Центру розвитку й досліджень при Держраді КНР Чанг Ютая, Піднебесна має всі шанси стати першою країною у світі, що вийде з кризи та зможе підтримувати стабільне зростання у середньо — і довгостроковій перспективі.

За оцінками уряду КНР, реалізація антикризових заходів додасть до економічного зростання республіки цього року 1,9 %, що допоможе досягти запланованих 8 % зростання ВВП. Втрати від різкого падіння експорту Китай компенсує державними вливаннями в економіку, які вже принесли результат. За перші два місяці 2009-го інвестиції в КНР зросли на 26,5 %, а обсяги банківського кредитування збільшилися вчетверо завдяки надходженню коштів, передбачених антикризовою програмою вартістю \$585 млрд. Поки Китай справляється із глобальною рецесією краще за інші країни: державі вдалося швидко прийняти план держвитрат, а місцеві банки не так суттєво постраждали від фінансової кризи. Втім, міжнародні організації не поділяють оптимізму китайської влади. І МВФ, і Світовий банк понизили прогнози зростання економіки Китаю до 6,7 % та 6,5 % відповідно. За оцінками експертів, доти, поки не будуть вжиті заходи, криза додасть у ряди збіднілих додатково близько 200 млн. людей.

В перші два місяці 2009 року найбільше падіння промислового виробництва в країнах СНД за даними Міждержавного статистичного комітету Співдружності зазначено в Україні. Варто відзначити, що в порівнянні з аналогічним періодом 2008 року падіння склало 32,8 %. При цьому трохи краще показники у Молдові, де промвиробництво скоротилося на 26,3 %. Третій рядок серед найгірших займає Киргизія (25,1 %), а четвертий — Росія (14,6 %). Також повідомляється, що промисловість інших держав СНД виявила значно більшу стійкість до кризи, хоча спаду не вдалося уникнути нікому. У Вірменії він склав 9,7 %, у Таджикистані — 6,6 %, в Казахстані — 3,2 %, а в Азербайджані — 2,6 %. У той же час, найлегше пережило кризу виробництво Білорусі, де спад склав тільки 2,3 %. Грузія, Туркменія і Узбекистан інформацію про стан промисловості за цей період не надали. В цілому в СНД обсяг промислової продукції впав на 15 %, а ВВП скоротився на 10 %. Роздрібний товарооборот зменшився на піввідсотка.

Крім того, лідером по інфляції також була Україна, де споживчі ціни в січні-лютому виросли на 21,6 % в порівнянні з першими двома місяцями 2008 року. Друге і третє місце зайняли Киргизстан і Білорусь. При цьому найнижча інфляція у Вірменії — 2,5 %. У Росії інфляція в перші місяці 2009 року в річному вирахованні склала 13,6 %. Нагадаємо, що українські підприємства ГМК в січні-березні 2009 року, за попередніми даними, скоротили виробництво чавуну, сталі і прокату на 33–38 % у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року, залізородної сировини — на 20–34 %. Таким чином українська промисловість постраждала від кризи найсильніше в СНД.

Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) свого часу оприлюднив черговий щорічний звіт про якість проживання населення України за 2008 рік. З результатів проведеного дослідження випливає, що Україна у загальному рейтингу 63 країн просунулася аж на чотири позиції вгору: з 57 на 53. Нам вдалося випередити таких потужних конкурентів, як Росія (57 місце) і навіть Туреччина (54 місце), вступ якої до ЄС у близькому майбутньому — цілком реальна перспектива. З іншого ж боку, середній бал України за якістю життя в минулому році зменшився з 3,24 до 3,17 за п'ятибальною шкалою. Важливість даного дослідження в тому, що зниження показника ефективності життя було зафіксовано ще до кризи. З цього можна зробити важливий висновок, що економічна криза тільки посилила проблеми (а не породила їх!), з якими стикалася Україна, та позбавила нас частини тих переваг, якими ми могли б пишатися.

Наскільки добре живе населення у різних країнах, визначали за кількома показниками: економічний та суспільний добробут, розвиток освіти, охорона здоров'я та стан довкілля. Найбільшого прогресу, за оцінками фахівців Центру, Україна досягла у сфері суспільства, де почало зменшуватися майнове розшарування населення. Зменшилася кількість безробітних. Однак через економічний катаклізм позитивна тенденція ризикує виявитися не стійкою.

У секторі охорони здоров'я та довкілля принципів змін не відбулося. В сегменті освіти експерти зафіксували найбільше падіння рейтингу (з 34 позиції зниження відбулося до 49) та середнього балу. При чому слід нагадати, що саме освіта завжди вважалася однією з конкурентних переваг України.

Стосовно показника економічного добробуту, то отримані під час дослідження макроекономічні показники вселяли оптимізм. Тепер же привид економічної рецесії стає цілковитою реальністю, тому слід готуватися до зниження інвестиційного потенціалу та зростання податкового тиску на населення протягом кількох років. Останньому сприятиме закриття так званого «вікна можливостей» (означає співвідношення кількості працездатного і непрацездатного населення). Крім того, через кризу значна частина працюючої молоді втратить свою роботу. Зниження ж рівня державного фінансування на фундаментальні дослідження та науку ще більше понизить інноваційний рівень країни, що у перспективі вибиває з під ніг української економіки ґрунт для модернізації матеріальних засад розвитку.

Ще одна особливість докризового періоду, яка яскраво свідчить про справжній рівень життя суспільства, — регіональний розвиток. Впадає у вічі дуже велика регіональна нерівність у всіх п'яти аналізованих сферах. Для прикладу, розмір ВВП на особу в Києві шестеро більший за відповідний показник у Чернівцях. Інші критичні показники також дуже відрізняються залежно від областей. За оцінками експертів Центру, найкраще людям живеться у Києві та Севастополі, Харківській та Закарпатській областях. Поява на лідируючих позиціях двох міст, на думку експертів, цілком закономірна, особливо, якщо зважити на їхній особливий статус та суто урбаністичну специфіку. Однак показники областей лідерів дуже різняться. Так, Закарпатська область займає передостаннє місце за розміром ВВП серед решти регіонів, але у сфері суспільства та охорони здоров'я вона здобула високу оцінку. Харківська область продемонструвала непогані економічні показники (зосереджено чимало виробничих потужностей), але з екологією не складається.

Регіонами-аутсайдерами у питанні якості життя в 2008 році стали чотири високорозвинуті промислові області на сході України: Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Запорізька. Тому експерти Центру дійшли висновку, що не завжди порівняно високий рівень економічного розвитку означає кращу якість життя. Питання не в економіці, а в тому, що всі розрахунки якості рівня проживання регіонів проводяться на пострадянській базі, тому вони не об'єктивні та не адекватні, вважає голова Держкомпідприємництва та академік нашої Академії Олександра Володимирівна Кужель. «За сімнадцять років незалежної України ніхто не зробив аудит регіонів. Ніхто сьогодні не знає масштабів всіх наявних ресурсів у регіонах», — уточнює вона. На її думку, це підтверджує список названих аутсайдерів, які насправді є регіонами-донорами для державного бюджету, тобто і для решти областей.

З точки зору заступника директора з наукової роботи Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України Валерія Новицького, невідповідність між соціальним рівнем життя та рівнем економічного розвитку регіону пов'язана з тим, що «в українській економічній політиці щось неправильно». І це потрібно виправляти. «Країна перебуває у полоні примітивних гасел лібералізації формування ринкової економіки. Україна продовжує будувати економіку, від якої почали відмовлятися ще на початку ХХ століття», — вважає він, а для подолання економічних дисбалансів слід дбати про розвиток перспективних напрямів виробництва не у якомусь конкретному регіоні, а в усіх. Ситуація з падінням попиту на продукцію українських металургів та хіміків повинна змусити владу подумати про створення більшого поля для економічної страховки та про модернізацію економіки.

Тому варто виділити глобальні та внутрішні складові цієї кризи з метою визначення відповідних заходів щодо подолання її наслідків.

ЧАСТИНА 1
ЕКОНОМІЧНІ
ТА ФІНАНСОВІ
АСПЕКТИ КРИЗИ

Розділ 1

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: РЕТРОСПЕКТИВА, ГЕНЕЗА, ПЕРСПЕКТИВИ

1.1. Кризові явища у світовій економіці: методологія дослідження та механізми подолання

1.1.1. Ринкова економіка — потенційне джерело криз

Однією із найсуттєвіших рис і найзагадковіших особливостей ринкової економіки є її циклічний розвиток — рух суспільного виробництва від однієї кризи до наступної. За період з першої промислової кризи в Англії (1825 р.) дотепер відбулося понад 20 економічних циклів, передумови й безпосередні причини яких досліджували й досліджують відомі вчені світу. Всі вони обґрунтовують власні концепції циклічного розвитку економіки, по-різному підходять до пояснення причин виникнення криз і механізмів їх подолання. Єдине, що об'єднує їх погляди з цього питання, є висновок щодо розвитку суспільного виробництва не згідно прямій, а згідно хвилеподібній лінії. Решта методологічних питань залишається недостатньо дослідженою, що підтверджується нерозвинутими механізмами попередження економічних криз та виходу з них. Причому це стосується не тільки України, але й інших (в тому числі розвинутих) країн.

На відміну від ринкової, в натуральній економіці продукти харчування, одяг, взуття, предмети домашнього ужитку, знаряддя праці та ін. виробляються або здобуваються тільки для власного споживання. Іншими словами, продукти і послуги тут не приймають форму товарів, а використовуються виключно для задоволення власних потреб. На відміну від ринкової в централізовано керованій економіці панує державна форма власності. Основні, а також менш значущі економічні рішення ухвалюються на вищому рівні управління адміністративно і у вигляді команд, обов'язкових для виконання, доводяться до кожної економічної одиниці. Ринкова ж економіка характеризується двома найважливішими особливостями: по-перше, в такій економіці підприємці самостійно відповідають за свої дії; по-друге, підприємці самостійно ухвалюють рішення, орієнтуючись на ринкові сигнали. Такими сигналами для них є ціни. Характеризуючи ринкову економіку, А. Сміт писав: «Підприємець має на увазі лише свій власний інтерес, переслідує власну вигоду, причому в цьому випадку він невидимою рукою спрямовується до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто дієвішим способом служить інтересам суспільства, чим тоді, коли свідомо прагне служити їм» [3, с. 25].

Розглянемо детальніше позитивні і негативні сторони ринкової економіки. Достоїнства ринкової системи знаходять підтвердження в її аналізі і практиці функціонування. Два з них заслуговують особливої уваги: ефективність розподілу ресурсів і свобода. Основний економічний аргумент на користь ринкової системи полягає в тому, що вона сприяє ефективному розподілу ресурсів. Згідно цієї тези конкурентна ринкова система направляє ресурси у виробництво тих товарів і послуг, в яких суспільство більше всього має потребу. Вона диктує застосування найбільш ефективних методів комбінування ресурсів для виробництва і сприяє розробці і впровадженню нових, ефективніших технологій виробництва. Коротше кажучи, поборники ринкової системи доводять, що «невидима рука» таким чином управляє особистою вигодою, що вона забезпечує суспільство виробництвом найбільшої кількості необхідних товарів з наявних ресурсів. Це, отже, припускає максимальну економічну ефективність. Саме ця презумпція ефективності розподілу примушує більшість економістів сумніватися в необхідності урядового втручання у функціонування вільних ринків або урядового регулювання їх операцій, за винятком тих випадків, коли таке втручання стає вимушеним.

Важливим неекономічним аргументом на користь ринкової системи служить та обставина, що вона робить ставку на роль особистої свободи. Одна з фундаментальних проблем організації суспільства полягає в тому, як координувати економічну діяльність безлічі індивідів і підприємств. Відомо, що існують два способи здійснення такої координації: один — це централізоване використання заходів примушення; інший — це добровільна співпраця через посередництво ринкової системи.

Лише ринкова система здатна координувати економічну діяльність без примусу. Ринкова система представляє свободу підприємництва і вибору; природно, на цій основі вона і досягає успіху. Підприємців і робочих не перегоняють по урядових директивах з однієї галузі в іншу, щоб забезпечити виконання виробничих завдань, встановлених будь-яким всемогутнім урядовим відомством. Навпаки, при ринковій системі вони вільно можуть добиватися збільшення власної вигоди, звичайно, винагород і покарань, які вони отримують від самої ринкової системи. Таким чином, конкурентна ринкова система, як стверджують її прихильники, сприяє ефективності розподілу ресурсів і особистій свободі.

Аргументація проти ринкової системи дещо складніша. Критики ринкової економіки обґрунтовують свою позицію доводами згасання конкуренції. Критики стверджують, що капіталістична ідеологія допускає і навіть стимулює згасання свого головного контрольного механізму — конкуренції. Вони вважають, що існує два основні джерела ослаблення конкуренції як контрольного механізму. По-перше, хоча з суспільної точки зору конкуренція бажана, вона більше всього докучає індивідуальному виробникові своєю безжалюбною дійсністю. Вільному індивідуалістичному середовищу в капіталістичній системі нібито властиво те, що підприємці в гонитві за прибутком і в прагненні поліпшити свої економічні позиції намагаються звільнитися від обмежувальних пут конкуренції. Злиття фірм, таємні змови компаній, нещадна конкуренція — все це сприяє ослабленню конкуренції і ухиленню від її регулюючої дії. Понад 200 років тому Адам Сміт сформулював цю тезу таким чином: «Представники однієї і тієї ж галузі рідко зустрічаються один з одним, але коли така зустріч відбувається, бесіда між ними завершується змовою проти публіки або якимсь маневром з метою підвищити ціни» [3, с. 41]. По-друге, деякі економісти стверджують, що сам технічний прогрес, який ринкова система заохочує, сприяє занепаду конкуренції. Новітня технологія, як правило, вимагає використання дуже великих кількостей реального капіталу, крупних ринків, комплексного, централізованого і строго інтегрованого ринку, багатих і надійних джерел сировини. Такого роду технологія означає необхідність в існуванні фірм-виробників, що є великомасштабними не тільки в абсолютних величинах, але також і по відношенню до розмірів ринку. Іншими словами, досягнення максимальної ефективності виробництва на основі застосування новітньої технології часто вимагає існування невеликого числа крупних фірм, а не великого числа дрібних. Ці економісти вважають, що у міру звууження конкуренції слабшає і ринкова система як механізм ефективного розподілу ресурсів. В результаті, у міру ослаблення конкуренції, підривається також суверенітет споживача, ринкова система втрачає свою здатність розподіляти ресурси в точній відповідності з бажаннями споживачів.

Існують і інші доводи проти визнання ефективності ринкової системи. Це, по-перше, нерівний розподіл доходу. Критики-соціалісти в числі іншого стверджують, що ринкова система дозволяє найбільш здатним або спритним підприємцям накопичувати величезну кількість матеріальних ресурсів, причому право спадкоємства з часом підсилює цей процес накопичення. Такий процес, крім кількісних і якісних відмінностей в людських ресурсах, що поставляються домогосподарствами, породжує в ринковій економіці надзвичайно нерівний розподіл грошових доходів. В результаті сім'ї різко розрізняються між собою по здатності реалізувати свої потреби на ринку. Багаті володіють набагато більшою кількістю грошей, чим бідні. Звідси робиться висновок: ринкова система виділяє ресурси на виробництво вишуканих предметів розкоші для багатих за рахунок ресурсів на виробництво предметів першої необхідності для бідних. По-друге, — це порушення ринкового механізму і зовнішні чинники. Критики посилаються на два важливі приклади порушення ринкового механізму. По-перше, ринкова система може не зуміти врахувати всі вигоди і витрати, пов'язані з виробництвом і споживанням певних товарів і послуг. Річ у тому, що деякі вигоди і витрати є по відношенню до ринку зовнішніми в тому сенсі, що вони припадають на частку інших економічних агентів, що не є безпосередньо покупцями і продавцями. Такі вигоди і витрати називаються зовнішніми, або вигодами і витратами переливу. Наприклад, споживчий попит, що враховується ринком, виражає лише задоволення, що отримується індивідуальними споживачами, які купують товари і послуги; він не відображає того факту, що покупка таких послуг, як вакцинація і освіта, приносить задоволення всьому суспільству в цілому.

Рівним чином і виробники приймають рішення про виробництво продукції, засновані лише на обліку тих витрат, які їм диктує ринок, і не відображають зовнішні витрати, тобто витрати, які припадають на частку суспільства в цілому, як, скажімо, різні форми забруднення навколишнього середовища. Проблема тут полягає в наступному: там, де попит на пропозицію не відображає точно всі вигоди і всі витрати виробництва, тобто де існують зовнішні вигоди і витрати, ринкова система не здатна забезпечити такий розподіл ресурсів, який найкращим чином задовольняє потреби суспільства.

І, по-третє, — це порушення ринкового механізму і суспільні блага. Другий приклад порушення ринкового механізму обумовлений тим, що ринкова система враховує лише індивідуальні потреби. Існує багато потреб в таких товарах і послугах, виробництво яких не може фінансуватися індивідами через посередництво ринку. Наприклад, такі товари і послуги, як автомагістралі, боротьба з повенями, національна оборона, не можуть бути куплені в бажаній кількості домогосподарствами на індивідуальній основі. Ринкова система не здатна враховувати такі суспільні і колективні потреби. І останній довід — це нестійкість ринків. Нарешті, багато економістів вважають, що ринкова система є недосконалим механізмом забезпечення повної зайнятості і стабільного рівня цін. Критичні зауваження щодо ринкової системи досить точні і дуже серйозні, щоб їх можна було ігнорувати.

У ринковій економіці кожен підприємець при ухваленні рішень орієнтується на рівень ринкових цін. Високий рівень цін на яку-небудь продукцію — це сигнал для підприємця про необхідність розширення її виробництва. Затоварювання продукції і зниження ринкових цін на неї, навпаки, вимушує підприємців скорочувати її виробництво або взагалі йти з даної галузі. В результаті безперервного руху цін на різну продукцію і зміни прибутковості підприємств в різних галузях виробництва відбувається переміщення капіталів між цими галузями. Капітали спрямовуються з галузей з низькою прибутковістю в галузі з вищою прибутковістю, тобто у високорентабельні галузі.

У цьому випадку ринок виконує інформаційну і регулюючу функції. Завдяки ринку в господарстві країни в цілому відбувається найбільш ефективний розподіл ресурсів між різними галузями. Поза сумнівом, що

ринок грає позитивну роль, коли приводить до ефективного розподілу ресурсів між різними видами виробництва відповідно до існуючої системи потреб. Сигнал від споживача до виробника поступає безпосередньо на ринку, минувши будь-яких посередників. Затоварювання і зниження цін або дефіцит і підвищення цін — це надійні сигнали-команди, які наздоганяють підприємця набагато швидше, ніж якби вони постунали у вигляді директив і розпоряджень спеціальних організацій.

У ринковій економіці досягаються не тільки ефективний розподіл ресурсів, але і їх ефективне використання. Воно здійснюється за допомогою того ж механізму цін. Кожен підприємець чекає від ринкової ціни відшкодування своїх витрат і отримання деякого прибутку. Оскільки ціну встановлює не окремих підприємств, а ринок в цілому, виконуючи тим самим ціноутворюючу функцію, підприємстві слід ретельно стежити за рівнем витрат виробництва своєї продукції. Необхідно добиватися їх зниження. Це вірний шлях отримання прибутку і процвітання будь-якої фірми.

Проте вказане не означає, що ринкова економіка вільна від недоліків. Ринкова економіка за допомогою своїх інструментів хоч і направляє виробництво на задоволення потреб найбільш коротким і тому найшвидшим шляхом, абсолютно байдужа до змісту і видів самих потреб. Задовольняються тільки платоспроможні потреби, а це зовсім не означає, що вони є найбільш насущними в даний момент.

У суспільстві, де доходи розподіляються у край нерівномірно, структура виробництва не може бути оптимальною, оскільки в структурі потреб значну питому вагу мають потреби людей з високими доходами, які не відносяться до розряду насущних. Виробництво багатьох товарів (так званих суспільних товарів) ринкова економіка або не стимулює зовсім або стимулює в недостатньому ступені.

Ринкова економіка не здатна сама по собі протистояти таким явищам як монополізм, інфляція, безробіття, надмірна (не обумовлена відмінностями в праці) диференціація доходів, циклічний характер економічного розвитку, що виражається в регулярній зміні періодів економічного підйому періодами економічних спадів. Більш того, всі ці негативні явища внутрішньо властиві ринковій економіці і свідчать про її недосконалість і обмеженість.

Слід вказати ще на одне вразливе місце ринкової економіки. Оскільки поведінка господарюючих суб'єктів в ринковій економіці визначається необмеженим прагненням до отримання прибутку, це може привести і часто приводить до виникнення суспільної атмосфери, в якій втрачаються такі цінності, як взаємовиручка, здатність прийти на допомогу, розуміння іншого, відчуття причетності, забезпечення гідних людини умов праці і ін. Тому ринкові принципи господарювання можуть бути прийнятними тільки тоді, коли конкуренція підкоряється певним нормам, регулюючим її якість, тобто вона не ведеться недобросовісними засобами, не ґрунтується на обмані, не пов'язана з дискримінацією і не приводить до розорення.

Названі негативні властивості ринкової економіки настільки серйозні, що ігнорувати їх не можна. Всі країни, що вибрали ринкову економіку як основу свого розвитку, в той же час намагаються використовувати економічні інструменти і механізми ухвалення економічних рішень, а також форми власності, не властиві моделі ринкової економіки в чистому вигляді. Використання крім ринкових інших, неринкових інструментів і механізмів ухвалення рішень, доповнення приватної форми власності іншими формами власності здійснюють шляхом посилення активного втручання держави в економіку за допомогою відповідних інструментів і механізмів. Тільки за допомогою цих державних інструментів вдається нейтралізувати багато негативних наслідків ринкової економіки.

Ринкова економіка в чистому вигляді не існує в жодній країні, але вона корисна як модель, що використовується в аналітичних цілях, як норма, еталон, з яким можна порівнювати реальну економіку. Сучасна ж економіка у всіх країнах — це змішана економіка, що характеризується поєднанням елементів різних економічних систем, заснованих на застосуванні відповідних економічних, соціальних і інших інструментів. У більшості країн переважають ринкові елементи в таких поєднаннях, що це дозволяє називати їх країнами з ринковою економікою, зрозуміло, з відомою часткою умовності.

Щодо України, сучасна світова економічна криза завдає значних збитків національній економіці. За даними фахівців, саме в Україні криза виявляє свої руйнівні ознаки найбільш потужно. Так, тільки за листопад 2008 року ВВП країни знизився на 14,4 %; падіння промислового виробництва зросло з 19,8 % у жовтні до 28,6 % у листопаді. Майже третина промислового виробництва зникла. Такого падіння економіка України не зазнавала за всі роки незалежності. (Найбільший рівень падіння спостерігався у 1994 році, коли промислове виробництво скоротилося на 27,3 %). Бюджет 2009 року було прийнято з дефіцитом у 31,1 млрд. грн., що складало 3,1 % ВВП, а за попередніми оцінками фахівців, виконано на 81 %, і його дефіцит перевищує 100 млрд. грн. Намагаючись врятуватися від світової фінансової кризи, у 2009 році Україна влізла в такі борги, порівняно з якими сама криза багатьох вже лякати перестала. Згідно даним Міжнародного агентства Credit Market Analysis, у рейтингу світової ризикованості внесків у державні боргові зобов'язання України посідає перше місце. Кожна друга гривня, витрачена Кабміном України у 2009 році, була запозиченою. За минулий рік державний борг збільшився майже на 100 млрд. грн. — зі 130,7 млрд. до 225 млрд. грн., внаслідок чого на кожного українця, включаючи немовлят та інвалідів, припадає приблизно по 5 тис. грн. боргу. (Сума валового зовнішнього боргу — тобто усіх боргів країни та її підприємств сягає катастрофічної позначки — понад 105 млрд. дол.!) [1, с. 13]. Згідно даним, озвученим В. Януковичем у передвибірних виступах, у 2009 році падіння ВВП України становило понад 14 %, а промислового виробництва — понад 20 %.

Отже, можна констатувати: країна знаходиться у економічній небезпеці. Таке становище національної економіки актуалізує дослідження передумов і причин виникнення економічних криз, механізмів розвитку

циклічних коливань в економіці та механізмів подолання їх негативних наслідків. А це означає, що перед вченими і державними діячами стоїть проблема обґрунтування комплексного економічного механізму регулювання відтворювальних процесів у цілому і ринкових відносин зокрема. Для отримання позитивних результатів щодо означеної проблеми і для повноти уявлень відносно циклічності економічної динаміки, необхідно звернутися до історичної економічної літератури, де відомими вченими світу було здійснено аналіз економічних циклів і криз.

Серед численних спроб розкрити причини цих явищ виділяють так званий поверхневий (біологічний) і науковий (соціально-економічний) підходи. Щодо поверхневого підходу, то він проявляється у тезах тих вчених, хто пов'язує кризи з біологічними процесами, що відбуваються на землі. З цього приводу М. Туган-Барановський в фундаментальній праці «Основи політичної економії» підкреслив, що послідовні підйоми й падіння економічних хвиль «здійснюються з такою правильністю, яка нагадує явища не соціального, а біологічного характеру, навіть неорганічного порядку. Були навіть спроби привести у зв'язок цю періодичність з періодичністю астрономічних явищ (теорія Девонса)» [2, с. 658].

Не поглиблюючись у аналіз таких поглядів щодо причин економічних криз, зокрема поглядів відомого англійського вченого XIX століття Вільяма Стенлі Девонса, зауважимо, що їх платформою є метафізичний підхід до аналізу соціально-економічних процесів і явищ — ототожнення економічних законів з законами природи. Це й стало наслідком ідеї зв'язку економічних криз з біологічними і навіть астрономічними процесами. Додамо також, що помилковість ототожнення економічних законів і законів природи доведено економічною наукою й підтверджено практикою ще за часи відповідної помилковості висновків А. Сміта щодо первинності обміну відносно розподілу праці й щодо розподілу капіталу на основний і оборотний. Отже, на наш погляд, більш аргументованою є позиція тих вчених, хто обґрунтовує причини криз економічними суперечностями відтворювальних процесів. (Це не означає, що ми абсолютно відхиляємо вплив природи на психологічний стан людини і таким чином — на соціально-економічні процеси.)

Науковий підхід до аналізу економічних криз започаткували представники класичної школи політичної економії. Необхідно зауважити, що у Адама Сміта категорія «криза» є відсутньою, що цілком зрозуміло адже він спостерігав капіталізм мануфактурного періоду. Проте, в славнозвісній праці вчений, на наш погляд, заклав підґрунтя аналізу криз. Такий висновок витікає із спроби А. Сміта розмежувати два підрозділи суспільного виробництва — виробництво засобів виробництва і предметів споживання. Таке розмежування обумовлює необхідність обміну товарами поміж даних підрозділів, що визначає основні товарні потоки в процесі суспільного виробництва [3, с. 61]. Але ці ґрунтовні положення не одержали подальшого розвитку А. Смітом. Проте, вони стали підґрунтям дослідження відтворення капіталу й економічних криз К. Марксом.

Щодо вчення Давида Рікардо, то причиною циклічності й криз він вважав несправедливий розподіл багатства. Проте, вчений відхилив незбіжність криз перевиробництва, оскільки не бачив можливості розриву поміж продажем одного й купівлею іншого товару, тобто можливості розриву актів «товар — гроші — товар». Він писав: «Продукти завжди купуються за продукти або послуги; гроші служать тільки мірилом, за допомогою якого здійснюється цей обмін. Будь-який окремий товар може бути виробленим у зайвій кількості, і ринок буде до такого рівня переповнений, що не буде навіть відшкодованим капітал, витрачений на цей товар. Але це не може статися одночасно з усіма товарами» [4, с. 265].

Доречно зауважити, що Д. Рікардо використовує поняття «криза» (ще до першого її прояву в Англії у 1825 році за два роки після смерті вченого) відносно ситуації, що склалася у Англійському банку наприкінці XVIII століття, коли розгорнулася паніка щодо переповнення банкнотами каналів грошового обігу та їх обміну на металеві злитки. Д. Рікардо підкреслив: «Супротив такої паніки банки не мають гарантії *ані при якій системі*. Вони підвернені їй згідно своєї природи, адже ж ані в Англійському банку, ані в країні ніколи не може бути такої кількості металевих грошей або злитків, які мають право потребувати володарі грошей даної країни... Саме паніка такого роду сталася причиною *кризи* в 1797 р...» [4, с. 311–312].

Французький вчений Жан-Батіст Сей також висловив власний погляд на економічні кризи, але, як і Д. Рікардо, вважав, що вони можуть статися в окремих регіонах або на окремих ринках товарів, проте в економіці в цілому вони неможливі. Таку позицію вчений аргументував тим, що пропозиція завжди породжує попит. (Тим самим Сей, як і Д. Рікардо, також не припускав можливості розриву актів купівлі-продажу товарів.) Критично аналізуючи цю тезу, К. Маркс підкреслював: «Ніхто не може продати без того, щоб хтось інший не купив. Але ніхто не зобов'язаний негайно купувати тільки тому, що сам щось продав» [5, с. 124].

Англійський вчений Томас Роберт Мальтус не розділяв погляди Ж.-Б. Сея щодо збіжності попиту й пропозиції. На його думку, попит має тенденцію відставати від пропозиції, адже на заробітну плату робітники купують лише частину продукції. На іншу частину продукції пред'являють попит власники капіталу (витрати виробництва). А частина у вигляді прибутку не знаходить збуту. І тому криза можлива. Але далі Мальтус зазначив, що для реалізації товарів потрібні так звані треті особи. Такими «третьими особами» він вважав землевласників, армію, духовенство тощо. Саме вони нічого не виробляють і нічого не продають на ринку, але багато споживають. І таким чином вирішують проблему збуту. На такому підґрунті Мальтус робив висновок: чим більше «третьох осіб» і чим більші їхні доходи, тим легше збут товарів, тим імовірніша неможливість криз. Окрім того, Мальтус вважав, що в суспільстві діє «закон народонаселення», згідно якому зростання матеріальних благ відбувається в арифметичній прогресії, а зростання кількості людей — в геометричній. Отже людству завжди не вистачає споживчих благ, а відтак кризи неможливі.

Щодо швейцарського економіста Сімона де Сімонді, то він також вважав неможливість економічних криз перевиробництва, пов'язуючи такий стан з наявністю дрібних товаровиробників (вони водночас і ви-

робники, і споживачі). Проте, Сісмонді поставив питання щодо криз недоспоживання народних мас, щодо багатоаспектності прояву криз і щодо комплексу економічних суперечностей суспільства як причини кризи.

В аспекті економічних суперечностей суспільства досліджував причини економічних криз К. Маркс. Найглибіннішою із суперечностей він вважав суперечність між суспільною формою виробництва і приватною формою привласнення. Розвиток суспільного характеру виробництва виявився у поглибленні суспільного поділу праці, у зростанні масштабів підприємств, кількості зайнятих на них, у зміцненні зв'язків між підприємствами та галузями виробництва.

К. Маркс виокремив чотири фази економічного циклу: кризу, депресію, пожвавлення й підйом. Механізм циклу він пояснював наступним чином: підприємці, продавши товари торговим капіталістам, вважають їх реалізованими й продовжують виробляти нову партію продукції. Але з часом масштаби товарообміну звужуються, торгівля перестає закуповувати нову партію товарів, скорочується виробництво, підприємства стають банкрутами, зростає безробіття й скорочується платоспроможний попит, настає криза. Далі, для реалізації товарів торгівлі капіталісти знижують ціни, що на певному етапі встановлює ринкову рівновагу, спад припиняється, економіка входить у фазу депресії.

Протягом депресії спостерігається гальмування промислового виробництва; торгівля йде кволо; грошовий капітал є у зайвій кількості; надлишки запасів товарів частково знищуються, а частково реалізуються по низьким цінам; капіталісти намагаються будь-яким чином скоротити витрати виробництва (часто шляхом скорочення заробітної плати). Поступово відбувається оновлення виробництва та його матеріального підґрунтя. Оновлення спонукає до розвитку машинобудування й металообробки, активізується попит і споживання зайнятих у цих галузях, що поживляє активізацію сфери послуг і інших галузей виробництва. Виникають умови для фази пожвавлення.

Протягом фази пожвавлення економіка поступово активізується, виникають товарні запаси, розширюється виробництво й зайнятість. Зростають ціни, активізуються кредитні відносини, виробництво прискорюється.

В фазі підйому здається, що суспільство досягло рівня загального процвітання, зростають курси акцій. Але за зовнішнім благополуччям швидко визрівають умови наступної кризи. Все більше товарів продається в кредит. Підприємці також беруть кредити, щоб зробити запаси сировини, від чого ціни зростають ще більше. Кредит скорочується й зростає норма відсотку. Суперечності тимчасово скриті зростаючим кредитом й виробництвом товарів, що спрямовані на склади, а не покупцям. Розгортається нова криза, й цикл починається знову [6].

В ретроспективному огляді щодо причин і механізмів розгортання економічних криз особливе місце посідає відповідна теорія Михайла Туган-Барановського. Перше, на чому необхідно наголосити, наступне: на відміну від чотирьохфазного циклу К. Маркса, у М. Туган-Барановського економічний цикл складається із трьох фаз — промислового підйому, кризи й промислового застою. До того ж, з погляду вченого, що криза не є обов'язковою фазою циклу, підйом може перейти у застій і поступово, без гострої кризи. У такому разі цикл може складатися з двох фаз [2, с. 660].

Другою відмінністю поглядів Туган-Барановського щодо криз є те, що Марксову теорію криз він розглядав лише як теорію ринку й не поділяв погляди Маркса щодо суперечностей суспільного відтворення як причини криз. Вчений підкреслив, що, на його думку, існують три групи теорій криз. До першої належать ті, що шукали причину криз в сфері суспільного виробництва; до другої — в сфері суспільного обміну; до третьої — в сфері суспільного розподілу [2, с. 665]. Саме до третьої групи був схильним Туган-Барановський у поясненні причин циклічних коливань в економіці. (Додамо, що він відхилив будь-які спроби пояснити причину криз біологічними процесами природи.)

Причину криз вчений пов'язував з неправильним розподілом національного виробництва загалом, з обмеженістю продуктивних сил суспільства, з непропорційним накопиченням і розвитком галузей та окремих підприємств. Основною причиною циклічних коливань він вважав диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у галузях, що виробляють засоби виробництва, й недосконалість регулюючої ролі ринкового механізму у сфері нагромадження і витрачання суспільного капіталу. На думку Туган-Барановського, щоб забезпечити постійне зростання виробництва, необхідно раціонально регулювати інвестиції.

Уявляється, що висновок Туган-Барановського щодо необхідності раціонального регулювання інвестицій має сенс, особливо з погляду на сучасні галузеві й територіальні диспропорції в суспільному відтворенні. Але обмежувати причини виникнення криз лише диспропорціями розподілу інвестиційних коштів не є методологічно виправданим. Це доводить сучасна економічна криза, яка носить системний характер і пронизує не тільки всі фази суспільного відтворення, але й всі сфери соціального життя, включаючи політику й владу. Отже причини циклічних коливань, причини криз містяться в соціально-економічних суперечностях суспільного відтворення. Щоправда, в системі Туган-Барановського є тези, які дають підґрунтя для висновку про те, що вчений не відхилив недосконалість ринкового механізму в регулюванні нагромадження та витрачання суспільного капіталу як явища, що викликають кризу.

На межі XIX—XX століть набула поширення кредитно-грошова концепція виникнення криз, згідно з якою кризи обумовлені порушенням рівноваги грошового попиту й пропозиції. Авторами такої концепції є американський економіст і статистик Ірвінг Фішер і представник англійської Кембріджської школи Ралф Джордж Хоутрі. Зауважимо, що така точка зору поширена й сьогодні, адже ж сучасна світова економічна криза розгорнулася саме на підґрунті диспропорцій в банківській сфері щодо іпотечного кредиту. Проте навряд чи серйозно можна обмежити причину світової кризи лише даним явищем. Очевидно, що причина

сучасної кризи криється значно глибше, ніж бачиться на поверхні суспільства. А суперечність іпотечного кредитування, на наш погляд, стала тим слабким місцем, у якому відбувся порив ланцюга суспільного відтворення. До речі, М. Туган-Барановський підкреслював, що «кредит є лише умова, яка підсилює кризи, проте не є їхньою основною причиною» [2, с. 676].

На початку ХХ століття механізм розгортання економічних криз і механізм їх подолання досліджував відомий американський вчений, представник інституціональної економічної теорії Уеслі Мітчелл. Вчений комплексно підходив до аналізу причин циклічних коливань, ураховуючи не тільки економічні, але й психологічні чинники їх виникнення і розвитку. Але головним у теорії циклів Мітчелла, на наш погляд, є визнання економічних суперечностей відтворення як причини циклів. Мітчелл визнавав справедливими тези Торстейна Веблена (американського вченого, одного із засновників інституціоналізму) щодо суперечностей інтересів суспільства і інтересів бізнесу. Проте, виходячи з погляду на гроші як на головний двигун економічної діяльності людей, причини циклів пов'язував з розладом грошового обігу і наголошував на необхідності його державного регулювання. Власну позицію щодо забезпечення безкризового циклу вчений виклав у роботі «Економічні цикли» (1913 р.). Зауважимо, що він уникав терміну «криза», вважав його невдалим. А економічний цикл складав із наступних чотирьох фаз: депресія, пожвавлення, розквіт і рецесія. Мітчелл писав: «Слово «криза» ми виключаємо, але вживаємо його так же, як і слова «паніка» і «бум» для позначення інтенсивності відповідної фази» [7, с. 391–392]. Необхідно зазначити, що у 1924 році він заснував так званий Гарвардський барометр (нині Бюро соціально-економічних досліджень при Гарвардському університеті), який спостерігав коливання кон'юнктури ринку і на такій підставі обґрунтовував державну економічну політику щодо попередження глибоких циклічних коливань.

У двадцятих роках ХХ століття широкого розповсюдження набула ідея російського вченого Миколи Дмитровича Кондрат'єва щодо великих циклів економічної кон'юнктури. У своїй доповіді 6 лютого 1926 року в Інституті економіки професор Кондрат'єв підкреслив, що кон'юнктурні процеси відрізняються, що наука досліджувала переважно ці процеси тривалістю приблизно 3–3,5 роки і 7–11 років (відомі як «промислово-капіталістичний цикл») і що ці цикли не являються єдиним типом циклів кон'юнктури, а існують і так звані великі цикли (довгі хвилі), які зовсім не обґрунтовані в літературі [8, с. 173–175].

Вчений запропонував наступну концепцію довгих хвиль: різні елементи продуктивних сил функціонують протягом різного часу, а отже для їх відтворення потрібен різний час і різні кошти. Внаслідок цього необхідно розуміти, що для економіки існують різні види рівноваги відносно різних періодів часу і різних елементів продуктивних сил. Великі цикли можна розглядати як порушення й встановлення економічної рівноваги тривалого періоду. «Основна причина їх лежить в механізмі накопичення, акумулюванні і розсіянні капіталу, достатнього для утворення нових основних продуктивних сил...

Початок підйому співпадає з моментом, коли накопичення і акумуляція капіталу досягає такої напруги, при якій стає можливим рентабельне інвестування капіталу в цілях утворення основних продуктивних сил і радикального переобладнання техніки...

Підвищення темпу економічного життя, що ускладнюється промислово-капіталістичними циклами середньої тривалості, визиває загострення соціальної боротьби, боротьби за ринки і зовнішні конфлікти.

У цьому процесі темп накопичення послаблюється й посилюється процес розсіювання вільного капіталу. Підсилення дії цих факторів визиває перелом темпу економічного розвитку і його уповільнення. Оскільки дія вказаних факторів більш стійка у промисловості, то перелом співпадає з початком тривалої сільськогосподарської депресії.

Зниження темпів господарського життя обумовлює, з одного боку, підсилення пошуків у галузі удосконалення техніки, а з другого — встановлення процесу акумуляції капіталу в руках промислово-фінансових і інших груп в значній мірі за рахунок сільського господарства.

Все це утворює передумови для нового підйому великого циклу, і він повторюється знову, хоча й на новій сходинці розвитку продуктивних сил» [8, с. 226]. Кондрат'єв виділив такі цикли: 1798–1849 (перший довгий цикл); 1849–1896 (другий довгий цикл); і назвав початок третього великого циклу — 1896 рік, який (на думку російського економіста С. Меньшикова) закінчився в 1938 році. (До речі, в 1938 році М. Д. Кондрат'єва було страчено. Окрім інших пунктів звинувачення, вченого звинуватили і в тому, що теорією великих циклів він нібито намагався довести одвічність капіталізму, його здатність до безперервного розширеного відтворення.). З точки зору відомого українського вченого С. В. Мочерного, четвертий довгий цикл почався у 1952 році (через Другу світову війну) і завершився наприкінці 90-х років [9, с. 471]. Отже можна вважати, що у зв'язку з розвитком інноваційно-інвестиційних процесів розпочалася нова — п'ята довга хвиля.

Провідне місце в дослідженні причин економічних криз посів видатний англійський вчений, представник Кембріджської школи — Джон Мейнард Кейнс. Він та його послідовники (англійські вчені Рой Форбс Харрод, Джон Річард Хікс і американський вчений Сеймур Едвін Харріс) розглядали економічний цикл як результат взаємодії національного доходу, фонду споживання і фонду нагромадження капіталу, динаміки сукупного попиту, банківського відсотку, а також дії так званого психологічного закону нагромадження. Необхідно зауважити, що Кейнс, як і Маркс, досліджує два підрозділи суспільного виробництва, виділяючи ринок засобів виробництва і ринок предметів споживання.

Основними новаціями кейнсіанської теорії є зрушення від мікро — до макропідходу, визнання необхідності державного регулювання економіки і конкретні механізми його реалізації (зниження норми банківського відсотку порівняно з нормою прибутку в сфері виробництва; податкове регулювання — зниження податкових ставок; регулювання доходів — їх обмеження з ціллю активізації попиту в протилежність нако-

пиченню; державне регулювання інвестицій для забезпечення зайнятості й поживлення виробництва тощо). Вважаємо, що найважливішою рисою методології дослідження криз Кейнсом є комплексний підхід, що й визначило його суттєвий практичний сенс. Аргументом до такого висновку є аналіз Кейнсом економічного циклу, що міститься у XXII розділі «Заметки об экономическом цикле» книги «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) [10, с. 287–302]. Вчений пише: «Під *циклічним* рухом ми розуміємо такий розвиток економічної системи, наприклад, в сторону підйому, при якому сили, що його викликають накопичуються й посилюють одна одну, але потім поступово послаблюються, доки у певний момент не заміщуються силами, що діють у протилежному напрямку...

В економічному циклі є ще одна характерна риса..., а саме — явище *кризи*, тобто несподівану й різку ... зміну тенденції до підвищення тенденцією до зниження, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту часто-густо не буває» [10, с. 288].

Щодо практичного значення запропонованих Кейнсом механізмів антициклічного регулювання, то їх дієвість підтверджено самим життям. Але, нажал, як у часи Кейнса, так і у сьогоденні, політики позиціонують себе незалежними від наукових впливів. Проте, ця незалежність закінчується, коли йдеться про необхідність виходу з критичної ситуації, що складається в економіці. Тоді політичні діячі апелюють до науки як до вищого авторитету. Щоправда — не завжди по суті, але практично завжди по формі [10, с. 16]. (Додамо, що часто-густо політичні діячі, що не дуже дружать з методологією економічної науки, прикриваючись нею, допускають не тільки методологічні помилки, але й (що значно гірше) практичні. Інакше, як можна розцінювати позицію керівників Національного банку України, відбиту у проекті резолюції Всеукраїнської науково-практичної конференції в м. Суми у листопаді 2004 року, коли вони пишались як важливішим досягненням випереджаючим розвитком банківської системи порівняно з іншими сферами економіки [11].)

Отже представники кейнсіанського напрямку економічної науки у якості причин циклічних коливань розглядали сукупність суперечностей суспільного відтворення. Саме на такому підґрунті вони й пропонували механізми попередження та механізми подолання криз, і саме такий підхід до розв'язання проблеми циклічних коливань забезпечував у минулому і, на наш погляд, здатний забезпечити безкризовий розвиток країн.

У другій половині ХХ століття кредитно-грошову концепцію виникнення криз обґрунтував американський вчений, голова Чикагської школи політичної економії Мілтон Фрідман. На його думку, причиною циклічності є нестабільність (нестача або надлишок) грошової пропозиції. (Зауважимо, що нестабільність грошового ринку М. Фрідман пов'язував з втручанням держави в економіку) [12]. В основу своєї концепції вчений поклав тезу І. Фішера, згідно з якою зміна маси грошей в обігу обумовлює пропорційну зміну цін. Виходячи з цього, головною функцією грошей Фрідман вважав визначення рівня цін. Той чи інший рівень цін визначає попит на гроші. Цей попит задовольняється шляхом регулювання кількості грошей в обігу, що обумовлює зміну номінального доходу. Рівень номінального доходу безпосередньо впливає на ринковий попит, який, в свою чергу, регулює обсяги виробництва.

М. Фрідман встановив, що зв'язок між зміною кількості грошей і номінальним доходом проявляється з певним лагом часу: обсяг виробництва скорочується через 6–12 місяців після зменшення кількості грошей, а потім ще через такий само час знижується рівень цін. Лаг в 1–2 роки існує і між зміною кількості грошей і нормою банківського відсотку. При цьому зростання кількості грошей спочатку веде до зниження банківського відсотку, оскільки володарі «зайвих грошей» намагаються позбутися їх, купуючи облігації. При незмінному обсязі облігацій зростає ціна на них й одночасно знижується норма відсотку. Частка «зайвих грошей» направляється на купівлю інших видів цінних паперів, інвестиційних і споживчих товарів, що стимулює зростання ділової активності. Це визиває зростання цін, «розсовування зайвих грошей» і зростання норми банківського відсотку. Скорочення ж маси грошей в обігу веде до економічного спаду й зниження цін. Отже, головним чинником впливу на циклічні процеси М. Фрідман вважав управління масою грошей в обігу.

Зауважимо, що в економічній літературі розповсюджено точку зору щодо монетарної системи Фрідмана як теорії, найбільш впливової на сучасному етапі в усіх цивілізованих країнах світу. Дійсно, у монетарній концепції є багато прихильників. Однак, фактом є й те, що не в усіх країнах монетаризм дає позитивні ефекти й сприяє запобіганню криз. Звісно, що М. Фрідман з позиції своєї концепції намагався пояснити кризу 1929–1933 років. Він дослідив монетарну політику США майже за 100 років, що дало підставу економістам сподіватися на достовірність висновків. З точки зору Фрідмана, Федеральна резервна система не змогла врахувати реальну потребу країни в грошовій масі, допустивши її суттєве скорочення, що й обернулося катастрофою. На наш погляд, такий висновок некоректний, адже ж криза була не тільки в економіці США, вона була світовою. А хіба можна припустити, що в усіх країнах фінансові структури одночасно проявили некомпетентність у питаннях фінансової політики?

Відомо, що монетарні рекомендації М. Фрідмана вперше були апробовані урядом президента Річарда Ніксона в 1969–1970 роках, але різкий спад виробництва примусив відмовитися від них. (В ті часи монетаристи пояснювали таке становище недостатньою тривалістю терміну випробування їх теорії). Вдруге монетаризм використали в своїй політиці уряди президента США Рональда Рейгана у 1981–1988 роках і прем'єр-міністра Великої Британії Маргарет Тетчер у 1979–1994 роках. Результат також був невтішим. А монетарна політика російського уряду Єгора Гайдара довела економіку країни майже до повного розвалу. На наш погляд, монетарна концепція може бути позитивно впливовою лише за умов так званої ідеальної економіки, в якій всі елементи системи «працюють» і де достатньо одного важеля (регулювання грошового обігу), за допомогою якого можна реалізувати відповідну ціль попередження кризи.

В другій половині ХХ століття широкого розповсюдження набула книга американського вченого Віктора Перло «Нестала економіка», в якій він ретельно аналізує циклічний розвиток економіки США за період з 1945 по 1973 роки. Вчений підкреслив: «Марксистки розрізняють чотири фази економічного циклу: кризу, депресію, поживлення і підйом. Буржуазні економісти визначають майже ті ж фази, але використовують іншу термінологію. П. Самуельсон використовує терміни «звуження», «поживлення», «експансія», «пік». Марксистська термінологія більш чітко й точно відбиває характер циклічного розвитку. К. Маркс розглядав кожен кризу як початок нового циклу. Криза — це сильні ліки, що на деякий час спрасовують суперечності економіки. Добиваючись скорочення ділової активності, криза утворює нову рівновагу, на підґрунті якої ця активність знову може набирати силу» [13, с. 30–31]. В. Перло стояв на марксистській позиції щодо суперечностей капіталізму як причини криз, зокрема щодо основної суперечності — між суспільною формою виробництва і приватною формою привласнення: «Суперечність між виробництвом і споживанням, що існує в капіталістичному суспільстві, укорінюється в динаміці експлуатації найманої праці» [13, с. 34].

Ретроспективний погляд на причини криз і механізми їх подолання, запропоновані в різні історичні періоди відомими вченими світу, завершено аналізом точки зору відомого американського вченого кінця ХХ століття — Джозефа Е. Стігліца. На наш погляд, Стігліца можна віднести до вчених, хто аргументує необхідність державного регулювання економіки, комплексно використовуючи широкий арсенал важелів державного впливу на різні сфери економіки й на різних фазах суспільного відтворення. Достатньо проаналізувати широко розповсюджений підручник Стігліца «Економіка державного сектора», у якому вчений розглянув проблему рівноваги виробництва, попиту й споживання; механізми оподаткування; державні витрати по основним напрямкам — охорона здоров'я, оборона, освіта, соціальне страхування, добробут громадян; проблеми дефіциту, економічної стабільності й зростання; психологічні проблеми економіки — справедливості податків, справедливості розподілу тощо [14]. Автор наголошує: «Реальна економіка є, безумовно, дуже складною; щоб зрозуміти перебіг подій і зробити прогноз щодо можливих наслідків будь-якої зміни в політиці, необхідно вміти розмежовувати основне і другорядне» [14, с. 46]. Основним у забезпеченні рівноваги вчений вважає встановлення «розумного балансу між державним та приватним секторами економіки», забезпечення «надходжень до різних рівнів бюджету країни» (насамперед, через податкове регулювання), «ефективну структуру державних витрат» [14, с. 22–23].

Таким чином, досліджуючи в ретроспективі погляди відомих вчених світу щодо циклічності економічного розвитку, сутності, механізмів розгортання й механізмів запобігання та подолання криз, можна зробити висновок:

- а) існують різноманітні концепції циклу та антикризового розвитку економіки;
- б) переважна більшість вчених схильна пояснювати причину криз нерівновагою грошового ринку, фінансовими негараздами;
- в) на сучасному етапі все більше авторів визнають негаразди ринку та його нездатність до автоматичного встановлення економічної рівноваги і підтримують необхідність комплексного впливу держави на відтворювальні процеси в економіці;
- г) в західній літературі переважна більшість вчених уникає аналізу основної суперечності ринкової економіки як причини криз. Проте, дехто з авторів підкреслює саме цю суперечність: «У кожного циклу власні особливості. Державне регулювання економіки впливає на хід всіх циклів останніх десятиліть — і воно продовжує впливати в усе зростаючих масштабах. Але основна суперечність залишається» [13, с. 33].

1.1.2. Каталізатори створення сучасної передкризової і кризової ситуації

Що стосується передумов, механізмів запобігання та подолання криз, то причина криз криється в соціально-економічних суперечностях суспільного відтворення. Суперечності обумовлено не лише об'єктивними умовами відтворення, а й суб'єктивними чинниками. Щодо об'єктивних причин економічних криз, то вони достатньо аргументовано викладені К. Марксом та в науковій літературі різних часів. А щодо суб'єктивних чинників, які обумовлюють або підсилюють економічні кризи, то наукові дослідження майже відсутні. Саме в аспекті виявлення об'єктивних передумов і суб'єктивних чинників економічних криз необхідно досліджувати циклічні коливання в економіці.

Проблема економічних циклів і криз є предметом дослідження багатьох вчених. В аспекті взаємодії труда і капіталу у напрямку запобігання й подолання економічної кризи проблему розглядає В. Яцков [15]. Світову фінансову кризу та її вплив на економіку України досліджує Л. Матросова [16]. В аспекті відтворення, зокрема зв'язку виробництва, розподілу, обміну й споживання проблеми сучасної економічної кризи відбито у працях М. Білопольського й В. Волошина [17].

Незважаючи на різні аспекти дослідження криз, на сучасному етапі розвитку економічної теорії майже не розглядаються передумови кризового стану економіки, особливо у зв'язку з соціально-економічними суперечностями суспільства. Це обумовлює актуальність дослідження причин і передумов сучасної системної кризи в світі й в національній українській економіці.

Економічні кризи проявляються в усіх сферах ринкової економіки — у виробництві, в обігу, у розподілі, у споживанні. В класичній кризовій ситуації, як правило, миттєво зростає банківський відсоток, скорочується комерційний кредит, поширюється попит на гроші при значному скороченні пропозиції на них. Ціни (які ще недавно мали тенденцію до підвищення) знижуються. Скорочується попит на товари й послуги, що обумовлює скорочення обсягів виробництва й безробіття. Багато з промислових, торговельних та банківських компаній стають банкрутами, що обумовлює процес централізації капіталу в руках невеликої кількості крупних власників крупного капіталу.

Відомі факти, які відбили стан економіки низки країн світу в період кризи 1929–1933 років. Так, США по виробництву чавуна були відштовхнуті на 42 роки (до рівня 1890 року), Англія — на 76 років (до рівня 1856 року), Німеччина — на 45 років (до рівня 1887 року). Щодо вугільного виробництва, то США повернулися назад на 31 рік, Англія — на 29 років, Німеччина — на 34 роки.

Практика довела, що економічні кризи обумовлені внутрішніми соціально-економічними суперечностями, які визрівають в економічних системах відповідно до законів їх розвитку. Ми вже наголошували, що на сучасному етапі еволюції ринкових економік разом з цими суперечностями, причини криз доповнюються ігноруванням об'єктивного характеру економічних законів при формуванні економічної політики на різних її рівнях (як на рівні державної економічної політики, так і на рівні політики окремих економічних суб'єктів). Проте, економічна політика буде успішною лише за умов її наукового обґрунтування, що передбачає визнання об'єктивного характеру економічних законів. Нажаль, в сучасній економічній літературі багато хто з авторитетних вчених висловлюється проти об'єктивного характеру дії економічних законів, наголошуючи на тому, що економіка залежить від суб'єктивних рішень. З приводу цього вважаємо за необхідне акцентувати увагу на такому.

По-перше, економічні закони безумовно мають об'єктивний характер. Вони діють незважаючи на те, знаємо ми їх, чи ні. І тільки в процесі економічної діяльності, зіштовхуючись з економічними суперечностями, ми відчуваємо дію законів. З цього витікає, що чим глибше ми пізнаємо економічні закони, чим активніше підкоряємося їх вимогам, тим успішнішими будуть результати нашої економічної діяльності.

По-друге, в економічній літературі 70-х років минулого століття активно обговорювалася проблема господарського механізму, у якому розмежовувалися механізми дії і механізми використання економічних законів. Механізми дії не залежать від людської свідомості, а механізми використання мають суб'єктивну основу. Але суб'єктивне у використанні об'єктивних економічних законів буде позитивним, якщо суб'єкти всебічно пізнають механізм дії законів. І отже ігнорування об'єктивного характеру законів, небажання ураховувати їх вимоги (головним чином задля реалізації власних інтересів господарюючих суб'єктів) зовсім не означає того, що економічні закони втратили свій об'єктивний характер. Нажаль, у сучасній економічній теорії механізми дії й механізми використання економічних законів майже не досліджуються.

Уявляється, що в господарському механізмі найсуттєвіше місце посідають організація й стимули. Щодо організації, то суперечності різних політичних сил і коаліцій на загальнодержавному рівні в Україні призвели до повного безладдя в економіці, що й обумовило посилення кризових явищ.

Щодо стимулів, то ми їх пов'язуємо, перш за все, з заохоченням праці. В свою чергу, заохочення до праці визначається концепцією вартості. Якщо визначення вартості товару базується на трудовій концепції, то звичайно господарюючий суб'єкт буде підкорятися вимогам об'єктивних законів — закону вартості, законам розподілу (зокрема закону розподілу відповідно кількості і якості праці), закону вартості робочої сили, тощо. Ігнорування концепції трудової вартості товару призвело до руйнування системи стимулювання працівника. Зазначимо, що в сучасній економіці суттєво підірвано економічні стимули до праці. Звичайним є механізм оплати праці, заснований на суб'єктивній оцінці результатів праці власником підприємств. Окрім того поширеною є практика не виплати заробітної плати. До того ж слід додати розповсюджений механізм наймання працівника без укладання контракту (ніби то на випробувальний термін) з наступним звільненням без виплати заробітної платні. Саме це, на наш погляд, значно руйнує економічний інтерес як діючого, так і потенціального працівника. Наслідком є падіння виробництва, зменшення доходів підприємств, несплата податків, недостатнє наповнення бюджету і руйнування економіки держави (і навіть підірив її економічної безпеки).

Ігнорування матеріального інтересу в сучасній вітчизняній економіці стосується не тільки суто працівника, але й підприємця. Це проявляється насамперед у механізмі оподаткування. На наш погляд, саме ігнорування об'єктивного рівня оподаткування, за межами якого виробництво не має підґрунтя для подальшого розвитку (або зберігаючи таке підґрунтя шляхом приховування прибутків і несплати податків) призводить до руйнування і підприємства, і держави. Адже ж держава — не просто територія з населенням, держава — це бюджет, завдяки якому вона може виконати свої економічні функції. Немає бюджету — немає й держави. Отже досліджуючи будь-які питання економічної теорії, потрібно наголошувати на визначенні об'єктивного характеру дії економічних законів, ігнорування якого обумовило значні диспропорції у суспільному відтворенні й призведе у подальшому до повного краху економіки країни.

Ще одним аспектом дослідження криз є їх вплив на економічну безпеку країни. Економічна безпека держави обумовлюється її економічним підґрунтям, яким, перш за все, є державний бюджет. Щодо сучасного стану економічного розвитку України, відтворювальної спроможності її господарських суб'єктів і можливості накопичення бюджету, то вони дають підставу для висновку: протягом усього періоду системних ринкових перетворень (зокрема інституціональних) в Україні не знайдено дієвих механізмів, які б ефективно впливали на розвиток її продуктивних сил. Дотепер Україна не тільки не вийшла на рівень 1991 року у виробництві ВВП, але й, увійшовши у сучасну кризу, знизила досягнуті показники 2007 року. Про катастрофічний стан національної економіки йшлося у службовій записці В. Пинзеніка до Кабінету Міністрів України, де зазначено, що країна знаходиться на межі економічної катастрофи. Причини кризи, а отже шляхи виходу з неї пов'язані з подоланням суперечностей інституціональних перетворень в економіці країни.

Однією з таких суперечностей є принципові зрушення у структурних процесах. Так, у структурі суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України (ЄДРПОУ) знижується частка підприємств

сільського господарства, яка у 2008 році (разом з підприємствами рибальства й рибицтва) становила 7,2 %, в той час коли у 2007 році вона дорівнювала відповідно 7,4 % проти 7,8 % у 2006 році і 8 % — у 2005 році. Незмінним є відсоток будівництва, що у 2008 році складав 10,5 % Відсоток підприємств промисловості знизився з 10,3 % у 2007 році до 10,1 % — у 2008 році. Водночас зростає питома вага підприємств і організацій, що здійснюють фінансові операції й операції з нерухомістю, питома вага яких дорівнювала у 2006 році 12,7 %, у 2007 році — 13,7 %, а у 2008 році — 14,4 % [18, с. 82; 19, с. 85; 20, с. 87].

В структурі промислового виробництва спостерігається стійка висока частка металургійного виробництва (22 %). Низькою залишається питома вага легкої промисловості (1,1 % у 2006 році, 1 % — у 2007 році і 0,9 % — у 2008 році), хімічної та нафтохімічної промисловості (з 6,4 % у 2006 році до 6,1 % у 2007 і 2008 роках). Знижується частка харчової промисловості (відповідно з 15,5 % до 15,3 % і 15,3 %) [18, с. 104; 19, с. 110; 20, с. 112].

Суперечливо розвивається малий бізнес: частка малих підприємств у загальних обсягах реалізованої продукції у 2007 році становила 4,4 %, у 2006 році — 4,8 %, у 2005 році вона дорівнювала 5,5 %, а у 2000 році — 8,1 % [19, с. 319]. (Зауважимо, що в Статистичному щорічнику за 2008 рік за останні три роки — 2006—2008 показники порівняно з даними у Статистичному щорічнику за 2007 рік принципово змінені й складають відповідно — 18,8 %, 18,1 % і 16,3 % (!) [20, с. 315]. Факт такої розбіжності даних можна пояснити хіба що помилковістю, або зміною методології розрахунку.

Усвідомлюючи негативні наслідки суперечностей інституціональних трансформацій, що мають місце в країні, тільки і можна визначити механізм їх розв'язання, здатний забезпечити виконання стратегічних цілей розвитку країни.

Систематизуючи суперечності трансформаційного процесу в Україні, необхідно розмежовувати суперечності організаційного, суто економічного і психологічного (морального) характеру; а також суперечність у владних інституціях держави.

Однією з суперечностей організаційного характеру трансформацій (що насамперед визначають інституціональні трансформації) є те, що ринкові перетворення в Україні здійснювалися і продовжують здійснюватися методом проб і помилок. Такий механізм економічних перетворень не тільки не сприяє ефективним реформам, а навпаки руйнівню впливає на економіку країни. Замість того, щоб глибоко проаналізувати економічний стан в Україні, чітко усвідомити цілі перебудови й послідовно їх реалізовувати, уряд країни прагне швидкого зламу існуючого господарського механізму, а запропоновані нові елементи такого механізму, як правило, не здатні швидко вмонтовуватися в діючий господарський механізм, щоб забезпечити економічний розвиток. Яскравим прикладом такого методу проб і помилок є підвищення у березні 2009 року на 13 % митного збору з наступним його скасуванням вже через тиждень.

Метод проб і помилок при здійсненні економічних трансформацій не є чимось незвичайним. Він обумовлений наявністю багатой практики соціально-економічних перетворень в різних країнах. Офіційна економічна наука і її представники вважають, що можна запозичити досвід інших країн і швидко впровадити його в Україні. Але все не так просто як уявляється. Запозичений досвід (зокрема досвід використання концепції монетаризму, яка спрацьовує далеко не в кожній країні в час економічних трансформацій і, до речі, у «чистому» вигляді не спрацьовує у США) неприйнятний для української економічної ситуації. Отже, можна сказати, що однією з суперечностей трансформаційного процесу є й залишається дотепер суперечність між запозиченою і привнесеною ззовні концепцією монетаризму і соціально-економічним станом національної економіки, яка не сприймає таку модель господарського механізму.

Звісно, що одна суперечність народжує другу. Помилковість вибору концепції, некомпетентність щодо механізму реформування економіки обумовили стрімке руйнування інституту державного управління економікою, що стало ще однією організаційною суперечністю трансформаційного процесу. На сучасному етапі ринкових трансформацій в Україні відроджується механізм державного впливу на економіку. Але час минув, а те, що можна було використати для подальшого розвитку, було зруйновано і на десятиліття загальмувало соціально-економічний розвиток.

Однією з суперечностей інституціональних перетворень стала суперечність приватизаційного процесу, суперечність роздержавлення власності. У тій формі, у який здійснювалася і продовжується приватизація, вона не може виконати свого основного призначення — створити не тільки політико-правові, але й економічні передумови формування ринкових відносин. Це не означає заперечення необхідності приватизації. Навіть у тій формі, у який вона здійснилась, вона доволі слабо виступає політико-правовим чинником первісного нагромадження капіталу. Звісно, що з приватизацією були пов'язані надії на утворення потужного прошарку українських громадян, що будуть серйозною соціальною базою реформ. Але внаслідок відомих механізмів і форм приватизації сформувалися, з одного боку, прошарок «нових українців», у руках яких найчастіше кримінальним шляхом зосередилися величезні (колишні державні) багатства, а з іншого боку — маса номінальних акціонерів, що на свої акції і ваучери не може не тільки забезпечити пристойне життя, але й існувати.

Одному з авторів підрозділу ще у 1984 році довелося стажуватися в Берлінському університеті імені Гумбольдта. Під час роботи з підручниками не можна було не звернути увагу на розділи про економічний порядок, чого не було в наших книжках. Лише з плином часу, після численних тривалих візитів до Німеччини, зваживши на загальновідомі й зрозумілі без перекладу для представників різних національностей висловлювання *Ordnung, Ordnung muss sein, alles in Ordnung*, прийшло розуміння, що для німців порядок — понад усе. У них всенародно прийнята філософія життя з суто німецькими параметрами працьовитості,

організованості, дисципліни, пунктуальності, охайності, якості та іншими нормами соціального співжиття. Проте нинішня світова криза оголила стільки проблем із недотриманням і відсутністю норм існування людства, що стало зрозуміло: у всіх народів, якщо можна так скаламбурити, не все в порядку з порядком. Йдеться про поступове усвідомлення незвичайності епохи, в якій нам доводиться жити, перехід людства до нового, посткапіталістичного типу цивілізації і, відповідно, про те, що причини кризи цього разу криються не так в економічній, фінансовій чи екологічній сферах, як у «нестиковках» нинішнього економічного порядку з соціокультурною життєдіяльністю людства.

Загальновідомий парадокс Гегеля, що «історія вчить лише того, що вона ніколи нічого не навчила народи». Проте дозволимо собі припустити, що перехід до нового типу цивілізації спонукає нас усе-таки вчитися в історії. Якщо у попередні часи й епохи вона переважно повчала, але не вчила, то тепер вона повинна навчати, а кожен із нас має в неї навчатися.

Звертаючись до історії, можна зазначити, що потреба у зміні наявних норм функціонування та розвитку світової економіки не є чимось абсолютно новим. Уряди і представники бізнесу завжди намагалися удосконалити норми міжнародних економічних відносин і співпраці. Вони не обов'язково були юридично оформлені, але їх конче треба було дотримуватися, інакше порушник норм і домовленостей підлягав прямому й непрямому покаранню, втрачаючи довіру на світовому ринку.

Нинішня ситуація особлива: для неї характерна глобалізація всіх економічних процесів, а також створення такого світового економічного простору, в якому суб'єкти економічної діяльності співіснують на основі принципів рівності, поваги до національного суверенітету та узгодження міждержавних інтересів. Відповідно до цього, поступово засновуються певні організації, на які покладається розробка таких умов міжнародних відносин у сфері економіки, які здатні забезпечити використання досягнень сучасної цивілізації. Інакше кажучи, йдеться про новий, а точніше — новітній порядок, при якому нації та окремі фірми здатні отримувати вигоди від наукових досягнень людства й інформатизації виробництва на основі історичного процесу міжнародного поділу праці.

Усвідомлення можливостей і проблем глобалізації спонукало в останні десятиліття порушувати питання про необхідність формування нового світового економічного порядку.

У листопаді 2008 року у Вашингтоні відбулася перша зустріч так званої «Великої двадцятки» (G-20) — керівників 20 провідних країн світу. Це зібрання було зумовлене потребою ухвалення рішень, спрямованих на подолання світової фінансової та економічної кризи. На ньому було прийнято декларацію щодо фінансових ринків та світової економіки. Саміт «Великої двадцятки» наочно засвідчив, що в умовах глобалізації промислово розвинені країни, які раніше панували на світовій економічній арені, неспроможні самотужки вирішувати проблеми забезпечення безкризового розвитку. Навпаки, величезним потенціалом володіють країни, що розвиваються і саме тепер набувають економічної сили, особливо Китай. У результаті саміту істотно змінилася роль «Великої вісімки» в аспекті розподілу впливу і можливостей у світовій економіці. Отже, можна констатувати: саміт заклав підвалини для нового економічного порядку XXI ст.

Проте невдовзі з'ясувалося, що розуміння цілей нового світового економічного порядку в різних країнах неоднакове. Особливо істотні розходження констатуються у позиціях розвинених країн і країн, що розвиваються. Є відмінності у зацікавленості американців і європейців у змінах світової фінансово-економічної системи: США задовольняють «пожежні заходи», тоді як країни ЄС є прихильниками радикальних, реформаторських.

У квітні 2009 р. в Лондоні відбувся другий саміт «Великої двадцятки», який ставив за мету відпрацювання спільних дій, спрямованих на подолання світової економічної кризи. Лідери G-20 одностайно погодилися: «... глобальна криза потребує глобальних рішень». У завершальному комюніке саміту зазначено, що «... благополуччя неподільне, що стійким може бути лише спільне зростання і що наш глобальний план відновлення має орієнтуватися на задоволення потреб і забезпечення робочих місць працюючим та їхнім сім'ям не лише у розвинених країнах, а й у країнах з економікою, що формується як ринкова, і в найбільш розвинених країнах світу, а також відбивати інтереси не тільки нинішнього, а й майбутнього покоління».

Саміт у Лондоні істотно просунувся у вирішенні питань регулювання економіки, зокрема хедж-фондів, які приваблюють інвесторів високою дохідністю (до 185 %). В Україні вони поки що не створюються через відсутність умов, зокрема законів з регулювання ринку деривативів, малий обсяг фондового ринку, психологічну неготовність підприємців до ризиків та відсутність кваліфікованих спеціалістів. Важливішим, із погляду українських реалій, є оприлюднення через Організацію економічного співробітництва і розвитку списку територій, які сприяють уникненню сплати податків. Керівники держав «Великої двадцятки» узгодили санкції проти них у майбутньому. Одночасно у завершальному комюніке зазначається, що рішення саміту не покладе край кризі, але започаткує процес, із допомогою якого її буде подолано.

У липні 2009 р. в Італії зібралися лідери «Великої вісімки». Вони обговорювали переважно екологічні аспекти та ініціативу (щоправда, нову) допомоги бідним країнам у забезпеченні їх продуктами харчування (за підрахунками ООН, на планеті голодує мільярд людей). Остання полягала в тому, що фінансові ресурси, які заможні країни виділяють бідним, потрібно спрямовувати на розвиток фермерства, аби бідні країни могли себе прогодувати. Попри те, що «Велика вісімка» вже не є незаперечним головним форумом для обговорення глобальних проблем, світова спільнота в умовах кризи очікувала прийнятні рішення щодо лібералізації світової торгівлі, бо вони вкрай потрібні для створення нового світового економічного порядку. У зв'язку з цим в аналітиці з'явилися оцінки, що в процесі пошуку рішень, спрямованих на вихід із кризи, лідери «Великої вісімки» відмовилися від ліберальних теорій вільного ринку. За таких умов залишається

єдиний вихід із ситуації — звернення до методів державного регулювання та фінансового контролю. Насправді *вірогіднішим є інший шлях — посилення як ринкових, так і регуляторних функцій.*

Постановка проблеми формування нового світового економічного порядку потребує розробки відповідного понятійного апарату. Тільки так можна перейти від індивідуальних точок зору аксіоматичного характеру, на що тепер багата як економіко-політична, так і наукова література, до певної наукової системи пошуку рішень. Оскільки нічим іншим не можна пояснити того факту, що великі держави, попри усвідомлення проблеми, не спромоглися підійти до неї системно.

Визначаючи термін «новий світовий економічний порядок», його можна задекларувати як *установлення єдиних міжнародно визнаних норм, правил і законів, перш за все для попередження та усунення причин виникнення світових економічних криз, що властиві XXI ст.* Таке розуміння зобов'язує, з одного боку, розробити і прийняти законодавчо-нормативні акти в системі міжнародного права, а з іншого — створити механізми їх дотримання.

Цільова спрямованість правових основ функціонування нового світового економічного порядку на нинішньому етапі розвитку має усунути головні причини виникнення світових кризових ситуацій. Їх значною мірою зафіксовано на Вашингтонському саміті G-20. Серед чинників, котрі призводять до кризи світового масштабу, названо такі: слабкість норм відносно гарантій; непродумані методи управління ризиками; складність і непрозорість фінансових продуктів та надмірне використання кредитів у біржовій торгівлі.

Саме перелічені чинники призвели до появи в економічній системі уразливих місць. Ще більш уразливими є країни, що розвиваються, уряди яких не мають достатньо кваліфікованого державного апарату і потрібних фінансових ресурсів для впливу на бізнес. Є вдосталь підстав стверджувати, що рішення національних законодавчих і виконавчих органів докризового періоду не відповідали потребам регулювання фінансових інновацій. Причиною нестабільних макроекономічних результатів стали непослідовна і недостатньо скоординована макроекономічна політика та неадекватні структурні реформи. Поєднання наведених обставин спричинило ексцеси і призвело до глибоких потрясінь на ринку.

Формування нового світового економічного порядку означає кардинальну перебудову всіх сегментів економіки. При цьому насамперед необхідно відповісти на виклики щодо концепцій економічного лібералізму, в яких закладені ідеї вільного ринку та його саморегуляції. Для більшості країн вони були основою побудови національної моделі функціонування економіки. Паралельно тривалий час велася дискусія між прибічниками «кейнсіанства» і «монетаризму» про роль держави у регулюванні економічних процесів. Криза показала безпідставність концепції монетаризму, основою якої було положення про те, що ринки априорі конкурентні і ринкова система здатна автоматично досягати макроекономічної рівноваги. У розпал фінансової кризи практично всі країни, насамперед провідні промислово розвинені, змушені були посилити або перейти на «ручне» управління економікою. Лідери «Великої двадцятки» дійшли однозначного висновку, що ліберальні моделі капіталізму себе не виправдали, і на часі стоїть завдання істотного підвищення регулюючої ролі держави. Пропонується піддавати серйозному аналізу й перевірці всі значні фінансові операції та торговельні контракти, у тому числі на міжнародному рівні. Хоча не йдеться про повну відмову від використання ринкового механізму. У декларації саміту G-20 2008 року про фінансові ринки і світову економіку зазначено: «Ми визнаємо, що реформи виявляться успішними лише у тому разі, якщо базуватимуться на відданості принципам свободи ринків, включно з верховенством закону, поважання приватної власності, відкритості торгівлі та інвестицій, ринкової конкуренції, а також за наявності фінансових систем, що є ефективними і дієво регулюються. Ці принципи, які мають важливе значення для економічного зростання і процвітання, вже допомогли мільйонам людей вибратися із зuboжіння, а також значно підвищити рівень життя в усьому світі. Визнаючи необхідність удосконалення регулювання фінансового сектору, ми зобов'язані не допускати зарегульованості, яка загальмувала б економічне зростання і ще більшою мірою звузила б потоки капіталу, зокрема і в країни, що розвиваються».

Вирішуючи проблеми розвитку міжнародної економіки у XXI ст., не можна не усвідомлювати, що майбутня глобальна парадигма потребує пошуку і визначення новітніх політичних, економічних, соціальних, інфраструктурних, інституціональних параметрів. Це означає, що й на рівнях національних економік неодмінно доведеться вдаватися до таких змін, які забезпечать їх гармонійне функціонування в інтегрованій міжнародній економіці. При цьому не можна розраховувати на традиційні підходи до проектування змін. *Світ входить у фазу, коли нарешті мають бути вирішені завдання глобального сталого розвитку та бідності на умовах зміни планетарної поведінки людства.*

Нині формуються сприятливі обставини для вирішення споконвічної проблеми ліквідації злиденності. Усвідомлюючи неможливість абсолютної рівності, особливо в економіці, варто створити такі механізми, які б дали змогу всім «грати» в єдиній «прем'єр-лізі». Соціально-економічна нерівномірність розвитку має вирішуватися широким застосуванням глобальних механізмів та інструментів функціонування і регулювання світової економіки. Так звана проблема «нерівномірності розвитку», коли розрив між країнами-лідерами і країнами-аутсайдерами прогресує, буде подолана. Нерівномірний розвиток переважно стосуватиметься окремих конкуруючих компаній, а не національних економік. А долю відстаючих вирішуватимуть лідери на основі злиттів, поглинань або нових механізмів.

Процес формування нового світового економічного порядку має розвиватися з урахуванням забезпечення рівних можливостей на вільному ринку не тільки розвиненим країнам, а й країнам, що розвиваються. Доцільно зважати на ту особливість, що сучасний світовий ринок є жорсткою ієрархічною системою, яка орієнтована переважно на збереження розвиненими країнами досягнутих позицій. Для цього використовуються такі методи, як маніпулювання фінансовими ринками, штучне завищення цін на інноваційні

продукти тощо. Це не дає змоги економікам, що розвиваються, вирватися з боргового зашморгу і виступити реальним конкурентом економік розвинених країн. Інституціональні структури, функціями яких є управління світовим ринком (МВФ, СОТ, ЄБРР та інші), можуть не тільки ефективно підтримувати цей статус-кво, а й, у разі необхідності, оперативно змінювати правила гри (грати на курсі валют, запроваджувати нові митні правила та обмеження). Відповідно для країн, що розвиваються, залишаються лише ролі аутсайдерів.

Особливо гостро постали проблеми радикальних змін на світовому фінансовому ринку — валютному, банківському, кредитному, фондовому тощо. При цьому *кардинальної реформи потребують усі міжнародні фінансові установи, які було створено після Другої світової війни*. Йдеться про Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (Міжнародний банк реконструкції і розвитку та Міжнародну асоціацію розвитку), Світову організацію торгівлі (СОТ), Організацію країн експортерів нафти (ОПЕК), Форум країн експортерів газу (ФКЕГ), міжнародні торгові організації та асоціації, Міжнародну організацію праці (МОП), Міжнародну організацію фондових регуляторів тощо. *Новітнє обличчя цих інституцій може бути сформоване за умови вирішення чи не найголовнішої проблеми сфери регулювання — розв'язання суперечності між наднаціональним характером інструментів та інститутів світового фінансового ринку і національним характером діяльності регуляторів на користь існування глобального фінансового ринку*.

Цілком імовірно, що постане потреба у створенні й нових глобальних установ. Слід з усією серйозністю підійти до пропозицій, котрі лунають із середовища зарубіжних та українських науковців, щодо створення такого роду установ, як міністерство світової економіки, міністерство глобальних фінансів, міжнародна комісія з планування (міждержплан), міністерство світової екосистеми тощо.

Актуалізація проблеми наднаціонального управління похвалила дискусію щодо розробки Глобальної хартії сталого розвитку, в якій має бути відбито правила і обмеження для всіх гравців світового ринку. Міжнародні фінансові організації повинні набути таких прав, які б давали їм реальну можливість відроджувати глобальну економіку. Особливо таке твердження стосується МВФ, завданням якого має бути забезпечення глобального фінансового регулювання. Це можна здійснити за умов такої міжнародної співпраці, коли не буде жодних підстав засумніватися в об'єктивності, неупередженості та незалежності МВФ щонайменше на трьох напрямках його діяльності: контроль за економічними системами і фінансовими секторами; оцінка впливу політики окремих країн, особливо розвинених, на інші країни і світову економіку загалом; оцінка ризиків, із якими зіштовхується глобальна економіка.

Зрозуміло, що такий напрям розвитку може дати бажаний ефект тільки після розробки і використання механізмів, які б забезпечили істотне зростання рівня надійності світової фінансової системи. Це складне питання, оскільки воно стосується суверенних прав національних держав, бо розширення прав наднаціональної організації означає звуження прав національних урядів. З огляду на те, що такого перерозподілу функцій не уникнути, правомірно порушувати питання про вдосконалення, а точніше — осучаснення міжнародного права. Не можна заперечувати, що з часом МВФ переросте у спеціалізований міжнародний фінансовий інститут, головним завданням якого буде глобальне регулювання.

Розглядаючи функції держави як регулятора економіки, треба враховувати принципово нову парадигму, з якою вона зіштовхнулася. Її позиції у багатьох традиційних сферах істотно поступаються наднаціональним регуляторам. Ставка рефінансування національних банків, курс національної валюти, імпорتنі бар'єри, експортні субсидії, оподаткування, соціальна політика, освіта, професійна підготовка кадрів — це ті важелі економічного регулювання, вплив держави на які (та багато інших) зміщується на користь зовнішніх регуляторів. По суті, йдеться про те, що вперше в історії уряд має частково відмовитися від своїх суверенних прав контролю на власній території над економікою та іншими сферами суспільного життя. Серед найсміливіших пропозицій щодо розширення наддержавних форм управління економікою слід назвати ідею введення *світового фінансового податку*, з якою виступив прем'єр-міністр Великобританії Г. Браун на саміті міністрів фінансів країн «Великої двадцятки» у Шотландії. Суть нового податку полягає в тому, що він повинен мати глобальний характер, стати частиною нової глобальної економічної угоди і компенсувати банківські провали. Таким чином, якщо досі банки у разі банкрутств (або передбанкрутств) рятували ситуацію за рахунок податкових надходжень, отриманих від клієнтів банків (невинна сторона), то браунівська концепція переносить джерело покриття банківських провалів на їхні спеціальні податкові відрахування.

Зрозуміло, що таку пропозицію не сприймають самі банківські установи. Так, голова Асоціації британських банків А. Найт свій сумнів в ефективності таких податків мотивувала тим, що вони не спрацюють, оскільки потребують досконалого глобального впровадження. Зі складністю впровадження не можна погодитися, але якщо створити продуману організацію сплати, акумуляції та використання світового податку, то можна було б забезпечити умови для спокійного подолання кризових явищ і зменшити психоз, який охоплює всю фінансово-банківську систему в періоди криз.

Світова економічна криза виявила відсутність високих стандартів функціонування світового фінансового ринку. Їх створення потребує визначення принципів і критеріїв, за якими формуватиметься нове обличчя глобальної економіки. З огляду на причини та наслідки економічних криз межі ХХ—ХХІ ст., насамперед останньої, необхідно негайно розробити систему стримування спекулятивних угод і операцій на фінансовому ринку. Особливої уваги потребують так звані короткі продажі, інші незабезпечені і маржинальні операції. При цьому має бути врахована специфіка різних фінансових ринків, знайдені оптимальні співвідношення власних і залучених коштів при здійсненні операцій із фінансовими інструментами.

Дієвому контролю та регулюванню наднаціонального рівня перешкоджає наявність значних національних відмінностей у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, що, як правило, зумовлені історичними чинниками, а не реальним станом розвитку економічного сектору і світової практики. Активи, активний ринок, амортизація, амортизована собівартість фінансової інвестиції, асоційоване підприємство, балансова вартість активу, безнадійна дебіторська заборгованість, близькі члени родини, валютний ризик, відстрочений податковий актив, власний капітал, гарантована ліквідаційна вартість, гудвіл, економічна вигода, злиття, інструмент хеджування, ризик ліквідності — ці та інші стандарти потребують як уніфікації в межах міжнародного економічного права, так і чіткого визначення меж відхилень від них на рівні національних економік.

Загалом, діяльність зі створення системи міжнародних стандартів функціонування світової фінансової системи має орієнтуватися на усунення інформаційної асиметрії. Нинішні події переконливо засвідчили, що головною причиною сучасних криз є недостатня прозорість компаній, котрі працюють на фінансових ринках. Це по-різному виявляється на практиці. Поширені випадки надання інвесторам недостовірної інформації з боку рейтингових агентств. Багато великих компаній вдаються до навмисного викривлення своїх звітних даних.

Не можна не зважати й на інший аспект проблеми інформаційної асиметрії — вона часом виникає і з об'єктивних причин. На це, зокрема, звертає увагу нобелівський лауреат Дж. Стігліц, зазначаючи, що збільшення прозорості фінансових компаній не поліпшить ситуацію, оскільки рід не в нестачі інформації, а, навпаки, у її надлишку: деривативи настільки ускладнюють сучасну фінансову систему, що інвестор не в змозі оцінити рівень ризику.

Погоджуючись із твердженням про складність сучасної фінансової системи, зазначимо, що це не є підставою для зняття проблеми прозорості в сенсі інформаційної відкритості. Слід брати до уваги те, що прозорість потрібна зрочому. На ринку «зрячий» — це компетентний, обізнаний, кваліфікований, повноправний суб'єкт. Саме *зі зростанням загального рівня фінансової грамотності всіх учасників ринку можна зменшити рівень інформаційної асиметрії і наблизити її якщо не до абсолютної симетрії, то до оптимальної*. З іншого боку, навіть за наявності повної інформаційної симетрії ринок може бути непередбачуваним, якщо його учасники не навчені користуватися інформаційними потоками, не вміють самостійно визначатися у довірі до рейтингових агентств, звітів, інформаційних повідомлень тощо.

Так, система стандартів має бути підпорядкована забезпеченню більшої підзвітності, посиленню контролю за інвестиційними хедж-фондами і територіями, на яких створюються умови для ухилення від сплати податків. Водночас вона не повинна гальмувати процеси прийняття управлінських рішень і знижувати їхню якість. Навпаки, міжнародна система стандартів має вбивати відразу «двох зайців»: сприяти і покращенню діяльності регулятора, і зростанню ефективності управління.

При цьому слід брати до уваги, що завдяки розвитку телекомунікаційних систем і програмового забезпечення інформація про зміни на фінансових та інших ринках поширюється блискавично. Внаслідок цього рішення щодо переміщення капіталу, продажу і купівлі валют, цінних паперів та боргових зобов'язань приймаються у масштабі реального часу практично рефлекторно і часто інтуїтивно. Крім того, світові фінансові ринки стають невідкладними юрисдикції окремих, навіть найбільших держав. Це створює систему, коли на основі злиттів і поглинань транснаціональних корпорацій виникають нові потужні суб'єкти світової економіки.

Узагальнення причин економічних і фінансових криз останніх десятиліть дає підстави визначити певний перелік стандартів розкриття інформації як для державних регуляторів, так і для потенційних інвесторів та споживачів послуг. Пропонуємо обговорити такі стандарти міжнародного характеру:

1) стандарти про характер фінансових інструментів і діяльність ринкових інститутів: фінансова звітність; інформація про великі операції, злиття та поглинання; дані про керівництво компаній, його професіоналізм, досвід роботи і характер винагороджень; інформація про великих власників та інших осіб, котрі впливають на прийняття рішень;

2) стандарти на операції з позабіржовими фінансовими інструментами, що не регулюються і не обліковуються в банківських балансах (кредитно-дефолтові свопи);

3) інформація про осіб, які приймають рішення щодо емісії акцій, облігацій тощо;

4) стандарти публічності та гласності щодо доброчесності менеджерів і власників компаній фінансового і реального секторів економіки, дії яких призвели або призводили у минулому до банкрутства чи невиконання контрактів;

5) стандарти міжнародного оперативного обміну інформацією регулюючих органів про діяльність ФПП і ризики, що виникають і (особливо) нарощуються;

6) стандарти посиленого нагляду за хедж-фондами щодо розкриття інформації про трансакції та взаємодію з банками;

7) стандарти прозорості регуляторів, особливо у питаннях призначення чиновників і прийняття рішень регулюючого впливу;

8) стандарти інформування про винагороди керівників акціонерного товариства, що, на відміну від інших країн, залишається найбільшою так званою комерційною таємницею;

9) стандарти прозорості ціноутворення на енергоносії;

10) стандарти відповідальності керівництва за недостовірність інформації.

Справжнім каменем спотикання з початком кризи стала проблема єдиної наднаціональної валюти. Зокрема, через американський долар США здійснюють диктат власних інтересів на ринках інших країн, особливо тих, що розвиваються. Фахівці, які вважають необмежену емісію і величезний надлишок долара головними причинами сучасної кризи, вказують на алогічність його використання як засобу подолання останньої.

Генеральна Асамблея ООН у 1974 р. «Програмою дій щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку» визначила необхідність докласти всіх зусиль для проведення реформи міжнародної валютної системи. Насамперед наголошувалося на усуненні її нестійкості, аморфності, зокрема «... нестійкості обмінних курсів, оскільки це негативно позначається на торгівлі сировинними товарами; підтриманні реальної вартості валютних резервів країн, що розвиваються, через попередження їхньої ерозії внаслідок інфляції та знецінення обмінного курсу резервних валют».

З позицій сьогодення варто переосмислити минуле і з нього почерпнути корисне для вирішення нинішніх проблем. До того ж, з огляду на необхідність посилення ролі наднаціональних органів, розширення системи міжнародно визнаних стандартів фінансової системи, логічно є потреба пошуку відповіді на запитання, чи не доцільно світу перейти на єдину валюту, що зможе обслуговувати як національні, так і загальносвітові потреби економічного розвитку. Так, світова економіка перестала бути нагромадженням національних економік, а переросла у внутрішньо інтегровану мегасистему, яка потребує власних механізмів для свого функціонування. Серед них одним із найважливіших є впровадження єдиної валюти.

Створення наднаціональної валюти — завдання нагальне. При цьому слід дати відповідь на запитання, чи єдина валюта має бути єдиною, чи вона має функціонувати паралельно з національними та колективними валютами як резервна. Стосовно другої частини запитання зазначимо, що функцію резервної валюти виконують спеціальні права запозичення (СДР) Міжнародного валютного фонду. В аспекті формування нового світового економічного порядку важливо вирішувати проблему створення єдиної наднаціональної, тобто загальносвітової грошової одиниці. СДР не виконує функцію засобу обігу. Йдеться про таку грошову одиницю, яка обертатиметься як у міжнародних розрахунках, так і в розрахунках усередині держав у готівковій і безготівковій формах. Це означає, що нова грошова одиниця має бути визнана кожною країною світу як національна. Вигоди від її введення в обіг мають отримати країни як економічного центру, так і економічної периферії.

Для переходу до єдиної світової валюти необхідно насамперед створити умови для розширення руху капіталу, розробити принципи міжнародної і внутрішньонаціональної адаптованості фіскальних систем, субсидій та допомог. Ефекти переходу до єдиної світової грошової одиниці можна буде отримати при пожеввленні міжнародної торгівлі, вирівнюванні цін на фактори виробництва і товари і, зрештою, вирівнюванні рівнів економічного розвитку.

Додатковими проблемами, які доведеться вирішувати у зв'язку із запровадженням єдиної світової грошової одиниці, можна вважати потребу у врахуванні великої диференціації параметрів економічного розвитку, готовність усіх національних урядів виконувати умови забезпечення стабільності валюти. Насамперед доведеться подолати опір США, які найбільше зацікавлені в утриманні позиції долара як міжнародної резервної валюти. Попри це, треба буде «схилити» до прийняття нейтральної єдиної валюти світову ділову громадськість, яка в умовах глобального безладдя і нестабільності демонструє найбільшу готовність до радикальних змін.

Отже, незважаючи на глобальність постановки проблеми, реальні спроби заміни наявних валют у міжнародних розрахунках є не більш ніж пропозиції створення ще однієї валюти (та ще й на базі кількох наявних), яка, по суті, обертатиметься паралельно з провідними. Ці пропозиції також не настільки аргументовані, щоб переконати в необхідності принципової зміни ситуації у системі міжнародних валютно-фінансових відносин. Проте якщо ставиться завдання досягнення радикальних змін у функціонуванні світової економіки, треба радикально змінювати і валютну систему. Для цього необхідно спочатку прийняти за одну з важливих вихідних умов нової міжнародної фінансової архітектури створення нової грошової одиниці, а після цього розробити механізм переходу до неї в усіх міжнародних розрахунках.

Україна повинна сприйняти ідею формування нового світового економічного порядку як таку, що прискорить розвиток її економіки та позбавить багатьох «хронічних хвороб». У нових умовах для України відкриваються широкі можливості реалізації свого економічного та інтелектуального потенціалу. Слід також розраховувати на покращення ділового та інформаційного поля бізнесу. Проте в процесі обговорення документів, які ляжуть в основу світових економічних реформ, українські провідники мають домогтися *рівноправ'я можливостей* у новій фінансово-економічній архітектурі.

Тепер щодо подолання нинішніх вад і їх наслідків. Завдяки наддержавним регуляторним органам можна очікувати обмеження використання світового ринку олігархічними структурами для витікання капіталу й ухиляння від сплати податків. Унеможливиться або істотно зменшиться створення корупційних схем між бізнесом та урядом із використанням міжнародних економічних відносин для втечі в тінь. Зменшаться витрати у сфері грошово-валютних операцій, зросте ефективність розрахунково-платіжної системи. Прискориться формування привабливої для іноземних партнерів ділової етики.

Таким чином, в умовах напруження соціально-економічних суперечностей суспільства, його необґрунтованого соціального розмежування, зруйнованої структури економіки, інституціональних негараздів економічна криза майже неминуха. Отже для запобігання кризи необхідно подолати низку її соціально-економічних причин і передумов. А для цього насамперед необхідно усвідомити негативний вплив ігнорування об'єктивних економічних законів, негативні наслідки надмірної суб'єктивізації економічних відносин. Тільки розрізняючи механізми дії й механізми використання економічних законів, можливо знайти ефек-

тивний механізм запобігання криз або виходу з кризових економічних ситуацій. До речі, про це йшлося ще у XVIII столітті, коли відомий француз Франсуа Кене вперше поставив питання щодо необхідності пізнавати економічні закони й використовувати їх у практичній діяльності.

На завершення аналізу генезису, сутності й механізмів циклічних коливань і криз додамо, що практика сьогодення впевнено доводить: сучасний цикл зберігає форму руху, що історично склалася і що так наглядно описано Фрідріхом Енгельсом понад сто років тому. Енгельс писав: «... починаючи з 1825 р., коли розгорнулася перша загальна криза, весь промисловий і торговельний світ, виробництво і обмін ... сходять з колії. В торгівлі починається застій, ринки переповнюються масою продуктів, що не знаходять збуту, наявні гроші зникають з обігу, кредит припиняється, фабрики зупиняються, робітники позбуваються життєвих коштів, ... банкрутство крокує за банкрутством, аукціони змінюються аукціонами. Застій продовжується роками, маси продуктивних сил і продуктів марнуються й знищуються, доки накопичені маси товарів ... не розійдуться, і в кінець кінців, не відновиться поступовий рух виробництва й обміну. Мало-помалу цей рух прискорюється, крок змінюється риссю, рись перетворюється у галоп, що уступає своє місце скаженому кар'єру, дійсному перегону з перешкоджаннями, що охоплює промисловість, торгівлю, кредит і спекуляцію, щоб в кінець кінців після самих відчайних стрибків знову ввалитися у безодню краху. І так постійно знову» [21, с. 280].

Література до підрозділів 1.1.1 та 1.1.2

1. Попов М. Итоги — 2009: школа выживания для среднего украинца / М. Попов // Донецкие новости. — № 52. — 2009 г. — 24–30 дек.
2. Туган-Барановский М. Основы политической экономии. Избранные сочинения в 2-х т. Т.2. / научный редактор и автор вступительной статьи Л. И. Дмитриченко. — Донецк : ДонГУЭТ, 2004. — 684 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ. / А. Смит; предисл. В. С. Афанасьева. — М. : Эксмо, 2007. — 960 с. — (Антология экономической мысли).
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное : пер. с англ. / Д. Рикардо ; предисл. П. Н. Ключкина. — М. : Эксмо, 2007. — 960 с. — (Антология экономической мысли).
5. Маркс К. Капитал. Т.1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Соч., 2-е изд. — Т.23. — М. : Политиздат, 1961. — 907 с.
6. Маркс К. Капитал. Т.2. / К. Маркс, Ф. Энгельс — Соч., 2-е изд. — Т. 24. — М. : Политиздат, 1961. — 648 с.
7. Митчелл У. Экономические циклы. Проблема и ее постановка / У. Митчелл. — М. — Л., 1930. — 387 с.
8. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры / Н. Д. Кондратьев. Проблемы экономической динамики / Редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. — М. : Экономика, 1989. — 526 с.
9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К. : Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс ; вступ. статья Н. А. Макашевой. — М. : Эксмо, 2007. — 960 с. — (Антология экономической мысли).
11. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. тез та доп. VII Всеукр. наук.-практ. конф. — Суми : УАБС, 2004. — 132 с.
12. Фридмен М. Капитализм и свобода / М. Фридмен. — Н.-Й., 1982. — 240 с.
13. Перло В. Неустойчивая экономика (Бумы и спады в экономике США после 1945 г.) : пер. с англ. / В. Перло; пер. с англ. К. Лукьянов и В. Сорокин; общ. ред. и предисл. М. Драгилов и И. Фаминский]. — Москва : Прогресс, 1975. — 328 с.
14. Стігліц, Джозеф Е. Економіка державного сектора : пер. з англ. / Джозеф. Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К. : Основи, 1998. — 845 с.
15. Яцков В. С. Труд и капитал: их взаимовлияние и роль в преодолении экономического кризиса в Украине в современных условиях глобализации / В. С. Яцков // Вісник економічної науки України: науковий журнал. — 2009. — № 1 (15). — С. 193–196.
16. Матросова Л. Н. Мировой финансовый кризис и его влияние на экономику Украины / Л. Н. Матросова // Вісник економічної науки України: науковий журнал. — 2009. — № 1 (15). — С. 122–125.
17. Белопольский Н. Г. Производство, обмен, распределение и потребление в современных условиях кризиса / Н. Г. Белопольский, В. С. Волошин // Вісник економічної науки України: науковий журнал. — 2009. — № 1 (15). — С. 15–20.
18. Статистичний щорічник України за 2006 рік. / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2007. — 552 с.
19. Статистичний щорічник України за 2007 рік. / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2008. — 571 с.
20. Статистичний щорічник України за 2008 рік. / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. — К. : Держ. підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. — 566 с.
21. Энгельс Ф. Анти-Дюринг / Ф. Энгельс. — М. : Политиздат, 1983. — 483 с.

1.1.3. Глобальний характер сучасної кризи

Характерною межею світової економіки за останні роки став безпрецедентний по своїх масштабах розвиток кредитних відносин. Прискорена транснаціоналізація виробництва, банківської діяльності і торгівлі на основі злиття компаній і придбання ними фінансових активів зарубіжних підприємств вимагає адекватного ним розвитку міжнародних кредитних і фондових ринків.

Для розвинених країн світу відмінною рисою є зростаючий експорт кредитних ресурсів, причому темпи вивозу позикового капіталу характеризуються особливим динамізмом. Так, розмір позикового капіталу, що звертався на внутрішніх і міжнародних ринках, в 2004 році оцінювався МВФ в сумі 152 трлн. дол. Бурх-

ливий і часто неконтрольований розвиток міжнародного кредитування супроводжується встановленням міцнішої і глибшої взаємозалежності між країнами, а значить, підсилює фінансові ризики. Проблемі нестійкості глобальної економіки і ризиків, що виникають при цьому, приділено багато уваги в пресі і наукових публікаціях, причому пропонуються різні варіанти і сценарії виходу з кризи. Проте ситуація так стрімко змінюється, що ці рекомендації застарівають ще до моменту їх реального застосування.

Кредитні ресурси, мігруючи з країни в країну у пошуках вищого прибутку, так звані «гарячі» гроші, є вельми нестійкі і ризиковані запозичення. Це повністю підтверджує нинішня світова фінансова криза, що уразила економіку провідних країн світу. Слід зазначити, що асинхронність розвитку фінансового і реального секторів економіки стала основною причиною нинішньої кризи. За експертними оцінками, коефіцієнт товарного покриття емітованої грошової маси в розвинених країнах світу останніми роками помітно знизився і склав в США — 0,64; у країнах ЄС — 0,34; у Японії — 0,27, що різко підсилює фінансову нестабільність. В Україні в 2006–2008 роках об'єм фінансових запозичень перемістився з державного в корпоративний і приватний сектори. Так, за 1 квартал 2008 року державний і корпоративний борг сумарно збільшився на 18,4 % (майже 58 % ВВП), тоді як в кінці 2007 року він склав 12,5 % ВВП. Зростання рівня доларизації економіки України, за різними оцінками, досягає 27–40 % ВВП. При цьому 89 % іпотечних кредитів на ринку нерухомості в середині 2007 року було номіновано в доларах США.

Зростання обсягів кредитування особливо виявилось на споживчих ринках провідних країн світу. Наприклад, у Великобританії до кінця 2006 року рівень заборгованості домогосподарств склав 159 % ВВП, з яких 83 % були забезпечені житлом, а 17 % взагалі не мали застави або гарантій. У США цей показник склав 135 % ВВП, Канаді — 126 % ВВП, а Україна за обсягами кредитування автомобілів і побутової техніки в 2007 році зайняла 7 — е місце в Європі. Крім того, згідно офіційної статистики, доходи українських банків за 1 півріччя 2008 року збільшилися на 1,2 млрд. грн. в порівнянні з аналогічним періодом 2007 року при одночасному зниженні зростання обсягів кредитування ними реального сектора економіки і підвищенні вартості зовнішніх запозичень. Таким чином, банки, переключивши фінансові труднощі і ризики на суб'єктів економічної діяльності, по суті наращували свої доходи за їх рахунок.

У зв'язку з цим актуальним стає питання про необхідність усунення причин і наслідків спекулятивного фінансового «перегріву» економіки України, стабілізацію курсу долара, що особливо важливе для банківського сектора і переході в міжнародних розрахунках до бивалютного/мультивалютного кошику. Спекулятивне зростання фінансових активів, обсяг яких в 10 разів перевищує світовий ВВП (52 трлн. дол.), привело до руйнування світової фінансової системи і зажадало екстрених дій з боку урядів. Багато розвинених країн світу прийняли рішення про виділення коштів на підтримку фінансової системи. Наприклад, в США згідно плану міністра фінансів США Г. Полсона передбачається випуск державних цінних паперів на суму 700 млрд. дол. для того, щоб викупити у фінансових установ активи, що стали неліквідними. Аналогічні заходи зробив банк Англії: він узяв під свою відповідальність обслуговування іпотечних кредитів на суму близько 50 млрд. фунтів стерлінгів.

Подібні заходи вимушені здійснювати і інші країни — Китай, Росія, центробанки Євросоюзу, Швеція, Канада. Національний банк України також ухвалив рішення про точкову підтримку фінансової системи країни, зокрема, Промінвестбанку і банку «Надра». Проте слід враховувати, що криза ліквідності в банківській системі України ще не досягла того критичного рівня, який вже перейшли розвинені країни світу. Тому банківський сектор вимагає вживання попереджувачих заходів з боку уряду і НБУ з тим, щоб підтримати ліквідність фінансової системи.

В той же час слід враховувати, що банківський сектор України слабо залежить від динаміки цін на активи фондового ринку і ринку нерухомості. Традиційно вважається, що фондовий ринок в нашій країні не є розвиненим. По суті, він є ринком корпоративного запозичення і контролю, а не інвестицій.

Що стосується ринку нерухомості, то для нього останніми роками характерні спекулятивне зростання цін на землю і житло, що привело до «перегріву» іпотечного кредитування. Проте в цілому ситуація на фінансовому ринку не є катастрофічною: питома вага іпотечних кредитів і інвестицій в цінні папери в структурі сукупний кредитовий — інвестиційного портфеля українських банків не перевищує 10 % в кожній складовій окремо, тобто говорити про можливість системної банківської кризи передчасно.

Для того, щоб не допустити погіршення ситуації в банківському секторі, необхідно очікуваний кредит МВФ у розмірі 16,5 млрд. дол. США використовувати, перш за все, для додання стійкості фінансовій системі, збільшення рівня капіталізації банків, концентрації фінансових інститутів ринку і диверсифікації фінансових інструментів. Окрім фінансової системи, негативні наслідки світової кризи випробує реальний сектор економіки України. Це виражається в уповільненні виробництва і навіть зупинці роботи підприємств деяких галузей. За даними Держкомстату, за 10 місяців 2008 року темпи ВВП вперше за останні три роки знизилися на 2 %, а об'єми промислового виробництва — на 20 %. У металургії падіння складало 35 %, машинобудуванні — 11 %, будівництві — 20 %. Тільки у АПК відмічено зростання виробництва на 18 % у зв'язку з хорошим урожаєм зернових, олійних культур, картоплі.

Першими серед галузей промисловості найбільш відчутний спад виробництва відчули металурги, а услід за ними — працівники зв'язаних з ними галузей: вугільної, коксохімічної, будівельної. Остання галузь також зазнала уповільнення темпів будівництва, що пов'язане із зниженням попиту на ринку нерухомості. Слід зазначити, що в металургії різке падіння виробництва почалося в серпні 2008 року, коли випуск окремих видів продукції став збитковим, а рентабельність впала. Серед головних причин стрімкого падіння рентабельності відзначимо, перш за все, зниження попиту на металопрокат на зовнішньому і внутрішньому ринку, зростання конкуренції з боку Китаю і Індії, різке підвищення цін на енергетичні і сировинні ресур-

си, зниження ділової активності в країнах Близького Сходу у зв'язку з релігійними святами, які наголошуються впродовж цілого місяця. Оскільки Україна в 2007 році збільшила експорт металу в цей регіон на 48 % і стала найбільшим постачальником сталі, падіння попиту на металопродукцію у вказаних країнах негативно вплинуло на стан галузі, обсяг експорту і розмір валютної виручки.

Для того, щоб не втратити металургію, як ключову галузь економіки, що дає до 40 % валютних надходжень, необхідно забезпечити зростання конкурентоспроможності металургійної продукції. Це вимагає реалізації інвестиційних програм, направлених на комплексну модернізацію виробництва, не тільки з використанням запланованих інвесторами витрат в сумі 10 млрд. дол. США, але і залучення фінансових ресурсів держави. Разом з цим держава повинна надати металургійним підприємствам можливість закупівлі за кордоном на пільгових умовах (зниження ввізних мит або їх повна відміна) і ввезення необхідного устаткування і комплектуючих, а також понизити тарифи на залізничні перевезення. Такі заходи використовувала Росія, що дозволило знизити вартість транспортування металопродукції, і підтримати конкурентоспроможність галузі на зовнішніх ринках. Ще один напрям стабілізації українського гірничо-металургійного комплексу пов'язаний з проведенням реструктуризації виробництва, поліпшенням його структури шляхом стимулювання процесу укрупнення і злиття підприємств.

Погіршення кон'юнктури світових ринків і скорочення обсягів виробництва дестабілізувало в Україні ситуацію на ринку робочої сили і зайнятості. Це пояснюється двома причинами: збільшенням числа безробітних в галузях, що пережили спад виробництва; зростанням безробіття із-за можливого повернення в країну трудових мігрантів з європейських країн, де фінансова криза також супроводжується скороченням числа зайнятих.

Разом із зменшенням кількості працюючих в промисловому виробництві, не кращі часи переживають інші сфери економіки. Скорочення персоналу почалося в банках, страхових агентствах, інвестиційних фондах, туристичному і рекламному бізнесі. Загальне скорочення доходів населення, а значить, і обсягів споживання, веде до зниження попиту на цілий ряд товарів і послуг. Мабуть, тільки підприємства харчової індустрії можуть опинитися у виграшній ситуації, оскільки попит на продукти харчування залишається стабільним завжди. Проте у зв'язку з подорожчанням продукції на світовому продовольчому ринку, в харчовій індустрії також можна чекати зростання цін на товари.

Слід зазначити, що Україна не змогла ще скористатися сприятливою ситуацією, враховуючи зростання цін на продовольство в світі. Агропромисловий комплекс країни ще не є конкурентоздатним. Більш того, високий врожай зернових і олійних культур практично не вплинув на ціни усередині країни. Висловлюються побоювання, що Україна не зможе отримати вигоду від високого урожаю зерна, соняшнику, овочевих культур, оскільки попит на світових ринках різко впав із-за фінансової кризи. Не дивлячись на те, що наголошується зростання експорту цієї продукції, навряд чи будуть отримані очікувані валютні кошти, і чи підуть вони на розвиток АПК — це покаже час.

Фінансова криза, на думку багатьох експертів і аналітиків, посилить падіння попиту і відповідно обсягів випуску в автомобільній промисловості, виробництві побутової техніки і інших груп споживчих товарів. Подібні тенденції вже спостерігаються в США, європейських і азійських країнах. Що стосується України, вказані споживчі товари швидше імпортуються, чим виробляються в країні, тому можна чекати або скорочення обсягів імпорту, або зростання цін на ці товари. У будь-якому випадку актуалізується необхідність підтримки і розвитку вітчизняного виробництва для зниження залежності економіки від імпорту. Тому слід використовувати кризову ситуацію для виявлення і селективної підтримки тих підприємств, які володіють необхідними ресурсами і можуть проводити конкурентоздатну продукцію. В результаті кризи може відбутися природний відбір, як це буває в біологічних системах, і виживуть дійсно сильні підприємства.

При цьому звернемо увагу на важливість державної підтримки пріоритетних виробництв, яка повинна бути продуманою і результативною. Згідно концепціям економічної теорії, така підтримка держави в кризовий період повинна зростати.

В цілому можна відзначити тенденцію посилення нестійкості і волатильності курсу валют, фінансового сектора і економіки України, яка, втім, і раніше була схильна до нестійкості і великої залежності від світової кон'юнктури ринків. Фінансова криза показала, що сильна прив'язка України до коливань ситуації на світових ринках підвищує нестійкі позиції економіки. Одночасно різко виявилися негативні наслідки структурної і регіональної диспропорційної в економіці, відсутність ефективної монетарної, фінансової і бюджетної політики держави.

Окремого коментаря заслуговує така сфера, як інновації і інвестиції. Не дивлячись на численні спроби посилення інноваційних чинників в розвитку виробництва, істотних результатів не досягнуто. Не сформована національна інноваційна система, не отримало свого розвитку інноваційне підприємництво, не завершений процес створення бізнес-структур в інноваційній сфері, відсутній венчурний капітал. В результаті інноваційна складова у виробництві зведена до мінімуму. Це підтверджує скорочення числа підприємств, які здійснюють інновації, до 10–12 % від їх загального числа. Фінансова криза загострює цю проблему, вимагає реформування виробництва в контексті інноваційних перетворень і переходу до випуску продукції, яка відповідає сучасним вимогам ринку.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що розпочавшись як фінансова, криза надалі розповсюдилася на інші сфери економіки і життя суспільства, тобто виявилися її глобальні риси і особливості. Повною мірою це відноситься і до України. Слід зазначити, що, не дивлячись на світову фінансову кризу, деякі країни

не втратили позитивної динаміки розвитку. Наприклад, в Китаї за 9 місяців 2008 року ВВП виріс на 9,9 %, що набагато вище за темпи зростання в інших країнах світу, а також вище за середні показники за весь період проведення політики реформ і відкритості в Китаї. До вересня 2008 року темпи зростання споживчих цін скорочувалися протягом п'яти місяців поспіль, що свідчить про відчутні результати в контролі держави над інфляцією. Що стосується експорту, хоча темпи його зростання сповільнилися, за 9 місяців 2008 року він виріс на 22,3 %. Все це показує, що сприятливі тенденції розвитку китайської економіки не змінилися [3].

Відсутність позитивних сигналів інвесторам, низька інвестиційна привабливість України із-за нестабільної політичної і економічної ситуації підтверджуються погіршенням рейтингу нашої країни за низкою критеріїв, які дають загальну характеристику умов ведення бізнесу. По даним за 2007–2008 роки Україна зайняла 145 місце з 181 країни миру. Серед загальної групи оцінюваних критеріїв цього рейтингу можна відзначити деякі позитивні для нашої країни показники: отримання кредитів (28 місце), забезпечення виконання контрактів (49 місце), але вони були досягнуті в докризовий період розвитку економіки, яка потім увійшла до фінансової кризи. По решті позицій зведеного рейтингу наголошувалися вельми низькі рівні: наймання робочої сили — 100-е місце; створення компанії — 128-е місце; реєстрація власності — 140-е місце; захист інвесторів — 142-е місце; ліквідація підприємства — 143-е місце; отримання дозволів на будівництво — 179-е місце; оподаткування — 180-е місце. Для порівняння вкажемо, що в п'ятірку країн, що зайняли найвищі позиції в рейтингу, увійшли Сінгапур, Нова Зеландія, США, Гонконг (Китай), Данія.

Таким чином, круг проблем, що накопичилися в економіці України і вимагають свого рішення, які яскраво висвітлила фінансова криза, представляється достатньо обширним, що вимагає розробки стратегії економічного розвитку країни на найближчий період і довгострокову перспективу. Проте озвучена офіційно в ЗМІ і на телебаченні інформація свідчить про те, що дієва антикризова стратегія в даний час відсутня, а спроби залатати «дірки» за рахунок очікуваного транша МВФ навряд чи приведуть до поліпшення ситуації і пожвавлення економіки.

Ухвалення програми антикризових заходів уряду — це не що інше, як спроба стабілізувати критичну ситуацію за рахунок реалізації невідкладних заходів. Але говорити про серйозні, принципові зміни довгострокового характеру в економіці не доводиться.

В той же час слідє вже зараз розробити конкретні пропозиції щодо розвитку економіки України на перспективу з тим, щоб забезпечити її переорієнтацію з сировинних чинників на інноваційні, технологічно перспективніші. Це дозволить використовувати потенціал українських підприємств для освоєння і випуску нових видів продукції, які будуть затребувані ринком і споживачами.

Необхідно використовувати той шанс, який надала фінансова криза, для переходу до ефективнішої моделі економічного розвитку, проведення структурних перетворень і модернізації виробництва з метою посилення конкурентних переваг економіки України і її ролі у сучасному глобальному світі.

Неефективність ринкових реформ в Україні поряд з тривалим політичним протистоянням обумовили несприятливий соціально-економічний та людський розвиток. Відставання країни за показниками конкурентоспроможності економіки та за розвитком людського потенціалу зі значними тенденціями до погіршення характеризують її стан як кризовий з незначними коливаннями у бік покращення. Але амбіційні прагнення інтеграції до світового економічного простору визначили стратегії інтеграції в Європу, вступу до Світової організації торгівлі тощо та обумовили формування державної політики, яка враховує європейські стандарти життя, міжнародний поділ праці, тенденції розвитку глобальної міжнародної безпеки, переваги транскордонного співробітництва, значущість зовнішніх фінансових потоків у розвитку національної економіки, потребу в розвитку конкуренції, яка відповідає міжнародним ринкам тощо. Ці процеси стали суттєвим важелем для соціального та економічного розвитку країни, для формування її стратегічних пріоритетів. Саме орієнтація на міжнародні успіхи в економічній, соціальній, трудовій, інноваційній, підприємницькій сферах тощо забезпечили розвиток міжнародних відносин при незначних досягненнях у вітчизняному господарському комплексі. Через позитивний вплив зовнішніх глобалізаційних процесів очікувалась стабілізація та розвиток внутрішнього зростання економіки з одночасним зростанням добробуту населення, зниженням рівня бідності, укріпленням законності та формуванням інститутів громадянського суспільства.

Але зовнішнє середовище, яке активно та успішно функціонувало в умовах глобалізації та з яким в Україні розпочалось становлення партнерських відносин спіткала глибока економічна криза, яка саме через глобалізаційні процеси набула майже світового масштабу. Україна вкрай повільно набуває досвід міжнародних країн на партнерських засадах в світовому та європейському просторі. При нерозвиненій політиці щодо забезпечення міжнародної безпеки це певне відставання стає позитивним фактором, а вплив глобальної економічної кризи на економічний стан в Україні за оцінками міжнародних експертів не став таким жорстоким та болючим, як в економічній так і в соціальній сферах. Так в монографії відомого фахівця Росії Саймона Вайна «Глобальна світова фінансова криза: механізми розвитку і стратегії виживання», яка вийшла з друку у 2009 році, підкреслюються ці особливості щодо України. Автор вважає, що саме за рахунок меншої розвиненості фінансових ринків послуг та більш високого рівня регулювання ними в українській економіці колапс ринків акцій не мав на неї серйозного впливу [4, с. 244].

Світова фінансова криза за думкою Саймона Вайна є першою кризою глобалізації, яка визначає нові особливості її походження пов'язані з прагненням владних структур використовувати фінансові ринки для збереження багатства, а саму кризу він пропонує визначати як «кризу збереження багатства».

Про глобальну кризу написано та сказано вже чимало. Україна опинилася в «лідерах» серед країн, які найбільше постраждали від рецесії та фінансових катаклізмів. Друга хвиля кризи ще принесе країні й нові

спокуси у вигляді дешевих «гарячих грошей» для спекулянтів, і нові випробування для власників активів, і до цього слід готуватися. Привид кризи Євросоюзу — грізний провісник нових потрясінь і поворотів, зокрема й для України. Але вже зараз очевидно, що крім об'єктивних чинників, які вплинули на українську ситуацію в останні два роки, негативну роль відіграла й цілеспрямована політика неадекватного споживання: від дешевих кредитів і товарів «у борг» для населення до непрорахованих програм корпоративної позики й державних боргів. Тисячі українців на собі відчували спокуси й високу ціну доступних кредитів і кредитних карток, які звалилися на голову, привабливих іпотечних програм і дорогих товарів на виплат, про які ще п'ять-сім років тому можна було лише мріяти. Бум споживання в Україні в останні п'ять років порівнянний хіба що з аналогічним повоєнним бумом у Західній Німеччині.

Психологічно споживчий капіталізм відіграв навіть більшу роль у зміцненні прозахідних настроїв у країні, ніж помаранчеві події 2004 року. Захоплення ідеалами суспільства споживання дало українцям змогу на певний час відвернутися від жорстоких реалій країни світу, що розвивається, і хоча б на якийсь час приміритися до «золотого мільярда». Влада радісно рапортувала про високу динаміку будівництва, статистика свідчила про зростання витрат на товари тривалого користування.

При цьому мало хто звертав увагу на фінансові ігри, які збагачували спекулянтів за рахунок перерозподілу доходів експортної промисловості, на зростаючі втрати реального сектору на користь імпорту, на нові ризики обвальної лібералізації торговельного режиму після вступу України до СОТ. Споживчий капіталізм призвів до різкого збільшення рівня експлуатації, оскільки заліз у кишеню кожного українця на багато років уперед. Через кредитну голку істотно знизився потенціал внутрішніх інвесторів. Підірвано довіру до банків, які швидко втратили надуту ліквідність і довіру вкладників і стали в чергу на розпродаж.

Мільйони розгублених вкладників і боржників; виробники середнього рівня і дрібне підприємництво, які тікають у тінь; серйозно «просілий» індустріальний капітал опинилися в глухій опозиції до політики та моделі споживчого капіталізму, яка стала каталізатором кризи 2008—2009 рр. Тому справді праві ті, хто стверджує, що влада програла вибори тому, що стала жертвою кризи. Але тут важливо додати істотний момент: влада програла вибори, оскільки її політику відкинули інвестори, виробники й пересічні громадяни, які потрапили в пастку незабезпеченого споживання. Вчорашні можливості обернулися для них нинішнім обманом і фінансовим насильством.

Таким чином, боротьба за владу відзеркалила реальну боротьбу за збереження збанкрутілої моделі споживчого капіталізму в оболонці неопопулізму або за утвердження «підприємницького духу» капіталізму продуктивного, прозаїчно-технократичного [19].

Неопопулізм проти технократизму. З цього боку — імпортери і фінансові рантьє, які живуть на відсотки від кредитів глобального фінансового капіталу і доходів від споживчих пірамід; латифундисти та експортери сільгоспсировини (пшениці, рапсу, соняшнику тощо), які чекають умов вигідного розпродажу недооформленої землі й великих контрактів на вирощування монокультур; ряд юристів із менталітетом комісарів-більшовиків, які з допомогою теорії революційної доцільності та рейдерського досвіду готові довести що завгодно й на якому завгодно рівні; нова хвиля бюрократії, яка зробила кар'єру за рахунок постмайданної «зачистки». Цей складний, але консолідований альянс перший серед усіх великих політекономічних гравців усвідомив величезну вартість самої країни як унікального товару і можливості глобальної гри з таким товаром. Геоекономічна рента спокушає їх більше, ніж рутинний порядок повсякденної економічної політики.

Технократизм проти неопопулізму. Пропаганда ефективності, прагматизм, реформи, капіталізація країни та її активів. Але все це добре присмачено новими обіцянками соціальної справедливості та якості життя. А з цього боку — індустріально-фінансова олігархія, яка володіє командними висотами в бюджетонесних експортних галузях і є мало не єдиним великим внутрішнім інвестором, крім держави; витіснювана експортерами група середнього капіталу — виробники кінцевої продукції для внутрішнього ринку та близького експорту (харчові продукти, легка промисловість). А також армія чиновників із центру та регіонів, викинута в політику внаслідок кадрової чехарди й зведення рахунків у 2005—2006 рр. Ця сила вкрай ревнива до переділів і перепродажу країни, оскільки вміє використовувати її як ресурс і знає всі її внутрішні ресурси й можливості.

Перемогу останніх экс-президент Леонід Кучма уже сприйняв як «обнуління», повернення його старої команди. Та не все так просто. Від влади відлучаються імпортери, спекулянти й фінансові рантьє — тримачі ОВДП. У владу прийшов великий промислово-фінансовий капітал і його менеджмент. Підприємці середньої руки, зализуючи рани від втрат на внутрішньому ринку, очікують змін і про всяк випадок готуються до захоплення влади в регіонах. Великі соціальні класи (наймана праця в приватному, комунальному та державному сегменті, дрібне підприємництво, величезний за чисельністю клас непрацюючих пенсіонерів) пасивні й не в змозі поки що впливати на владу.

На виборах 2010 року було реабілітовано соціал-ліберальний вектор у політиці. Особливістю кампанії стала поява і великий успіх когорти нових лідерів (молодих і не дуже), котрі зробили ставку на образ самостійного гравця й активно використовували тезу реформ. Понад 20 відсотків сумарного успіху Тігіпка, Яценюка, Гриценка — це істотний поворот у суспільних настроях, остаточне подолання старого сюжету про боротьбу синьо-білих і помаранчевих. Один — банкір, який не приховує свого фінансового успіху; другий — молодий український «япі», котрий сформував легенду про свою політичну кар'єру як особистий успіх; третій — інтелектуал великого калібру, який зміг протиставити грошам смисли й здобув визнання. За цими успішними одинаками пішло місто, активне підприємництво, амбіційний менеджмент, стомлена інте-

лігенція. Загалом, із застереженнями, — середній клас у найширшому значенні. Причому в різних регіонах, незалежно від берега Дніпра. Іміджевий та електоральний успіх цих політиків — очевидне закріплення нового образу та нового стилю в політиці, визнання особистого успіху та особистої ініціативи. У країні, де ідеальною моделлю поведінки був чиновник або абстрактна «заможна людина», але аж ніяк не підприємець, таке зрушення свідчить багато про що.

Очевидно, що сам по собі успіх і увага на виборах для політиків-одинаків швидкоплинні. Вони поки що ще голі королі, соромливо прикриті простирадлом електоральних симпатій і уваги. Та навіть якщо вони не пройдуть випробування на лідерство й розчиняться в нових розкладах влади, 20 відсотків очікувань нікуди не зникнуть. Запит на прогресистське крило в політиці й підприємницький інстинкт виживання лише посилюватимуться й рано чи пізно знайдуть собі політичну відповідь.

Перший тур виборів також продемонстрував: новий стиль виявився сильнішим за старі стереотипи про «розколоту» Україну. Власне, саме голосування 17 січня було знаковим і поворотним для країни. І хоч би як склалася доля старих і нових героїв, виборець продемонстрував своє «фе» будь-якій потенційній тиранії — чи то партійній, чи то вождистській, і зробив заявку на нові ідеї та політичний плюралізм. І не рахуватися тепер із цим не можна. Вже почали рахуватися. Буквального повторення «двоколірної» країни вже не буде, попри забарвлення карти в другому турі. Країну розколює лише страх, недовіра, стереотипи й очікування порятунку зверху. Впевненість, прогресизм, бажання самому змінювати своє життя й упливати на свою державу змішують всі електоральні барви.

Суспільство знову готове прийняти реформи. Але запитання відкрите: реформа чого й у якому напрямку? Мабуть, найскладніша теза. Про необхідність змін говорили всі — і опоненти влади, і її представники. Важливо те, що ця ідея — дуже абстрактна й малозмістовна — просувалася як антитеза тому стану речей, який склався в країні. Тим самим, по суті, перекреслено весь потенціал сконалого помаранчевого міфу про нову епоху, яка так і не настала після 2004-го. Зміна самої моделі капіталізму зі споживої на продуктивну ще не дає відповіді на запитання про характер прийдешніх реформацій. Історія пострадянського капіталізму в Україні потребує глибокого й усебічного аналізу. Але очевидно, що він несе в собі ті самі пороки, які критикував президент Франції Ніколя Саркозі, коли говорив про необхідність його гуманізації. У нашому випадку — подолання глибокої нерівності, демонтаж «трофейної економіки», відновлення довіри до держави й виведення не тільки економіки, а й громадянського суспільства з тіні держави, перехід від вільностей до свободи і закону. Завдання подібне до того, яке ставив перед собою німецький канцлер-реформатор Людвіг Ерхард. Тільки замість «добробуту» більш точна формула для нинішньої України — «капіталізм для всіх». Ще точніше — політика народного капіталізму в економіці і республіканство в політиці.

Перед новим президентом і майбутнім урядом об'єктивно виникає спокуса провести реформи, які зміцнюють і захищають статус переможців у боротьбі за «трофейну економіку». А перед його опонентами — така ж спокуса зберегти режим війни на виживання, який і реформи перетворить на спосіб самозахисту капіталу від конкурентів. Надія на те — що Янукович і Тимошенко вже проявили здатність і вміння учитися і змінюватися, а їхні потенційні союзники та політичні конкуренти змушені прогресувати, щоб не зникнути з арени. А отже, хочуть чи не хочуть, а вони враховуватимуть порядок, від якого прямо залежить подальша доля країни.

Ось лише кілька міркувань до формування такого порядку денного [19].

1. Демонтаж корумпованої державної машини. Україну сприймають у світі як одну з найбільш корумпованих держав, у якій за гроші можна купити все — ліцензію, лояльність силових структур, перемогу на тендері, рішення суду. І все ж таки спрощене розуміння корупції як банального хабарництва не дає змоги вирішити її по суті. Корупція — наслідок монополії бізнесу на державні послуги й одночасно прояв високого рівня тіні, в яку втікають бізнес і пересічні платники податків від держави. Попри декларації та кампанійшину, за всі роки незалежності рівень тіньового сектору в Україні не опускався нижче ніж 30 відсотків (близько третини ВВП). Нинішній пік у 50 % ВВП — це відповідь бізнесу й пересічних платників податків на розгубленість і безвідповідальність влади в умовах кризи.

Недовіра до держави, з одного боку, і прагнення «купити» послуги держави — з іншого, призвело до того, що вся державна машина перетворилася на знаряддя організованої економічної злочинності. Подолання корупції пов'язане насамперед із радикальною трансформацією держави і створенням правил, за якими влада, бізнес і громадянське суспільство зможуть жити за правилами, і ці правила будуть взаємовигідні. Із цією проблемою пов'язане й завдання деолігархізації держави та бізнесу. Перетворення олігархії на відповідальний національний капітал — одне з ключових завдань влади, яка бажає позбутися корупції та бізнес-диктату.

2. «Повторне розкріпачення» громадян. Утвердження республіканського формату та характеру становлення України відбудеться за умови, якщо буде подолано нинішній сурогат демократії для бідних з його імітацією процедур, прямою та опосередкованою скупкою підтримки як унікального товару на політичному ринку. Втягнення більшості в нові форми ринкової діяльності, створення умов для того, щоб максимум людей із мінімальними накопиченнями стали учасниками внутрішнього інвестиційного процесу — комунальних економік, державних проектів, розвитку інфраструктури та нових систем соціального забезпечення. Для економіки це мільярдні ресурси різномасштабних інвестицій (за різними підрахунками, на руках українців приблизно 100 млрд. дол. пасивних накопичень), а для громадян — нові практики, коли вони не тільки отримувачі благ, а й співучасники побудови своєї республіки.

3. Структурна реформа і соціокультурне проектування. Очевидно, що без стимулів та мотивацій українські мільярдери навряд чи реінвестуватимуть прибутки в нові галузі. Адже по суті завдання структурної

реформи — створити нову структуру національної економіки, більш конкурентну, з вирівнюванням економічного статусу регіонів, створенням нових галузей із високою доданою вартістю, виробництвом не тільки товарів, а й технологій. Але для того щоб олігарх-металург перетворився раптом на нанохімічного магната або станкороботобудівника, потрібні «коридори гарантій і можливостей». Розраховувати на те, що модернізацією займуться ТНК — велика наївність в епоху технологічного імперіалізму.

Та поряд із вибудовуванням програм і логіки модернізації, в рамках структурної реформи доведеться враховувати й ще один чинник — соціокультурне планування. Простий приклад. Експортоорієнтоване сільське господарство — вигідна справа. І в разі подальшого заохочення сировинного експорту переможуть прибуткові монокультури, експортери відбудують інфраструктуру, а на полях працюватиме сучасна техніка з високооплачуваним робочим місцем. Але згорнеться все складне павутиння поділу праці між підгалуззями, стане безперспективною сільська провінція, ще більше зменшиться частка того самого «українського села», яке так люблять захищати доморошені патріоти. Як поєднати реформу землі з модернізацією провінції, зміцненням усіх підгалузей сільського господарства і збільшити частку конкурентної кінцевої продукції, а в підсумку створити нову освічену й забезпечену провінцію — лише одне з багатьох запитань. Або польське село стане символом української дурості й безпечену провінцію — лише одне з багатьох запитань. Або польське село стане символом української дурості й забезпечену провінцію — лише одне з багатьох запитань. Або польське село стане символом української дурості й забезпечену провінцію — лише одне з багатьох запитань.

4. Екологізація економіки. З кожним роком Україна стає дедалі дорожчою країною. Втрати перестали бути абстракцією. Умираюче Азовське море, по-варварському використовувані надра Донбасу, тисячі гектарів занапашених сільгоспугідь, засолені й забруднені ресурси прісної води, облісілі Карпати — лише коротка пам'ятка тим, хто досі нарікає на спадщину СРСР. Тому не тільки податкова система й збірнілі за останні роки держпрограми, а й бізнес-програми та проекти місцевих громад повинні враховувати й розраховувати поповнення та відновлення екоресурсів.

5. Нова гуманітарна політика. Про це пишуть вже давно й, здається, без особливого успіху. Наша «пологова травма» — ХХ століття, решта — лише предтеча. Засвоїти історію, прийняти й визнати її — єдиний шлях до сердець і умів наших старших поколінь, до їхнього досвіду й благословення. Але у вітчизняній політиці для одних світ клином зійшовся на Другій світовій, інші досі гарцюють у Гуляйполі у махновках. Інженерія, освіта, кінематограф, культура управління, історія кібернетики та космонавтики, інфраструктура, краєзнавство і багато чого іншого — який величезний пласт нашого актуального досвіду відкинутий цією елітою! За свої стереотипи й невивчені уроки вони ладні зіштовхувати лобами й позбавляти історії мільйони живих — людей із покоління 40–70-х, які ще сподіваються на краще. Якщо чого й учитися в Росії, так це їхнього імперського досвіду і вміння привласнювати минуле через його актуалізацію в сьогоденні.

Нова гуманітарна політика повинна повернути в освіту такий найважливіший аспект, як виховання, бодай частково відновить комунікації між різними поколіннями. Соціальні хвороби, низький рівень загальної освіти і кваліфікації, меркантилізація мотивів молодих поколінь доби незалежності можуть у найближчому майбутньому створити якісно нову загрозу — соціальну деградацію.

6. Самоврядування. Адже річ не тільки в конституційній реформі та повноваженнях місцевої влади. Насправді люди оцінюють життя у своїй державі на власному буквальному мікроприкладі. Але ж кожна громада має свій досвід і свої унікальні традиції самоорганізації — у когось іще «магдебурзькі», у когось «козацькі», а в когось і «радянські». Дати поштовх для відродження того, що ще пам'ятається, без шаблонів і лекал для всіх, — це завдання для держави на добре десятиліття.

Звичайно, ми живемо в складній країні. Незаслужено скривджені й ошукані старики, недоучена молодь. Мало успішних і багато розчарованих. Із досвідом війн і відбудов, возз'єднань і розламів, реформ і реставрацій у різних соціальних системах. Із величезною прірвою між купкою надбагатих і більшістю бідних. Із загрозою перетворення частини бідних на декласований люмпен. І все це — в умовах цивілізаційної багатокладності, з різною історичною пам'яттю і ще радянською наївністю в економіці. А проте — очевидні багатий досвід виживання та самоорганізації, соціальна толерантність, пристосування навіть до найбільш критичних умов, технологічний побут «лопати і ракети». Ці риси — або займиста суміш у руках авантюристів і каталізатор для деградації, або приголомшливий стартовий соціальний капітал для проектування, фундамент модернізації.

Українці навряд чи зможуть прийняти «протестантську етику», але й великодержавний дух держави нації їм не до вподоби. Скоріше — вільні хлібороби з кооперованою державою, де замість плуга — сучасні технології і прагнення йти в ногу з Новим Модерном, а держава з жупанного гетьманату перетворюється на повноцінну республіку. Власне, практично про це тепер і змушені говорити і «старі», і «молоді» в політиці, коли провалилися всі гетьманські й олігополітичні версії правління.

Думки вітчизняних фахівців щодо походження, змісту, термінів та механізмів подолання сучасної кризи мають певну різноспрямованість, але за сценарієм розвитку та подолання наслідків кризи вони мають спільні стратегічні орієнтири. Так А. Чухно, Е. Лібанова, В. Геєць, О. Пороховський та інші визначають сучасну кризу, як системну кризу. За думкою академіка НАН України А. Чухно «у сучасній кризі поєднуються не тільки малий та великий цикли, але й стадійний цикл, пов'язаний з переходом економіки від індустріальної до інформаційної» [16, с. 6]. Такої ж думки дотримується академік В. Геєць: «Сьогоднішня криза вкладається у кризу довготривалого циклу, який закінчується десь 2010 року. А наступний може формуватися, виходячи з циклічності в економіці, ще приблизно десять років ... технічні та технологічні рішення масово

прийдуть в економіку приблизно через десять років. Криза в такому глобальному вимірі — це криза всього майбутнього десятиліття» [7]. Уточнює сферу розповсюдження кризи академік НАН України Е. Лібанова. Вона вважає, що «кризи можуть охоплювати якусь одну сферу — тільки економіку, тільки демографію, культуру, політичну систему. І бувають кризи системні, що охоплюють усі аспекти життя ... тепер ми спостерігаємо саме таку системну кризу» [12]. До аналогічного висновку приходять О. Пороховський вказуючи, що «сучасна криза має системний характер, який кидає виклик як цілому устрою світу, так й окремим національним економічним моделям» [13, с. 7].

Значна кількість фахівців зосереджують увагу саме на фінансовому аспекті кризи та навіть використовують термін «фінансово-економічна» криза. Такого підходу дотримується Т. Вахненко [6, с. 12], вказуючи що «поточна фінансово-економічна криза довела, що теорія раціональних очікувань і гіпотеза ефективних ринків є недієздатними», а згідно гіпотези Ю. Курзи [11, с. 9] «фінансова криза, що почалася в іпотечному секторі США, охопила весь фінансовий ринок, зачепивши страхові компанії, згодом перекинулася в реальний сектор».

Стосовно впливу фінансового сектору на кризу, існує діаметрально протилежне бачення представників чикагської економічної школи. Зокрема, Ю. Фама стверджує, що ніяких фінансових «бульбашок» не існує, а «фінансові ринки — жертва, а не винуватець рецесії» [18]. Тобто, падіння фондових індексів та банкрутства фінансових установ є наслідком та відображенням фундаментальних проблем у реальному секторі економіки, що в повній мірі узгоджується з концепцією системної кризи.

Визначення змісту та походження фінансової складової кризи у В. Геєця та Ю. Болдирева співпадає з думкою Саймона Вейна, що в останні десятиріччя посилилась роль спекулятивного капіталу, який зосереджений на короткостроковій вигоді, яка часто приводить до вкладення в більш «привабливі папери» фінансового сектору замість довгострокових інвестицій в реальний сектор. Фондовий ринок заповнений цінними паперами, які є похідними в другому, третьому і т. д. рівні [2]. Також постійно відбувається посилення функції грошей, як товару. Тобто надалі гроші «відриваються» від реального сектора, який вони повинні обслуговувати та самі стають товаром. Тому, як зазначає академік В. Геєць, «кругообіг віртуальних грошей створив передумови для кризи» [8].

Систематизація причин виникнення економічної кризи в Україні, крім зовнішніх, обумовлених глобальними процесами, за проведеними дослідженнями та з урахуванням теоретичних та практичних узагальнень результатів інших наукових досліджень зводиться до чотирьох головних чинників: економічних, фінансових, політичних та соціальних.

Економічні чинники: концентрація експортної спеціалізації України на невеликій кількості товарних груп сировинного характеру з пріоритетністю виробництва металургійної галузі; значна залежність економіки від імпорту та експорту, які склали у 2008 році відповідно 54,9 % та 46,8 % ВВП [14, с. 32]; націленість експортних потужностей України на виробничий сектор, а не споживчий ринок, що унеможливило переорієнтацію цих потужностей на внутрішнє споживання (як це зробив Китай); використання застарілої виробничої інфраструктури, зношених виробничих фондів та застосування шкідливих технологій; значна частка тіньової економіки. (40 % ВВП [7]); низький рівень розвитку підприємництва та підприємницької активності.

Фінансові чинники: високий рівень фіскального вилучення коштів на потреби споживання; відсутність механізмів регулювання зовнішніх запозичень [10]; відсутність національної валюти, яка б відіграла роль світової резервної.

Політичні чинники: низький рівень політичної культури; безперервне протистояння між гілками державної влади; розвиненість економічного популізму; високий рівень корупції. За індексом сприйняття корупції у 2009 році Україна посіла 146 місце з 180 країн світу, які увійшли до цього рейтингу [17]; відсутність правової оцінки поведінки суб'єктів політичних відносин.

Соціальні чинники: низька вартість національної робочої сили та продуктивність праці, неефективна зайнятість; високий рівень безробіття серед молоді у віці від 15 до 24 років (13,3 %); невідповідність знань та навичок, що отримує молодь у навчальних закладах потребам економіки; низький рейтинг України за людським розвитком; низький прошарок середнього класу; високий рівень бідності; значне розшарування населення за рівнем доходів; нерозвиненість системи страхування соціальних ризиків; низький рівень трудової, інноваційної активності; нерозвиненість трудової демократії, самоорганізації населення; слабкорозвинуте соціальне підприємництво; недостатня адаптованість працюючих та населення до успішного функціонування в ринкових умовах.

Сучасна економічна криза в Україні обумовлена системною світовою кризою та наявністю специфічних проблем для України, що у підсумку негативно вплинули на економічну та соціальну сферу країни.

Аналіз та оцінка причин кризи в світі та Україні дають можливість системно простежити процеси формування кризи в Україні шляхом побудови певної моделі (рис. 1.1).

У випадку поліпшення стану світової економіки до рівня, що був до початку кризи можливо прогнозувати автоматичне послідовне покращення ситуації спочатку в економічній сфері та з незначним запізненням у соціальній сфері окремих регіонів та відповідно України в цілому. Але зважаючи на низький політико-економічний вплив України на економічні процеси в світі, управління заходами щодо подолання глобальної кризи в світовому масштабі з території України вкрай обмежено, а за багатьма напрямками майже не можливо.

Модель визначає взаємозв'язок та взаємозалежність зовнішніх та внутрішніх важелів виникнення та подолання кризи в Україні. Покращення економічної ситуації в Україні створить умови для позитивних змін у соціальній сфері.

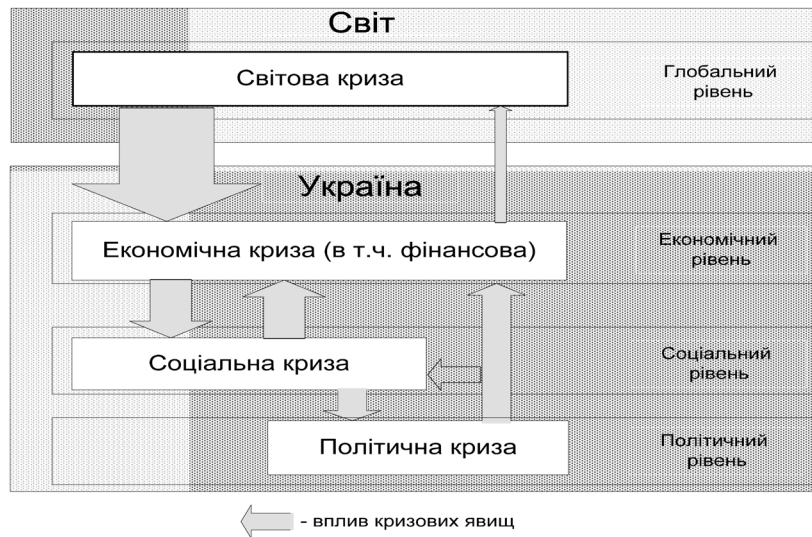


Рис. 1.1. Модель формування кризи в Україні

Аналіз причин сучасної кризи дає можливість їх усвідомити та забезпечити запровадження ефективних механізмів її подолання. Так за думкою А. Бузгаліна соціальні інтереси, що лежать в підґрунті розробки програм виходу з кризи, дозволяють виокремити два напрями. Згідно першого, необхідна підтримка фінансового сектору економіки, що забезпечить стабільність фінансової системи, що нібито відповідає інтересам всіх громадян країни (запобігання знецінювання вкладів, збереження робочих місць тощо). Для цього потрібно підтримати власників фінансового капіталу та відшкодувати їм втрати від фінансових спекуляцій — це питання «технічне», та торкається засобів виходу з кризи, а не соціальних пріоритетів.

Друга група рішень передбачає зміну фінансової системи, яка склалася, та вихід з кризи за рахунок скорочення не лише доходів, а також накопичених коштів всіх тих, хто активно інвестував у фінансові спекуляції. Кошти держбюджету згідно цього сценарію підуть не комерційним банкам, а безпосередньо на підтримку виробництва, суспільних робіт, вирішення соціальних проблем, не опосередкованих приватними фінансовими інститутами (інтересами) [3, с. 129].

Стратегії США більшою мірою дотримуються першої групи рішень, хоча й другу не залишають поза увагою. США для подолання кризи використовує три основні програми:

— План американського відродження та реінвестування 2009 року вартістю 787 млрд. дол., який був ухвалений Конгресом та став законом 17 лютого 2009 року. Згідно преамбули цього закону, він спрямований на «забезпечення додаткових асигнувань на збереження та створення робочих місць, інвестиції в інфраструктуру, підвищення енергоефективності та науку, допомогу безробітним та стабілізацію державних та місцевих фінансів»;

— План забезпечення фінансової стабільності вартістю порядку 2 трлн. дол., обнародований міністром фінансів США Т. Гайтнером;

— План фінансової допомоги боржникам за іпотечним кредитуванням вартістю близько 275 млрд. дол. [5, с. 3].

Таким чином переважна більшість витрат антикризових програм США була спрямована безпосередньо фінансовому сектору.

Дещо інша ситуація спостерігалася у заходах, які були впроваджені в Росії [15]. Так на соціальні програми було виділено 695 млрд. руб. За рахунок яких було збільшено допомогу з безробіття і пенсії. Кошти в розмірі 43,7 млрд. руб. були виділені на перенавчання людей іншим професіям заздалегідь до звільнення з підприємств. Також була передбачена можливість погашення іпотечних кредитів материнським капіталом у випадку труднощів з їх виплатою. У реальному секторі економіки було знижено податок на прибуток для малого бізнесу. З 1 червня 2009 для відкриття свого бізнесу достатньо спрямувати повідомлення в податкову службу (без додаткових дозволів). Була запроваджена державна підтримка збиткових підприємств (наприклад — АВТОВАЗ), а також 7 млрд. руб. було заплановано спрямувати на субсидування процентної ставки для придбання техніки фермерами. У фінансовому секторі банкам було перераховано в цілому 495 млрд. руб. для кредитування реального сектору економіки під невеликий відсоток; Зовнішекономбанку виділено 30 млрд. руб. на кредити малому бізнесу. Таким чином в Росії значна частина була спрямована на соціальні програми.

Масштаби фінансування антикризових заходів Європейського союзу були менші ніж в США. У грудні 2008 року був затверджений План економічного відновлення ЄС, який базувався на двох основних напрямках. Перший: стимулювання споживчого попиту й довіри, на який було запропоновано виділити близько 200 млрд. євро. Другий напрямок — підсилити конкурентоспроможність економіки в довгостроковій перспективі. Була розроблена програма «розумних» інвестицій, яка передбачала підвищення ефективності використання енергії, дослідницької інфраструктури з метою підвищення ефективності науково-дослідницьких й дослідно-конструкторських робіт. Основною ідеєю плану названа солідарність і соціальна відповідь-

дальність, що припускає політику збереження й створення довгострокових робочих місць, ефективно використання ресурсів і створення масового доступу різних категорій громадян до Інтернету [15].

За розрахунками Агентства фінансової статистики «StatBanker» загальний обсяг коштів, спрямованих на підтримку фінансового сектору у США склав 31,3 % ВВП, у Китаї — 0,5 % ВВП, в Індії — 5,6 % ВВП, у Франції — 19 % ВВП, у Німеччині — 21,7 % ВВП, у Греції — 11,6 % ВВП, в Італії — 3,8 % ВВП, в Іспанії — 22,8 % ВВП, у Швеції — 70 % ВВП. Середнє значення обсягу витрачених коштів по країнах великої двадцятки склало 27,9 % ВВП, для країн з розвинутою економікою — 43,1 % ВВП, а для країн з економікою, що розвивається — лише 2,3 % ВВП. У Росії загальний обсяг заходів підтримки склав 7,1 % ВВП. Враховуючи розмір ВВП розвинутих країн, можливо стверджувати, що фінансовий сектор займав пріоритетні позиції в антикризових заходах порівняно з реальним сектором та соціальними програмами.

Для подолання економічної кризи в Україні, Кабінетом міністрів України було запропоновано антикризову програму «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток» [9]. До пріоритетів, якої належать: досягнення макроекономічної стабілізації, як визначальної умови подолання кризи та відновлення економічного зростання; другий пріоритет, це недопущення зниження рівня життя населення; третій пріоритет — сприяння розвитку підприємництва; четвертий пріоритет — це стимулювання інвестиційної діяльності; п'ятий пріоритет — підтримка реального сектору економіки.

Саме другий пріоритет містить заходи, які мають соціальну спрямованість та передбачає: запровадження (за умов економічної доцільності та соціальної необхідності) громадських робіт для захисту людей, які втратили роботу; створення дієвої системи професійної орієнтації незайнятого населення; забезпечення збільшення розмірів мінімальної заробітної плати відповідно до індексу інфляції; недопущення зниження рівня оплати праці у бюджетній сфері; забезпечення стабільності фінансування пенсійних виплат. Серед визначених заходів була забезпечена стабільність фінансування пенсійних виплат. Створення дієвої системи професійної орієнтації незайнятого населення не відбулось, а у масштабних громадських роботах потреби не спостерігалось.

При цьому всього Україна витратила на антикризові заходи близько 10 % ВВП, що складає 99 млрд. грн. Основні витрати припали саме на фінансовий сектор. Так на рефінансування банків було витрачено 48 млрд. грн. та їх рекапіталізацію 19,5–19,7 млрд. грн. [1]. Одночасно невиправдано залишається поза увагою державного регулювання соціальні заходи спрямовані на виживання, стабілізацію та подолання відставання України. Це: допомога найбіднішим верстам населення; розвиток соціального підприємництва; розвиток системи освіти, яка відповідає вимогам ХХІ тисячоріччя та відповідно 5 та 6 технологічному укладу.

Своєчасна допомога біднішим верстам населення, які під час кризи потерпають в першу чергу, є однією з головних функцій держави. Одним з механізмів перерозподілу коштів між заможними та найбіднішими верстами населення є впровадження прогресивної шкали оподаткування доходів громадян, а також підвищення рівня оподаткування операцій з придбання коштовних та надкоштовних речей. Посилення ефекту від впровадження цих заходів можливо за рахунок зменшення обсягів тіньової економіки.

Безпосередньо позитивний вплив на соціальну сферу, з одночасним імпульсом для економіки, можливо отримати за рахунок розвитку соціального підприємництва та активного створення соціальних підприємств, тобто створення повноцінного третього сектору. У сучасній Україні цей процес відбувається дуже повільно. Недостатня увага, яка приділяється цьому питанню, з боку державних органів влади та органів місцевого самоврядування, гальмує масове створення соціальних підприємств. А як свідчать досвід Західної Європи та США діяльність третього сектору може створювати 2–4 % ВВП.

Зважаючи на системний характер сучасної кризи, виникає необхідність в удосконаленні системи вищої освіти, яка повинна випускати фахівців, які відповідають вимогам п'ятого та шостого технологічного укладу. А зважаючи на відсутність відповідної виробничої бази та інфраструктури, цих дипломованих бакалаврів та магістрів необхідно спрямовувати на відкриття одразу після закінчення навчального закладу приватних малих підприємств. Для сприяння цьому процесу доцільно впроваджувати бізнес-інкубатори при вищих навчальних закладах для адаптації колишніх студентів до бізнес середовища.

Фактично криза у 2009 році в глобальному масштабі була спрямована у латентну форму через надмірну підтримку фінансового сектору. Тобто було заблоковано ринковий механізм вибуття неефективних підприємств з фінансового та реального сектору шляхом банкрутства, поглинання, переорієнтації виробництва до нового технологічного укладу тощо. Це стане значною перешкодою до виходу України з кризи та для забезпечення сталого розвитку в майбутньому.

Соціальні наслідки кризи повинні долатись у жорсткій прив'язці з економічним становищем, як в Україні так й світі. Локалізація та протидія процесам, пов'язаним з кризою потребує комплексного підходу, який має забезпечувати не лише розв'язання поточних проблем, а також створювати підґрунтя для подальшого сталого розвитку України після закінчення кризової фази економічного циклу.

Література до підрозділу 1.1.3

1. Антикризисные меры в 2009 году обошлись Украине в 99 миллиардов гривен [Електронний ресурс]. — 2010. — 02.04. — Режим доступу: <http://finance.obozrevatel.com/news/economy/20312.htm>.
2. Болдырев Ю. Проекция глобального кризиса на Россию: что делать государству и «простому человеку» / Ю. Болдырев // Российский экономический журнал. — 2008. — № 7–8. — С. 3–15.
3. Бузгалин А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. — 2009. — № 1. — С. 119–132.

4. Вайн Саймон. Глобальный финансовый кризис. Механизмы развития и стратегии выживания / Саймон Вайн. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. — 302 с.
5. Васильев В. С. Мировой финансовый кризис и экономическая стратегия Б. Обамы — Т. Гайтнера. / В. С. Васильев, Е. А. Роговский // США-Канада: экономика-политика-культура. — 2009. — № 4. — С. 3–29.
6. Вахненко Т. Уроки світової фінансової кризи для економіки України / Т. Вахненко // Економіст. — 2009. — № 11. — С. 12–15.
7. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. — 2009. — № 2. — С. 5–24.
8. Геєць В. М. Світова фінансова криза та її очікувані наслідки для України. / В. М. Геєць. // Вісник НБУ. — 2009. — Лютий. — С. 16–18.
9. Данилишин Б. Виконання заходів антикризової програми діяльності Уряду [Електронний ресурс] // Міністерство економіки. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=131718.
10. Динаміка зростання та ризики нестабільності економіки України в 2008 році / Я. А. Жаліло [та ін.] ; за ред. В. Є. Вороніна. — К. : НІСД, 2008. — 48 с.
11. Курза Ю. Україна в світовій економічній кризі / Ю. Курза // Економіст. — 2009. — № 12. — С. 6–32.
12. Лібанова Е. М. Інтерв'ю // Дзеркало тижня. — 2009. — 11–31 лип. (№ 26) — Режим доступу: <http://www.dt.ua/1000/1550/66742/>.
13. Пороховский О. А. Экономический кризис как рубеж современного мирового и национального развития / О. А. Пороховский // Экономическая теория. — 2009. — № 1. — с. 5–13.
14. Україна у цифрах 2008 / Держкомстат України ; за ред. О. Г. Осауленко. — К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. — 259 с.
15. Шевченко Н. Эффективность антикризисной политики ЕС / Н. Шевченко [Електронний ресурс] // Мировое и национальное хозяйство. — 2009. — №3–4 (10–11). — Режим доступу: http://mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=138.
16. Чухно А. Современный финансово-экономический кризис: природа, пути и методы его преодоления / А. Чухно // Экономика Украины. — 2010. — № 1. — С. 4–18.
17. Corruption Perceptions Index 2009 [Електронний ресурс] / Transparency international. — Режим доступу: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table.
18. Fama Eugene. Interview with Eugene Fama [Електронний ресурс] / Eugene Fama // The new yorker. — 2010. — January 14. — Режим доступу до журн.: <http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2010/01/interview-with-eugene-fama.html>.
19. Єрмолаєв А. Четвертий вимір / А. Єрмолаєв // Дзеркало тижня. — 2010. — № 6. — С. 8.

1.2. Сучасна фінансово-економічна криза: природа та шляхи її подолання

1.2.1. Природа і типи економічних криз

Криза — це одна з форм розвитку економіки, в ході якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання й утвердження нового¹. Водночас з подоланням віджитого неминує виникає спад виробництва, зростає безробіття, знижуються доходи населення, що негативно позначається на умовах життя людей.

Слід розрізняти типи криз і циклів, які характеризуються глибиною і тривалістю, періодичністю і ступенем впливу на економіку та суспільство. На цій основі виокремлюють малі цикли (6–12 років) і великі (40–50 років).

Перша економічна криза почалась у 1825 р., коли в результаті промислової революції в Англії (кінець XVIII початок XIX ст.) утвердилася машинна індустрія як матеріально-технічна база економіки. З того часу економічні кризи систематично повторюються.

Оновлення основного капіталу є матеріальною основою виходу з кризи. Після спаду виробництва настає депресія, тобто «тупцювання «на місці, потім починається поживлення, яке переростає у піднесення і завершується новою кризою. Це означає, що економіка розвивається не по прямій висхідній, а послідовно, проходячи всі фази циклу, і кожен цикл просуває економіку на вищий ступінь розвитку. Інакше кажучи, кризи визначають циклічний характер суспільно-економічного прогресу. Пізнання криз показало, що поряд з малими існують і великі цикли. Видатний російський вчений М. Кондратьєв ще у 1926 р. науково обґрунтував «довгі хвилі», або «великі цикли» економічної кон'юнктури.

Нині економічна наука підтвердила, що технологія як найбільш сталий елемент науково-технічного прогресу характеризує ступені у розвитку НТП. Це привело до розкриття і обґрунтування таких понять, як технологічні уклади і технологічні способи виробництва. У результаті цього образна назва «довгі» чи «великі» хвилі отримала міцну науково-технологічну основу. Насамперед, довгі хвилі є не чим іншим, як процесом становлення і розвитку технологічних укладів. З цього незаперечно випливає: якщо оновлення основного капіталу відбувається через кризу, то перехід до нового технологічного укладу як значно складніший процес тим більше потребує глибших і масштабніших зрушень, що й знаходить прояв у глибині та тривалості великих циклів.

¹ Джон Кеннеді зазначав, що слово «криза» китайською мовою складається з двох ієрогліфів: один означає «небезпека», другий «сприятлива можливість» (Див.: Кондрашов А., Комарова И. Великие мысли великих людей. — М., «Рипол классик», 2002. — С. 932).

Кризи складне суспільно-економічне явище, в якому поєднуються матеріально-технологічна і соціально-економічна сторони. Вихід з кризи пов'язаний не лише з оновленням основного капіталу і переходом до нового технологічного укладу, але й з розвитком та вдосконаленням виробничих відносин.

Так, криза 1929–1933 рр. зумовила не тільки становлення четвертого укладу, але й поєднання ринкового самоврядування з державним регулюванням, поліпшення і відтворення робочої сили. Проте, забезпечивши розвиток та вдосконалення виробничих відносин, вона не змінила панівні виробничі відносини. Разом з тим є кризи, пов'язані зі становленням нового технологічного способу виробництва. Це така масштабна історична подія, яка характеризує революцію у продуктивних силах і виробничих відносинах, у суспільному способі виробництва. Автор підрозділу ще в 1993 р. довів, що поряд з малими та великими циклами існують стадіальні кризи й цикли². Це, на нашу думку, має безпосереднє значення для пізнання сучасної кризи. Установлення сучасного інформаційного постіндустріального технологічного способу виробництва, зумовлене грандіозною науково-технологічною революцією другої половини ХХ ст., стало основою глибоких змін не лише у виробництві, а й у суспільно-виробничих відносинах: переходу до панування нематеріального виробництва, інтелектуалізації виробництва і праці, істотних змін класової структури суспільства.

Отже, характерна риса стадіальної кризи і стадіального циклу полягає в тому, що вони пов'язані із становленням нової технологічної основи виробництва, з переходом до нової системи виробничих відносин, з фундаментальними змінами в економіці і суспільстві, у формах власності, становищі людини на виробництві та в суспільстві.

Стадіальний характер сучасної кризи визначається тим, що це перша криза нової інформаційної постіндустріальної епохи, до якої перейшли розвинуті країни. Її притаманні нові якісні риси, як у матеріально-технічному, так і соціально-економічному відношенні. Якщо машини головним чином примножували фізичні сили людини, то інформація і знання це реалізація і примноження її розумового потенціалу, інтелектуалізація виробництва і праці, що дістає вираження у нових поняттях «інтелектуальна власність», «інтелектуальний капітал». Це означає, що сутністю сучасної кризи є становлення і розвиток інформаційного технологічного способу виробництва, перетворення інформації знань у якісно новий його фактор, посилення процесів інтелектуалізації виробництва і праці.

Сучасна криза відбувається в умовах глобалізації світового господарства, що надало їй загального характеру, охоплення нею всіх країн і континентів. Вона стала першою кризою ХХІ ст., яка набула глобальних масштабів. Це дало підставу відомим ученим і фахівцям зазначити, що вона має системний характер і є найглибшою за своїми наслідками. Нинішня криза відбувається при спадній тенденції п'ятого великого циклу. Якісно нова техніка забезпечила багаторічне піднесення економіки більшості країн, але в міру насичення економіки і суспільства цими видами техніки і технологій п'ятий цикл перейшов у спадну фазу, що й зумовило сучасну фінансово-економічну кризу.

Таким чином, якщо попередні складні кризи (1929–1933 рр., 1971–1975 рр.) поєднували малі і великі кризи, малі і великі цикли, виражали становлення нового технологічного укладу (відповідно, четвертого і п'ятого), то сучасна економічна криза пов'язана не лише зі становленням шостого технологічного укладу (для якого є характерними нано — і біотехнології, інформаційно-телекомунікаційні технології), а й з подальшим розвитком та вдосконаленням інформаційного технологічного способу виробництва. Це означає, що в сучасній кризі поєднуються не лише малий і великий цикли, але й стадіальний цикл, пов'язаний з переходом економіки від індустріальної до інформаційної, постіндустріальної стадії цивілізації. Отже, в сучасній кризі органічно поєднуються і переплітаються розв'язання комплексу серйозних проблем — оновлення основного капіталу, становлення шостого технологічного укладу, подальший розвиток нового інформаційного технологічного способу виробництва. Це ускладнює як саму кризу, так і її пізнання.

Важлива риса сучасної кризи полягає і в тому, що вона засвідчила високий рівень усупільнення економіки, обмеженість приватної власності, яка стала причиною невідповідності інтересів корпорацій і банків, інших господарюючих суб'єктів національним інтересам, зумовила провідну і визначальну роль останніх. Усупереч теоріям про приватну власність як рушійну силу ринкової економіки криза з усією гостротою продемонструвала об'єктивну необхідність узгодження приватних інтересів із загальнонаціональними. Вона показала велике значення модифікації відносин приватної власності, що дістає прояв у поширенні власності на знання, інтелектуальної власності, у зміні становища людини на виробництві і в суспільстві, про що свідчить нова категорія «людський капітал», перетворення його в основну форму національного багатства.

Отже, є *три типи криз: циклічна криза і малий цикл*, зміст якого визначається оновленням основного капіталу; *велика криза і відповідний їй великий цикл*, довга хвиля, які тісно пов'язані із становленням нового технологічного укладу; *стадіальна криза і стадіальний цикл*, що супроводжують становлення нового технологічного способу виробництва, нового суспільства. Усі ці типи криз і циклів глибоко пов'язані між собою, тому що їх сутність визначається однорідними факторами. У всіх цих випадках вирішується одна проблема зростання науково-технічного рівня виробництва, хоча масштаби його різні.

Однорідність природи цих криз зумовлює їх переплетіння. Коли процеси оновлення основного капіталу збігаються зі становленням нового технологічного укладу, криза і цикл набувають характеру довгих хвиль, великих циклів. У цьому разі оновлення основного капіталу стає складовим елементом більш широкого процесу становлення нового технологічного укладу. За стадіальної кризи формування нового технологічного способу виробництва включає в себе і новий технологічний уклад, і оновлення основного капіталу. Але ці проце-

² Див.: Чухно А.А. Перехід до ринкової економіки. — К., «Наукова думка», 1993, С. 14.

си відбуваються з урахуванням тривалості циклів. Малі кризи і цикли, які повторюються через короткий проміжок часу, є найбільш частими. За майже два століття їх було понад 30, а великих циклів і формування нових технологічних укладів — 5. Нині зароджується шостий уклад. Це означає, що з кількох десятків малих циклів лише п'ять збіглися з великими циклами, що зробило ці кризи і більш глибокими, і більш значущими.

Ще більш рідкісними є стадіальні кризи. Але для розуміння взаємозв'язку різних типів криз важливо враховувати те, що кожний тип кризи може мати світовий, регіональний масштаб або масштаб однієї чи групи країн, що значно примножує їх кількість. Розглянемо індустріальну стадію, яка тривала понад 200 років. Промислова революція в Англії, яка відкрила індустріальну стадію, відбулася в кінці XVIII на початку XIX ст. Країни Європи і Північної Америки здійснили індустріалізацію у XIX ст. Царська Росія широко використала індустріалізацію для будівництва залізниць, розвитку машинобудування, передусім сільськогосподарського, навіть для літакобудування, але залишилася країною аграрною. І лише в результаті рішучої індустріалізації колишній Радянський Союз у першій половині XX ст. став країною індустріальною. Після Другої світової війни, з крахом системи колоніалізму, проблеми індустріального розвитку постали перед багатьма країнами. Ці процеси тривають і в наш час, хоча розвинуті країни вже відкрили нову стадію цивілізації — постіндустріальну. Отже, перехід на нову стадію цивілізації, у даному випадку на індустріальну, це не одноразовий акт, а довга історія, коли все нові групи країн стають на шлях індустріального розвитку, коли окремі з них домагаються створення промислового сектору економіки як домінуючого і перетворюються з переважно аграрних у головним чином індустріальні країни. Усе це доводить, що стадіальний характер мають кризи як світові, так і в окремих країнах, які забезпечують становлення індустріального способу виробництва.

Стадіальний характер сучасної кризи пов'язаний з переходом людства від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізації, становленням інформаційного технологічного способу виробництва, якісно нової форми власності — власності на знання, тобто інтелектуальної власності, а також з істотною зміною становища людини на виробництві й у суспільстві, що дістає прояву переході від людини економічної до людини творчої, тощо. Це визнають відомі автори. О. Пороховський пише: «Сучасна криза має системний характер, що кидає виклик як цілому світоустрою, так і окремим національним економічним моделям»³.

Загрози, які несе з собою ця криза, зумовили необхідність проведення в листопаді 2008 р. саміту «Групи 20» наймогутніших країн світу, на якому була прийнята Декларація про фінансові ринки і світову економіку, де було розкрито причини кризи і визначено спільні заходи щодо подолання її наслідків.

Глибина і наслідки кризи визначаються ступенем соціально-економічного розвитку країни чи групи країн. Розвинуті країни, використовуючи досягнення п'ятого циклу, зосереджують зусилля на становленні нового технологічного і укладу, на зміцненні і розвитку інформаційного технологічного способу виробництва.

Водночас нинішня фінансово-економічна криза, зберігаючи основні загальні риси, характеризується для економіки і суспільства України серйозними особливостями. Проте визначити ці особливості й розкрити природу кризи в Україні виявилось складною справою. Так, *по-перше*, одні автори досить безпелічно визначають її як «класичну кризу надвиробництва»⁴. Теорія криз і малих циклів розроблена К. Марксом. Але автор розуміє, що сучасна криза не вкладається у ці рамки. Тому аналізує «довгі хвилі» М. Кондратьєва і доходить висновку, що в сучасній кризі поєднуються малий і великий цикли, що це — глобальна криза, пов'язана із становленням шостого технологічного укладу. Отже, це нова, велика, стадіальна криза, пов'язана з розвитком не лише шостого укладу, але й нового інформаційного технологічного способу виробництва. Низький рівень доходів, що й зумовлює обмеження попиту, пояснюється рівнем виробництва. Незважаючи на економічне зростання 2000–2007 рр., Україна ще не досягла рівня 1990 р., а сучасна криза знову її відкинула назад. Наша країна входить до числа трьох держав Європи з найнижчим показником ВВП на душу населення. За цієї ситуації термін «надвиробництво» формально правильний, але фактично він не відповідає нашим реаліям, для них точнішим є «недовиробництво». Більше того, він орієнтує не на розвиток виробництва, а на підвищення доходів, хоча джерелом зростання доходів є виробництво.

Друга група авторів, у тому числі й экс-міністр фінансів В. Пинзеник, вважають нашу кризу кризою надспоживання, тобто коли споживання перевищує реальні можливості за рахунок надмірного споживчого імпорту, перевантаженості бюджету соціальними зобов'язаннями. Усе це дістає прояв у дефіциті бюджету, торговельному й платіжному балансах. З цим трактуванням причини кризи не можна погодитись. Наша криза є однією з форм світової кризи, і її причини пов'язані з виробництвом, фінансами. Що стосується так званого надспоживання, то це особливість нашої кризи, яка її загострює. До того ж є суперечність між надспоживанням і низьким рівнем життя населення. Напевно, точніше буде говорити про невідповідність між виробництвом і споживанням. Таке визначення орієнтує державу не лише на подолання нерівності в доходах, а й на зростання виробництва, його ефективності, що може усунути надмірний імпорт предметів споживання, збільшити бюджет, подолати від'ємне сальдо торговельного і платіжного балансів, забезпечити відповідність між виробництвом і споживанням.

Досвід економічної науки показує, що суперечність між виробництвом і споживанням є важливою формою прояву основної суперечності, але це не дозволяє трактувати її як самостійну причину економічної кризи. Хочуть того автори чи ні, але вони опиняються на позиції «теорії» недоспоживання, відповідно

³ Пороховський О.А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку //Економічна теорія. — № 1. — 2009. — С. 11.

⁴ Див.: Ингульский В. Глобальный гамбит //Еженедельник «2000». — № 43. — 2009. — С. А5.

до якої суперечність між виробництвом і споживанням сама по собі породжує кризу. Ця «теорія» має велику історію (її відстоювали Ж. Сімонді, Р. Люксембург, К. Каутський, які доводили, що недоспоживання є безпосередньою причиною криз). Услід за ними цей автор пише, що «вся вироблена продукція за певний період не може бути куплена споживачами, тому що їхній платоспроможний попит відстає від сумарної пропозиції товарів». І хоча він визнає спрощеність цього підходу, оскільки не враховує «інвестиційний попит капіталістів і внесок державного сектору», проте вважає, що «сутність від цього не змінюється»⁵. Але насправді змінюється, та ще й як. Адже обмеженість доходів вартістю робочої сили — постійне явище, що визначає постійне недоспоживання. А це мало б зробити кризи постійними, а не періодичними. До того ж низький рівень споживання населення існував і до капіталізму, а кризи надвиробництва з'явилися з утвердженням капіталістичного виробництва.

Сбме виробництво, як ми глибоко переконані, визначає сутність нашої кризи: недостатній рівень розвитку економіки, недосконалість її структура (переважання сировинного виробництва), технологічне відставання на цілу епоху, висока спрацьованість устаткування та, як наслідок, низькі ефективність і конкурентоспроможність ось основні причини, що створили умови для широкого прояву і наявності особливо негативних наслідків світової кризи в українській економіці. Про глибину падіння нашої економіки говорять такі дані: індекс промислового виробництва у січні-травні 2009 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року знизився до 68,1 %, обсяги будівництва до 44,2 %, експорту до 55,9 %, імпорту товарів до 48 %. Економічний спад виявився найбільшим серед країн СНД та Європи.

Друге трактування сучасної кризи полягає в тому, що вона визначається як поєднання малого та великого циклів. Головна нині криза довгохвильова, зумовлена вичерпаністю інноваційної бази⁶. Навіть ті автори, що трактують сучасну кризу як «класичну кризу надвиробництва», приділяють значну увагу довгій хвилі. На жаль, вони дають їй суперечливу характеристику: механізм цих циклів (тобто великих) двоїтий: з одного боку, їх причиною є вплив накопичуваних дисбалансів у капіталістичній економіці внаслідок класової суперечності між працею і капіталом, а з другого циклічність зумовлена поступовим формуванням нового укладу економіки, насамперед розвитком засобів виробництва⁷. За логікою автора виходить, що криза надвиробництва пов'язана із загостренням суперечностей у системі виробничих відносин, а «великі цикли», поряд з поглибленням суперечностей між працею і капіталом, проявляються у формуванні нового технологічного укладу, тобто у змінах продуктивних сил.

Причина такої непослідовності та однобічності в характеристиці двох типів криз і зумовлених ними циклів полягає в тому, що розкрита К. Марксом основна суперечність капіталізму між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним привласненням як причина криз у першому випадку обмежується суперечностями приватного привласнення, тобто сферою виробничих відносин, а в другому цей аспект пов'язується, хоч і недостатньо обґрунтовано, із змінами у продуктивних силах. На нашу думку, це серйозна вада в методології дослідження криз. Виходить, що вони мають різну структуру, тобто різномірні, а це неминуче позначається на їх аналізі. Якщо, на думку В. Ингульського, сучасна криза — це класична криза надвиробництва, то що означає велика криза і великий цикл, яке їх співвідношення з малою кризою і циклом? На ці запитання у нього відповіді немає. Для подолання однобічності в трактуванні криз, виявлення їхньої реальної структури необхідне розкриття діалектики продуктивних сил і виробничих відносин, матеріально-технологічних і соціально-економічних складових у процесі криз та циклів їх проходження. Це дуже важливий методологічний принцип пізнання зазначених процесів.

Третє трактування сучасної кризи теж будується на поєднанні великого і малого циклів. Проте М. Згуровський характеризує такі масштаби і глибину змін в економіці та суспільстві, що за своїм змістом істотно відрізняються від довгохвильових криз. Він пише, що в їх основі «фундаментальні економічні перетворення, глобальний перерозподіл власності та подальша переконафігурація світу з виникненням нових центрів влади»⁸. Як уже зазначалося, такі глибокі зміни виходять за межі великого циклу, тобто становлення нового технологічного укладу. Сучасна криза, як це було доведено, є стадіальною. Такий підхід має пряме відношення і до характеристики кризи в Україні. Оскільки вона перебуває на індустріальній стадії, її основу становлять третій і четвертий технологічні уклади, притаманні даній епосі. Криза надвиробництва долається оновленням основного капіталу. Але разом з тим у нас є підприємства п'ятого технологічного укладу. Тому вихід з кризи забезпечується впровадженням високих індустріальних технологій. Поряд з такою технологією дуже важливо швидко оволодіти технологією п'ятого технологічного укладу, тобто мікроелектронікою, комп'ютерними та інформаційно-комунікаційними технологіями, Інтернетом, мобільним зв'язком тощо. Інакше кажучи, при виході з кризи, а тим більше після виходу, економічна політика держави має поєднувати високі індустріальні технології з інформаційно-комунікаційними технологіями постіндустріальної епохи.

Конкретно-історичний підхід до аналізу сучасної кризи дає змогу не лише обґрунтувати економічну політику нашої держави, але й розкрити тенденції у розвитку криз і зумовлених ними циклів, визначити зміни в їх тривалості та структурі. Кризи й цикли не є чимось незмінним, раз і назавжди даним. Навпаки, як показують дані таблиці, з розвитком науково-технічного прогресу змінюються структура і тривалість циклів (табл. 1.1).

⁵ Див.: там же.

⁶ Ингульський В. Знач. праця, С. А5.

⁷ Пасхавер О. Ура, ми на «дні»? //Дзеркало тижня від 23 травня 2009 р. — С. 7.

⁸ Згуровський М. Болісне одужання через кризу //Дзеркало тижня від 13 грудня 2008 р. — С. 8.

Відтворювальні цикли в економіці США (у середньому, всі цикли мирного часу)

Календарні дати циклу	Падіння (від вищої точки до нижчої)	Піднесення (від нижчої точки до вищої)	Тривалість циклу	
			від нижчої до нижчої точки	від верхньої до верхньої точки
1854-2006 (27 циклів)	18	33	51	52
1854-1919 (14 циклів)	22	24	46	47
1919-1945 (5 циклів)	20	26	46	45
1945-2001 (8 циклів)	10	52	63	63

Джерело: Statistical Abstract of the United States. 2004–2005, p. 503; 2009, p. 503 (Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dev.nber.oig>.

З таблиці видно, що кризи й зумовлені ними цикли неминуче явище, вони об'єктивно і закономірно повторюються. За період з 1854 по 2006 р. їх було 27. Під впливом істотних змін у техніці й технології, особливо у другій половині ХХ ст., змінювались і циклічність розвитку, і тривалість, і структура циклів. За 1945–2001 рр. мали місце 8 циклів, але час падіння (від вищої точки до нижчої) становив 10 місяців, тобто був удвічі меншим, ніж у попередні періоди. Зате час піднесення становив 52 місяці, тобто у 5 разів перевищував час падіння. У результаті тривалість циклу зросла до 63 місяців проти 46 у попередні періоди. Це істотне збільшення всього циклу і, перш за все, часу піднесення економіки. Що зумовило ці зрушення?

Як відомо, на перших етапах індустріального розвитку НТП відбувався повільно, тому й оновлення основного капіталу здійснювалося невисокими темпами. Це визначало велику тривалість циклу. Але в міру прискорення НТП вдавалося скоріше переоснащувати виробництво, що скорочувало тривалість циклу. 312 років він зменшився до 6. Розгортання науково-технологічної революції в другій половині ХХ ст. значно прискорило НТП, скоротило строки оновлення техніки й технології і в цілому процес її відтворення. Це привело до того, що в останні десятиліття замість зменшення тривалості циклів відбувається їх збільшення.

Ще виразнішими виявляються зміни, які відбуваються у ХХІ ст. Так, пік ділової активності був у березні 2001 р., а найнижча точка падіння припала на листопад 2001 р. Тому піднесення від цієї точки до грудня 2007 р., коли був досягнутий останній пік активності, тривав 73 місяці, а тривалість циклу від вищої точки до останнього піку (березень 2001 р. грудень 2007 р.) становила 81 місяць⁹. Це означає, що тенденція зростання тривалості циклу продовжується, а головною умовою даного процесу є збільшення часу піднесення економіки.

Таку зміну в практиці циклічного розвитку важко переоцінити. Вона свідчить про те, що нова економіка і притаманний їй якісно новий фактор виробництва — інформація і знання вносять принципово нове в закономірності її розвитку. Якщо раніше аксіомою була спадна ефективність господарської діяльності, то новий, інформаційний, економіці притаманна їй зростаюча ефективність. Ця тенденція дістає прояв у ряді галузей господарювання і, насамперед, у змінах тривалості та структури циклу.

Складним є також питання про тривалість сучасної кризи. Окремі автори, спираючись на аналіз довгих хвиль, досить категорично стверджують, що світова криза триватиме до 2015 р.¹⁰ Якщо виходити з формальної логіки, то сучасна криза за своєю складністю перевищує всі відомі кризи індустріальної доби. За цих умов вона мала б бути найдовшою. Такий прогноз викликає не лише сумнів, а й заперечення. Його слабка сторона полягає в тому, що він екстраполює характер минулих циклів на сучасну епоху, ігнорує конкретно-історичний підхід до цього складного явища, яке змінюється. Але ми вже показали, що глибоку якісну зміну структури самого циклу не враховувати не можна.

До речі, зміни притаманні не лише малим, але й великим циклам, довгим хвилям. За деякими розрахунками, тривалість великих циклів між стартами становлення технологічних укладів зменшилася з 63 років між першим і другим укладами до 39 років між четвертим і п'ятим циклами. Це ще один доказ того, що науково-технічний прогрес прискорюється і час домінування циклів зменшується. На цій підставі відомим автором зроблено висновок, що в сучасну епоху «... найбільш значущими стають довгі хвилі економічної кон'юнктури, динаміка яких пов'язана з життєвими циклами технологічних укладів... вони поступово набувають вирішального домінуючого впливу на характер економічної динаміки»¹¹. Інші автори зазначають, що наша криза — типова криза надвиробництва, яка відбувається кожні 7–10 років і триває в середньому чотири квартали¹².

Отже, діапазон коливань прогнозів щодо тривалості кризи великий від 1 до 5–6 років. Ті автори, які спираються на традиційний хід довгої хвилі, роблять висновок про довготривалість кризи і циклу; інші ж, які спираються на конкретно-історичний підхід і враховують структуру економіки країни, обмежуються річним строком тривалості кризи. До того ж цей висновок підтверджується і прогнозами. Так, Інститут економічних

⁹ Див.: Statistical Abstract of the United States. 2009, p. 503.

¹⁰ Див.: Кобяков А. Мировой кризис продлится до 2015 года //КП Украина від 4 лютого 2009 р. — С. 8; Кризис будет еще 5 лет //Сегодня від 10 лютого 2009 р. — С. 3.

¹¹ Див.: Пасхавер О. Знач. праця.

¹² Див.: там же.

досліджень і політичних консультацій у березні 2009 р. провів розрахунки для української економіки, а в Маю і потім у серпні здійснив їх повторно. У трьох версіях загальний результат один: у 2009 р. відбувся спад виробництва, а в 2010 р. передбачається його зростання. Статистика показує, що в багатьох розвинутих країнах відбувається відновлення економічного зростання. Проте, на жаль, в Україні ці процеси поки що мало виразні. До того ж істотний спад означає, що наслідки кризи ми відчуватимемо ще довго. Адже ще напередодні кризи обсяги ВВП в Україні становили трохи більше 80 % рівня 1990 р. І це в той час, коли всі сусіди не лише досягли, але й перевершили вихідний рівень. Значний спад виробництва у 2008–2009 рр. відкинув нас більш як до 2/3 рівня 1990 р. На думку деяких фахівців, ми досягнемо рівня 1990 р. наприкінці другого десятиріччя XXI ст. Усе це загострює ситуацію і вимагає прискорення науково-технологічного оновлення виробництва, глибоких структурних зрушень в економіці, переходу на інноваційний тип розвитку.

1.2.2. Сучасна фінансова криза та її зв'язок з економічною кризою

Сучасне виробництво, як матеріальне, так і нематеріальне, виступає у вартісній, грошовій формі. Але поряд з грошима, грошовою системою діють фінанси, кредит, цінні папери. Відповідно до цього мають місце грошовий ринок і ринок капіталів, фінансовий ринок і ринок цінних паперів, фондовий ринок тощо. Існування такої багатоманітності вартісних форм визначається виробництвом, яке створює додаткову вартість, а в масштабах суспільства ВВП, який є матеріальною основою емісії грошей, стабільності їхньої купівельної спроможності, джерелом нагромадження капіталів, зростання державного бюджету, розвитку кредитних відносин, збільшення кількості акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також широкої торгівлі ними на фондовому ринку.

Ступінь розвитку економіки країн визначає структуру вартісної форми, співвідношення між її складовими. Разом з тим вартісна форма економіки у всій багатоманітності її проявів у процесі розвитку набуває певної самостійності і вся в цілому, і кожна її форма окремо. Усе це зумовлює не лише можливість, а й реальність диспропорцій: між системою виробництва і грошово-фінансовою системою, між структурними елементами цих систем, між формами вартісних відносин тощо. До того ж, ці пропорції не статичні, а динамічні, вони весь час змінюються. А якщо врахувати, що змінюється, насамперед, виробництво, то забезпечення відповідності йому вартісних форм ще більше ускладнюється.

У індустріальну епоху панують матеріальне виробництво, фізична праця, що дозволяє усереднювати її затрати і визначати вартість товарів. Грошово-фінансова система спирається на вартість, яка є основою встановлення і підтримання відтворювальних пропорцій. У постіндустріальну добу панівною стає сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. Так, у США в цій сфері створюється 79 % ВВП, а в матеріальному виробництві (потужна промисловість і розвинуте сільське господарство) лише 21 %. Це означає, що результатом виробництва є не стільки матеріальні речі — товари, скільки послуги, зростаюча частина яких має нематеріальний характер. Цим зумовлено те, що не затрати праці, не вартість, а спроможність задовольняти потреби людей, тобто корисність, дедалі більше стає основою ціноутворення¹³.

Поширенню і утвердженню даного принципу ціноутворення сприяють інтелектуалізація виробництва і праці, зростання питомої ваги розумової, особливо творчої, праці. Усе це збільшує різноманітність видів праці, їх непорівнянність. За цих умов корисність та результат праці досить чітко характеризують її доцільність, спрямованість на задоволення потреб людини, суспільства. Те саме спостерігаємо в грошах. За концепцією А. А. Чухна, відбувся перехід від грошей-товару, якими було золото, до грошей-капіталу, форми його руху¹⁴. Внаслідок цього валютний курс, який визначався на основі золотого паритету, тобто співвідношення вмісту золота в грошових одиницях, тепер став «плаваючим», тобто визначається на основі купівельної спроможності грошей, попиту і пропозиції. Поширення в ціноутворенні принципу «від вартості до корисності» і «плаваючого» валютного курсу — це вираження закономірного руху економіки від простого до складного. Але корисність як основа ціноутворення і «плаваючий» валютний курс, будучи вираженням прогресу, не мають такої кількісної визначеності, як вартість чи золотий паритет. Виникла нова ситуація: замість посилення жорсткого зв'язку «вартість гроші, фінанси», корисність послаблює його, допускає відхилення. Те саме маємо з грошима-капіталом, «плаваючим» валютним курсом.

¹³Окремі автори категорично заперечують «радикальну диференціацію умов обміну матеріальних благ в індустріальну і постіндустріальну епохи», той факт, що в новій економіці «вартісні характеристики перестають бути основою мінових відносин» (Див.: Соловйова Н. Прогнозування і планування: ідеологічний конфлікт конвергенції «плану» і «ринку» в координатах постіндустріальної економіки // Економіка України. — № 10. — 2009. — С. 15). По-перше, цей автор говорить про «обмін матеріальних благ», хоча насправді в постіндустріальну епоху панівною стає сфера послуг, нематеріальне виробництво. По-друге, хоча Україна залишається на індустріальній стадії, проте і у нас дедалі зростаюча частка послуг (освіта, наука, культура і т. ін.) надається висококваліфікованою розумовою, творчою працею, яку не можна усереднити, яка все більше набуває індивідуалізованого характеру. За цих умов головними є не затрати праці, а якість, корисність послуг. Про це свідчить, наприклад, те, що в різних ВНЗ «своя» оплата навчання. І більше того, вона істотно відрізняється по факультетах. Прикрим є те, що автор, який заперечував відмінність умов обміну в індустріальну та постіндустріальну епохи, тут же стверджує, що закони ринку перестають бути оптимумом у матеріальному виробництві, зате в інформаційному секторі «виконують центральну регуляторну функцію» (Див.: там же, С. 15–16). Виходить, що закони ринку втрачають свою регулюючу роль в індустріальній ринковій економіці, але набувають її в інформаційній. Дивна позиція!

¹⁴Чухно А. А. Становлення і розвиток ринкової економіки. Твори, том 1. — К., 2006. — 509 с.

Нові умови розвитку економіки вимагали істотного удосконалення регулювання співвідношення виробництва і грошово-фінансової системи, знаходження таких форм і методів управління цими системами, які були б адекватними новим умовам суспільно-економічного розвитку і забезпечували відповідність між ними. На жаль, нічого такого не було зроблено: не розкрито зміни у розвитку виробництва і грошово-фінансової системи, не знайдено форми і методи регулювання, які відповідали б новим умовам. Унаслідок цього грошово-фінансова система, по суті, відірвалася від виробництва, що дістало прояв у величезному зростанні фіктивного капіталу, тобто цінних паперів, у нарощуванні спекулятивних процесів. Так, один з відомих авторів вважає, що «... останніми роками відбувалося прискорене відособлення фінансової системи від реальної економіки і гіпертрофовано розрослися повноваження фінансових інститутів. Фіктивний капітал, поданий у цінних паперах, що обертаються на фондовому ринку, почав у кілька разів перевищувати ВВП як передових країн, так і світу. Фінансова система стала жити нібито своїм життям, де спекуляції не мали жодного обмеження»¹⁵. Таке трактування знаходить підтвердження і конкретизацію в інших авторів. Так, відомий економіст причини кризи бачить у «... надмірно експансивній грошовій політиці ФРС США, наявності величезного дисбалансу у світовій економіці, зокрема, великому профіциті у зовнішній торгівлі Китаю, значному торговому дефіциті США, недоліках системи управління ризиками в інвестиційних банках, недосконалості регулювання фінансових ринків на національних і міжнародному рівнях»¹⁶.

Усе це дістало прояв у тому, що спекулятивні операції набули гігантських масштабів. Різноманітні фінансові інструменти з'являлися, як гриби після дощу, бурхливо зростало кредитування, особливо іпотечне, а також споживче кредитування в цілому. Цінні папери, деривативи та інші похідні фінансові інструменти, не пов'язані з реальною платоспроможністю позичальників, заповнили фінансовий ринок. Разом з надмірним борговим тягарем США вони зумовили обвал на іпотечному ринку, що викликало ланцюгову реакцію розладів у американській і світовій економіках.

У Декларації саміту «Групи 20» наголошено, що ані політики, ані відповідні державні регулюючі й контролюючі органи належним чином не враховували і не вживали заходів проти зростаючих ризиків на фінансових ринках, не аналізували фінансові інновації та їх наслідки, не проводили системних дій щодо регулювання економіки як на національному, так і на світовому рівнях.

Унаслідок цього сучасна фінансова криза набула такого масштабу і гостроти, що стала, по суті, головною загрозою. Учені-економісти розуміють, що криза фінансово-економічна, але особливо акцентують увагу на загрозах з її фінансового боку. Головний економіст МВФ О. Бленчард вважає, що сучасна криза є «найважчою за останні 60 років... яка поставила світ на межу фінансової катастрофи»¹⁷. Не випадково саміт «Групи 20» прийняв Декларацію про фінансові ринки і світову економіку. Яскравим проявом діалектики стало те, що і в цьому історичному документі на перше місце поставлено проблеми фінансового ринку. Хоча гроші, фінанси, кредит, цінні папери є грошовою, вартісною формою матеріального і нематеріального виробництва, проте у процесі розвитку вони перетворюються у потужний фактор активного зворотного впливу на нього, стимулюючи чи гальмуючи його зростання.

Безпосереднім джерелом нинішньої кризи є колапс іпотечної піраміди, збудованої під керівництвом колишнього глави Федерального резерву США Алана Грінспена. У роки правління президента Джорджа Буша ця піраміда підтримувала тонучу економіку країни: споживчі витрати, що спираються на кредит, зростали разом з об'ємами позик, що отримуються за кордоном. Очевидно, так не могло продовжуватися вічно. Піраміда звалилася, потягнувши за собою вартість нерухомості. Цінні папери, забезпечені заставами, у свою чергу, служили забезпеченням значної частини кредитів. В результаті позики були заморожені, а перед економікою замаячила перспектива глобальної депресії [1].

Але коріння лежить глибше. Не в останню чергу їх слід шукати в триумфі фінансової лібералізації впродовж останніх 30 років. Як і слід було чекати, вона привела до збільшення частоти і сили фінансових криз в США і у всьому світі. Хоча нинішня криза переплюнула всі попередні. Немає нічого дивовижного і в тому, що вузькі сектори економіки, що отримували величезні прибутки від лібералізації, закликають державу до масивної інтервенції в цілях порятунку фінансових інституцій, що рушаються, — банків, страхових компаній і т. д.

Людам, знайомим з роботою державно-капіталістичної економіки, відомо, що вона заснована на принципі, згідно якому витрати і ризики повинні бути соціалізовані, тоді як виручка приватизована. Це стосується не тільки фінансових ринків, але і всієї економіки. Економіка дуже сильно залежить від динамічного державного сектора в питаннях інновацій і розвитку. Ці чинники дуже важливі, хоч і маргіналізовані в пануючих економічних доктринах. Саме по собі це всього лише окремих випадок застосування загального принципу існування багатих і привілейованих шарів впродовж сотень років.

Відомо, що ринок часто неефективний, навіть в найвужчому економічному розумінні. Одна з причин цього полягає в тому, що при укладенні оборудок не враховуються збитки тих, хто в них не бере участі. Подібні «зовнішні ефекти» можуть досягати величезних розмірів, особливо на фінансових ринках. Передбачається, що фінансові установи повинні ризикувати і, якщо ними добре управляють, розраховувати ризики для себе, але не для інших. Системні ризики ігноруються як екстерналії (зовнішні ефекти). У результаті ціна ризикованого підприємства «занижена»: ризику завжди більше, ніж дозволила б ефективна систе-

¹⁵ Пороховський О. А. Зазнач. праця, С. 15.

¹⁶ Див.: Ослунд А. Кризис: причины и последствия. «Washington Profile», www.washprofile.org/ru/node/8204/.

¹⁷ Див.: Blanchard O. Cracks in the System (Repairing the damaged economy «Finance & Development» December, 8–10, 2008).

ма. З настанням неминучої кризи збитки перекладаються на плечі суспільства у цілковитій згоді з принципами «реального ринку».

Як вже було сказано, неефективність ринку розповсюджується на всі сфери, хоча найбільш характерний виявляється на фінансових ринках, що ми і спостерігаємо зараз [2]. Дії уряду США на початку бувальщини неефективні.

Народне обурення могло б змішати плани уряду. При політичній системі, що діє, в США громадські організації висували б свої ідеї і плани і наполягали б на тому, щоб ці плани запроваджували в життя вибрані представники. Але в США діє дуже обмежена форма демократії, в якій «функція» населення, — бути «глядачами». У людей є право кожні чотири роки робити вибір між кандидатами, чії погляди вони, як правило, не розділяють, але в іншому вони повинні залишатися пасивними і слухняними, тоді як представники двох фракцій правлячої бізнес-партії ухвалюють рішення.

Природно, суспільство рішуче противиться цьому. Згідно опитуванням, 95 % населення США вважають, що уряд повинен постійно звертати увагу на громадську думку, а 80 % вважають, що державою управляють «декілька великих інтересів, що піклуються про себе», а не про благо народу. Преса в США поступає мудро, не публікуючи таких фактів, тому, швидше за все, більшість людей вважають, що вони самотні в своїх поглядах.

Серед інформованих аналітиків не існує єдиної думки про те, чи допоможуть гроші, що виділяються, стримати хід поточної кризи. Незмінними залишаються як обставини, що привели до нього, так і радикальний недемократичний характер антиринкових систем, розроблених тими, хто проповідує чудеса ринку всім іншим.

Європа у жодному випадку не залишиться неушкодженою, це показують масштаби допомоги банкам, виданою державами впродовж останнім часом. У деяких країнах Європи (особливо в Сполученому Королівстві і Іспанії) іпотечна піраміда ще гірша, ніж в США. Є держави, які постраждають менше, як і під час попередніх криз, — йдеться про країни, що найбільш ізольованих від міжнародної фінансової системи, порушують неоліберальні правила.

Кількість банків та інших фінансових організацій, які в останні 10 років пропонували кредити на покупку житла в США, останнім часом збільшилася. Цей вид бізнесу має дуже малу прибутковість — кредитна ставка для кінцевого позичальника ненабагато перевищує вартість позикових ресурсів для банку-кредитора, тому для отримання гідного прибутку банкам доводилося добиватися великих об'ємів продажів. Кредити на житло продавали навчені менеджери через регіональні відділення банків або кредитні брокери. І ті та інші отримували оплату у вигляді комісійних від продажу і були мотивовані на збільшення продажів. Щоб добитися великих обсягів продажів, деякі банки-кредитори і їх продавці займали дуже агресивну позицію на ринку, а деякі навіть спеціалізувалися на видачі кредитів особам з низькими доходами і кредитними рейтингами. Такий вид кредитування отримав назву sub-prime-кредитування.

З багатьма позичальниками такої категорії полягали договори кредитування з низьким фіксованим рівнем кредитної ставки на перші два роки, після чого ці ставки істотно збільшувалися. Багато людей, які брали кредити на покупку житла, абсолютно не розбиралися ні у фінансах, ні у фінансових продуктах банків і не могли правильно оцінити, наскільки зростуть їх виплати через два роки. Люди також не знали, що кредитні ставки взагалі можуть істотно збільшитися (у США ставки за кредитами гнучкі і прив'язані до ставки рефінансування).

Багато банків і фінансові компанії-кредитори прагнули не тримати видані кредити на своїх балансах — вони просто перепродували їх крупнішим банкам-кредиторам. Тобто кредити проходили через них транзитом і передавалися далі, а прибуток від продажів залишався на рахунку. Тому дуже мало уваги приділялося оцінці ризиків і якості кредитів [2].

Все це відбувалося на ринку нерухомості, що ріс, коли економіка США була сильною, а процентні ставки низькими. Найбільше зростання ринок нерухомості в США продемонстрував у 2000–2005 рр. Останнім часом, проте, рівень інфляції в світі початків росту, і уряди багатьох країн стали підвищувати ставки рефінансування, після чого ціни на нерухомість перестали рости і навіть почали падати. В цей же час пільговий 2-річний період погашення у багатьох американських sub-prime-позичальників закінчився, і вони зіткнулися з істотним підвищенням платежів по кредиту. В результаті кількість неповернень по житлових кредитах значно зросла. У 2007 р. по США прокотилася безпрецедентна хвиля неповернень кредитів і вилучень банками будинків у позичальників, яка наповнила ринок будинками, виставленими на продаж, що чинило ще більший тиск на ціни на ринку нерухомості.

Ситуація продовжувала погіршуватися — в квітні 2008 р. компанія RealtyTrac опублікувала звіт по ринку нерухомості США за березень, з якого стало зрозуміло, що неповернення кредитів на житло перетворилося на повсюдне явище і досягли 234685 випадків в місяць, що на 57 % більше, ніж в березні 2007 р. Кожен 538-й власник кредитного договору на житлі не зміг повернути кредит в березні 2008 р. Згідно звіту, ціни на нерухомість продовжували знижуватися майже у всіх регіонах США.

У звичайних умовах на ринку нерухомості банки, що росте, змогли б перекрити неповернення по кредитах шляхом продажу вилученої у позичальника нерухомості, але коли ціни на нерухомість падають, цей спосіб стає неприйнятним. У даній ситуації люди продовжують втрачати свої будинки, а банки — зазнавати величезні збитки від знецінення активів.

В результаті багато американських політиків почали домовлятися з Федеральною житловою адміністрацією США про зниження розміру заборгованості для банків по кредитах на житлі на \$300 млрд. Таким

чином, тепер зрозуміло, що відбулося з американськими позичальниками і крупними кредиторами, якість активів яких стрімко погіршувалася, створюючи величезні збитки для банків.

Фінансові регулятори у всьому світі вимагають від банків і інших кредиторів резервувати певну суму грошових коштів, достатню для покриття очікуваних збитків. Бізнес кредитів на житло, як вже було згадано, є низько дохідним. Він може давати хороший прибуток при значних об'ємах продажів, але при цьому зв'язує банківський капітал, який може бути використаний для вкладення в більш прибуткові інструменти.

З роками банки знайшли спосіб прибрати цей бізнес з своїх балансів, переміщаючи кредити на житло і фінансування цього бізнесу на баланси спеціально створених для цих цілей компаній, так званих SPV (Special Purpose Vehicle). Такі SPV часто отримували фінансування, випускаючи облигації, які викупляли інші банки. Фактично SPV створювалися так, щоб ізолювати (відокремити) емітента облигацій від спонсора — банку-кредитора. Процес переміщення активів (кредитів на житлі) на баланси SPV і фінансування даних кредитів шляхом випуску облигацій отримав назву секьюритізації, а випущені для цих цілей облигації, у свою чергу, — ABS.

Активізація процесу секьюритізації підтримувалася і за допомогою страхування кредитів, послуг з підвищення ліквідності і випуску кредитних деривативів.

Однією з форм облигацій ABS є MBS [3]. Ці облигації призначені спеціально для кредитування купівлі житла і використовуються для того, щоб прибрати кредити на житло з балансу банків-кредиторів і щоб ризик неповернень по кредитах перекласти на утримувачів облигацій. Таким чином, якщо кредити на житло не будуть повернені, збитки зазнають не банки-кредитори, а утримувачі облигацій ABS (MBS).

Облигації MBS продавалися іншим банкам і інвесторам, таким як пенсійні фонди, страхові і хедж-фонди. Вони оцінювалися рейтинговими агентствами як спекулятивні, або низькоякісні (sub-prime). Sub-prime облигації є менш ліквідними в порівнянні з облигаціями інвестиційного рівня, тому їх складніше продати.

Для того, щоб підвищити рейтинги цих облигацій і продавати їх ширшому кругу інвесторів, була розроблена ще одна форма облигацій ABS — CDO. Ці папери мали особливий механізм погашення, відповідно до якого всі грошові потоки, що поступають на SPV, розділялися на декілька траншей. Кожен транш мав різні період повернення і черговість погашення (тобто транші, які повинні були виплачуватися в самому кінці, мали нижчий рейтинг і приносили збитки швидше). Наприклад, облигації з рейтингом А винні були погашатися в першу чергу, тому вважаються менш ризиковими, в порівнянні з рештою облигацій з нижчим рейтингом. Фактично CDO — це інструмент, зворотний сек'юритизації кредитів на житло.

В процесі секьюритизації американських кредитів на житлі шляхом ABS (CDO) брали участь не тільки банки США, але і найбільші світові інвестиційні банки. Частина таких облигацій знаходилася у них на балансах. Банки торгували облигаціями між собою, як торгуються корпоративні облигації на вторинному ринку.

Деякі банки створювали спеціальні інвестиційні фонди SIV (Structured Investment Vehicles). Механізм роботи SIV полягає в отриманні позикових коштів шляхом випуску короткострокових цінних паперів з низькою процентною ставкою і інвестування цих засобів в довгострокові цінні папери з вищою процентною ставкою. В результаті інвестори заробляли на різниці процентних ставок. Найчастіше ці фонди інвестували в різні види ABS.

Такі операції несли подвійний ризик. По-перше, SIV міг потерпіти збитки, якщо вартість куплених їм довгострокових облигацій опускалася нижче за вартість випущених фондом короткострокових паперів. По-друге, існував ризик ліквідності, коли фонду необхідно погашати облигації, а платежі від його інвестицій на рахунок ще не поступили. Не дивлячись на те що SIV завжди міг привернути короткострокове рефінансування по вигідних ставках, він міг опинитися і в неприємній ситуації, коли довелося б продавати довгострокові облигації на падаючому ринку.

Завдяки тому що облигації CP (commercial papers), які випускали SIV, були дуже короткостроковими, вони вважалися нізкориськовими і отримували високий кредитний рейтинг. Щоб підтримати рейтинг своїх цінних паперів, SIV зобов'язані були користуватися додатковими послугами з поліпшення ліквідності (back-stop facilities), завдання яких було запобігати рефінансуванню боргів SIV і тим самим знижувати ризики інвесторів.

У 2007 р. sub-prime-криза привела до масштабної кризи ліквідності на ринку короткострокових облигацій CP, випущених SIV. Вже на початку вересня 2007 р. ці облигації стали абсолютно неліквідними, навіть ті, які були ніяк не пов'язані з кредитами на покупку житла. Фонди не змогли продати свої довгострокові облигації на падаючому ринку. Багато SIV зазнали колосальні збитки. Наприклад, SIV, який був створений відомим хедж-фондом Cheyne Capital, втратив 12 млрд. фунтів стерлінгів. Деякі SIV отримали допомогу від своїх банків-спонсорів. Наприклад, Citybank заявив про переміщення своїх SIV на баланс банку. У листопаді 2007 р. HSBC надав своїм SIV підтримку у розмірі \$35 млрд.

У міру збільшення випадків дефолтів на кредитному sub-prime-ринку США банки, які були пов'язані з облигаціями ABS і фондами SIV, оцінювали свої збитки [4]. При цьому із-за високої волатильності ринків ніхто не міг спрогнозувати точний розмір поточних і майбутніх збитків. Виникла невизначеність на ринку привела до переоцінки сприйняття ризиків, в результаті вартість всіх цінних паперів в світі стала зменшуватися.

Правила фінансового обліку для банків припускали оцінку активів і зобов'язань банків за ринковою вартістю. У поточних ринкових умовах покупців на інструменти ABS і CDO не було. Тому їх вартість стала рівна нулю. Це означало, що банки повинні були списати мільярдні суми у вигляді збитків. Після цього стандарти фінансового обліку для банків були визнані недосконалими, оскільки із-за них фінансовим довелось показувати величезні збитки.

Міжнародні банки, будучи невпевненими в сумі майбутніх збитків від операцій з ABS (CDO) на ринку, стали притримувати гроші, призначені для кредитування інших банків на міжбанківському ринку. А деякі при цьому все ще намагалися рефінансувати свої SIV.

В результаті цих подій у вересні 2007 р. міжбанківський ринок кредитування Великобританії і зовсім вичерпався, а ставка LIBOR піднялася вище за рівень 6,7975 %, що привело до колапсу британського банку Northern. Він опинився не в змозі рефінансувати свої короткострокові позики.

Після цього світовим центральним банкам довелося вливати великі суми грошових коштів в міжбанківський ринок, щоб хоч якось збільшити кредитну ліквідність. Додатково в США була істотно понижена ставка рефінансування в спробі підтримати економіку і ринок нерухомості і запобігти рецесії.

Починаючи з літа 2007 р. інвестиційні банки, які в більшості своїй були пов'язані з ABS і SIV, продовжували показувати величезні збитки. 6 червня 2008 р. агентство Bloomberg оцінило збитки міжнародних банків з початку 2007 р. у \$387 млрд.

Протягом 2007 року вартість акцій інвестиційних банків весь час падала, а підвишена оцінка ризиків ще більше їх знецінювала. Багато фінансових інститутів відреагували на ситуацію, що склалася, випуском додаткового акціонерного капіталу у формі привілейованих акцій, який призначався для посилення балансів і підвищення ліквідності. Але на тлі падаючого ринку дані заходи не приносили ніякого позитивного результату для інвесторів, що вкладали гроші в дані акції і теж потерпіли невдачу.

Рейтингові агентства були жорстко розкритиковані за підходи до оцінки ABS (CDO), оскільки присвоєний цим інструментам рейтинг AAA не був пов'язаний з ризиком дефолту. Критика була сфокусована на недоліку розуміння рейтинговими агентствами природи описаних вище цінних паперів, що привело до неправильного застосування кредитними фахівцями інструментів оцінки. Рейтингові агентства були також звинувачені в сповільненій реакції на пониження рейтингів на падаючих кредитних ринках.

Події, що почалися ще в 2007 р., дали старт масштабній світовій фінансовій кризі. Сьогодні жоден з фахівців фінансового ринку не ризикне прогнозувати, що буде завтра. Неповорнення по кредитах на покупку житла в США продовжуються. Було видано дуже багато таких кредитів, при цьому в країні підвищився рівень інфляції, а позичальники багатше не стали.

Сьогодні ми відчуваємо вплив світової фінансової кризи і в Україні. Наші банки тісно співробітничують з міжнародним кредитним ринком, тому вже відчули на собі ефект відсутності ліквідності. Оцінка ризиків, що різко підвищилася, інвесторами привела до падіння вартості українських компаній з іноземними інвестиціями. Спостерігається відплив інвестиційного капіталу, відсутність фінансування підприємств і зниження споживчого кредитного попиту. У такій ситуації доходи від продажів і прибутку багатьох українських підприємств скорочуються. Тому не варто перецікувати погані часи і сподіватися на краще, необхідно вчитися працювати в умовах, що змінилися.

Говорять, що благими намірами вимощена дорога в пекло. Дану істину підтверджує історія зльоту і падіння двох найбільших в США іпотечних агентств — Federal National Mortgage Association (Федеральна національна іпотечна асоціація) і Federal Home Loan Mortgage Corporation (Федеральна корпорація по житлових кредитах), відоміших як Fannie Mae і Freddie Mac. Обидва агентства було створено державою з благою метою — зробити вартість кредитів на житлі дешевше за оренду і тим самим стимулювати покупку житла в США. У результаті, обидві установи виявилися каталізаторами американської іпотечної кризи, наслідки якої відчуваються у всьому світі. Українська історія цих агентств корисна хоч би тому, що Державна іпотечна установа створена за зразком даних компаній і декларує ту ж мету — доступні кредити на житло для населення. І той же засіб досягнення мети — фінансування іпотеки шляхом випуску іпотечних облігацій. Fannie Mae і Freddie Mac — це американський варіант вирішення житлової проблеми, який Україна поки тільки починає використовувати на практиці, не маючи попереднього досвіду. У СРСР квартири отримували за вислугу років, по черзі і т. д., про ринок іпотеки говорити не доводилося. Американські чиновники вважали, що краще дати людині можливість купити квартиру у борг зараз, а не чекати її отримання роками. Справедливості ради слід відмітити, що обидві системи забезпечення населення житлом потерпіли крах: радянська — з розпадом СРСР, американська — з початком іпотечної кризи, що примусила банки виселяти американців на вулицю, а їх будинки продавати за безцінь.

Агентство Fannie Mae було створено в далекому 1938 р., коли багато американців не могли купити житло. Банки ради були б позичати громадянам гроші, але багато фінансових установ не мали достатніх засобів на розвиток іпотечного кредитування. Створене державою агентство не стало відразу ж роздавати гроша направо і наліво. Йому дозволялося фінансувати тільки ті кредити, які були застраховані Федеральним агентством по нерухомості, іншою урядовою структурою, по функціях схожою на наше Міністерство регіонального розвитку і будівництва.

Дана обережність з часом показала зайвою. Більш того, держава вирішила приватизувати іпотечну асоціацію. У 1968 р., через 30 років після свого заснування, Fannie Mae з державного агентства перетворилося на акціонерне суспільство і істотно розширило сферу кредитування, не обмежуючись наданням лише тих позик, які були застраховані державою. Тоді здавалося, що зміну політики діяльності агентства збільшить кількість громадян, які зможуть поліпшити свої житлові умови. Тільки тепер експерти приходять до розуміння, що в роботі з іпотечними цінними паперами обережність важливіша за об'єми і суми.

Примітно, що в 1968 р. Конгрес США визнав, що приватна компанія Fannie Mae, що з'явилася на ринку, є монополістом, а це не відповідає принципам ринкової конкуренції. У результаті, в 1970 р. на ринку з'явилося ще одне іпотечне агентство — Freddie Mac.

Кредити, які видавалися за державними програмами, були набагато доступні, чим нинішні іпотечні пропозиції українських банків. Мінімальний внесок — 3 %, а іноді і зовсім без першого внеску. Термін кредиту — до 40 років, чого не пропонує на сьогоднішній день жоден наш банк. Процентні ставки — 6–7% в

рік. По таких параметрах покупка квартири вартістю \$100 тис. виліється в \$300–350 щомісячного платежу, тоді як в українському банку такий кредит коштуватиме близько \$1 тис. в місяць. Тобто кредит виявився дешевшим за оренду. Не варто дивуватися, що в такій ситуації багато громадян узяли іпотечні кредити, маючи середню зарплату на рівні \$2–3 тис. в місяць.

Практика продажу цінних паперів під заставу іпотечних кредитів довгий час здавалася наднадійною [5]. Адже папери були гарантовані квартирами і будинками. А що може бути більш ліквідною заставою в умовах, коли нерухомість постійно дорожчає? Випадки, коли люди середнього достатку купували будинок в борг, а потім успішно його перепродували подорожче, стали, так би мовити, класикою жанру. А самі іпотечні облігації Fannie May і Freddie Mac, були настільки популярними, що їх набували не тільки американські банки, але і центробанки Європи, Китаю і Росії.

Проте доступність кредитів для простих громадян виявилася міною сповільненої дії. Все частіше і частіше кредити видавалися без першого внеску, а одержувачами ставали не тільки люди середнього класу, але і найбільш вразливі верстви населення. До певного часу це не приводило до кризи платежів, адже попит на нерухомість викликав зростання цін. І навіть бідний клієнт міг легко погасити кредит, достроково продавши будинок або квартиру, що подорожчала за два-три роки.

Freddie Mac і Fannie May, безумовно, були лідерами по випуску іпотечних облігацій. Якщо в 2003 р. на папери, випущені цими агентствами, доводилося 25 % ринку іпотеки США, то в 2007 р. — вже 45 %. До початку 2008 р., коли про проблеми в агентствах почали повідомляти ЗМІ, їх сукупні боргові зобов'язання склали \$5,4 трлн. До кінця ж другого кварталу 2008 р. з'ясувалося, що кількість клієнтів, які не можуть повернути свої житлові кредити, настільки велика, що це загрожує фінансовому стану агентств. 9,2 % кредитів виявилися простроченими або визнаними дефолтами, що стало найвищим рівнем «проблемки» в США за останні 50 років.

В історії США і раніше були періоди, коли частка прострочених кредитів збільшувалася, але проблеми вдавалося вирішувати. У 2008 р. же все фактично завершилося масштабною кризою. Саме тому у багатьох американців з'явилася підозра, що проблема не тільки в тих клієнтах, які не змогли платити по кредитах, але і в самій системі кредитування. Так, кандидат в президенти США Джон Маккейн на одному з своїх виступів говорив: «Вони (Fannie May і Freddie Mac.) спочатку були задумані для того, щоб люди з середніми доходами могли отримати доступну іпотечну позику для покупки будинку, але все перетворилося на цю розгалужену, масовану бюрократію, наповнену корупцією, зв'язками по знайомству, особливими інтересами, лобістами і зв'язками з конгресом».

У Маккейна були підстави для подібних заяв. У Маю 2008 р. причинами падіння прибутковості іпотечних цінних паперів зацікавилася Федеральна прокуратура США. Була сформована робоча група з 15 чоловік, в яку увійшли заступник генерального прокурора США Джонатан Грін, представники ФБР, поштової служби США, Секретної служби міністерства фінансів США, банківського департаменту штату Нью-Йорк і Федеральній корпорації страхування депозитів. Слідчі підозрювали, що іпотечні брокери могли здійснювати шахрайські операції з цінними паперами, у тому числі і з паперами Fannie May і Freddie Mac. Чим завершилося дане розслідування, широкої громадськості так і не повідомили. Втім, сам факт проведення розслідування опинилося достатньо для підозри керівників агентств в порушеннях.

У вересні 2008 р. інвестори Fannie May подали позови проти його чотирьох колишніх топ-менеджерів — голови ради директорів Fannie May Стівена Ешлі, генерального директора Деніела Мадда, фінансового директора Стівена Суода і комерційного директора Роберта Льовіна. На думку позивачів, керівники Fannie May підроблювали фінансову звітність, щоб приховати реальні збитки агентства. Один з передбачуваних мотивів — бажання представити компанію прибутковою. В цьому випадку акціонери зобов'язані заплатити топ-менеджерам «тринадцяту зарплату», частку від річного прибутку. За повідомленнями агентства Reuter, Деніел Мадд на своєму посту запрацював за 2006 р. \$14 млн., а за 2007 р. — \$12 млн., Роберт Льовін за 2006–2007 рр. отримав \$17,9 млн., Стівена Суод в 2007 р. — \$4,8 млн., а Стівен Ешлі в 2007 р. — \$500 тис.

Ще в липні 2008 р. міністр фінансів Генрі Полсон заявляв телеканалу NBC, що у властей США поки немає планів за поданням Fannie May і Freddie Mac засобів на поповнення капіталу [6]. Мінфін тоді розглядав можливість надання кредитів даним компаніям або покупки невеликих пакетів їх акцій. Проте збитки агентств збільшувалися катастрофічними темпами. За II квартал поточного року збитки Fannie May склали \$2,3 млрд, а Freddie Mac — \$821 млн. З II кварталу 2007 р. до II кварталу 2008 р. агентства втратили близько \$14 млрд. Те, що відбувається збільшило ризики не тільки для самих компаній, але і для економіки США в цілому. При загальному об'ємі ринку іпотечних кредитів в США в \$12 трлн. загальна сума кредитів, виданих за кошти, залучені Fannie May і Freddie Mac, склали \$5,2 трлн. Тому у вересні 2008 року міністерство фінансів США офіційно оголосило про націоналізацію обох агентств, що більшість аналітиків тлумачили як фактичне оголошення банкрутства. Керівники агентств були звільнені, уряд США узяв на себе зобов'язання по паперах компаній, але при цьому виплата дивідендів була відмінена до кінця 2009 р. До цього ж терміну в агентствах зберігатиметься державне управління.

Націоналізація агентств була для уряду США питанням збереження престижу, адже ці компанії були свого часу створені державою. Розорення Fannie May і Freddie Mac означало б невиконання зобов'язань по їх іпотечних облігаціях, що могло викликати небажані розмови про вірогідність настання дефолта США. Тепер по іпотечних облігаціях Fannie May і Freddie Mac відповідатиме міністерство фінансів США. При цьому заявлялося, що власті США мають намір надати агентствам додатковий капітал у розмірі \$200 млрд.

Багато хто вважає, що рішення американців роздавати іпотечні кредити без першого внеску і якісного відбору позичальників було безумством. Але в США така політика мала не економічне, а суспільне обґрун-

тування. «Добре, що наша країна заохочує домоволодіння. З цієї причини, зокрема, у нас менше конфліктів між етнічними групами, чим в інших країнах», — сказав в інтерв'ю «The Wall Street Journal» професор економіки Іельського університету Роберт Шиллер.

Крах подібної політики після націоналізації двох іпотечних агентств став причиною не тільки критики в адресу США, але і цілком резонних сумнівів експертів в універсальності ринкової моделі економіки, яку проповідують американські економісти. Багато років американці радили всім країнам — не варто державі втручатися в приватний бізнес, а слабкі компанії і банки повинні вмирати самі. У результаті, самі порадиники поступили з точністю до навпаки. «Уолл-стріт перетворився на Червону площу», — заявив з приводу націоналізації прем'єр-міністр Люксембурга Жан-Клод Юнкер. Не тільки він тепер критично дивиться на американську модель економіки. Європейські політики теж критикують США і готові створити нову модель розвитку — регульований капіталізм. З такою ідеєю виступив недавно президент Франції Ніколя Саркозі. Судячи з усього, його підтримують і лідери інших європейських країн. Отже дешевих іпотечних кредитів без першого внеску американцям, схоже, в осяжному майбутньому не мабуть.

Як показали дослідження [6], глобальні фінансові «міхури» надували 25 політиків і банкірів, а допомагали споживачі. В рамках цього дослідження газета Guardian склала список винуватців нинішньої фінансової кризи, до якої увійшли оракул ринкового капіталізму Алан Грінспен, два президенти США — Білл Клінтон і Джордж Буш, прем'єр-міністр Великобританії Гордон Браун, а також представники Конгресу США і ряд видних фінансистів. Експерти, втім, вважають, що коло головних винуватців набагато ширше.

Англійське видання наполягає, що криза, що уразила світову економіку, насправді спровокована людьми, які через положення і обов'язки в державному апараті або завдяки авторитету в політичних і фінансових кругах могли б ефективно їй протидіяти. «Маєстро» або «оракул» ринкового капіталізму, як часто називали колишній голову Федеральної резервної системи США Алана Грінспена, числиться в цьому списку на першому місці. Саме він дозволив рости іпотечному міхуру, підтримуючи низьку процентну ставку і протидіючи пропозиціям підсилити регулювання іпотечних кредитів. Він же сприяв широкому розповсюдженню високо-ризикових кредитів і не менш старанному насадженню так званих деривативів, або похідних фінансових інструментів. Ринок останніх в 2002 році склав 100 трлн. дол., а через п'ять років вже досяг 500 трлн. дол.

При президентові США Білі Клінтоні були прийняті ряд законів, що полегшує отримання іпотечних позик, а при Джорджі Буші масштаби подібного кредитування ще більш зросли. Все це відкрило доступ до іпотечних кредитів тим, кого в американських фінансових кругах називають пінья. Подібний термін — насправді аббревіатура, розшифровується як «люди без доходів і роботи».

У список людей, що несуть відповідальність за кризу, увійшли також видні американські законодавці, в обов'язки яких входив контроль над фінансовою сферою. У їх числі сенатори Крістофер Додд і Філ Грем. Несуть відповідальність і керівники найбільших американських і британських банків і страхових компаній — American International Group Inc., Goldman Sachs, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Royal Bank of Scotland, Bank of England і ін.

Англійська газета, правда, ослабила викривальний список посиланням на те, що відповідальність за роздування кризи несуть і широкі верстви населення, отримання дешевих іпотечних кредитів, що охоче користувалися можливостями, не відповідає у багатьох випадках можливості їх виплати банкам.

Наскільки обгрунтована спроба скласти список людей, повинних в кризі? Адже прийнято вважати кризи породженням ринкової економіки. Відповідаючи на це питання Жак Сапір, професор економіки Вищої школи суспільних наук (Париж), відзначив, що, перш за все, йдеться про осіб, які розглядаються не як винні з правової точки зору, а що «несуть відповідальність» за кризу. Цей список у складі 25 імен раніше був опублікований в американському бюлетені Market Watch.

На думку Сапіра, Грінспен, Клінтон, Буш, а також видні діячі Конгресу могли своїми діями запобігти несприятливим тенденціям у фінансовій сфері, проте на ділі лише сприяли їм. У цьому плані особливе значення має ухвалення в 1998 році закону, що відміняв цілий ряд заходів по регулюванню фінансових ринків. Названий список далеко не повний, вважає експерт. У нього слід було б включити Джорджа Буша-старшого, що залишив наступникові незакрити проблему ощадбанків, що розорилися, і клінтонівського міністра фінансів Роберта Рубіна, що проштовхував законопроект про перегулювання ринків.

Як вважає експерт, правомірно ставити питання не тільки про відповідальність, але і винності керівників цілого ряду банків і фінансових компаній. Вони часто-густо приховували від акціонерів правду про фінансовий стан їх компаній і навіть намагалися маніпулювати ринками, публікуючи підтасовані оцінки і прогнози (аж до того, що передбачали швидке підвищення ціни бареля нафти до 200 дол. — на користь реалізації наявних ф'ючерсних контрактів). Парадоксально, відзначає експерт, що приблизно одна третина першого траншу допомоги американським банкам, рівного 350 млрд. дол., пішла, за даними ЗМІ, на виплату винагороди керівникам банків і це не з'явилося порушенням закону.

Наскільки обгрунтовані спроби говорити про причетність до кризи відомих фінансистів Джорджа Сороса і Уоррена Баффета, які насправді самі неодноразово критикували ексцеси американської фінансової системи? За словами експерта, обидва фінансові магнати нерідко засуджували пороки ринку, але в той же час активно використовували в діяльності своїх фондів витікаючі з них можливості.

А що ж відбувалося напередодні кризи в Україні?

Українці жили не по коштах. Через велику любов бізнесу і населення до валютних кредитів міжнародні експерти пророкували Україні фінансову кризу. «Наступного року Україна може стати жертвою економічної кризи, яка охопить країни Балтії і Південно-східної Європи». З таким прогнозом виступив на початку

грудня 2007 р. директор європейського департаменту Міжнародного валютного фонду (МВФ) Майкл Деллер. За його словами, декілька країн, в їх числі й Україна, демонстрували такі ж симптоми, як і низка азійських країн перед регіональною фінансовою кризою, що трапилася 10 років тому.

Найголовніший симптом — життя не по коштах. Приватні компанії і населення накопичували великі борги, в основному, за рахунок запозичень за кордоном. Видима стабільність долара спонукала українські банки і компанії брати кредити в американській валюті, конвертувати її в гривни, а потім позичати грошам або вкладати в місцеві проекти, переважно в нерухомість. За даними Нацбанку, з початку 2007 р. від зовнішньої торгівлі на Україну поступило на \$2,5 млрд. менше, ніж покинуло її. За підсумками 2007 року, розрив опинився ще більше — міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings прогнозувало різницю до \$3,4 млрд.

Ситуація в українській економіці в 2007 р. дуже нагадувало початок азійської кризи. До літа 1997 р. приватні компанії і банки Таїланду та Індонезії теж багато позичали за кордоном. Більш того, обидві країни, як і Україна, прив'язували свою валюту до американського долара. Але в липні 1997 р. у азійців почалися проблеми з поверненням кредитів через нестачу валюти в їх країнах. В результаті у банків з'явилася велика кількість боргів, що привело до банкрутства деяких з них. У свою чергу, це спричинило за собою різке падіння курсу тайського бата, який довелося «відв'язати» від долара.

Експерти відзначали, що азійські події можуть повторитися на Україні лише за певних умов. «Дуже серйозні проблеми можуть виникнути, якщо різко впадуть ціни на продукцію вітчизняного експорту», — сказав експерт Міжнародного центру перспективних досліджень Олександр Жолудь. І хоча такого падіння аналітики тоді не чекали, залежність від кон'юнктури світового ринку як і раніше залишалася ахіллесовою п'ятою української економіки.

Ступінь цієї залежності вражає: більше 40 % українського товарного експорту забезпечує продаж чорних і кольорових металів. Цей факт спричиняє за собою неминучий висновок: Україна залишається украй залежною від зміни світових цін на метал. Єдиний вихід — підсилювати і інші галузі вітчизняного виробництва. «Ми навіть допускаємо, що в 2009 р. відбудеться переломний момент, коли частка машинобудування в структурі української промисловості порівнюється з часткою металургії», — повідомив аналітик однієї з компаній. Але навіть в цьому випадку коливання на світових ринках впливатимуть на «погоду» в українській економіці.

Не на руку була Україні і ситуація в світовій економіці, в якій в 2007 р. спостерігалися явні симптоми серйозних нездужань. Не додавали оптимізму і прогнози темпів зростання європейської економіки, яка також постраждала із-за світової фінансової кризи. Згідно дослідженню МВФ, зростання європейської економіки сповільнювалося. Україна не виключення — за прогнозами фонду, темпи зростання українського ВВП в 2009 р. впадуть до 1 %. Це нижче за середні темпи зростання економік країн (6 %), що розвиваються, тоді як раніше Україна завжди випереджала цей показник. У 2008 році, за розрахунками МВФ, Україну по темпах розвитку обігнали навіть Албанія, а також Боснія і Герцеговина. Ціни також навряд чи порадують українців. Інфляцію підстібає все той же кредитний бум, а також підвищення цін монополіями. Наприклад, подорожчають бензин і природний газ.

До речі, через зростання ціни російського блакитного палива проект бюджету доведеться переглядати, тому офіційний прогноз зростання цін може змінитися. За словами першого заступника голови Нацбанку А. Шаповалова, кожен додатковий відсоток інфляції з'їдає біля 1,5 млрд. грн. реальних доходів населення. Виходить, що якщо ціни виростуть на 10 %, українці збідніють на 15 млрд. грн. Це посилить і без того нерадісну ситуацію. За даними експертів, Україна і Сербія стали єдиними європейськими країнами, в яких зростання зарплат виявилося нижчим за зростання цін.

Щоб подолати інфляцію і негативні наслідки кредитного буму; Нацбанк може змінити принципи, по яких визначається курс гривни до долара. Аналітики не виключили, що НБУ може почати поступово відпускати гривну, наприклад, шляхом, прив'язки її курсу не до долара, а до корзини валют.

Керівник інформаційно-аналітичного центру «Форекс Клуб», прогнозував, що можливий час проведення ревальвації — кінець зими — початок весни 2008 р.

Але всі ці нюанси, схоже, мало хвилювали український середній клас, що куштує плоди споживчого кредитного буму. Тільки за січень-жовтень 2007 р. об'єм кредитів, виданих банками населенню, виріс на 75 %, до 135,5 млрд. грн. А ті, хто не встиг залучитися до радощів споживання, сподіваються надолужити упущене.

Обмеження на видачу валютних кредитів, які Нацбанк може ввести таким планам перешкода. Адже банкіри завіряли, що заплановані заходи не настільки радикальні, щоб привести до зміни процентних ставок або посилювання процедури видачі валютних кредитів.

Деякі експерти запевняли, що небезпека доларових позик на Україні перебільшена. Адже, не дивлячись на відтік валюта в торгових операціях, з початку 2007 року Нацбанк України наростив свої резерви більш ніж на \$11 млрд. — до \$33 млрд. А це дасть можливість, якщо не подолати можливу кризу, то, принаймні, згладити його наслідки.

В Україні фінансова криза набула особливо гострого характеру. Так, наприклад, будівельний бум був пов'язаний з тим, що за 2007–2009 рр. іпотечне кредитування зростало темпами, які майже втричі перевищували темпи зростання кредитування економіки. Особливо виділялося кредитування домогосподарств. У 2008 р. банки видали корпоративному бізнесу та домогосподарствам, разом узятим, на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості 55,3 млрд. грн., що в 1,3 рази більше капітальних витрат державного та місцевих бюджетів усіх рівнів за 2008 р. (41,2 млрд. грн.)¹⁸ Банки примножували спекулятивний попит і

¹⁸ Див.: Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи // Фінанси України. — 2009. — № 7. — С. 6.

вибудували фінансову піраміду, обвал якої зумовив спад у будівництві. НБУ проводив кредитну експансію. Якщо у 2005 р. обсяг додаткових кредитних вкладень дорівнював половині доходів державного бюджету країни, то у 2007 р. він перевищив його доходи, а у 2008 р. річний приріст кредитування був більшим, ніж сумарні доходи бюджетів усіх рівнів.

Негативно позначилось і те, що пріоритетним об'єктом кредитування стало не виробництво, а (станом на початок червня 2009 р.) сфера торгівлі та ремонту (154 млрд. грн., тобто 21,6 % загального обсягу), споживче кредитування (21,4 %) і особливо кредитування операцій з нерухомістю 170,7 млрд. грн., що перевищувало обсяги кредитування промисловості, будівництва, транспорту і зв'язку, разом узятих¹⁹. Як не прикро, але у такий самий спосіб діяв іноземний банківський капітал. Загалом пріоритет віддавався кредитуванню фізичних осіб, яке у 2007–2009 рр. було втричі більшим від кредитування юридичних осіб. Частка кредитування фізичних осіб перевищила 37 % загального обсягу кредитних вкладень, що істотно збільшило платоспроможний попит²⁰. Це підтверджує те, що банки разом з іноземним капіталом направляли кредитні кошти не на розвиток національного виробництва, а на споживання.

Спад виробництва зумовив зменшення обсягів доданої і додаткової вартості, що, у свою чергу, скоротило надходження коштів до бюджету у вигляді податків (ПДВ, податок на прибутки юридичних та доходи фізичних осіб). Зменшення надходжень до бюджету при зростаючих потребах суспільства і держави збільшило дефіцит бюджету. Якщо його допустима норма дорівнює 3 %, то у 2009 р., відповідно до закону про бюджет на цей рік, дефіцит передбачався у 7,5 %, тобто 31 млрд. грн. За оцінками і прогнозом, дефіцит бюджету, який становив у 2008 р. всього 1,5 % до загального обсягу ВВП, у 2009 р. мав збільшитися до 5,4 %, а в 2010 р. зменшитися до 2,9 %.

Проте насправді ситуація з дефіцитом державного бюджету є гіршою. До офіційно допустимого у 2009 р. дефіциту в сумі 31 млрд. грн. слід додати ще 44 млрд. грн., які направлялися на рекапіталізацію банків. Отже, в сумі виходить 75 млрд. грн., що значно обтяжує бюджет і його виконання.

Ситуацію не рятує навіть те, що МВФ надає чергові транші в досить значних розмірах. Адже, крім покриття дефіциту, необхідно обслуговувати борги в сумі 31 млрд. грн. За таких умов єдиний шлях це монетизація дефіциту, тим більше, що цей спосіб уже використовується. Ситуація вкрай важка, але не безнадійна. Навпаки, активні дії уряду в інтересах людей, збереження і повернення депозитів посилюють віру в державу, що поліпшує ситуацію з проведенням антикризових заходів.

Однією з причин фінансової кризи є прив'язка гривні до долара, високий ступінь доларизації економіки. Замість «плаваючого» валютного курсу, прийнятого відповідно до рішення ще Ямайської конференції (січень 1976 р.), гривня була прив'язана до долара. Інакше кажучи, гривня «плавала» зі зміною попиту і пропозиції, не самостійно, а на «прив'язі» до долара, що зробило валютний курс нестабільним, призвело до падіння національної валюти. Відомий економіст А. Ослунд назвав прив'язку гривні до долара «головною помилкою України, причиною фінансової кризи в Україні».

І хоча вже виникла необхідність змін зв'язку гривні з долларом, проте все залишалось, як і раніше. Це привело до величезного припливу іноземних капіталів, але це були переважно «короткі гроші», що посилювало зростання інфляції. Національний банк у такій ситуації не міг регулювати грошовий обіг. Україна разом з багатьма пострадянськими країнами, у тому числі й Росією, які теж будували грошову політику на основі прив'язки до долара, опинилася в горнилі фінансової кризи. Водночас Польща і Чехія не мають особливих проблем з валютою. Вони дотримуються принципу «плаваючого» валютного курсу. Це перспектива і України.

Висока доларизація нашої економіки складна проблема, яка впливає на різні її сторони. Але, як не дивно, незважаючи на певні зусилля, доллар не надходить у реальну економіку і фактично не обслуговує її. НБУ разом з великою кредитною експансією у гривнях створив умови для випереджаючого зростання кредитування в іноземній валюті (в основному в доларах США). Якщо станом на початок 2005 р. на інвалюту припадало 42 % загального обсягу виданих кредитів, то на початок 2007 р. обсяги інвалютних кредитів зрівнялися з гривневими; на початок жовтня 2008 р. кредити в іноземній валюті перевищили гривневі і на початок 2009 р. становили 57,7 % загальної заборгованості клієнтів банкам²¹.

Значна доларизація економіки є невиправданою, і саме криза є сприятливим періодом для її подолання. Для цього необхідно обмежити використання долара, чому сприяють і об'єктивні процеси. Так, скорочується імпорт іноземних товарів — побутової техніки, автомобілів, одягу тощо. Він дедалі більше обмежується продукцією, яка у нас не виробляється або нестача якої негативно позначається на економіці й безпеці країни. Йдеться про нафтопродукти, лікарські препарати, ряд товарів машинобудування та ін. В останні роки відбувалося швидке зростання імпорту порівняно з експортом. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі набуло загрозливого характеру. Товари іноземного виробництва заповнили внутрішній ринок, а вітчизняна продукція не мала збуту. Усе це визначило високу і дедалі зростаючу роль долара, нічим не виправдане співвідношення між ним і гривнею.

У процесі подолання кризи треба буде більше виробляти і купувати продукції українського виробництва. Ці непрості процеси вимагають активної ролі держави, вжиття невідкладних заходів з тим, щоб піднести роль гривні і не допустити відпливу долара за кордон. Крім того, валютні кредити можна перетворити у гривневі. Отже, держава, відстоюючи інтереси населення, може прискорити процес дедоларизації.

¹⁹ Див.: там же, С. 8.

²⁰ Див.: там же, С. 10.

²¹ Див.: там же, С. 13.

Особливо негативною є роль долара у визначенні і змінах валютного курсу, який дуже важливий в економіці країни, в її внутрішньому і міжнародному житті. Його зміни зачіпають інтереси товаровиробників, населення і, насамперед, учасників зовнішньоекономічних зв'язків. Для спеціалістів і неспеціалістів ясно, що курс долара у нас завищений, а курс гривні занижений. І, хоча курс гривні досить довго був стабільним 5,05 грн. за долар, влітку 2008 р. Нацбанк вирішив курс долара знизити, а гривні підвищити. Валютний курс дорівнював 4,65 грн. за долар. Але закріпити його не вдалося, а з осені 2008 р. набирає сили протилежна тенденція. Девальвація гривні сягнула спочатку 6,0, а потім 7; 7,5; 8 і більше гривень за долар.

Високі темпи девальвації викликали паніку серед населення. Станом на 20 грудня 2008 р. гривня виявилась лідером по глибині обвалу. Вона знецінилась на 81 %, тоді як польський злотий на 40 %, турецька ліра на 28 %, румунський лей на 15 %, російський рубль на 12 %, чеська крона на 10 %, євро на 3 %, білоруський рубль і словацька крона на 1 %. І що особливо цікаво, китайський юань, казахський тенге, азербайджанський манат не змінили свого курсу до долара. Не треба бути спеціалістом, щоб зрозуміти, що надзвичайне за глибиною падіння гривні на фоні девальвації валют багатьох країн світу пояснити об'єктивними обставинами неможливо. Фактично НБУ виявився неспроможним впоратися зі своєю ключовою функцією — забезпечувати стабільність національної грошової одиниці, як внутрішньої, тобто цінової, так і зовнішньої курсової. Ціни на багато предметів споживання підвищилися, причому особливо зросли ціни на ліки. Підвищення курсу долара більш як у півтора раза стало підставою для зростання цін на ліки вдвічі й більше. Це один з проявів, коли криза, всупереч елементарній логіці й порядності, використовувалася для власного збагачення.

Але й загальна картина дуже неприваблива. Перш за все це був удар по банківській системі. Підірвана довіра населення до банків вилилася в ажіотажне намагання забрати депозити. Такий процес зробив багато банків неплатоспроможними, а мораторій Нацбанку на дострокове зняття кредитів ще більше загострив ситуацію. НБУ здійснив багатомільярдні інтервенції, щоб зупинити зростання курсу долара і припинити падіння курсу гривні. Усього з кінця літа 2008 р., коли почались девальваційні процеси, готівковий ринок «проковтнув» 4,6 млрд. дол., а золотовалютні резерви Нацбанку зменшилися майже на 10 млрд. дол., тобто більш як на 25 %.

Вади банківської системи проявилися і в тому, що вона потрапила у повну залежність від зовнішнього кредитування, показала нездатність ефективно господарювати. Іноземний капітал у банківському секторі став основним фактором швидкого зростання зовнішнього боргу України: його обсяг з 30,6 млрд. дол. на початку 2005 р. збільшився до 102,4 млрд. дол. восени 2008 р., тобто у 3,2 раза. Причому за період з 2005 по квітень 2009 р. найповільніше зростав зовнішній державний борг (121 %), а найшвидше зовнішні борги банків (у 14,1 раза). У результаті принципово змінилася структура зовнішнього боргу України. Невиправдане нарошування загального зовнішнього боргу поставило країну під загрозу корпоративного дефолту. Рятуючи від нього банки, НБУ різко збільшив їх рефінансування. За 2008 р. воно сягнуло 170 млрд. грн., тобто 3/4 суми доходів державного бюджету²². Своїми діями НБУ сформував потужний інфляційний потенціал.

Криза вносить істотні зміни у формування банківських капіталів. Обмеження доступу банків до зовнішніх джерел фінансування веде до зміни пасивів банків. Замість капіталів нерезидентів дедалі більшу роль відіграє національний капітал. Проте цей процес стримується як падінням довіри до банків, так і девальваційними процесами. Відповідно до цього утворюється певний розрив між впливом капіталу нерезидентів та заміщенням його вітчизняним капіталом. Це обмежує можливості банків щодо кредитування підприємств, які залишаються на «голодному» кредитному пайку при високій платі за кредити, а також ускладнює кредитні відносини.

Фінансова криза виявила неспроможність фондового ринку в Україні. Він існує сам по собі. За час кризи індекс ПФТС різко знизився, але це жодною мірою не позначилося на економіці. У розвинутих країнах фондовий ринок є дійовим механізмом зростання економіки. Він надзвичайно чутливий не лише до реальних змін ринкової кон'юнктури, а навіть до планів чи просто намірів уряду. Так, в Японії уряд раз на 2–3 роки виступає з визначенням перспективних напрямів науково-технологічного прогресу, розвитку нових виробництв. Ці сигнали негайно сприймаються фондовим ринком. Акції компаній, які працюють у цих напрямках, буквально злітають угору. Великий попит на них піднімає їх ціни, що визначає приплив капіталів у дані галузі чи виробництва. Тим самим створюються умови для розгортання досліджень, проектно-конструкторських розробок, випробувань нових зразків техніки і технології, налагодження індивідуального чи малосерійного виробництва.

Фондовий ринок це потужний фактор прискорення науково-технічного прогресу, удосконалення структури економіки за рахунок пріоритетного розвитку сучасних передових галузей чи виробництв, які оперативно реалізують досягнення науки, техніки й технології. На жаль, у нас він нерозвинутий, охоплює лише близько 5 % фактичних оборотів з цінними паперами²³. Тому майже всі операції з цінними паперами здійснюються на неорганізованому ринку, що не забезпечує дотримання встановлених законом і правилами процедур, створює можливості для нелегального виведення за кордон валюти (або у формі платежів на офшорні рахунки за продаж цінних паперів, або у формі фізичного передання за кордон акцій компаній за штучно заниженими цінами). Про обсяги виведення капіталу з України свідчить зростання у 2007 р. вартості вивезених цінних паперів у 20 разів з 300 млн. до 6 млрд. дол., що відбулося за рахунок переоцінки акцій украї-

²² Див.: т ам же, С. 11, 13.

²³ Див.: т ам же, С. 3.

нських підприємств при розміщенні їх на іноземних фондових біржах²⁴. Усе це суперечить інтересам України. До того ж наш фондовий ринок не виконує функції переливання капіталів, створення умов для прискорення науково-технічного прогресу та вдосконалення на цій основі виробництва. Один з авторів, хоч і дошкульно, але справедливо зазначив, що «... у нас фінансовий ринок замість того, щоб твердо стояти на двох ногах (банківській і фондовій), вийшов одноногим із «фондовою милицею». Швидко не побіжиш»²⁵. А якщо врахувати, що й грошово-банківська «нога» далеко не здорова і не міцна, то стане зрозумілим, що фінансовий ринок не виконує тих функцій, які на нього покладаються.

Причини такого становища—недостатня регулююча роль держави, яка мала б не лише виробити загальні правила з урахуванням досвіду Європи, але й проявити вимогливість до суб'єктів фондового ринку, створити єдиний державний реєстр корпоративних прав. За цих умов кожний суб'єкт ринку діяв би у межах правил і, дбаючи про власні інтереси, змушений був би турбуватись також про спільний інтерес.

1.2.3. Шляхи і методи подолання кризи

Науково-технологічні фактори. Матеріально-технічною основою виходу з усіх видів криз і проходження циклів є науково-технологічне вдосконалення виробництва, перехід його на новий щабель прогресу, тому саме в цьому полягають вирішальні фактори і подолання кризи, і виходу на передові позиції соціально-економічного розвитку. Це особливо стосується України, її економіки.

Після розпаду СРСР Україна пережила тривалу, дуже важку кризу, яка зруйнувала економіку, на 2/3 зменшила виробництво ВВП. Не досягнувши докризового рівня виробництва, наша країна стала сприятливою ареною для розгортання сучасної фінансово-економічної кризи. За оцінками експертів, Україна найбільше серед країн Європи постраждала від кризи.

У чому причина? На нашу думку, існуючий рівень розвитку та структура вітчизняної економіки роблять її вразливою для інфляції, кризових явищ. У 2007 р. Україна виробляла ВВП в обсягу 6559 дол. на 1 чол. Це значно менше, ніж у 1990 р. — 8108 дол. За цим показником Україна істотно відстає від своїх сусідів. Так, Польща виробляє 15381 дол. ВВП на 1 чол., Словаччина — 19175, Литва — 16676 дол.²⁶

Криза 90-х років ХХ ст. і сучасна показали, що досконала структура економіки із значною питомою вагою передових — п'ятого, а тепер і шостого — технологічних укладів є неодмінною умовою зміни характеру і ліквідації наслідків кризи. Це доводить необхідність перебудови виробничо-технологічної структури економіки як умови підвищення її ефективності. Автор цієї статті ще в 1993 р. зазначав, що «як показує світовий досвід, ринок шляхом переливання капіталів сприяє структурним зрушенням, проте він не може здійснити структурну перебудову повністю і за порівняно короткий час. Тому потрібно, щоб держава через свої програми і стимули активізувала структурні зміни в економіці...»²⁷. І далі: «... для вирішення всього цього комплексу проблем потрібно мобілізувати внутрішні ресурси для збільшення капіталовкладень із залученням іноземного капіталу для техніко-технологічного оновлення виробництва, істотного поліпшення якості продукції, підвищення ефективності економіки»²⁸. Отже, на проблемі необхідності пошуку шляхів структурної перебудови економіки наголошувалося давно і не випадково. Проте за 18 років у цьому напрямі нічого не зроблено. За недооцінку структурних зрушень ми тепер розплачуємося спадом виробництва, який перевищує відповідні показники в інших країнах.

Таким чином, сама природа кризи зумовлює не стільки підтримку галузей і підприємств із застарілою технологією (хоча й це потрібно), скільки прискорений пошук, обґрунтування перспективних галузей і виробництв, які відповідають вимогам і потребам інноваційного розвитку. Світовий досвід, у тому числі ЄС, показує: хоча ці країни значно перевищують Україну за використанням інноваційного типу розвитку, але вони й далі зосереджують зусилля на його поширенні, прискоренні впровадження інновацій, на науково-технічному переозброєнні фірм і підприємств. Саме країни ЄС ведуть активний пошук і впроваджують науково-технічні та організаційно-економічні новинки. Для цього великі фірми розробляють і здійснюють інноваційні програми.

В Україні багато говориться про інноваційний розвиток, але, на жаль, практично нічого не робиться. У результаті інноваційних підприємств у нас усього 13 %, тоді як у 1990 р. їх було 36 %. У країнах ЄС найнижчі показники інноваційної активності мають Португалія і Греція (відповідно, 26 і 29 % підприємств), але й вони вдвічі перевищують показники України.

Чому в нас такі незадовільні справи з науково-технологічним оновленням виробництва, з освоєнням інноваційного типу розвитку?

Перше. Перехід до ринку породив міф про те, що начебто ринок автоматично забезпечить науково-технічний прогрес і його впровадження у виробництво, здійснення інноваційного розвитку. Недооцінка держави, приниження її ролі зумовили деградацію структури економіки, падіння науково-технологічного рівня виробництва, перетворення України з індустріально розвинутої в країну з переважанням сировинної економіки.

Друге. У процесі приватизації державного майна і за нестабільності в країні багато бізнесменів отримали у власність великі підприємства і спрямували свої зусилля не на розвиток та вдосконалення виробництва, а на максимальне використання устаткування і витрачання сировини в інтересах власного збагачення.

²⁴ Див.: там же, С. 3.

²⁵ Шаров О. «...Але навіщо ж стільці ламати?». //Дзеркало тижня від 16 травня 2009 р. — С. 7.

²⁶ Статистичний щорічник України за 2007 рік. — К., «Консультант, 2008. — С. 554.

²⁷ Чухно А.А. Перехід до ринкової економіки. — К., «Наукова думка», 1993. — С. 18.

²⁸ Там же, С. 19.

Утворився клас олігархів, який експлуатує сировинні ресурси і виробництво в умовах сприятливої кон'юнктури на світових ринках і на цьому збагачується. Усе це пояснює, чому Україна за інноваційністю та конкурентоспроможністю разом з Кенією посідає 79-те місце.

Світовий досвід і досвід ЄС доводять, що в утвердженні інноваційного розвитку важливу роль відіграють малі та середні підприємства, які реалізують можливості венчурного капіталу. Реальна практика багатьох країн підтверджує: структурні зміни досягаються шляхом пріоритетного розвитку виробництв, що застосовують передову технологію. Як це робити, добре показала Прем'єр-міністр України Ю. В. Тимошенко, яка пропонує збудувати в Україні 8 підприємств для виробництва медичних препаратів з використанням передових біотехнологій, для чого залучаються передові та найбільш авторитетні у світі фармацевтичні фірми, що гарантує високу якість продукції. Будівництво таких підприємств відповідає потребам суспільства. Наш ринок медичних препаратів заповнений іноземними виробами. Падіння курсу гривні зробило ціни на ліки астрономічними. Це вдарило по життєвому рівню малозабезпечених людей, особливо пенсіонерів. Тому розвиваючи цей напрям, можна не лише повніше задовольнити потреби, але, можливо, і домогтися зниження цін на ліки. Це сприятиме розвитку внутрішнього ринку і підвищенню його ролі у розвитку економіки та суспільства. Викликає подив, чому за роки незалежності не було реалізовано такі проекти?! Ми могли б і заможніше жити, і набагато легше перенести сучасну кризу.

За радянських часів в Україні була розвинута електронна і радіопромисловість, які представляють п'ятий уклад, але нічим не виправдане відкриття кордонів призвело до того, що підприємства цих галузей не витримали конкуренції і були знищені. Україна мала 35–40 % кібернетичного потенціалу колишнього Союзу, але, як не прикро, його теж не використала. І не випадково. Деякі відомі вчені-економісти категорично заперечували можливість постіндустріальних процесів, називали це «ілюзією», «чистої води романтизмом». І це в той час, коли Індія, раніше відстала і бідна країна, підготувала в розвинутих країнах, у тому числі у нас, 850 тис. програмістів і стала світовим лідером з виробництва програмного забезпечення, експортує його не менш як на 30 млрд. дол. Це більше ніж у 4 рази перевищує нашу виручку за метал. Досвід Індії — зразок випереджаючого розвитку, який базується на передових інформаційно-комунікаційних та біотехнологіях.

Складна структура економіки України передбачає, що поряд з індустріальними високими технологіями, які забезпечують оновлення основного капіталу підприємств третього і четвертого укладів, особливу увагу необхідно приділити розвитку виробництв п'ятого і шостого укладів. Якщо до цього часу визначальними були матеріальні форми багатства, а отже, капіталу (земля, машини та устаткування, нерухомість, товари), то зі становленням інформаційної економіки відбувається інтелектуалізація виробництва і праці, тобто поширення і швидке зростання нематеріальних, інтелектуальних форм капіталу.

Проте окремі автори не враховують кардинальних змін, як і раніше, виходять з визначальної ролі матеріального капіталу. Так, О. Шаров уявляє структуру капіталу як піраміду, в основі якої лежать його матеріальні форми і на цій базі розгортаються інтелектуальні форми. Автор вбачає істотний недолік такої структури в тому, що в міру зростання інтелектуального капіталу «набувають дедалі більшого значення величезні суми грошей, які набагато перевищують матеріальні форми багатства»²⁹. Він не тільки ігнорує зміну співвідношення між матеріальним і нематеріальним багатством, але й бачить в інтелектуальному капіталі джерело інфляції, тобто утворення величезних сум грошей. Більше того, він вважає, що нові форми капіталу і породжувані ними надзвичайно великі суми «гарячих грошей» не пов'язані з «реальною економікою»³⁰. Насправді сучасна реальна економіка — це єдність матеріального виробництва, матеріальних форм капіталу, питома вага яких зменшується, і нематеріального капіталу, частка якого зростає. Інакше кажучи, для сучасної економіки розвинутих країн притаманними є і нова структура економіки, виробництва, і нова структура капіталу. Тому не можна погодитися з думкою про те, що нові форми капіталу «швидко змінюють напрямок свого руху залежно від спекулятивних очікувань», що «за таких умов реальна економіка існувати не може»³¹.

Навпаки, сучасна економіка, навіть України, яка перебуває на індустріальній стадії, може успішно розвиватись за умови широкого використання нематеріальних активів, тобто інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності. Досвід ЄС показує, що нематеріальні активи становлять 50–68 % вартості майна підприємств. Проте у нас ні інтелектуальна власність, ні інтелектуальний капітал не враховуються, вони не знаходять вираження ні в затратах підприємств, тобто в собівартості продукції, ні у вартості підприємств. І хоч деінде вони використовуються і враховуються, це мізер — менше 1 % їх вартості. Ми маємо усвідомити, що нова економіка передбачає нові поняття і процеси, нове співвідношення і роль матеріального і нематеріального, що непросто збагнути навіть висококваліфікованим фахівцям.

Складність економічної політики України полягає в тому, щоб забезпечити зростання і індустріальної, і постіндустріальної економіки, домагаючись зміни співвідношення між ними на користь останньої. Лише в такий спосіб можна подолати відставання і наблизитися за рівнем економічного розвитку до розвинутих країн.

Фінансово-економічні методи та інструменти. У подоланні сучасної кризи поряд з науково-технологічними факторами велике значення мають економічні та фінансові засоби. Серед них, безперечно, одну з провідних ролей відіграє ринок. Саме ринок і притаманні йому ринкові методи, з одного боку, становлять зміст ринкового самоврядування, а з другого — є і стимулом, і критерієм ефективності економічного регулювання держави. І тут у нас багато проблем.

²⁹ Шаров О. «..Але навіщо ж стільці ламати?» //Дзеркало тижня від 16 травня 2009 р. — С. 7.

³⁰ Там же.

³¹ Там же.

За індексом розміру внутрішнього ринку Україна посідає 27-ме місце серед 131 країни світу. Такі дані оприлюднив Всесвітній економічний форум у щорічному звіті про глобальну конкурентоспроможність за 2007–2008 рр. Це конкурентна перевага України в тому розумінні, що у нас є величезні можливості для розвитку економіки заради задоволення платоспроможного попиту. Разом з тим статистика показує, що за ефективністю товарних ринків наша країна посідає лише 101-ше місце серед 131 країни, тобто це одна з найслабших позицій України.

З усвідомленням значення внутрішнього ринку, особливо в умовах кризи, у Мінекономіки підготовлено проект Концепції державної цільової програми розвитку внутрішнього ринку на 2008–2012 роки. Вона спрямована на підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку, збільшення частки вітчизняної продукції в сукупній пропозиції товарів у цьому секторі, посилення товарообороту між резидентами економіки України.

Для реалізації цих завдань передбачено ряд заходів у п'яти основних напрямках державної економічної політики:

- створення інституційного середовища для розвитку добросовісної конкуренції між вітчизняними товаровиробниками та імпортерами;
- удосконалення інституційних та організаційно-економічних засад функціонування внутрішнього ринку;
- підвищення рівня цінової та нецінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції кінцевого споживання;
- поліпшення підприємницького клімату з метою розвитку внутрішнього ринку;
- формування та розвиток внутрішніх ринків товарів кінцевого споживання за рахунок вітчизняної продукції з високими якісними характеристиками.

Проте у цій програмі не відчувається намірів щодо зміни структури товарообороту за рахунок наукомісткої, інтелектуальної продукції, продукції високотехнологічних галузей економіки.

Ефективність внутрішнього ринку великою мірою визначається динамічністю розвитку і дієвістю фінансового ринку, насамперед, банківської системи. Але в Україні немає відповідного підходу як до банківської системи, так і до фінансового ринку в цілому. Напевно, за цих умов доцільно розробляти стратегії розвитку складових фінансового ринку — банківської, фінансово-бюджетної, грошово-кредитної систем. Кожна з цих підсистем виконує багато різноманітних функцій. Але, очевидно, головною для фінансової системи та її підсистем є функція накопичення капіталу і задоволення потреб в інвестиціях. Для концентрації і цілеспрямованої діяльності системи, як підтверджує світовий досвід, необхідно створити банк розвитку. На жаль, про це багато говориться і пишеться, але проблема не вирішується. І тут є об'єктивні та суб'єктивні причини. Так, постало питання про долю «Промінвестбанку». Здавалося б, кращого варіанта, ніж перетворення його в банк розвитку, немає. Не лише за назвою, але й за змістом своєї діяльності — інвестування економіки, за розгалуженою інфраструктурою він дуже підходив на нову роль, тобто як банку розвитку. Але замість цього, природного, заходу його продали іноземній державі. А проблема залишається невирішеною.

Досвід багатьох країн показує, що банк розвитку є дієвим засобом здійснення інвестиційної політики. Україна має можливість розв'язати цю проблему. Насамперед, навіть мінімальні кошти бюджету, які призначені для довгострокового кредитування і підтримки окремих галузей економіки, можуть скласти основу грошово-ресурсної бази цього банку. Його діяльність має чітко реалізовувати принципи кредитування (повернення кредиту, його оплата, тверде дотримання строків тощо). Діяльність такої фінансової установи має чітко регламентуватися спеціальним законом, який визначав би обов'язки і права банку, його взаємозв'язок і взаємодію з Національним банком, його роль у здійсненні інвестиційної політики. Проте у нас досі немає ні банку розвитку, ні інвестиційної політики.

Аналіз доводить, що створення численних інвестиційних компаній не змогло замінити банк розвитку. Вони відіграють певну позитивну роль, але не можна не бачити, що за їх участю не реалізовано жодного суспільно значущого проекту. Сучасна фінансово-економічна криза ще раз показала, що наша держава має розробляти інвестиційну політику, яка була б чітко націлена на реалізацію пріоритетних напрямів науково-технологічного вдосконалення виробництва, на істотні зміни його структури за рахунок, насамперед, високотехнологічних, інтелектуально-інформаційних виробництв, збільшення виробництва наукомісткої, інтелектуальної продукції, яка має значну питому вагу доданої вартості й високо цінується на світовому ринку.

Криза — це складний процес структурних змін у банківській системі.

У I півріччі 2008 р. 2/3 кредитного навантаження брав на себе долар, а гривня виконувала, в основному, роль засобу внутрішнього платежу. Практика показала, що ця ситуація ненормальна. Тому обговорювалася проблема заборони валютного кредитування, в результаті чого банки втратять інтерес до долара як до кредитного ресурсу, знизять ставки за доларовими депозитами і «ганятимуться» за гривнею. Цей захід змінить баланс інтересів. Оскільки долар буде не потрібен банку, то й різниця у ставках стане ще більшою, отже, і долари за стабілізованого курсу знову почнуть переводити в гривню. Проте заборона валютного кредитування прийнятна лише як тимчасовий захід. Це є особливо важливим за кризових умов — для того, щоб підняти інтерес до національної валюти. Після стійкої стабілізації заборона валютного кредитування має бути скасована, адже в умовах, коли гривня стане основним кредитним ресурсом і доларова складова, на яку в кредитах припадало 2/3, повністю зникне, для задоволення кредитних потреб економіки наявної грошової маси у 396 млрд. грн. (станом на 2007 р.) буде мало.

Тому заходи щодо дедоларизації нашої економіки мають бути настільки обґрунтованими й настільки враховувати інтереси національного та іноземного капіталу, щоб не поглиблювати кризу, щоб створити умови для розширення участі іноземного капіталу в розв'язанні нагальних економічних і соціальних завдань.

Важливим напрямом подолання кризових явищ у банківській системі є рекапіталізація банків, яка здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. Переваги цього методу полягають у тому, що забезпечується не лише порятунком, але й повернення депозитів. Це тим більше важливо, що коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб не вистачає не тільки на всі банки, які опинилися в скрутному становищі, але навіть на один-два банки, що фактично зазнали фіаско. Отже, ситуація дуже складна.

Більш як півріччя точилося обговорення цієї проблеми, і лише втручання міжнародних фінансових організацій прискорило перехід до практичного її вирішення. Бюджетом на 2009 р. було передбачено 44 млрд. грн. для входження держави в капітал проблемних банків. Це вагома ціна рекапіталізації банків. До того ж Україні доведеться сплатити за рекапіталізацію подвійну ціну. Адже відбуваються емісія національних грошей, зростання грошової маси при спаді виробництва та інвестиційно-кредитних процесів, що неминує посилює інфляцію, знецінення гривні, зниження її купівельної спроможності.

Крім усунення великих труднощів з коштами і знеціненням гривні, також непросто визначити об'єкти рекапіталізації. Останнім часом йдеться про 20 банків, які потребують рекапіталізації, причому акціонери 19 з них ухвалили рішення, що вони приймають цю програму. За рішенням уряду три банки вже рекапіталізовано: «Родовід Банк», «Укргазбанк», «Київ». На черзі «Укрпромбанк», «Надра» та інші. Умови рекапіталізації досить жорсткі. Вливання капіталу в «Родовід Банк» забезпечило урядові 99,9 % акцій, а також поновлення кредитування та активізацію інвестиційних процесів, що є необхідною умовою поліпшення ситуації у виробництві та економіці в цілому.

Сучасна фінансово-економічна криза особливо гостро поставила проблему ролі держави в ринковій економіці. Як відомо, Велика депресія в США у 1929–1933 рр. показала, що поряд з ринковим самоврядуванням потрібне державне регулювання економіки. Не лише Кейнс, а і його послідовники, по суті, виходили з того, що чим більша присутність держави в економіці, чим вищим є рівень державного регулювання, тим значніші досягнення в економічному зростанні. Проте з часом виявилось, що державне втручання має об'єктивні межі. На певному рівні одержавлення економіки з фактора економічного зростання перетворювалось у його гальмо. Адже чим більше держава зосереджувала у своїх руках підприємств і ресурсів, тим сильніше обмежувалося ринкове конкурентне середовище, знижувалася ринкова конкуренція, тим менше ринок впливав на розвиток економіки.

Економічні кризи початку 70-х років минулого століття показали вади кейнсіанства та його політики. Монетаристи піддали гострій критиці кейнсіанську теорію і практику за надмірну економічну роль держави. Вони виступили за зменшення державного сектору і державної власності для розширення ринково-конкурентного середовища, за підвищення регулюючої ролі ринку, монетарних методів в управлінні економікою. Монетаристи, усі неоліберали сформуливали загальний настрій, що панував весь кінець ХХ ст., відповідно до якого господарська роль держави має скорочуватися. Заради цього здійснювалися роздержавлення економіки, приватизація державних підприємств, що розширювало ринково-конкурентне середовище і підносило роль ринку в розвитку економіки.

По суті, на противагу кейнсіанству, неоліберали та монетаристи доводили, що чим менша присутність держави в економіці, тим краще. На цих теоретичних постулатах була побудована економічна політика, яка увійшла в історію як рейганоміка. І треба визнати, що ця політика забезпечила економічне зростання, просування по шляху цивілізаційного прогресу. Але не можна не бачити, як недооцінка, приниження економічної ролі держави неминує призводять до поглиблення суперечностей і, як наслідок, до економічної кризи. Нині це стало особливо очевидним.

Відомий американський учений Ф. Фукуяма бачить витоки сучасної світової кризи в тому, що «рейганомівська революція» базувалась на відмові від державного регулювання ринку, на переконанні в тому, що ринок сам усе автоматично відрегулює. Держава допустила виникнення гігантського нерегульованого тіншового сектору. Розподіл доходів у США набув надмірного перекошу на користь багатих. Рейган впровадив ідею скорочення податків з багатих, що призвело за часів Буша-молодшого до різкого збільшення бюджетного дефіциту і до ще більшої диспропорції в розподілі доходів на користь мільярдерів та мільйонерів. Цьому сприяло також значне нарощування витрат на озброєння. Свій аналіз витоків і природи фінансово-економічної кризи у США Ф. Фукуяма завершує висновком, що лише відмова від принципів «рейганоміки» може врятувати світ від катастрофи³².

Саміт «Групи 20» не лише піддав гострій критиці недооцінку, приниження економічної ролі держави, а й вказав на необхідність зростання її ролі в регулюванні ринкової економіки. «Загальнонаціональні інтереси, — говориться у прийнятій самітом декларації, — задають формат для реалізації приватних інтересів, чим більше ринків, тим більше потрібно держави, тим більше лягає відповідальності на державні інститути за вектор економічного і соціального розвитку». Це положення має принципове значення.

До останнього часу виходили з того, що основою ринкової економіки приватна власність. Саме приватний інтерес є рушійною силою розвитку економіки і суспільства. І таке трактування ринкової економіки відображало реалії певного періоду. Але перехід на нову, постіндустріальну, стадію прогресу, розвиток і утворення інформації та знань як якісно нового фактора виробництва значно підносять рівень усупільнення

³² Див.: «День» від 18 листопада 2008 р.

економіки, перетворюють загальнонаціональні інтереси у провідні і визначальні. Ось чому самміт «Групи 20», накреслюючи піднесення ролі держави, виходить з того, що не приватні, а саме «загальнонаціональні інтереси задають формат для реалізації приватних інтересів».

Отже, керівники 20 провідних країн світу відмовляються від визначальної ролі приватної власності і приватного інтересу, що становило соціально-економічну основу індустріального ринкового виробництва і суспільства, і приєднуються до думки, відповідно до якої усупільнення економіки досягає такого рівня, коли загальнонаціональні інтереси визначають приватні інтереси, формат їх реалізації. Інакше кажучи, закономірний розвиток економіки примусив зрестися того, що було символом віри в минулому, чому поклонялися, і визнати наростання загальнодержавного усупільнення, яке зробило загальнонаціональні інтереси визначальними.

Епохальні зрушення в теорії та практиці суспільно-економічного розвитку роблять необхідним аналіз нашої практики державного управління економікою. Як відомо, у процесі ринкових перетворень треба було здійснити роздержавлення економіки. Замість державної власності, яка становила 92 %, необхідно було перейти до багатоманітності форм власності і створити ринково-конкурентне середовище. Об'єктивно склалася думка, що позбавлена власності держава втрачає економічні функції, які переходять до ринку. На цій основі проводилась політика виведення держави з економіки. Наче все логічно, хоча насправді тут міститься велика помилка, бо ототожнюються два різних процеси — володіння державою засобами виробництва і виконання державою економічної ролі.

Світовий досвід доводить: чи має держава власність, чи не має її, вона здійснює економічне регулювання. Ототожнення двох різних функцій — володіння і регулювання — стало основою позбавлення держави регулюючої функції в умовах, коли ринок формувався і ринковий механізм не діяв, що спричинило в країні хаос, глибоку кризу, яка призвела до руйнування економіки і перетворення України в економічно відсталу країну. І це в той час, коли Китай відкинув західні «теорії» про неминучість втрат під час ринкового реформування і реалізував принцип, за яким реформи здійснюються в інтересах добробуту народу, а якщо вони цього не забезпечують, такі реформи не потрібні. Завдяки цьому Китай, починаючи з 1978 р., кожні 10 років подвоює виробництво ВВП на душу населення. А Україна і нині ще не досягла обсягів ВВП 1990 р.

Незабаром виповнюється десятиріччя, як почалось економічне зростання в Україні. Яку роль відіграла держава у цей період? Здійснювалися активна фіскальна політика і перерозподіл коштів в інтересах соціального забезпечення. І це замість того, щоб проводити активну створювальну політику, спрямовану на зміну структури шляхом пріоритетного розвитку передових, високотехнологічних виробництв, здійснювати переозброєння виробництва на основі досягнень науки, техніки і технології, переведення економіки на інноваційний тип розвитку.

Але ж тільки держава може розробляти та організовувати здійснення довгострокової стратегії економічного і соціального розвитку. Саме держава якнайповніше виражає загальнонаціональні інтереси, визначає формат реалізації приватних інтересів, несе відповідальність за вектор економічного і соціального розвитку. Держава має бути дійовим засобом як перебудови продуктивних сил, науково-технічного вдосконалення виробництва, так і серйозних змін у фінансово-економічній сфері.

Проте 18 років незалежності держава займала пасивну позицію, не створила і не реалізувала обґрунтованої програми науково-технологічного переозброєння виробництва, переходу на інноваційний розвиток. Світовий досвід показує, що саме така стратегія, втілена в конкретні плани-програми, є необхідною умовою спрямування діяльності народу, держави й бізнесу на їх реалізацію. Без цього в Україні не буде майбутнього.

Під впливом творення ринкової економіки мимоволі утвердилася думка, що державна власність, державне управління неефективні, що ринкова економіка довела свою ефективність і ринкове самоврядування автоматично вирішує економічні проблеми. Інакше кажучи, загальносвітові процеси недооцінки держави і перевищення ролі ринку і у нас стали аксіомою. Особистий інтерес — могутній рушій економічного розвитку. Але, на жаль, при цьому забули те, що в гонитві за прибутком нехтуються не лише честь, совість, гідність, але й суспільні інтереси.

Наша практика в цілому, і особливо банківської системи, показала, що приватний інтерес при ігноруванні суспільного веде не лише до правопорушень, але й до грабінництва, хоч певною мірою і прикритого. Коли НБУ надав 42 млрд. грн. для поповнення ліквідності, банкіри в умовах зростаючої інфляції навіть не подумали про інвестування економіки або повернення депозитів, потреба в яких виникла у їхніх клієнтів, вони швиденько перетворили гривні в долари, бо це було вигідно банкам, їхнім керівникам і хазяям. Справа дійшла до того, що при такому рефінансуванні не мільйони, а мільярди майже неприкрито привласнювались. Криза нищівно викрила, до чого веде безконтрольний приватний інтерес, у які втрати економіки і страждання населення виливається банківське свавілля.

Виникає питання: як могли статись такі ганебні явища? Відповідь проста: держава опинилась осторонь діяльності банківської системи. Криза розвінчала і міф про неефективність державного регулювання. Із 187 банків лише 2 державні — «Укресімбанк» та «Ощадбанк», але саме вони безперебійно працювали, обслуговуючи юридичних і фізичних осіб як до, так і під час кризи. Це стало аргументом на користь рекапіталізації банків. Отже, висновок самміту «Групи 20» про те, що загальнонаціональний інтерес визначає формат реалізації приватного інтересу, має здійснюватися через регулювання держави, яка й виражає загальний інтерес.

Тепер зростання ролі держави ряд спеціалістів бачать у вдосконаленні фінансового контролю. Уже давно встановлено в теорії та практиці, що Центральний банк виконує функції нагляду, контролю і регулювання

в банківській та монетарній системах. Це закріплено у законодавчих актах. Але в цілому ряді країн світу, в тому числі в Україні, переконались, що він не завжди виконує ці функції ефективно. Тому в багатьох європейських країнах його позбавили таких функцій, включаючи таргетування інфляції, і передали цю справу єдиному органу нагляду і контролю за всіма фінансовими інституціями. Це дуже глибокі зміни, які підривають звичні й усталені порядки у грошово-фінансовій системі.

Враховуючи складність таких удосконалень, спеціалісти пропонують серйозне наукове обґрунтування доцільності створення єдиного центру, визначення етапів і форм змін у фінансовій сфері і поступово, але неухильно рухатись цим шляхом. На першому етапі вважається необхідним зосередитись на координації та узгодженні дій різних фінансових регуляторів. Дана діяльність стала уже звичною і випробуваною в країнах ЄС. Вона передбачає і таргетування інфляції.

Цей важливий спосіб боротьби з інфляцією широко використовується у країнах Європейського Союзу.

Нині і теоретиками, і практиками дедалі глибше усвідомлюється те, що метод таргетування інфляції тонкий і чутливий. Будь-які непродумані дії, зокрема жорстке обмеження зростання грошової маси, особливо в наших умовах, що характеризуються порівняно низьким рівнем монетизації економіки, неминуче призведуть до негативних результатів, тим більше, що суть справи не в цьому. Таргетування — це встановлення і суворе дотримання показників інфляції. Ці показники мають бути реальними, тобто відображати потреби ринку, визначати зростання цін не лише в планах і програмах, але й у реальному житті, щоб вони були орієнтирами у зміні цін.

Усе це доводить, що не хитання від однієї крайності до іншої, а органічна взаємодія державного і приватного регулювання та управління банківською системою можуть забезпечити її діяльність, яка має відповідати суспільним інтересам.

Література до підрозділу 1.2

1. Фергюссон Н. Падение мировой финансовой системы / Н. Фергюссон // Мысль. — 2009. — Сентябрь. — С. 17.
2. Леттер Тони. Причины банковских кризисов и управление ими / Тони Леттер. — Лондон : Банк Англии, 1997. — 47 с.
3. Мовсесян А. Г. Современные тенденции развития мировой финансовой системы / А. Г. Мовсесян // Банковское дело в Москве. — 2004. — № 10. — С. 45.
4. Хазин М. Теория кризиса / М. Хазин. [Электронный ресурс] // Доклад на конференции в г. Модена, Италия, 9 июля 2008 г. — Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/473153>.
5. Кривоус Віталій. Світова економічна криза та шляхи її подолання / Віталій Кривоус // Вісник They. — 2009. — № 5.
6. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма / Дж. Сорос. — М.: Инфра — М, 1999. — С. 42.

1.3. Оцінка впливу поточної фінансової й економічної кризи на глобальні потоки прямих іноземних інвестицій

Протягом 2003–2007 рр. потоки ПІІ мали висхідну тенденцію, що підкріплювалося стійким світовим економічним ростом, лібералізацією в інвестиційних режимах і виконанні великомасштабних стратегій інтернаціоналізації зростаючою кількістю транснаціональних корпорацій (ТНК). Це призвело до безпрецедентного рівня потоків ПІІ в 2007 р., що досягли історичного рекорду 1.8 трильйонів \$ [1]. Однак у 2008 в усьому світі приплив ПІІ знизився (рис. 1.2). У зв'язку з глобальним економічним уповільненням (і спадом у безлічі ведучих економік), більш жорсткими умовами одержання кредиту і зниженням корпоративного прибутку, багато компаній оголосили про плани зі скорочення виробництва, звільнення робітників і скорочення капіталовкладень, що у свою чергу і відбилося на потоках ПІІ. Відповідно до попередньої оцінки UNCTAD, глобальні потоки ПІІ, як очікується, зменшилися в 2008 р. на 21 % [2].

Економічна криза набирає обороти, і поки важко сказати, як довго він триватиме. Аналізуючи кризу, що розвертається на наших очах, слід зазначити три групи зумовлюючих її причин: по-перше, специфічні проблеми американської економіки; по-друге, системні, фундаментальні проблеми сучасного економічного розвитку; по-третє, специфічні обставини кожної з країн. Ці фактори діють різнонаправлено.

Вплив кризи різний в залежності від регіону. Існуюча ситуація дуже відрізняється від попередньої фінансової кризи, що відбулася в країнах, що розвиваються, і мала істотний негативний вплив на припливи ПІІ в багато країн (наприклад, Індонезію). Навпроти, сьогоденна криза почався в розвиненому світі, хоча і швидко поширилася на інші країни. Таким чином безпосередньо уражені фінансовою кризою розвинені економіки, у той час як її ефекти в економіках, що розвиваються, поки були в більшості випадків непрямими, з різними ступенями серйозності в залежності від регіону і країни. У багатьох розвинених країнах, за попередніми даними, у 2008 р. у результаті тривалих проблем і проблем, що поглиблюються, і торкаються фінансових установ, так само як криза ліквідності на грошовому і борговому ринках, потоки ПІІ знизилися, що призвело до зниження приблизно до 33 % для цієї групи в цілому [2]. Зниження доходів ТНК розвинутих країн і зниження синдикованих кредитів особливо обмежило фінансування інвестицій. Зниження угод з викупу підприємств за рахунок кредитів зменшилося. Злиття та поглинання (ЗП) знижують і далі потоки ПІІ (табл. 1.2).

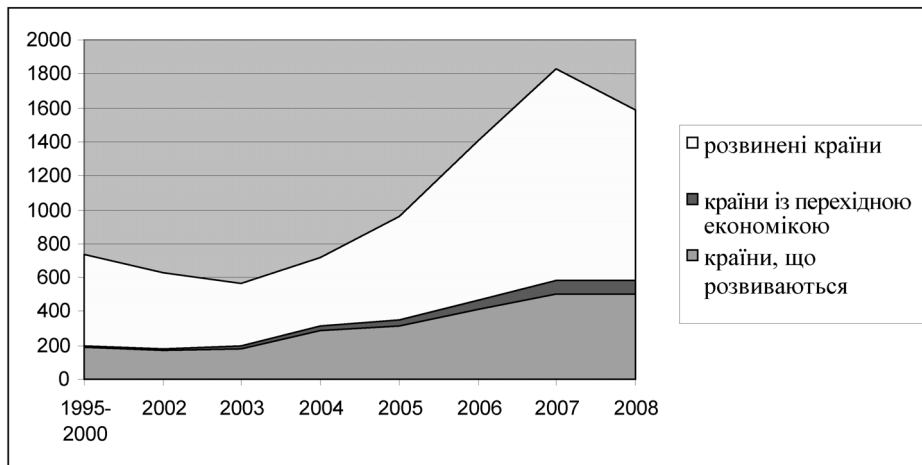


Рис. 1.2. Припливи ПІІ в групи економік, млрд. дол. США [3]

Таблиця 1.2

Приток ПІІ та ЗІП, 2007–2008 рр., млрд. дол. США [1]

Реґіон	Приток ПІІ			ЗІП		
	2007	2008	темпи росту (%)	2007	2008	темпи росту (%)
Весь світ	1,833.3	1,449.1	- 21.0	1,637.1	1,183.7	-27.7
Розвинені країни	1,247.6	840.1	- 32.7	1,454.1	981.8	-32.5
Європа	848.5	562.3	- 33.7	825.0	548.7	-33.5
США	232.8	220.0	- 5.5	379.4	314.9	-17.0
Японія	22.5	17.4	- 22.6	21.4	19.1	-10.8
Країни, що розвиваються	499.7	517.7	3.6	152.9	177.0	15.7
Африка	53.0	61.9	16.8	10.2	26.3	157.0
Латинська Америка	126.3	142.3	12.7	30.7	29.5	-3.8
Азія і Океанія	320.5	313.5	- 2.2	112.0	121.2	8.2
Західна Азія	71.5	56.3	- 21.3	30.3	31.5	4.0
Південна, Східна та Південно-Східна Азія	247.8	256.1	3.3	81.5	89.4	9.7
Країни з перехідною економікою	85.9	91.3	6.2	30.1	25.0	-17.0

В економіках, що розвиваються, припливи ПІІ поки залишилися більш стабільними. Зростання припливу ПІІ до країн, що розвиваються, хоча і нижче показника 2007 року (коли він склав 20 %), склав близько 4 % [1]. Приплив ПІІ до Африки, як очікується, буде зростати і далі, незважаючи на уповільнення глобального економічного росту і його негативних наслідків для регіону. Приплив до Східної, Південної і Південно-східної Азії (найбільший одержувач ПІІ серед економік, що розвиваються — майже половина всіх потоків у країни, що розвиваються,) може підвищитися, але меншими темпами в порівнянні з 2007 р. У Західній Азії прогнозується значне зниження потоків (більше ніж 20 %), після рекордного рівня, зареєстрованого торік, через зниження попиту на нафту, підвищення витрат і більш низьких розмірів фондів експортних доходів. Навпроти, потоки ПІІ до Латинської Америки, очевидно, збільшаться приблизно на 13 %, частково в результаті сильного підвищення потоків ПІІ до Південної Америки. Однак, Центральна Америка і Карибське море — які традиційно сильно залежать від економіки США — найбільш імовірно, випробують зниження потоків. Потоки ПІІ до країн з перехідною економікою — Південно-східна Європа і СНД — очевидно, будуть мати висхідну тенденцію, незважаючи на фінансову кризу і регіональні конфлікти, збільшившись приблизно на 6 %.

Поточна глобальна фінансова й економічна криза впливає на здатність фірм вкладати капітал у результаті зниження фінансування і на їхню схильність до вкладення капіталу через песимістичні перспективи ринків:

Скорочення доступу до фінансування. Фінансові фактори негативно вплинули на здатність ТНК вкладати капітал (як внутрішні, так і зовнішні вкладення), оскільки більш жорсткі умови кредиту і зниження прибутку корпорацій скорочують фінансові ресурси ТНК для закордонних інвестиційних проектів (так само як внутрішніх). З одного боку, кредит перестав бути таким широко розповсюдженим і став більш дорогим. Зовнішнє середовище фінансування для нефінансових компаній погіршилося помітно із середини 2008 р., роблячи більш важким для них вкладання капіталу за кордоном або здійсненням Сипнули. Так зниження доходів великих компаній у широкому діапазоні галузей промисловості в США, Європі і Японії, зменшують здатності їхнього самофінансування. Наприклад, операційний доход 500 компаній S&P за попередніми оцінками зменшиться на 22 % у 2008 [2]. У той же самий час, більше ніж 40 % зниження на фондових біржах в усьому світі, зменшило здатності ТНК повернутися до фондових бірж для того, щоб фінансувати свої цілі і використовувати позичкові кошти для ЗіП.

Песимістичний розвиток ринків, включаючи гострий економічний спад в усьому світі (і навіть спад безлічі розвинених країн) і посиленої оцінки ризику, також зменшило схильність фірм вкладати капітал для по-

дальшого розширення як усередині країни, так і інтернаціонального виробництва. Згідно з останніми прогнозами МВФ світове виробництво розшириться тільки на 2.2 % у 2009 р., що складає майже трипроцентне зниження в порівнянні з 2007 р. Загальний випуск товарів у розвинутих економіках знизиться з 1.4 % у 2008 до — 0.3 % у 2009 р., у той час як у країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою збережеться хоч і невеликий ріст на рівні 5,1 %. Організація Об'єднаних Націй і Світовий Банк указують на подібні зниження (табл. 1.3.).

Таблиця 1.3

**Світове зростання валового внутрішнього продукту і перспективи росту, 2007–2008
(Щорічні темпи росту відповідно до різних джерел) [4, 5]**

Регіон	2007	2008	2009	2010
МВФ: світ	5	3.7	2.2	-
Розвинені економіки	2.6	1.4	-0.3	-
Транзитивні економіки і ті, що розвиваються	8.0	6.6	5.1	-
Світовий Банк: світ	3.7	2.5	0.9	3.0
Розвинені економіки	2.6	1.3	-0.1	2.0
Країни, що розвиваються	7.9	6.3	4.5	6.1
ООН: світ	3.8	2.5	1.0 (базис)	
Розвинені економіки	2.5	1.2	-0.5 (базис)	-
Транзитивні економіки	8.3	6.9	4.8 (базис)	-
Країни, що розвиваються	7.2	5.9	4.6 (базис)	-

Різні типи інвестиційних мотивів порушені кризою нерівноцінні. Міжнародна інвестиційна теорія звичайно розрізняє типи ПІІ відповідно до трьох головних причин вкладення капіталу за кордоном: пошук ринку, пошук ефективності і пошук ресурсу. На всі три впливає триваюча фінансова й економічна криза, але маються розходження в залежності від розміру і регіону.

Найбільше безпосередньо порушеними типами інвестицій поки були проекти, пов'язані з пошуком нових ринків, особливо націлені на розвинені країни. Оскільки розвинені економіки можуть мати негативний показник зростання економіки у 2009 р., компанії обмежують запуск нових проектів, націлених на збільшення присутності на ринках цих країн, у той час як вони залишаються більш схильними до розширення діяльності в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою. Однак подібна тенденція, можливо, послабиться в 2009 р., оскільки ріст також сповільнюється й у цій групі країн у результаті зниження експорту через падіння попиту в розвинутих країнах і падіння цін на енергоносії.

Вплив кризи на проекти, пов'язані з пошуком ефективності складніше оцінити. З одного боку, ці проекти будуть страждати глобально від зниження фінансових можливостей компаній. З іншого — багато компаній можливо будуть змушені в умовах триваючої кризи реструктурувати міжнародну діяльність, щоб скоротити витрати і підвищити ефективність своєї роботи. Це означає, насамперед, закриття або зниження неконкурентоспроможних підприємств (розташованих найчастіше в розвинених країнах), і також і відкриття деяких нових ефективних, особливо в перехідних економіках.

Нарешті, проекти ПІІ, пов'язані з пошуком ресурсів можуть постраждати, принаймні, у короткостроковому періоді, за рахунок зниження світового попиту і, отже, цін, особливо з негативними ефектами в багатих ресурсами країнах, що розвиваються.

Зниження в схильності до вкладення капіталу за кордоном може прийняти різні форми (включаючи вилучення капіталу і реструктуризацію), і відрізнятися способами входу (наприклад, ЗП, інвестиції «з чистого листа»):

Відзначено підвищення діяльності компаній, пов'язаної з девестируванням і реструктуризацією. Компанії дійсно вилучають капітал і закривають заводи або виробничі лінії, продають деякі активи іншим компаніям, щоб реструктурувати іноземну діяльність, знизити витрати або поліпшити бухгалтерський баланс, особливо за допомогою зниження співвідношення позикових і власних коштів.

За інформацією міжнародних ЗМІ, багато з міжнародних операцій з злиття та поглинання (ЗіП) уже різко було порушено у результаті прямої дії кризи: зниження міжнародних ЗіП у 17 % за перші 10 місяців 2008 р. у порівнянні з тим же самим періодом 2007 р. (табл. 1.4) [4]. Це зниження крім інших факторів було викликано тим, що покупки контрольного пакета акцій корпорації в кредит — типовий метод, що використовується при ЗіП, значно знизилися через ослаблення світових фондових бірж. У деяких країнах труднощі при проведенні ЗіП призвели до зупинки приватизації великих проектів. Зниження міжнародних ЗіП має граничне значення для потоків ПІІ, що корелюють з міжнародною кількістю ЗіП.

Інвестиції «з чистого листа» (нові інвестиції і розширення існуючих виробництв), здається, поки досить стійкі до кризи (рис. 1.3). Наприкінці жовтня 2008 р. число проектів з такими інвестиціями було вже більш ніж 13 000, що перевищує рівень, зареєстрований протягом усього року 2007 [2]. Але багато нинішніх оголошень у різних галузях промисловості вказують на скасування або відстрочку багатьох проектів, наслідки яких будуть цілком відчутні в 2009 р. Наприклад, Hutchison Whampoa (Гонконг, Китай), найбільша ТНК зі світу, що розвивається, і ведучий конгломерат у галузі промисловості глобальної інфраструктури, оголосив, що призупинить усі нові інвестиції у своїй глобальній діяльності.

Конкретні приклади зменшень ПІІ. Безліч подій указує на негативний вплив кризи на ПІІ у визначених галузях промисловості й у визначених компаніях:

— В сфері фінансових послуг відзначається хвиля реструктуризації в країнах найбільш порушених кризою. АІ США, наприклад, розпродав свої філії в Японії і Філіпінах. В Ісландії, де майже половина внутрішніх

Окремі міжнародні ЗіП і програми по приватизації понизилися або призупинилися через глобальну фінансову кризу [4]

Придбання компанії (країна) / приватизація	Цільова компанія (країна)	Значення	Галузь
Samsung Electronics (Республіка Корея)	SanDisk (США)	\$5.9 млрд.	Електроніка
Xstrata (Великобританія, Швейцарія)	Lonmin (США)	\$10 млрд.	Гірська промисловість
AT&T, Vodafone, Blackstone	Huawei mobile handset business (Китай)	\$2 млрд.	Електроніка
Ping An Insurance (Китай)	Fortis (Бельгія)	Євро 2.2 млрд.	Фінанси
Приватизація	Punta Colonet (Мексика)	\$6 млрд.	Порт
Приватизація	Kuwait Airways (Кувейт)	-	Авіалінії
Приватизація	La Poste (Франція)	-	Поштові послуги
Приватизація	TeliaSonera (Швеція)	-	Телезв'язок
Приватизація	Nordea (Швеція)	-	Фінанси
Приватизація	Oman Telecommunication Company (25%)	-	Телезв'язок
Приватизація	SBAB (Швеція)	-	Фінанси

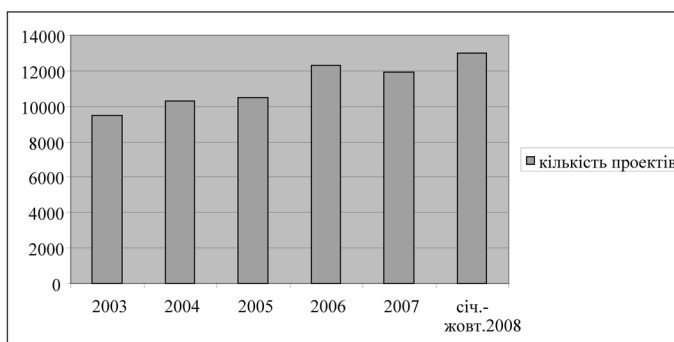


Рис. 1.3. Кількість проектів, пов'язаних з інвестиціями «з чистого листа», 2003–2008 [2]

ПІІ знаходиться у фінансових послугах, припливи ПІІ, як очікується, стануть негативним і знизяться до 0.4 мільярдів \$ у 2008 р. Припливи до Нідерландів, іншого фінансового центра, можуть також знизитися на більше ніж 70 %

— У гірничодобувній промисловості, Rio Tinto (Великобританія й Австралія) і Anglo American (Великобританія) указали, що вони переглянуть свої глобальні плани розширення у світлі зменшення ділової активності й економічних перспектив, що погіршуються. British Petroleum оголосила в жовтні 2008 р., що скоротить 5 000 робочих місць у усьому світі в 2009 р., головним чином на розвинених ринках.

— В автомобільній промисловості, лідер за виготовленням автомобілів США «Дженерал Моторс» оголосив у листопаді 2008 р. про скорочення витрат і витрати капіталу за допомогою продажу активів. Daewoo, філія «Дженерал Моторс», оголосив, що тимчасово закриє завод у Кореї в тому ж самому місяці. Аналогічно в Аргентині, «Дженерал Моторс» планує скорочувати робочі місця. Компанія також планувала зупинити виробництво в Таїланді в грудні 2008 р. і січні 2009 р. і скоротити робочі місця на заводі Gliwice у Польщі. Опель, філія «Дженерал Моторс», попросив про суспільну підтримку у німецького Уряду. Французький виробник автомобілів PSA уже призупинив автомобільне виробництво на якийсь час у Китаєві, і має намір тимчасово закрити фабрики в Іспанії і Франції. Інший французький виробник Рено, також планує значно скоротити робочі місця в Європі.

— В авіаційній промисловості, замовлення на нові літаки падають, що підтверджується оголошеннями EADS (Франція) і Boeing (Сполучені Штати).

— У виробництві будівельних матеріалів, Lafarge SA (Франція), найбільший у світі виробник цементу, планує продати активи, щоб зменшити свої зобов'язання. Компанія зробила тільки 60 % попередньо запланованих інвестицій на нових заводах через глобальний різкий спад попиту на цемент. Lafarge також продав відділення в Італії місцевій групі Sacci другій за величиною у світі за виготовленням цементу, Симекс (Мексика) продасть свої активи на Канарських Островах, щоб скоротити борги. Симекс також зіштовхується з різким зниженням продажів в Європі.

— У сфері споживчих товарів GlaxoSmithKline (Великобританія), другий за величиною виготовлювач лік, скорочує свою діяльність у Сполучених Штатах. Французька група косметики L'Oréal, зіштовхуючись з комерційним різким спадом, оголошеним у листопаді 2008 р., закрила дві фабрики у Європі, у Монако й в Уельсу (Великобританія).

— У сталеливарній промисловості безліч компаній, включаючи ArcelorMittal (Люксембург) і POSCO (Республіка Корея) почали переглядати свої плани росту. Наприклад, ArcelorMittal, найбільший у світі виробник сталі, переглядає свою глобальну програму з розширення. Виробники сталі у Великобританії, Російській Федерації і Японії також вирішили скоротити виробництво. Це трапилося тільки спустя два місяці після того, як ціни на сталь підвищилися рекордно високо [4].

У той час як негативні впливи фінансової й економічної кризи на ПІІ можливо залишаться домінуючими в 2009 р., різні позитивні фактори усе ще працюють і приведуть, рано або пізно, до відновлення міжна-

родних інвестиційних потоків. Дата цього відновлення, однак, залежить від багатьох факторів, що є невизначеними.

Поточна фінансова й економічна криза відмінна за своєю природою і розміром ніж попередні, принаймні з трьох причин: а) була породжена в розвинених країнах, що швидко вплинуло на світову економіку; б) це — не «звичайний» етап ділового циклу, вона має більш глибоку природу — показує структурні слабкості і недоліки в регулюванні світової фінансової системи, наприклад, недолік прозорості і механізмів контролю і нездатності до запобігання небезпечного поведіння, надмірно зосередженого на пошуку короткострокової прибутковості; в) це могло б також змінити відносини між розвиненими економіками, що значно постраждали від кризи, включаючи і внутрішні потоки ПІІ — і багатих готівкою країн, що розвиваються, положення яких у світовій економічній і фінансовій системі тепер підсилюється.

Ця ситуація має два головних наслідки для ПІІ в 2009 р. і надалі. Має місце тривалий негативний ефект на динаміку потоків ПІІ через вплив кризи на ринкове зростання і фінансові ресурси. По-друге, криза створює ситуацію невпевненості відносно майбутнього розвитку ПІІ. Проте існують і *рушійні сили цього процесу*, є безліч причин, з яких ТНК можуть не зупинити потоки ПІІ навіть під час кризи:

1. Безліч великих економік, що розвиваються, (Бразилія, Китай, Індія і Російська Федерація) залишилися привабливими для ПІІ, особливо пов'язаних з пошуком нових ринків. Відзначимо, що в цих країнах відзначено відносно високі темпи економічного росту в порівнянні з розвиненими країнами в 2008 р. У перспективі ситуація в розвинутих країнах буде погіршуватися більш помітно, ніж у країнах, що розвиваються.

2. Фінансові кризи і жорсткі економічні спади також дають можливість компаніям купувати активи за «договірними цінами» і використовувати у своїх інтересах великомасштабну консолідацію промисловості в деяких галузях. Для агресивної політики ТНК, забезпечених готівкою — або забезпечених готівкою країн — придбання недооцінених активів може підвищити їхні інвестиції й у розвинені країни і в країни, що розвиваються, у залежності від обставин і можливостей. Сильне падіння обмінного курсу і падіння цін на акції можуть вести до низки придбань активів у безлічі країн, і хвилі можливої консолідації в деяких галузях промисловості, наприклад, нафтогазової, гірської промисловості і металургії, автомобільній промисловості і сфері фінансових послуг. Багато компаній уже використало у своїх інтересах такі можливості.

3. Компанії усе ще переслідують цілі збільшити рівень інтернаціоналізації в середньостроковій перспективі, що є істотним індикатором для майбутнього підйому в потоках ПІІ. Великі ТНК в усьому світі усе ще, здається, переслідують стратегії інтернаціоналізації (і в такий спосіб збільшують витрати на ПІІ в середньо — і довгостроковому періоді).

4. З'явилися нові джерела ПІІ. Економіки, що з'являються, і країни, добре забезпечені природними ресурсами, стають зростаючим джерелом ПІІ або за допомогою стратегії інтернаціоналізації, що здійснюють їхні ТНК, або за допомогою інвестиційних дій інвестиційних фондів. ТНК із Півдня, імовірно, продовжать активну діяльність у сфері міжнародного інвестування. Це допоможе підвищити приплив ПІІ в країни, що розвиваються, наприклад, В'єтнам, де більшість ПІІ здійснюється країнами, що розвиваються, і який, за попередніми оцінками, досяг рекордного рівня в 2008 р. У Китаєві також збережеться висхідна тенденція щодо припливу ПІІ Інвестиційні фонди, більшість яких базується в країнах, що розвиваються, будуть також усе більш і більш брати участь у ПІІ. З огляду на розмір активів, що знаходяться в їхньому керуванні (між 3 трильйонами і 5 трильйонами \$, і за оцінками досягне приблизно 10 трильйонів \$ до 2015), їхній потенціал у здійсненні ПІІ високий.

5. Багато швидко зростаючих галузей промисловості на сьогодні можна охарактеризувати навіть в умовах кризи як багатообіцяючі щодо припливу ПІІ. Серед них, можна було згадати такі приклади за групами галузей промисловості: а) науки про життя: устаткування і послуги для медичної діагностики, клінічних іспитів, біотехнологій, біокосметики, онкології і біовиробництва; б) галузі харчової промисловості: напівфабрикати, спеціальні компоненти (барвники, емульгатори, консерванти), оброблені морепродукти, здорова їжа); в) транспортне устаткування: автомобільна і космічна електроніка, гібридні двигуни, автомобільна логістика й інноваційні матеріали; г) сфера ділових послуг: центри обслуговування клієнтів, аутсорсинг ділових послуг, технічна розробка і фінансові послуги; д) сфера соціальних послуг: роздрібний продаж, турбота про пенсіонерів, охорона здоров'я, фінансові послуги; е) інформаційні технології і технології зв'язку: мікро — і наноелектроніка, програмне забезпечення для відео ігор, діалогових і віртуальних технологій зображень, технологій Інтернету і технологій для безпроводних систем телезв'язку; ж) в енергетика, хімія й екологічна безпека: наноматеріали, удосконалення існуючих матеріалів, фотогальванічна енергія, енергія сили вітру, очищення води, рециркуляція відходів і непродуктивного використання сільськогосподарських виробів (наприклад біологічне паливо, біополімери, біорозчинники, біоматеріали); з) інші галузі промисловості: технічний текстиль (наприклад, текстиль зі специфічними якостями — міцність, еластичність, гнучкість), робототехніка.

Чи компенсують ці позитивні тенденції фінансові труднощі і зниження попиту, уповільнення економічного росту в багатьох країнах світу — це питання залишається відкритим. Відповіді будуть відрізнятися в залежності від часового відрізка. У короткостроковій перспективі різні фактори (масштабність кризи, вплив на значну кількість великих ТНК у США і Європі, серйозні втрати у фінансових і нефінансових секторах) ведуть до зниження ПІІ. Компанії, більш імовірно, будуть здійснювати вилучення капіталу, ніж використовувати інвестиційні можливості протягом стадії спаду. Також імовірно, що потоки ПІІ в країни, що розвиваються — які дотепер показали стійкість — сповільняться більш помітно ніж це було дотепер.

Ключові фактори розвитку в середньостроковій перспективі представлені в таблиці 1.5.

Можливий вплив кризи на ПІІ в короткостроковому періоді

Перемінна, котру торкнула криза	Сучасний розвиток	Вплив на потоки ПІІ в 2009 р.	Невизначеність у короткостроковому періоді
Наявність фінансових ресурсів	Інтенсивне зниження кредитування (менша доступність, підвищення вартості) Зменшення доходів компанії Необхідність репатріації капіталу і компенсування витрат	Підвищення фінансової напруженості у виді недоліку інвестицій, хоча багато країн і інститутів як і раніше не випробують недоліку в готівці	Швидке відновлення фінансового сектора і закінчення труднощів із кредитом. Здатності до інвестування нових типів інвесторів (країни, що розвиваються, і суверенні фонди) — головний двигун росту потоків ПІІ
Ціна активів	Значне зниження вартості основного капіталу	Скорочення ЗіП, у т. ч. і угод за рахунок кредиту. У той же самий час відбуваються операції по ЗіП, здійснені компаніями, забезпеченими готівкою за більш низькими цінами	Відновлення структури фондового ринку (що впливає на кількість міжнародних ЗіП)
Зростання ринку	Уповільнений ріст аж до 2009 р.	Скорочення ПІІ пов'язаних з пошуком ринку, особливо в країнах, що розвиваються	Відновлення економіки з часом і в залежності від регіону
Сприйняття (розуміння) невпевності	Негативні тенденції в розвитку індикаторів бізнес-процесів	Компанії скорочують інвестиції і витрати, особливо в розвинених економіках	Прогресуюче поновлення довіри — необхідна умова підвищення потоків ПІІ
Суспільна політика	Монетарна і фіскальна стимулююча політика проводилася в багатьох країнах світу, реформа фінансової системи ще не почата, відсутність безпосереднього впливу на політику у відношенні ПІІ, існування «напруженості» у відношенні протекціоністських тенденцій	Макроекономічна політика, спрямована на бізнес-середовище, спричинить за собою підвищення попиту і ріст ПІІ	Здатність проведеної політики гарантувати стабільність фінансової системи, поновлення зобов'язань по вільному переміщенню ПІІ, заохочення інвестицій і інновацій і стимулювання довіри економічних гравців
Галузі, що більш за все постраждали від кризи	Фінансовий сектор, автомобілебудування, будівництво і виробництво напівфабрикатів (комплектуючі) особливо постраждали від кризи, що потім поширилася і на інші галузі	Вилучення капіталу, продаж активів і ЗіП для реструктуризації найбільш постраждалих від кризи галузей	Швидка і масштабна реструктуризація і зміна ринкової сили під впливом кризи (зросла роль компаній з ринків, що розвиваються)
Місцевості для вкладання ПІІ	ПІІ, пов'язані з пошуком ринку в розвинених країнах, що пов'язано з рецесією в цих економіках	Проекти ПІІ в країнах, що розвиваються і транзитивних економіках, орієнтовані на експорт (пов'язані з пошуком ресурсів і ефективності) будуть порушені через низьку динаміку на ринках розвинутих країн	Підвищення привабливості Півдня для ПІІ, пов'язаних з пошуком ринку й ефективності
Нові джерела ПІІ	Зростаюча роль суверенних фондів і компаній з ринків, що розвиваються	Зростаюча частка країн, що розвиваються і транзитивних країн у потоках ПІІ	Чи зможуть нові джерела ПІІ компенсувати зниження ПІІ з розвинутих країн?

У короткостроковій перспективі різні фактори (масштабність кризи, вплив на значну кількість великих ТНК у США і Європі, серйозні втрати у фінансових і нефінансових секторах) ведуть до зниження ПІІ. Компанії, більш імовірно, будуть здійснювати вилучення капіталу, ніж використовувати інвестиційні можливості протягом стадії спаду. Також імовірно, що потоки ПІІ в країни, що розвиваються — які дотепер показали стійкість — сповільняться більш помітно чим, це було дотепер.

У короткостроковому періоді (2010–2012), є три сценарії для потоків ПІІ. Перспективи щодо розвитку балансу між негативними і позитивними факторами для ПІІ дуже невизначені через розмаїтість невпевності і їх складних потенційних взаємодій. Як показано у таблиці 1.5, ця невпевність стосується великого діапазону факторів таких як, масштаб і тривалість уповільнення глобального росту, ефективність глобальної державної політики щодо кризи (особливо ініціатив, націлених на стимулювання інвестицій), стабілізації і відновлення фінансової системи, і потужностей ТНК країн, що розвиваються, як головний двигун зростання потоків ПІІ. Одна з ключових невизначеностей — те, коли міжнародні потоки ЗіП відновляться знову, оскільки вони — один з головних компонентів потоків ПІІ. Також варто підкреслити, що вплив кризи на ПІІ, імовірно, буде значно відрізнятися за величиною в залежності від галузей промисловості, країн-реципієнтів і країн, що здійснюють ПІІ, так само як від інвестиційних методів / способів.

Щоб дати структуроване бачення цієї невпевності, можна скласти три сценарії для розвитку ПІІ до 2012 р.

Оптимістичний сценарій. Швидкий підйом потоків ПІІ, починаючи з кінця 2009 р. Основні припущення:

- 1) кінець спаду уже в другій половині 2009 р.;
- 2) швидке повернення довіри інвесторів, серед інших причин до ефективної урядової політики;
- 3) відсутність протекціоністських дій;
- 4) нова хвиля міжнародних ЗіП через реструктуризацію промисловості і наявності грошей у деяких компаніях і фінансових установах.

Цей сценарій, що базується на комбінації дуже оптимістичних припущень, здається досить малоімовірним.

Реалістичний сценарій. Потоки ПІІ починають відновлятися тільки в 2011 р. Головні основні припущення:

- 1) глобальний спад серйозніше, ніж у оптимістичному сценарії, тривалість принаймні до першого семестру 2010 р.;
- 2) глобальне значення міжнародних ЗіП залишається обмеженим через низьку ціну на активи;
- 3) тенденція до інтернаціоналізації компаній усе ще працює в середньостроковому періоді.

В даний момент сценарій є самим ймовірним.

Песимістичний сценарій. Потоки ПІІ не відновляються до 2012 р. Основні припущення:

- 1) більш серйозні економічні результати депресії, наявність протекціоністських тенденцій, що торкаються повну тенденцію в глобалізації;
- 2) через нагромадження негативних факторів, компанії залишаються надзвичайно обережними при інвестуванні, особливо в сфері фінансування міжнародного розвитку.

Ефективність урядової політики на національних і на міжнародних рівнях для подолання фінансової кризи і її економічних наслідків буде відігравати критичну роль для того, щоб створити сприятливі умови для поновлення потоків ПІІ. Повинна бути відновлена довіра і стабільність міжнародної фінансової системи, забезпечені стимули для економічного росту для запобігання ризику руху депресії по спіралі, відновлені зобов'язання про відкриту економіку і заохочені інвестиції й інновації.

До початку кризи спостерігалися ознаки деяких обмежувальних відносин до ПІІ (у галузях видобувної промисловості).

Відсоток негативних регулюючих змін у порівнянні з позитивними значно збільшився з 2003 (рис. 1.4). Ситуація, однак, відрізняється в залежності від регіону. У Латинській Америці, наприклад, близько 60 % заходів, зроблених у 2007 р. були сприятливі для ПІІ [4].

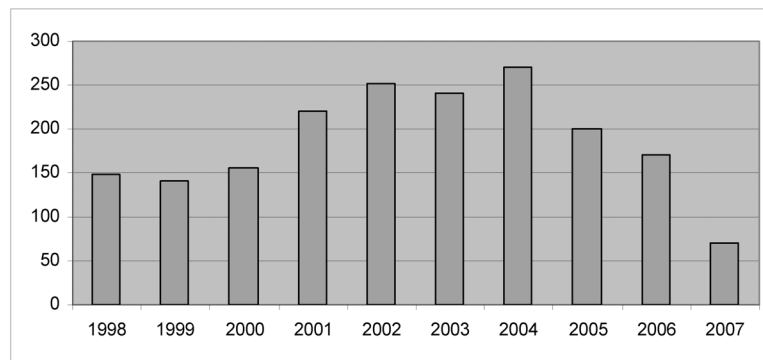


Рис. 1.4. Кількість регулюючих змін [4]

Дотепер, ніяких ознак які безпосередньо впливають негативно на потоки ПІІ не спостерігається. Це зрозуміло, з огляду на факт, що потоки ПІІ не лежать в основі поточної кризи. Тому, визначена політика у відношенні ПІІ не була розроблена. Однак, деякі реакції держав по регулюванню загальних питань (наприклад, більш строге регулювання фінансового сектора, більшої кількості інвестицій в інфраструктуру, державні посібники для окремих економічних секторів, податкові скорочення), імовірно, побічно будуть впливати на ПІІ, як негативно, так і позитивно (рис. 1.5). З одного боку, безліч ініціатив на національному рівні могла б стимулювати ПІІ. Можна розрізнити три категорії мійр. Спочатку, багато розвинутих країн почали великомасштабні плани по наданню допомоги фінансовому секторові. Забезпечення державних гарантій для фінансових інститутів могло мати збільшення приватних інвестицій унаслідок скорочення державних витрат, оскільки ці компанії можна було б розглянути як «безпечні» інвестиції іноземними інвесторами. Крім того, деякі країни навіть активно шукали іноземних інвесторів для надання допомоги. Далі, деякі країни — США, Франції, Німеччина й Іспанія — оголосили про Загальнодержавні інвестиційні програми, головним чином націлені на інвестиції в інфраструктуру, що не тільки підвищує довіру до економіки, але і відкриває інвестиційні можливості для ТНК.

Потім країни прийняли фінансові або грошово-кредитні заходи для стимулювання, що могли б також мати позитивний вплив на потоки ПІІ. Наприклад, Уряд Великобританії оголосило про зниження ПДВ, німецький Уряд випустив новий пакет документів для підприємств малого і середнього бізнесу для подолання труднощів при одержанні кредиту. Французький Уряд ужив заходів для того, щоб зробити кредити більш доступними для підприємств малого і середнього бізнесу. Федеральне резервне керування США скоротило процентні ставки до рівня близького до нуля, і програма надання допомоги була розширена, включивши в себе трьох головних виробників автомобілів. Японський Уряд понизив корпоративну податкову ставку для підприємств малого і середнього бізнесу. Для великих японських ТНК минулого дозволені кредити, видавані Банком міжнародного Співробітництва Японії, що не дають комерційні кредити при звичайних обставинах

Деякі країни, що розвиваються, також уживають заходів з підтримки. Наприклад, китайський Уряд оголосив в листопаді 2008 р. про 4 трильйон китайських юанів (приблизно 600 мільярдів \$), суспільних інвестицій, що підвищать економічний ріст. Це повинно допомогти підтримати щорічний темп росту ВВП Китаю на рівні 8–9 % протягом 3 років. Збільшуючи перспективи росту і збільшуючи довіру інвестора, план може допомогти залучати або підтримувати припливи ПІІ в Китай. Хоча в меншому масштабі, що впливають

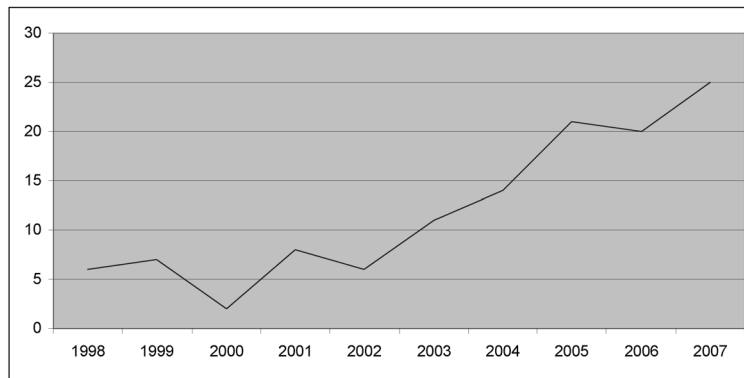


Рис. 1.5. Кількість змін несприятливих для ПІІ, % [4]

країни мають подібні пакети — Республіка Корея (32 мільярда \$), Індія (200 мільярдів рупій або 4 мільярди \$), Таїланд (300 мільярдів Батов, або 8.6 мільярдів \$), Малайзія (7 мільярдів ринггітів або 2 мільярди \$), Філіппіни (300 мільярдів песо або 6.3 мільярда \$), і В'єтнам (до 6 мільярдів \$). Крім того, корпоративна податкова ставка була знижена в Республіці Кореї (від 13–25 відсотків до 10–20 відсотків) і Філіппін (від 35 відсотків до 30 відсотків). Спеціальні міри також уведені для підприємств малого і середнього бізнесу в таких країнах як Сінгапур і В'єтнам [4].

На міжнародному рівні, різні ініціативи також мали місце. З іншого боку, деякі національні відповіді на кризу могли б також мати потенційно негативний вплив на потоки ПІІ. Наприклад, кілька країн — Бельгія, Німеччина, Ісландія, Люксембург, Нідерланди, Великобританія і Сполучені Штати — придбали акції внутрішніх банків або страхових компаній. Часткова або навіть повна націоналізація цих фірм означає, що можливості для приватних інвестицій, включаючи ПІІ, були зменшені. В інших випадках, деякі нові діючі умови, накладені на фінансові установи в обмін на Державну допомогу — типу обмежень на платежі дивідендів, імовірно, зменшать привабливість таких компаній для інвесторів. Крім того, Державна допомога поза фінансовим сектором може мати негативний вплив на ПІІ спрямовані за кордон. Наприклад, французька програма підтримки для внутрішньої автомобільної промисловості включає вимогу про те, щоб французькі виробники автомобілів не розміщали виробництва за кордоном.

6 березня 2010 р. населення Ісландії в єдиному пориві, 93 % голосів тих, хто прийшов на референдум, віртуально «пробачило» свої борги іноземцям на скромну суму в майже 4 млрд. євро. Особливих юридичних наслідків це не матиме, але нащадки вікінгів вписали нову сторінку в сагу світової фінансової історії. Втім, приполярний острів на задвірках Європи, з населенням трохи більше ніж у Житомирі і столицею розміром з Бровари, банкіри вже навряд чи забудуть. Країна за неповних вісім років збільшила заборгованість своїх банків від 80 до 1000 % до валового внутрішнього продукту. Після чого з шумом «сіла в калюжу». Причому далеко не вона одна: до числа тих, що неабияк влетів, потрапило пів-Європи. Також ісландці наочно підтвердили приказку про те, що коли у вас є тисяча доларів боргу, це ваша проблема, якщо мільярд — уже проблема кредиторів.

На початку десятиріччя ісландські банки були приватизовані і почали активно просувати свої продукти. Підсумки цього розвитку вражають: середнє ісландське домогосподарство ще до кризи накопичило боргів на 213 % річних доходів, що у півтора рази більше від середньої заборгованості американської сім'ї або на чверть більше — британської. При цьому англосаксів за роздуті борги не полоскав тільки ледачий, а периферійну Ісландію інакше, як країною економічного дива і найкращою у світі країною для проживання, не називали. З'явився навіть термін — «гейзерна економіка». До речі, назва правильна: гейзер після фонтанування опадає...

Мало хто з аналітиків, які роками підтверджували Ісландії найвищі рейтинги, переймався запитанням, що буде, якщо станеться криза. Ринкова економіка циклічна. А можливості вкинути в систему ще грошенят у Федеральній резервній системі США і банку Ісландії дуже різняться. Ісландію незабаром почали називати найбільшим у світі хедж-фондом, натякаючи, що за нею нічого не стоїть. Борги ісландців часом наближалися до 100 мільярдів доларів (приблизно обсяг усієї української банківської системи). І хоча частину їх уже з'їла майже подвійна (з 2006 року) девальвація ісландської крони, навіть сухий залишок вражає уяву. Певною мірою те, що вони стільки напозичали, пояснювалося високою діловою репутацією ісландців. Вони дійсно працювали чітко, професійно, грошей не розікрали. От тільки можливості рідної країни підтримати систему були дуже символічними. Власне кажучи, основних банків у країні було чотири, а погоду на ринку робили й зовсім три — Glitnir, Landsbankinn і Kaupthing.

Оскільки острівна економіка для них стала відверто малою, вони почали агресивну експансію: активно розвивали зарубіжну філіальну мережу в країнах ЄС, залучаючи ресурси за рахунок свого рейтингу і ставок, підвищених напередодні самої кризи в 2–2,5 рази порівняно з місцевими. У результаті за п'ять років частка нерезидентів у депозитах зросла в 72 рази. Власне, проблеми перегріву банківської системи позначилися ще до кризи. Але у світі було повно дешевих грошей, і перший сплеск проблем 2006-го пройшов мало поміченим. Більше того, в серпні 2007 р. Kaupthing вів переговори про купівлю нідерландського банку з активами тільки трохи меншими від нього самого. Kaupthing і Landsbankinn запустили ще й дочірні інтернет-банки, різко розширивши цільову аудиторію. І якщо філії першого працювали за законодавством країн, в яких розміщувалися, то Landsbankinn (і його інтернет — «дочка» IceSave) працював за ісландським законодавством. Що потім бумерангом врзало по країні.

У 2008 р. вибухнула вже світова криза, і суденця ісландських банків раптом стали швидко наповнюватися водою. Вони ще борсалися, збільшуючи ставки до фантастичних для Європи 6–7 % річних, але проблеми швидко наростали. У вересні 2008 року практично за місяць обстановка вийшла з-під контролю. Центробанк не зміг серйозно їх профінансувати, і система країни завалилася буквально за два тижні. Наприкінці вересня 2008 р. було націоналізовано перший банк великої трійки, а вже 9 жовтня — останній. Почалася паніка. Британія швидко арештувала рахунки вже агонізуючого ісландського банку Kaupthing... згідно із законом про підтримку міжнародного тероризму. Та було вже пізно. Тільки інтернет-банк IceSave («дочка» Landsbankinn) завинив у Британії та Нідерландах 343 тис. вкладників (у т. ч. 229 тис. британців) 3,9 млрд. євро. Це не рахуючи 30 тис. німців й інших шведів. Загалом, припливли...

Втім, серіал «На дні» теж виявився цікавим. Рятуючи систему, уряд застосував чудовий прийом. Активи банків розділили на хороші й погані. Хороші віддали новоствореним банкам, ну а старим залишили борги. Так із Landsbankinn було створено здоровий банк з активами в 3,9 млрд. євро. А от у старому залишилося 12,1 млрд. євро активів і... 22,2 млрд. зобов'язань. При цьому гарантувалися тільки депозити на національних рахунках. З приводу рахунків в іноземних філіях скромно промовчали. Британці та голландці, котрі вже виплатили гроші постраждалим, з цим не погодилися і вимагали компенсувати свої втрати. Розпочалися переговори, які тягнуться вже більш як півтора року. Передбачається, що платити основну суму і відсотки доведеться до 2024 року. За приблизними розрахунками, британцям доведеться щороку віддавати 4 % ВВП Ісландії, а Нідерландам — 2 %. До речі, можливо, розрахунки з голландськими вкладниками проведуть за рахунок уже державного кредиту Амстердама уряду Ісландії.

Населення така перспектива не радує. Банки в період розквіту податки, звісно, платили, але суми там були в десятки разів менші. Але можна згадати, що багатьох людей вони забезпечували роботою. Перспектива майже півтора десятка років розплачуватися за борги приватних структур викликала спочатку петиції протесту, потім вуличні заворушення, а згодом і референдум. Його в піку прем'єрці оголосив президент. Втім, у цьому разі йдеться радше про випуск пари. Борг все одно віддавати доведеться, і за фактом іде торг про розмір відсотків. Запропоновані 5,5 % річних ісландці вважають відверто грабницькими. Певно, що вони ніколи не бачили цифр українських відсотків. Хоча... пам'ятаємо, наші банки витягували з халеви практично безкоштовно. Може, в Ісландії теж на це розраховують?

Сторони сподіваються домовитися все ж таки до травня. Саме тоді, у разі провалу переговорів, агентство Standard & Poor's погрожує знизити інвестиційний рейтинг країни. Втім, і це не найголовніша неприємність. Борги IceSave перед британцями і голландцями — це далеко не все. Це — тільки найпублічніша і зовсім не найбільша частина. Так, у лютому 2010 р. в Рейк'явіку відбулася зустріч кредиторів Kaupthing, який розорився. На ній фігурувала скромна цифра: банк заборгував жалюгідні 43 млрд. євро, або п'ять річних ВВП Ісландії. Тільки борг перед німецькими банками становить 22 млрд. євро. І все це «щастя» — на 144 тис. дорослого населення країни. Ісландія вже зверталася по гроші і до сусідів, і до МВФ, і навіть до Росії. Останній звернення про допомогу від країни — засновниці НАТО було відверто приємним, і про нього в Москві багато говорили. А потім, пообговорювавши рік, відмовили. МВФ грошей дати погодився, але тільки коли буде врегульовано боргову проблему з німцями і голландцями [11].

З горя Ісландія подалася проситися 29-м членом в Євросоюз, розраховуючи припасти до джерел еєсівської фіндопомоги. Раніше вона туди абсолютно не рвалася, оскільки це означало б підриччя однієї з основ економіки острова — вилову тріски. Раніше Ісландія десятиріччями розширювала ексклюзивну економзону, витримавши аж три «тріскові війни» з тими ж британцями. Цікаво, але населення країни вступати в ЄС не дуже хоче: менш як половина є «симпатиками» Брюсселя. Але зараз, коли весела полярна лисичка наполегливо треться об ноги острів'ян, уряду вже не до принципів. Хоча черга за еєсівським подаянням уже пристойна (та ж Греція чого варта!), і розштовхувати інших претендентів доведеться ліктями. Та й у кращому разі ЄС — це перспектива вже після 2012 року. А за даними сайту центробанку Ісландії, на той час треба виплатити (або рефінансувати) близько 35 млрд. євро. Звідки вони візьмуться, ніхто не має ані найменшої уяви.

Тож Ісландія пише рядок для підручників історії. Основний висновок традиційний: брали чужі гроші — віддавати доведеться свої. Залишилося їх тільки випросити.

Існуючий криза може бути джерелом і погроз і можливостей для суспільної політики у відношенні ПП. Для того, щоб ефективно справитися з кризою і його економічними наслідками, важливо, щоб вищі чиновники підтримали сприятливий діловий і інвестиційний клімат (включаючи для ПП) і утрималися від проєкціоністських тенденцій.

Література до підрозділу 1.3

1. Lessons from World Bank Research on Financial Crises *Development Research Group* November 2008, P.31.
2. Gozzi, J. C., Levine, R., and Schmukler, S. (2008). «Patterns of International Capital Raisings.» Policy Research Working Paper 4687, World Bank, Washington, DC.
3. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Електронний ресурс. — Режим доступу: www.unctad.org/fdistatistics.
4. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.buyusainfo.net/>
5. Електронний ресурс. — Режим доступу: <https://www.cia.gov>.
6. Макогон Ю. В. Майбутнє України: стратегія поступу: монографія / Ю. В. Макогон, І. О. Александров, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та інші. — Донецьк : НАН України, ІЕП, Академія економічних наук України, 2008. — 304 с..
7. Макогон Ю. В. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації : монографія / Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко, М. І. Голубов. — Донецьк : ДонНУ, 2006. — 248 с.

8. Бударіна Н. О. Світова фінансова криза: зародження та наслідки / Н. О. Бударіна // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. — Донецк : ДонНУ, 2009. — С. 91–97.
9. Бударіна Н. А. Влияние глобализации на стабильность мирового финансового рынка и рынка капитала Украины / Н. А. Бударіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць. — К. : КНУ ім. Т. Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2008. — Вип. 72, част. 2. — С. 29–33.
10. Бударіна Н. А. Глобализация мировых финансовых рынков: особенности, характеристика и факторы на них влияющие / Н. А. Бударіна // Проблемы підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. — К. : НАУ, 2008. — Вип. 20. — С. 15–19.
11. Уманский С. Исландия: огрызки от чуда / С. Уманский // Зеркало недели. — 2010. — 13 марта. — С. 8.

1.4. Зовнішня рецесія та її вплив на макроекономічну дестабілізацію в Україні

Криза всесвітнього масштабу стала серйозним попередженням для глобальної ринкової економіки та, за численними прогнозами, стане поштовхом до трансформації домінуючої економічної системи та змінить пріоритети глобалізаційних процесів.

Чи є можливим у вкрай складному й суперечливому сучасному, глобалізованому світі, де суспільство зазнає численних внутрішніх і зовнішніх впливів як деструктивного, так і творчого порядку, тривалий час забезпечувати стабільність? Чи завжди стабільність є позитивним моментом? Чи не призведе вона до застою в суспільстві, втраті його здатності розвиватися, реагувати на постійно мінливі зовнішні умови? Де проходить межа між збереженням потенціалу стійкого стабільного розвитку й переходом на «застійні», тупикові колії існування соціуму?

Практично всі країни світу початку XXI ст., хоча й різною мірою, зустрічаються з тими чи іншими проблемами, здатними стати джерелом серйозних загроз їх стабільності й безпеки. Коло цих проблем досить велике, а ступінь їх значущості варіюється в різних районах світу. Кожен з поданих у табл. 1.6 груп факторів піддається (хоча й різною мірою) зовнішньому впливу, який може або призвести до стабілізації чи дестабілізації суспільства, або викликати неоднозначний, суперечливий ефект [1, с. 21–22].

Дестабілізація є або підсумком стихійних процесів, що протікають на світовій арені, або цілеспрямованих дій державних і недержавних суб'єктів глобалізованої політики й економіки.

Суперечливою та неоднозначною найчастіше виступає результуюча стабілізуючих і дестабілізуючих зовнішніх факторів. Вони, як правило, накладаються один на одного, спричиняючи часом несподівані, непередбачені результати.

Можливі й ситуації, за яких спроби стабілізувати те або інше суспільство стають контрпродуктивними.

На перший погляд, дестабілізації, якими б мотивами вони не визначалися, виступають негативним фактором суспільного розвитку, який заслуговує на осуд і вимагає протидії силовими методами, в тому числі такими, що допускають репресії проти їхніх ініціаторів усередині країни. Насправді ситуація значно складніша. Безперечно, в багатьох випадках жорсткі методи боротьби з дестабілізуючими суспільство чинниками виправдані й необхідні. Це стосується тероризму, чим би він не мотивувався, а також політичних сил, що висувають відверто антиконституційні гасла, що закликають до насильства, розпалення національної й релігійної ворожнечі [1, с. 30].

Світова фінансова криза, що зародилась у США як криза ринку нерухомості і похідних фінансових інструментів, згідно з логікою глобалізації поширилася по всьому світу, вдаривши і по українському фінансовому ринку [2, с. 33]. Вплив світової кризи на економіку України схематично зображено на рис. 1.6.

В Україні водночас проявилися ознаки валютної, фондової, банківської криз в умовах дестабілізації ринку нерухомості, рецесії будівництва та промисловості та загального погіршення внутрішньої й зовнішньої макроекономічної ситуації. «Спусковим гачком» стали скорочення реального споживчого попиту в умовах прискорення інфляційних тенденцій та посилення монетарних обмежень разом з дестабілізуючим впливом світової фінансової кризи.

Деякі фахівці розглядають сучасну економічну кризу з погляду концепції творчого руйнування. Деякі експерти схильні вважати, що в Європі творче руйнування буксує, на відміну від США, де подібні зміни відбуваються більш бурхливо. Для прогресу однаково цінними є і інновації, і невдачі. І та криза, в якій зараз перебуває Україна, теж відкриває широкі можливості для застосування на практиці концепції творчого руйнування. В українській економіці (навіть якщо «винести за дужки» політику) існує багато неефективного, старого, що може й повинне бути зруйноване кризою. Прогрес не знає жалості. Народження нового завжди супроводжується зникненням, доглядом, знищенням старого, яке вже віджило [3, с. 45].

Концепція творчого руйнування (creative destruction) не є новою. Її вперше сформулював ще на початку 1940-х років австрійський економіст Йозеф Шумпетер, що емігрував у США. «Двигун капіталістичної економіки приводиться в рух новими товарами й споживачами, новими методами проведення й доставки, новими ринками, новими формами промислової організації, які народжуються на капіталістичному підприємстві» [4, с. 468]. Подібно до живої природи, капіталізм безупинно еволюціонує, і цей процес супроводжується знищенням застарілих форм, що й втратили ефективність. Але цьому руйнуванню властивий творчий характер — безупинне відновлення становить сутність капіталістичної конкуренції: суперництво не одного позитивного з іншим, а доброго з кращим. Як правило, до творчого руйнування підприємства підштовхує гостра криза — внутрішня або системна, яка унеможливорює роботу за старих правил. Іноді не-

Макроекономічні фактори дестабілізації економіки [1, с.21]

Фактори економічного порядку	Невдалі спроби адаптуватися до процесів глобалізації економіки; однобічна орієнтація національних економік, що підвищує ступінь залежності від кон'юнктурних перепадів цін на світовому ринку; високий рівень зовнішньої заборгованості; ріст структурних диспропорцій в економіці: зношеність основних фондів; незбалансованість бюджету й швидкий ріст інфляції, що створюють ризик кризи, здатного спричинити незадоволення населення, загострити інші проблеми.
Фактори соціального порядку	Ріст безробіття, великий розрив у рівні доходів «нижчого» і «вищого» децилей населення можуть призвести до росту напруженості в суспільстві, що може спричинити соціальний вибух або виникнення масової підтримки екстремістським, антисистемним рухам. Дестабілізуючим суспільство фактором виступає також поява «зон занепаду», регіонів, у яких показники соціальної захищеності й рівень життя громадян нижче, ніж у середньому по країні. Там найбільш гостро виявляється феномен «інформаційного розриву», нерівності в доступі до інформаційних технологій. Відсутність перспектив підвищення свого статусу (в тому числі за рахунок підвищення освітнього рівня) в молоді, що належить до мало - й середньо забезпечених верств суспільства, а також проживає в «зонах занепаду», здатне підштовхнути її до прийняття радикальних, екстремістських ідей, або участі в кримінальній діяльності.
Фактори криміногенного порядку	Часті випадки порушень правопорядку, існування організованої злочинності, мафії, широке поширення наркотрафіка, корумпованість структур влади підривають довіру до інститутів управління, спонукають громадян прислухатися до популістських обіцянок антисистемних дій і/або прагнуть встановлення авторитарних режимів лідерів навести «порядок» у суспільстві, у тому числі й за рахунок руйнування його політичної системи.
Фактори етнонаціонального й конфесійного порядку	Існування сепаратистських рухів, що виступають за зміну статусу окремих регіонів або їх незалежність від центру влади, а також великих груп населення, що відкидають базові цінності суспільства по етнічних або релігійних міркуваннях, виступає істотним фактором дестабілізації. Вплив цього фактору збільшується, коли регіон проживання етнічного й/або релігійної меншості виявляється в «зоні занепаду», і обмеження можливостей статусного росту, падіння рівня життя торкаються його представників більшою мірою порівняно з громадянами титульних націй.
Фактори ідейно-політичного порядку	Наявність масових радикальних, екстремістських рухів або партій, що виступають за зміну форми політичного режиму, неконституційну зміну влади, перегляд базових цінностей суспільства, безсумнівно, може бути чинником його дестабілізації. Вплив подібних чинностей зростає, коли владні структури допускають прорахунки, ухвалюючи неадекватні ситуації рішення, ігноруючи запити суспільства в тій або іншій сфері.
Міжнародний тероризм	Серйозну погрозу стабільності несе тероризм, що нині прийняв міжнародний характер, що диверсифікує форми й методи своїх дій, - від крапкових ударів, що призводять до більших жертв серед цивільного населення, до кібертероризму, здатного паралізувати центри державного управління, порушити роботу життєво важливих структур цивільної й військової інфраструктури. Відносно нечисленні угруповання, що прибігають з різних причин до тероризму, здатні створювати в країні значну політичну напругу, особливо, якщо влади не проявляють належної, з точки зору суспільства, ефективності в боротьбі з терором.
Природні й техногенні катаклізми	Великомасштабні природні й техногенні катастрофи можуть бути джерелом серйозних соціально-економічних проблем, падіння авторитету влади, якщо вона виявляється не готовою вчасно й адекватно реагувати на ситуацію, що склалася. Набагато менші за масштабами, але регулярно повторювані аварії та катастрофи, що спричинюють незручності громадянам, стають причиною виникнення невдоволення в суспільстві.

Таблиця 1.7

Фактори стабілізуючих і дестабілізуючих зовнішніх впливів [1, с. 23]

Фактори	Стабілізуючий вплив	Дестабілізуючий вплив
Економічні	Надання пільгових кредитів, позик, списання боргів. Зниження митних бар'єрів, надання режиму найбільшого сприяння в торгівлі.	Спекуляції на падінні курсу валюти, проковування обвалу цін на основну експортну продукцію, відтік капіталу, введення економічних санкцій.
Соціальні	Інвестиції в «зони занепаду», сприяння в розвитку системи освіти, охорони здоров'я, гуманітарної допомоги.	Відтік капіталу, закриття філій ТНК, переклад проведення й замовлень в інші країни.
Криміногенні	Співробітництво з Інтерполом, інші форми міжнародної кооперації в боротьбі із криміналітетом.	Інтернаціоналізація кримінальної діяльності.
Етнонаціональні й релігійні	Осуд сепаратистів міжнародним співтовариством. Трансграничне співробітництво в боротьбі із сепаратизмом.	Вираження симпатії й підтримки сепаратистам з-за кордону, їх визнання «борцями за волю», надання їм матеріальної підтримки. Масовий, стихійний приплив мігрантів. Гуманітарні інтервенції.
Ідейно-політичні	Осуд міжнародним співтовариством радикалізму й екстремізму.	Матеріальна й ідеологічна підтримка антисистемних політичних груп. Визнання заборон на їхню діяльність порушенням прав людини.
Міжнародний тероризм	Об'єднані військові, оперативні акції проти тероризму, виявлення каналів його фінансування. Співробітництво в боротьбі з кібертероризмом.	Визнання терористів «борцями за волю», надання їм матеріальної й інформаційної підтримки, надання їм політичного притулку.
Природні й техногенні катаклізми	Надання гуманітарної допомоги, сприяння в подоланні наслідків катастрофи.	Пред'явлення претензій про компенсацію заподіяного збитку екології сусідів.

гативні зміни відбуваються повільно й непомітно. До речі, деякі (далеко не всі) компанії змогли перетворити творче руйнування з одноразової акції, спричиненої кризовими обставинами, у безперервний процес саме відновлення [5].

На думку А. К. Кінаха, передумови для загострення системних соціально-економічних, фінансових проблем в Україні були створені ще задовго до того, як ми відчули вплив негативних процесів на світових економічних і фінансових ринках. Для того, аби відпрацювати пакет антикризових заходів, як першочерго-

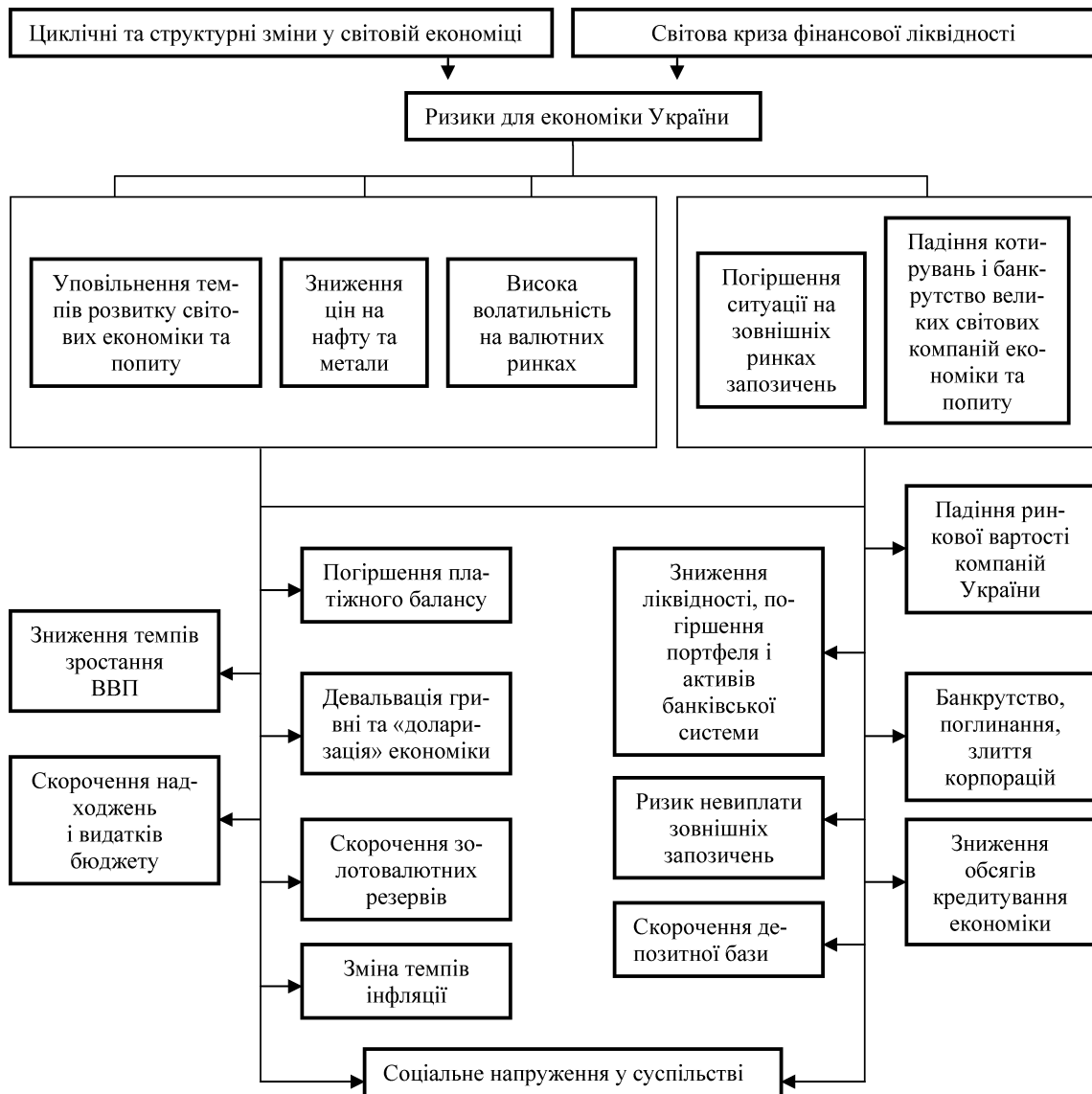


Рис. 1.6. Наслідки впливу світової кризи на економіку України [2, с. 40]

вих, так і спрямованих на середньострокову перспективу, треба дати чіткий, системний, високопрофесійний, деполітизований діагноз нашому сучасному стану [6, с. 71].

Посиленням суперечливих тенденцій позначилася ситуація в промисловому секторі економіки.

В промисловості наявна тенденція щомісячного зменшення обсягів виробництва продукції, що, враховуючи високу експортозалежність базових галузей промисловості є реакцією на рецесійні процеси у світі (рис. 1.7).

Протягом 2007 р. динаміка промислового виробництва демонструвала стійку тенденцію сповільнення (16,3 % до аналогічного періоду на початку року і 10,2 % в грудні, 2008 р. також засвідчився нестійким характером динаміки розвитку в більшості галузей промисловості. Рецесійні процеси, що розвивалися у світі протягом 2008 року досить значно впливали на розвиток національної економіки. Динаміка зростання в більшості галузей промисловості в 2008 р. поступається відповідному періоду 2007 р. За підсумком 2008 р. скорочення обсягів промислового виробництва становить «мінус» 3,1 %.

За даними Державного комітету статистики України (рис. 1.8), за підсумком 2008 р. вперше було зафіксовано скорочення промислового виробництва (до відповідного періоду попереднього року).

Востаннє від'ємні кумулятивні темпи зростання спостерігались у січні-лютому 2006 р. Найбільш суттєве зменшення спостерігалось саме за підсумком листопада — «мінус» 15,2 % (до жовтня 2007 р.) та «мінус» 28,6 % (до листопада 2007 р.). В той же час динаміка розвитку промисловості в січні-листопаді 2008 р. була значно нижчою відповідного періоду 2007 р. — зниження склало 0,7 % проти підвищення на 10,7 %.

Зниження темпів зростання промислового виробництва було зумовлене перш за все суттєвим зменшенням обсягів виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення (після певної ремісії минулого року, в 2008 р. галузь, яка знаходиться в стані падіння з 2005 р., знову скоротила виробництво на 12,6 %), стагнацією в металургії та шестикратним уповільненням темпів зростання в харчовій промисловості (з 13,6 % до 2,2 %) [6, с. 5–6].

У 2008 р. до 2007 р. жодний основний вид промислової діяльності не наростив обсяги виробництва (рис. 1.9). Найбільше зменшення виробництва спостерігалось у ключовому секторі промисловості — переробній галузі — на 29 %.

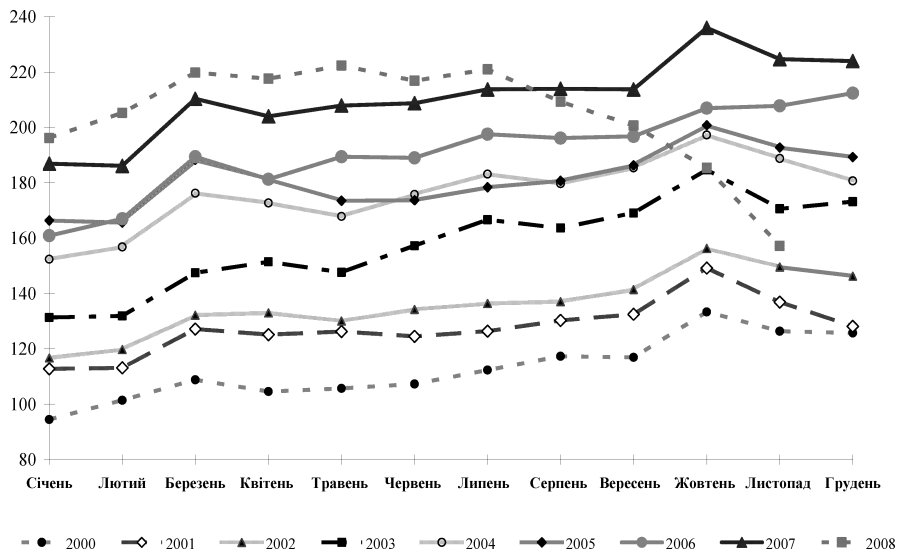


Рис. 1.7. Індекс обсягу продукції промисловості, % (грудень 2000=100) [7]

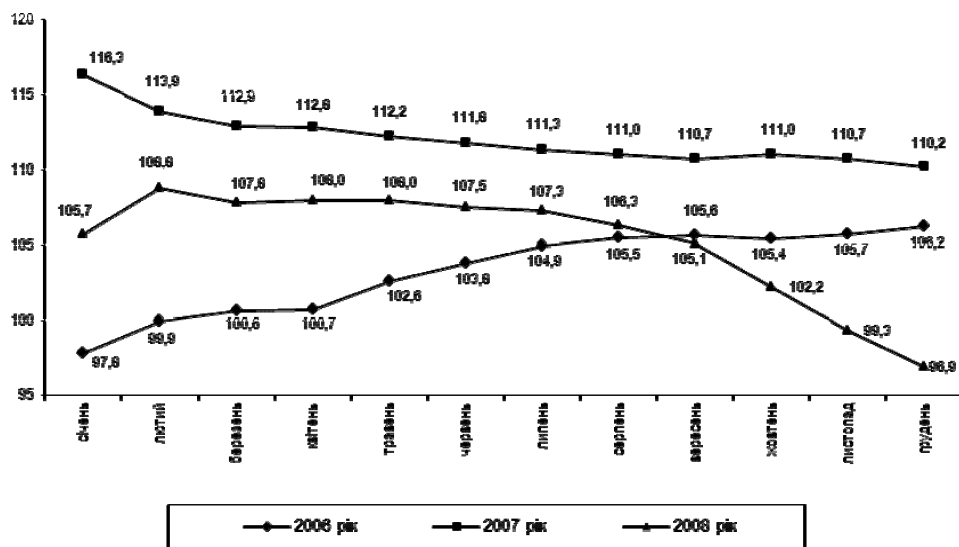


Рис. 1.8. Зміни обсягів промислового виробництва (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року) [8]

Також, слід зазначити, що серед основних видів промислової діяльності позитивну динаміку зростання за підсумком року демонстрували — оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів (9,6 %), машинобудування (8,6 %), целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність (7,3 %) та виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (4,3 %).

Зауважимо, що через загострення у другій половині 2008 року світової економічної кризи та відповідне суттєве звуження зовнішнього попиту, спостерігалось обвальне зменшення обсягів виробництва починаючи з III кварталу 2008 р. (рис. 1.10) саме в експортно орієнтованих секторах економіки (перш за все хімічному та металургійному).

В той же час галузі, орієнтовані на пріоритетне задоволення потреб внутрішнього ринку, зберігали позитивну кумулятивну динаміку (крім харчової промисловості «мінус» 0,9 %).

У прогностичних розрахунках враховано, що підвищення вартості природного газу по-різному впливатиме на фінансовий стан підприємств різних галузей. Більш суттєве падіння обсягів виробництва прогнозується у тих видах промислової діяльності, які мають високу частку вартості природного газу у собівартості виробленої продукції та є суттєво залежними від зовнішнього попиту.

Найбільш уразливими є хімічне виробництво, виробництво інших неметалевих мінеральних виробів та металургійне виробництво, в яких частка вуглеводнів у проміжному споживанні становить 10 відсотків, 10 відсотків та 4,2 відсотка відповідно (рис. 1.11).

До негативних явищ, що загрожують стратегічному розвитку економіки належать перш за все макроекономічні деформації, зокрема висока частка споживання у структурі ВВП, що не сприяє економічному зростанню у стратегічній перспективі.

Протягом 1995–2006 рр. цей показник збільшився з 76,4 % до 78,1 % (для порівняння, у Польщі він знаходився у межах 60,4–63,6 %; Словенії — 57,6–55,3 %; Словаччині — 52,3–55,0 %; Чехії — 50,1–54,3 %).

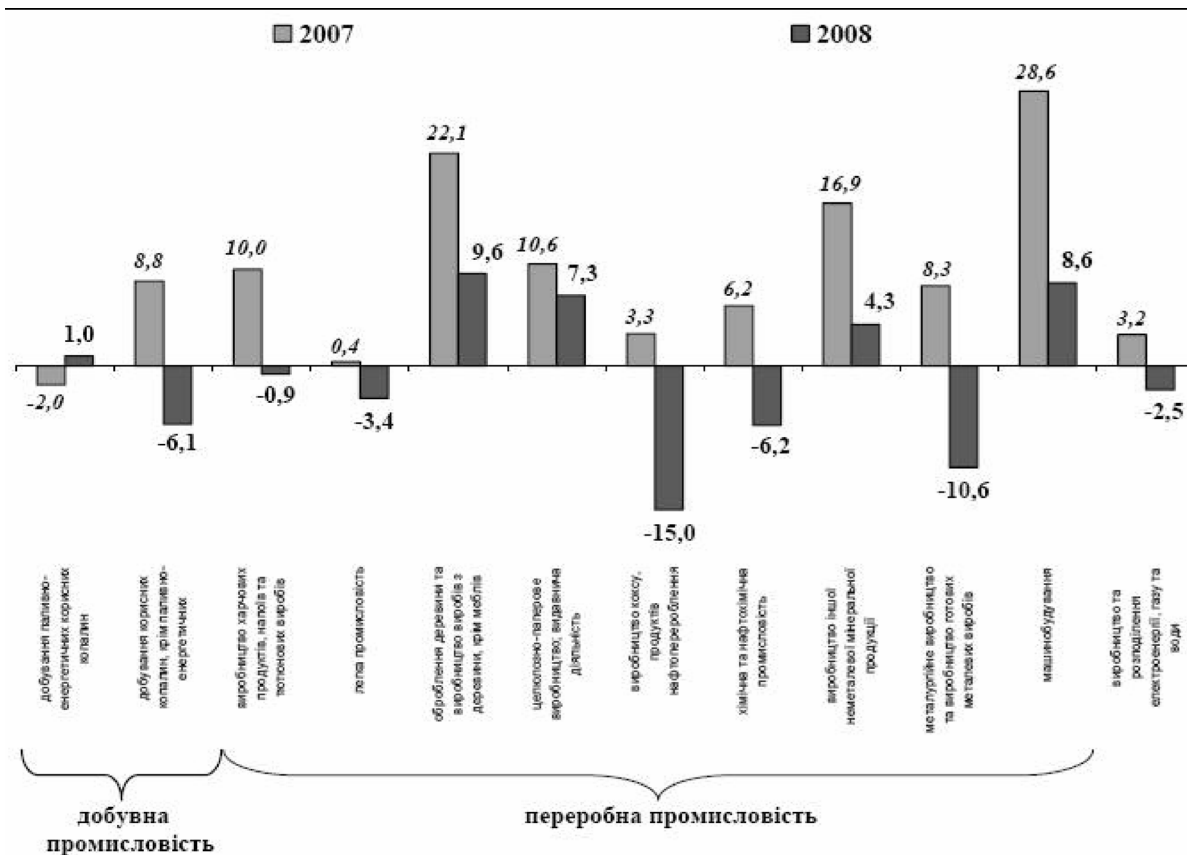


Рис. 1.9. Приріст, зниження (–) промислового виробництва до відповідного періоду попереднього року, % [9]

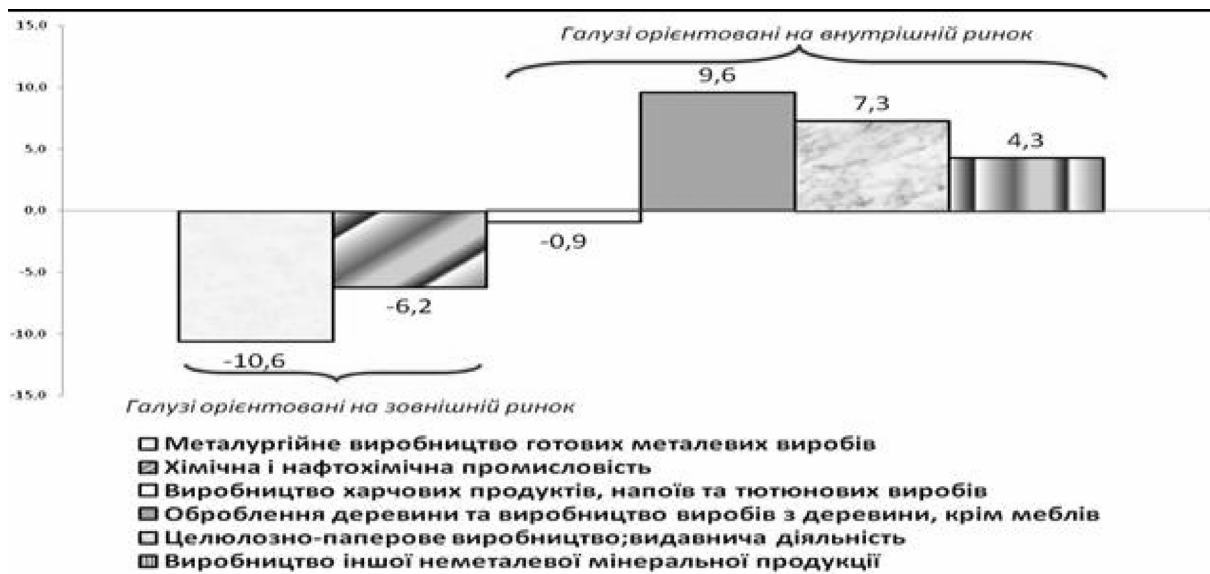


Рис. 1.10. Динаміка виробництва основних видів промислового виробництва, % [10]

Із загального обсягу доходів населення 79,9 % витрачалося на придбання товарів та послуг, лише 11,2 % — на заощадження (приріст фінансових та не фінансових активів) [12, с. 427].

Останнім часом ми маємо падіння темпів росту ВВП, промислового виробництва. В період кризи економічна політика керівництва підприємств може допомогти виробництву, а може вплинути негативно на його положення [13].

У грудні 2008 р. до грудня 2007 р. обсяг промислового виробництва зменшився на 26,6 % (у листопаді 2008 р. до листопада 2007 р. — на 28,6 %), а до листопада 2008 р. — зріс на 3,2 % (у листопаді 2008 р. до жовтня 2007 р. обсяг промислового виробництва становило 15,2 %). В цілому за підсумком року промислове виробництво зменшилося на 3,1 % (до 2007 р.) (рис. 1.12).

У другій половині 2008 р. відбулося загострення світової економічної кризи, яке призвело до суттєвого зменшення зовнішнього попиту та падіння обсягів виробництва, саме в експортоорієнтованих секторах економіки (в першу чергу, хімічному та металургійному). В той же час, галузі промисловості орієнтовані на

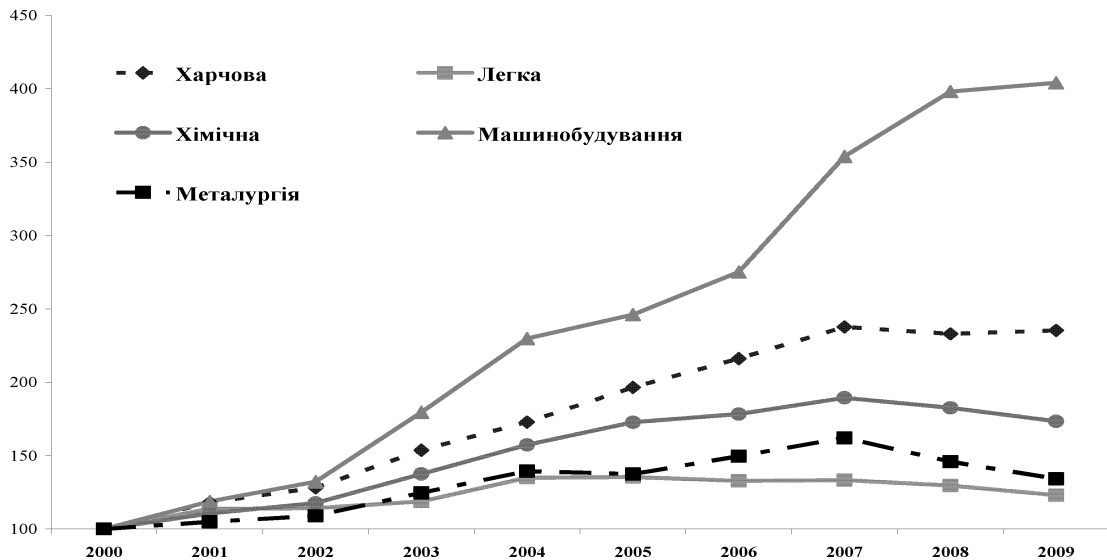


Рис. 1.11. Індекс виробництва продукції у галузях промисловості (2000 р. = 100 відсотків) [11]

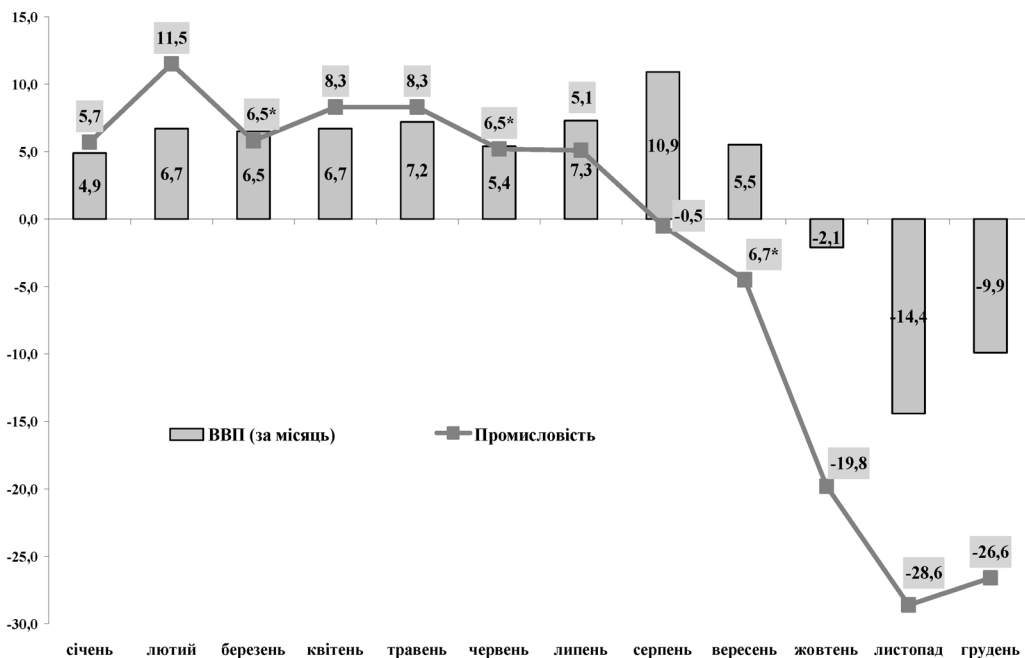


Рис. 1.12. Темпи приросту (зниження) ВВП та промисловості у 2008 р. (кумулятивно, відсотків до відповідного періоду попереднього року) [14]

пріоритетне задоволення потреб внутрішнього ринку зберігали позитивну кумулятивну динаміку (окрім харчової промисловості «мінус» 0,9 %).

Інші види економічної діяльності, які орієнтовані на внутрішній ринок позитивно впливали на динаміку ВВП, а пов'язані із експортоорієнтованими видами діяльності та значною мірою залежні від кредитів — чинили негативний вплив [14].

Об'єктивно оцінюючи причини такої потужної корекції розвитку, слід зазначити, що вони знаходяться не лише у площині скорочення попиту на зовнішніх ринках. Хоча погіршення зовнішньої кон'юнктури стало катализатором негативних тенденцій.

Криза в економіці України потребує вдосконалення організації й управління виробництвом. Особливо це стосується промислових підприємств. Хоча й наявні тенденції щодо росту обсягів виробництва, але вони не є стабільними. Майже третина промислових підприємств є збитковими.

З метою аналізу фінансового стану підприємств розглянемо тенденції в зміні співвідношення прибуткових і збиткових підприємств, а також динаміки фінансових показників підприємств. Дані за 2001–2008 рр. у цілому по підприємствам і організаціям України, а також по промисловості подані в табл. 1.8 і табл. 1.9.

З табл. 1.8 видно, що в 2004–2008 рр. співвідношення прибуткових і збиткових підприємств стабілізувалося, але з 2007 р. ситуація змінилася, а близько до кінця 2008 р. можна побачити негативний вплив кризи на співвідношення прибуткових і збиткових підприємств в Україні.

Частка збиткових підприємств у порівнянні з аналогічним періодом 2007 р. зросла на 1,8 в. п., проти січня–жовтня 2008 р. — на 1,7 в. п.

Співвідношення прибуткових і збиткових підприємств в Україні [15]

Рік	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	в % до загальної кількості підприємств		в % до загальної кількості підприємств	
	Всього	Промисловість	Всього	Промисловість
2001	61,8	58,9	38,2	41,1
2002	61,2	58,2	38,8	41,8
2003	62,9	60,1	37,1	39,9
2004	65,2	62,5	34,8	37,5
2005	65,8	63,5	34,2	36,5
2006	66,5	65,3	33,5	34,7
2007	67,5	66,6	32,5	33,4
2008	66,1	58,7	33,9	41,3

Таблиця 1.9

Фінансові результати діяльності підприємств України, млн. грн. [15]

Рік	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування		Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	Всього	Промисловість	Всього	Промисловість	Всього	Промисловість
2001	18740,6	8537,2	39803,4	19021,9	21062,8	10484,7
2002	14641,2	2866,5	37410,7	14195,5	22769,5	11329,0
2003	19643,3	7137,0	45817,0	19080,8	26173,7	11943,8
2004	44578,4	18936,9	73694,7	31887,4	29116,3	12950,5
2005	64370,8	28264,3	89165,1	37152,6	24794,3	8888,3
2006	76253,4	34699,6	110648,6	45903,0	34395,2	11203,4
2007	135897,9	43700,9	182994,4	56956,9	47096,5	13256,0
2008	57910,2	31130,6	140934,2	68539,9	83024,0	37409,3

Фінансовий результат підприємств від звичайної діяльності до оподаткування за січень–листопад 2008 р. порівняно з відповідним періодом 2007 р. зменшився на 24,4 %, проти січня–жовтня 2008 р. — на 24,7 %. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування за вказані періоди збільшився на 4,6 % та зменшився на 3,5 % відповідно, збитки — зросли в 2,4 та 1,7 рази.

Хвиля фінансової кризи охопила всі галузі виробництва. Це призвело до скорочення працівників на заводах і фабриках, підприємствах і дрібних фірмах. Обсяги виробництва товарів зменшилися через застареє обладнання, яке просто не може конкурувати з більш економічним і ефективнішим у країнах Європи.

Серед чинників, які зумовили зазначені негативні тенденції в промисловості [6, с. 6–7] (рис. 1.13).

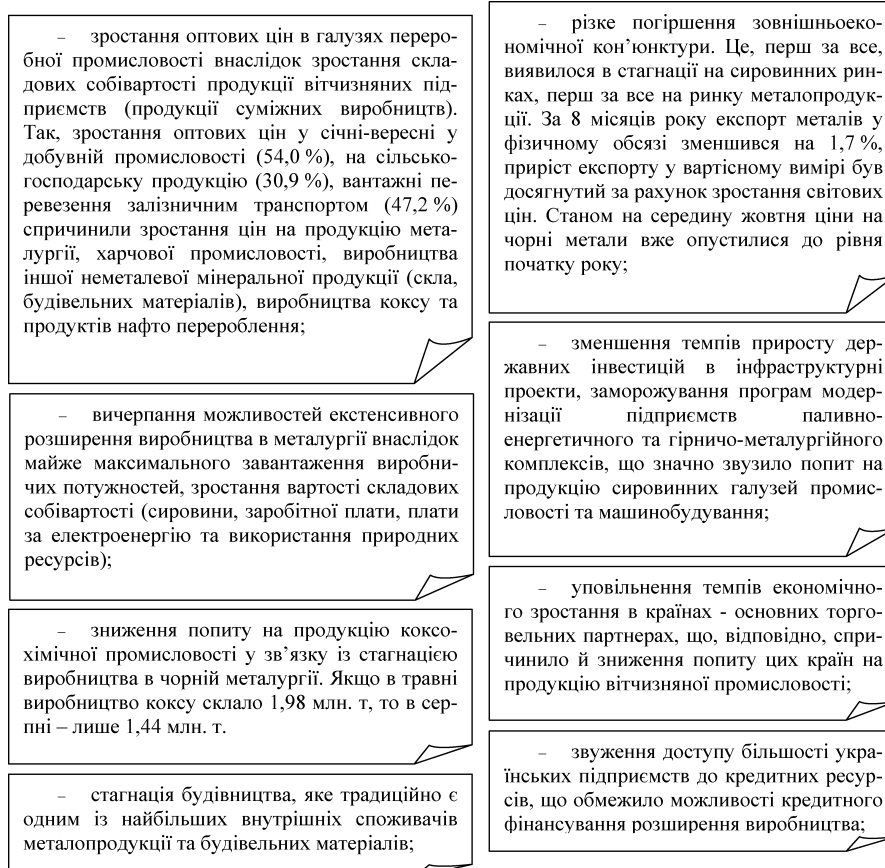


Рис. 1.13. Деякі чинники, що зумовлюють негативні тенденції в промисловості

Як зазначив Я. А. Жаліло [16, с. 18], активним негативним чинником, який зробив свій внесок в дестабілізацію економічної ситуації, стало наростання політичної кризи восени 2008 року. В той час, як прояви світової фінансової кризи потребують оперативних узгоджених фахових рішень усіх гілок влади, політична криза знижує дієздатність останньої, посилює песимістичні настрої суб'єктів ринку в оцінках перспектив розвитку кризових явищ, підвищує інфляційні очікування, зумовлює подальше зниження інвестиційної привабливості економіки.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що криза всесвітнього масштабу стала серйозним попередженням для глобальної ринкової економіки і, за численними прогнозами, стане поштовхом до трансформації домінуючої економічної системи та змінить пріоритети глобалізаційних процесів.

У зв'язку із цим на перший план виходить антикризове управління або, як його ще називають, антикризовий менеджмент.

Словосполучення «антикризове управління» або «антикризовий менеджмент» практично є синонімами, все частіше вживаються вченими і практиками. Проте й досі існують розбіжності в тлумаченні цього поняття.

Зокрема, західноєвропейськими фахівцями антикризовий менеджмент визначається як діяльність, необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню підприємства, при якому основним питанням стає виживання. Ця діяльність характеризується підвищенням інтенсивності використання засобів і методів на підприємстві, необхідних для подолання загрозової ситуації [17, с. 9]. Ця діяльність характеризується підвищенням інтенсивності застосування коштів і методів на підприємстві, необхідних для подолання загрози існуванню підприємства ситуації [18, с. 35]. При цьому, на думку Неухольда (Neuhold H.), відбувається перенос всієї уваги на хвилинні, короткострокові проблеми, водночас пов'язані з проведенням твердих і швидких вирішальних заходів [19, с. 21]. Деякі автори, що прагнуть підкреслити визвольний і позитивний характер криз, як, наприклад, Х. Беккер, визначають антикризовий менеджмент, навпаки, як створення інструментів, які дозволяють повідомити про переломний пункт, що наближається, і розробити новий курс розвитку [17, с. 23].

Російські економісти В. І. Кошкін і С. Г. Беляєв стверджують, що антикризове управління — сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур щодо конкретного підприємства-боржника [20, с. 33].

А. Г. Грязнова, у свою чергу, стверджує, що антикризовий менеджмент — це така система управління підприємством, що має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки й реалізації на підприємстві соціальної програми, що має стратегічний характер та дозволяє усунути тимчасові ускладнення, зберегти і збільшити ринкові позиції при будь-яких обставинах, при опорі в основному на власні ресурси [21, с. 54].

На думку Е. М. Короткова антикризове управління — це управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи й використання його факторів для наступного розвитку [22].

Точка зору В. Г. Крижанівського така, що антикризовий менеджмент — це: попередня діагностика причин виникнення кризової ситуації на підприємстві; аналіз зовнішнього середовища та потенціалу конкурентних переваг підприємства для вибору стратегії його розвитку; бізнес-планування підвищення конкурентних переваг і фінансового оздоровлення підприємства; розробка процедур фінансового оздоровлення підприємства і системи контролю за їхньою реалізацією [23].

Кожне з наведених визначень є досить суперечливим. Зокрема, не можна погодитися з думкою В. І. Кошкіна та С. Г. Беляєва [20, с. 33] в тому, що антикризове управління може використовуватися тільки щодо підприємства-боржника. Порівнюючи кризу на підприємстві із захворюванням людини, можна зробити висновок, що лікувати складніше, ніж здійснити профілактику захворювання, тому профілактикою в антикризовому управлінні вважається постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства і миттєва реакція у вигляді здійснення заходів, спрямованих на недопущення, продовження й розвиток кризових явищ, виявлених у процесі моніторингу.

Також не можна повністю погодитися з визначенням антикризового управління, що подається А. Г. Грязною [21, с. 54], зокрема з тим, що підприємство повинне спиратися тільки на власні ресурси. Необхідно замислитися, як підприємство, що перебуває в кризовому стані, може здійснити стабілізаційні заходи, що часом потребують чималих витрат? Єдиний вихід — це одержати необхідні ресурси ззовні. Але при цьому слід провести необхідні розрахунки, які дадуть більший ступінь упевненості в тому, що ці ресурси дадуть підприємству можливість виправити сформоване положення, а не стануть «додатковим каменем на ший підприємства» у вигляді кредиторської заборгованості, що збільшилася.

Є. М. Коротков у своєму визначенні не враховує заходи для попередження кризи. В. Г. Крижановський, як і В. І. Кошкін з С. Г. Беляєвим веде мову про кризову ситуацію. У цьому зв'язку доцільно ввести коротке визначення антикризового управління для цілей цієї роботи. Воно ґрунтується на визначенні Є. М. Короткова, доповнюючи його: «Антикризове управління є цілеспрямованим впливом на підприємство з метою недопущення кризи, а у випадку виникнення кризи з метою його локалізації за кінцевий період часу».

Також економісти розходяться в думці щодо моменту початку антикризового управління. Так, Є. М. Коротков вважає, що процес антикризового управління має починатися після ініціалізації процедури банкрутства [22]. Проте ми поділяємо точку зору В. Г. Крижановського, а також В. І. Кошкіна і С. Г. Беляєва в тому, що антикризове управління має починатися до ініціалізації процедури банкрутства з метою її недопущення [20, с. 33; 23].

Серед вітчизняних авторів немає єдності й по методах антикризового управління. Єдине, на чому сходяться всі автори, — це системність і комплектність використаних процедур. Зокрема, про це пишуть А. Г. Грязнова [21], Є. М. Коротков [22], а також В. Г. Крижановський [23]. З таким підходом слід погодитися, оскільки саме цей підхід дозволяє аналізувати використаність методів антикризового управління залежно від причин і можливих наслідків управлінських заходів.

Г. О. Доленко запропоновано напрямки вирішення проблем під час кризи підприємства: від прогнозування кризи до виведення в беззбитковий, а потім у конкурентноспроможний стан. Розглянуто методологію антикризового управління, побудовану на комплексі засобів оперативного антикризового управління з нормалізації фінансового стану підприємства, а також на комплексі інформаційних технологій стратегічного планування для покращання ринкового та інноваційного стану підприємства [24].

А у [25] запропоновано економіко-математичну модель оптимізації процесу реконструкції складних систем за критерієм мінімізації інвестування.

У статті [26] розглянуто мету й основну задачу антикризового управління підприємством, існуючі підходи до визначення поняття реструктуризації у вітчизняній та зарубіжній практиці. Показано значення реструктуризації в антикризовому управлінні підприємством.

У [27] запропоновано методику оцінки ймовірного впливу на ситуацію в Україні кризових явищ світового соціально-економічного розвитку та політичних рішень провідних держав світу. Узагальнено характеристики їх симптомів, наведено основні підходи до антикризового регулювання економіки. Розглянуто напрямки політики протидії негативним явищам економічного розвитку, запропоновано заходи щодо запобігання впливу кризових явищ світової економіки на Україну. Розглянуто сутність бюджетно-податкової політики в державі, проаналізовано особливості розвитку фондового ринку.

І. П. Булеєвим та Н. Ю. Брюховецькою розглянуто організаційно-економічну структуру підприємств, її взаємовідносини з зовнішнім середовищем. Визначено найважливіші фактори зовнішнього й внутрішнього середовища, науково обгрунтоване використання яких дозволяє пом'якшити чи нейтралізувати негативний вплив різноманітних факторів на зниження ефективності виробництва [28].

В. М. Гончаров та Є. В. Гончаров висловили думку про те, що вибір варіантів реструктуризації залежить від стану конкретного підприємства. Підкреслено, що реструктуризація великих підприємств створює необхідні передумови для припливу й підвищення ефективності капіталовкладень [29].

В. П. Герасенко розглянуто методологічні аспекти антикризового управління, що передбачають прийняття оптимальних управлінських рішень, спрямованих на стабілізацію та підвищення економічних показників діяльності підприємства. Проаналізовано сучасні підходи до оцінки загальноекономічного стану підприємства. Наведено основні показники економічної безпеки господарюючих суб'єктів [30].

Л. О. Лігоненко розглянуто проблеми розробки теорії, методології та практичного інструментарію антикризового управління підприємством, яка враховує особливості функціонування національної економіки та законодавчої регламентації питань банкрутства й санації українських підприємств. Визначено теоретичні засади наукового підходу до організації антикризового управління діяльністю підприємства. Запропоновано теоретично виважену структурно-логічну схему процесу проведення антикризового управління підприємством. Детально розкрито концептуальні засади діагностики кризових явищ та практичного інструментарію її проведення, в тому числі принципові нові напрямки дослідження — діагностику наслідків виникнення ситуації банкрутства та можливостей виходу підприємства з кризового стану (потенціалу його виживання). Висвітлено призначення, понятійний апарат та цільові параметри антикризової програми підприємства, методологічні засади управління її розробкою та реалізацією. Детально обгрунтовано економіко-фінансові аспекти підготовки та проведення окремих антикризових заходів. Викладено теоретико-методологічні основи контролю як функції антикризового управління, вимоги до організації контролю за ходом реалізації антикризової програми підприємства [31].

У [32] розкрито сутність реструктуризації та санації, наведена їхня класифікація по різних ознаках. Запропоновано методи реструктуризації і санації українських підприємств. Описано методики аналізу фінансового стану підприємства, що мають різну цільову спрямованість, глибину й трудомісткість. Розглянуто підходи до вдосконалення планування діяльності підприємств у ринкових умовах господарювання. Наведено методику оцінки ефективності управління персоналом.

Ю. П. Мойсеєнко наведено класифікацію криз за різновидами та за джерелом виникнення. Запропоновано перейти від системи передбачення кризи до системи «сигналізуючих результатів» [33].

Д. В. Нізаловим проаналізовано сфери використання методів антикризового менеджменту. Зазначено, що в сучасній вітчизняній літературі не розроблено загальних підходів щодо використання будь-яких методів антикризового менеджменту. Розглянуто сукупність цих методів і визначено сфери їх використання залежно від стану підприємства [34].

Л. С. Ситник розглянуто становище виробничого потенціалу Донеччини за умов економічної кризи. Проаналізовано головні підсумки кризового стану промислових підприємств, зростання між — і внутрішньогалузевих диспропорцій, ресурсомісткість продукції, зростання кількості бартерних операцій, зниження платоспроможності, знецінення матеріальних обігових коштів [35].

У [36] викладені найбільш актуальні питання антикризового управління в сучасних умовах. Розглянуто теоретичні основи, методи передкризового й антикризового управління, особливості кадрового менеджменту в кризових ситуаціях.

У статті [37] розглянуто природу виникнення кризових явищ і фази кризи, фактори їх зародження та розвитку. Визначено завдання й інструментарій антикризового управління як найбільш ефективного механізму передбачення та ліквідації кризових явищ.

У [38] акцентовано увагу на проблемах запобігання банкрутству підприємств, їх виживання за умов ринкової економіки. На прикладах світової та вітчизняної практики доведено, що антикризове управління є ефективним засобом запобігання кризовим ситуаціям, гарантом фінансової стабільності підприємств і організацій. Таким чином, як свідчить аналіз різних точок зору, антикризове управління в Україні — це система заходів з недопущення краху підприємства в умовах перехідної економіки, що піддається різним перепадам.

У [39] розглянуто питання моделювання процесів антикризового управління підприємством. Наведено концепцію антикризового управління. Описано методики оцінки загрози кризи. Розглянуто моделі антикризового розвитку. Виділено зовнішній та внутрішній контури управління підприємством. Запропоновано технології формування антикризових механізмів і заходів.

З наведених визначень антикризового управління можна зробити висновок про те, що воно представляє собою сукупність методів зовнішніх і внутрішніх впливів на підприємство, що проявляє початкові ознаки кризового стану або вже перебуває в кризовому стані.

На підставі аналізованих визначень антикризового управління можна зробити наступний висновок: існує два напрямки у визначенні антикризового управління: акцент робиться на запобіганні кризи; акцент робиться на усуненні наслідків кризи.

У кризових ситуаціях часто виникає потреба у швидких і рішучих діях, оперативних мірах, зміні управління по складних ситуаціях, адаптації до умов кризи. Інерційність у цьому випадку може відігравати негативну роль.

Для створення/підтримки необхідного конкурентного потенціалу значному числу українських підприємств необхідне впровадження технічних нововведень і програм реконструкції виробництва, як з метою компенсації технічного зношування, так і з метою підвищення конкурентоспроможності, збільшення обсягів продажів за допомогою виходу на нові ринки збуту й розширення номенклатури випуску продукції. Розробка й реалізація таких програм здійснюється в умовах неповноти інформації й поєднана як з ризиком недосягнення намічених цілей підприємства, так і з загрозами переходу в фазу глибокої кризи.

Тому одним із основних завдань активного антикризового управління є ідентифікація причин і відбір інформації про потенційно можливі (або ті, що починаються) намічені негативні процеси у зовнішньому і внутрішньому середовищах підприємства, її обробка, оцінка й прийняття рішень із запобігання/подолання їхнього впливу на розвиток потенційної або латентної кризи.

Характерною рисою ринкової економіки є те, що кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства: у якісь моменти воно може отримувати прибуток або робити збитки. Але це короткострокові, епізодичні ситуації, що не змінюють сутності підприємства як виробника прибутку. Вони можуть бути усунені за допомогою оперативних заходів.

Якщо ж підприємство не є ефективним у цілому, економічна криза здобуває затяжний характер і може закінчитися процедурою його ліквідації, продажу майна для розрахунків із кредиторами, що називається банкрутством підприємства (рис. 1.14).

Щоб цього не відбулося, слід вчасно зрозуміти причини, по яких економіка підприємства опинилася в кризі, і розробити відповідні заходи для їхнього усунення.

Кризове підприємство — підприємство, що має невиконані фінансові зобов'язання перед кредиторами, але не визнане банкрутом у судовому порядку. Неспроможне підприємство (банкрут) — підприємство, що знаходиться в стані банкрутства. Підприємство має потребу в проведенні заходів антикризового управління. Проте різні автори розходяться в тому, коли необхідно починати ці заходи. Зокрема, позиція Е. М. Короткова — антикризове управління починається після ініціалізації процедури банкрутства [22], а, на думку В. Г. Крижанівського, а також В. І. Кошкіна — до ініціалізації процедури банкрутства з метою її недопущення і висновку підприємства з кризи [20, с. 33], [23].

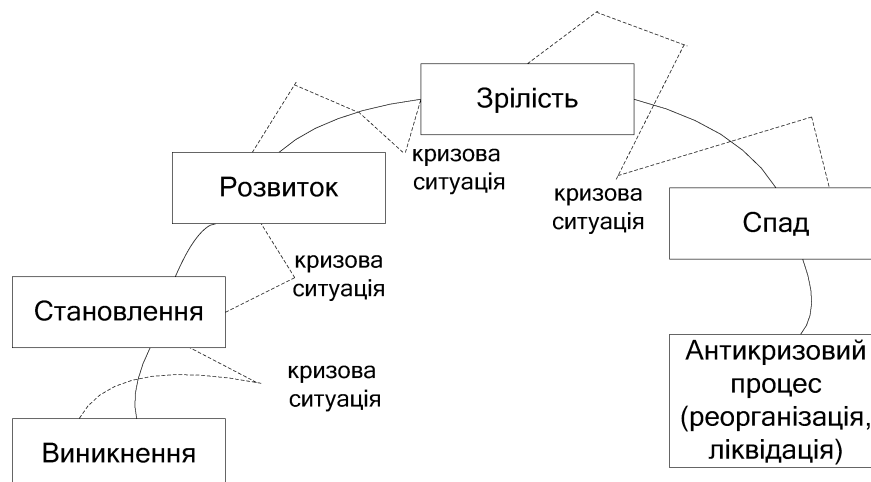


Рис. 1.14. Життєвий цикл підприємства і його кризові ситуації [40, с. 32]

Процес управління неспроможними підприємствами має бути ефективним, тобто повинен здійснюватися таким чином, щоб витрати на проведення процедури банкрутства не перевищували доходів, отриманих від процесу управління. Для цього в процесі управління необхідно застосовувати певний набір прийомів управління, що в сукупності складають методологію управління неспроможними підприємствами.

Пошук шляхів виходу з кризи пов'язаний з усуненням причин, що сприяють її виникненню, а процес планування цього виходу можна розділити на дві основні стадії: розробка антикризової стратегії діяльності підприємства (антикризове стратегічне планування); визначення тактики реалізації обраної стратегії (оперативне планування). Тактичні (оперативні) заходи щодо виходу з кризи можуть бути захисними (скорочення витрат, закриття підрозділів, скорочення персоналу, зменшення обсягів виробництва і збуту) і наступальними (активні маркетингові дослідження, високі ціни на продукцію, використання внутрішніх резервів, модернізація, вдосконалення управління). Оперативні заходи щодо виходу з кризи складаються у встановленні поточних збитків, виявленні внутрішніх резервів, залученні фахівців, кадрових змінах, одержанні кредитів, зміцненні дисципліни тощо.

Саме стратегічне планування дозволяє усунути негативний ефект невизначеності й мінливості зовнішнього середовища функціонування фірми, зосередити увагу на головних завданнях виходу з кризи з мінімальними втратами.

У процесі антикризового стратегічного планування розробляються стратегії виходу організації з економічної кризи (рис. 1.15).

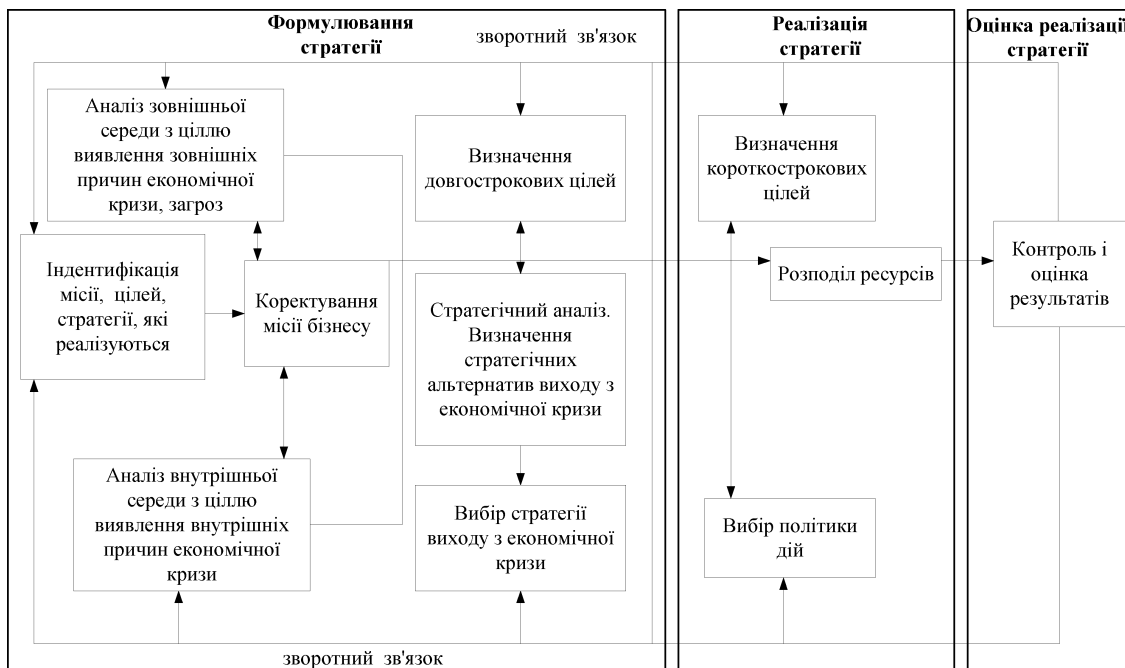


Рис 1.15. Модель антикризового стратегічного управління підприємством [40, с. 37]

Таким чином, методологія управління неспроможними підприємствами представляє собою систему загальних правил (принципів), а також спеціальних прийомів і методів антикризового управління. Загальні правила антикризового управління виходять з положень соціально-економічної теорії і принципу діалектичного методу пізнання. Вони становлять теоретичну базу управління як науки.

Теоретичний (якісний) аналіз об'єкта управління, заснований на соціально-економічних науках, завжди попереджає його детальне вивчення і є необхідною умовою правильної організації процесу управління і безпомилкового тлумачення його фінансових результатів.

Необхідною умовою успішного управління неспроможним підприємством є розуміння сутності об'єкта управління або технологічного процесу, знання причин розвитку й особливостей конкретної обстановки. Так, перш ніж виробити керуючий вплив і оцінити, наскільки ефективними є наслідки прийнятих рішень, необхідно виявити вплив окремих факторів на зміну фінансових результатів об'єкта управління — неспроможного підприємства, необхідно обґрунтувати метод розрахунку ефективності заходів щодо виходу з кризи або окремого підприємства, або сукупності підприємств, тобто визначити склад факторів, що впливають, і характер їхнього впливу. Рішення цих питань вимагає відповідних знань економіки тієї галузі, в якій функціонує підприємство.

Для здійснення процедури управління неспроможним підприємством мають бути введені деякі поняття й визначення, які роблять вплив на розробку прийнятних управлінських рішень при проведенні процедури банкрутства. До таких понять і визначень відносяться: кредитний портфель, коефіцієнт важливості боргу, якість фінансового стану підприємства, ступінь якості фінансового стану підприємства, ознаки неспроможності.

Процес виводу підприємства з кризи являє собою набір заходів спрямованих на поступове поліпшення якості фінансового стану і переклад підприємства з розряду дестабілізаційних у розряд заможних. Це досягається в ході реалізації процесу управління неспроможним підприємством. Процес складається з дек-

ількох етапів, що коротко можуть бути охарактеризовані в такий спосіб [41]: аналіз якості фінансового стану підприємства — етап виявлення причин кризи; фінансова стабілізація неспроможного підприємства — етап жорсткості фінансової політики підприємства для пошуку виходу із ситуації, що створилася; розробка інвестиційної програми для виводу підприємства з кризи — етап реалізації заходів щодо підготовки підприємства до фінансового оздоровлення; виведення підприємства з кризового стану — етап покращення якості фінансового стану й доведення підприємства до заможності.

Порівняльний аналіз функцій і повноважень державних органів по банкрутству деяких країн наведено в табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Функції та повноваження Державних органів з банкрутства

Найменування функцій і повноважень Державного органа по справах про банкрутство	Великобританія	США	Швеція	Росія
1. Державний орган по банкрутству і державна політика в цій сфері				
Державний контроль виконання законодавства про банкрутство	+	+	+	+
Розробка законодавства з банкрутства і право законодавчої ініціативи		+	+	
Розробка рекомендацій уряду країни щодо державної політики в сфері неспроможності	+	+	+	
Надання роз'яснень з питань застосування законодавства про банкрутство	+		+	+
Аналіз і надання уряду статистичної інформації зі справ про неспроможність	+		+	
Збір і аналіз результатів здійснення конкретних рішень по справах про банкрутство і розробка рекомендацій уряду, судам і фахівцям з банкрутства	+	+	+	
Консультації державних службовців, суддів, юристів і фахівців з банкрутства	+	+	+	
2. Державний орган по банкрутству і неспроможні підприємства				
Одержання будь-якої інформації про негативні у фінансовому відношенні підприємства, в тому числі з правом вільного входу на такі підприємства	+			+
Пред'явлення обов'язкових для виконання вимог про проведення аудиторської перевірки боржника, а також про проведення оцінки вартості активів	+		+	+
Ведення реєстру юридичних осіб, що підлягають облікові відповідно до законодавства про банкрутство	+	+	+	+
Попередження неправомірних дій при банкрутстві, виявлення ознак навмисного і фіктивного банкрутства	+	+	+	+
Виявлення неправомірних дій керуючих (менеджерів) будь-яких діючих підприємств	+	+	+	
Пред'явлення менеджеру боржника вимог про усунення порушень законодавства про банкрутство	+	+	+	+
Направлення в суд клопотання про дискваліфікації менеджера боржника	+	+	+	+
Найменування функцій і повноважень Державного органа по справах про банкрутство	Великобританія	США	Швеція	Росія
3. Державний орган по банкрутству і процедури неспроможності				
Звернення в суд із заявою про визнання боржника неспроможним (банкрутом) у випадках, передбачених законом	+	+		+
Експертиза справ про банкрутство (неспроможність)	+	+	+	+
Забезпечення реалізації процедури банкрутства підприємства з недостатніми засобами для здійснення ліквідаційних процедур (відсутнього боржника)	+		+	+
Захист інтересів великих груп дрібних кредиторів при здійсненні процедур банкрутства	+	+	+	
Забезпечення виплат заборгованості по зарплаті й вихідних допомога співробітника у випадку неспроможності і недостатці конкурсної маси				
4. Державний орган по банкрутству й фахівці з неспроможності				
Організація системи підготовки фахівців з банкрутства	+			+
Вимоги вимог до осіб, що здійснюють професійну діяльність у сфері антикризового управління	+	+	+	+
Організація контролю діяльності арбітражних і конкурсних управляючих	+	+	+	
Ліцензування діяльності фахівців з банкрутства як арбітражних управляючих	+		+	+
Контроль дотримання професійних і етичних стандартів діяльності фахівців з банкрутства	+	+	+	
Розробка та контроль дотримання шкали й правил винагороди арбітражних і конкурсних управляючих	+	+	+	

Таким чином, антикризове управління підприємствами в перехідній економіці повинне мати системну основу. Це спричинено тим, що, крім внутрішньої кризи, на підприємстві існує ще макроекономічна криза економіки в цілому, що накладає певний відбиток на заходи антикризового управління. Проте існують і деякі стандартні функції антикризового управління, розгляд яких доцільно проводити, на наш погляд, на прикладах із зарубіжного досвіду антикризового управління. Як свідчить практика більшості зарубіжних країн (США, Канада, Великобританія, Австралія, Швеція, Нідерланди та ін.), одним із ключових елементів сучасної системи неспроможності є наявність спеціального урядового закладу з конкретними обов'язками з питань банкрутства, спроможного контролювати дії законодавства та представляти відповідні рекомендації щодо дій уряду в цій області (іншими ключовими елементами системи неспроможності є законодавство, інститут фахівців, судова система і розуміння необхідності банкрутства в суспільстві).

Література до підрозділу 1.4

1. Загладин Н. Проблемы стабильности современного государства: теоретические аспекты / Н. Загладин, А. Байгушкин // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2008. — № 8. — С. 21–31.
2. Бобров Є. А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / Є. А. Бобров // *Фінанси України*. — 2008. — № 12. — С. 33–43.
3. Пашкеев С. Не раз рушить / С. Пашкеев // *Бизнес*. — 2009. — № 6 (837). — С. 44–45.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. — М.: ЭКСМО, 2007. — 864 с.
5. Не раз рушить [Електронний ресурс] / С. Пашкеев. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2009/02/15/151503>. — Заголовок з екрану.
6. Динаміка зростання та ризики нестабільності економіки України в 2008 р. / [Я. А. Жаліло та ін.]; за ред. В. Є. Воротіна. — К.: НІСД, 2008. — 108 с.
7. Промислове виробництво [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України, 2008. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32843. — Заголовок з екрану.
8. Підсумки роботи промисловості України за січень–грудень 2008 року [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України, 2008. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Заголовок з екрану.
9. Соціально-економічний розвиток України за 2008 рік. Промислове виробництво [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України, 2008. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/so_ek_r_u/soekru_u/11_2008/page_04.htm. — Заголовок з екрану.
10. Промислове виробництво: підсумки 2008 року [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України, 2008. — Режим доступу: www.me.gov.ua/file/link/128967/file/Prom_2008z.pdf. — Заголовок з екрану.
11. Пояснювальна записка до прогнозу основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2009 рік [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=105325. — Заголовок з екрану.
12. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: [Монографія] / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. — К.: НІСД, 2008. — 744 с.
13. Экономическая политика в период кризиса [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://h.ua/story/163504>. — Заголовок з екрану.
14. Економічна ситуація та прогнози: Макроекономічний огляд [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України, 2008. — Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/file/link/128202/file/Ogljad1\(38\)2009.doc](http://www.me.gov.ua/file/link/128202/file/Ogljad1(38)2009.doc). — Заголовок з екрану.
15. Фінансові результати діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України, 2008. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/fin/frg/frg_u/arh_frg2008.html. — Заголовок з екрану.
16. Проблеми української економіки: внутрішні суперечності чи результат світової фінансової кризи?: Матеріали експертної дискусії, 17 жовт. 2008 р. / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. — К.: НІСД, 2008. — 48 с.
17. Krümenacher A. Krisenmanagement, Leitfaden zum Verhindern und Bewältigen von Unternehmungskrisen / A. Krümenacher // *Verlag Ind. Organisation, Zurich, 1981*. — 36 p.
18. Schimke E. Krisenmanagement und Sanierungsstrategien / E. Schimke // *Shtuttgart, Landberg am Lach, 1985*. — 41 p.
19. Hrsg. Hanspeter Neuhold und Hans-Joachim Heinemann. Vorbeugung und Bewältigung von Krisen im Vцlkerrecht, in: *Krise und Krisenmanagement in den internationalen Beziehungen* / Hrsg. Hanspeter Neuhold und Hans-Joachim Heinemann // *Stuttgart, 1989*. — S. 13–30.
20. Теория и практика антикризисного управления: учебник для вузов / [Базаров Г. З., Беляев С. Г., Белых Л. П. и др.]; под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кошкина. — М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. — 469 с.
21. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса: учебник / А. Г. Грязнова; под ред. проф. А. Г. Грязновой, проф. М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2003. — 512 с.
22. Коротков Э. М. Антикризисное управление: учебник / Э. М. Коротков. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 620 с.
23. Антикризисное управление: учебное пособие для технических вузов / [В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер и др.]; под ред. Э. С. Минаева и В. П. Панагушина. — М.: «Издательство ПРИОР», 1998 — 432 с.
24. Доленко Г. О. Інформаційні технології антикризового управління: навчальний посібник / Г. О. Доленко. — Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2002. — 76 с.
25. Капишон В. Г. Математическая модель реструктуризации сложных технико-экономических структур / В. Г. Капишон, М. Т. Корнийчук, И. К. Совтус // *Управляющие системы и машины*. — 2002. — № 2. — С. 85–91.
26. Биладш Т. В. Использование реструктуризации в антикризисном управлении предприятием / Т. В. Биладш // *Коммунальное хозяйство городов. Сер. Экон. науки*. — 2001. — Вып. 31. — С. 95–98.
27. Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України / [В. М. Геєць, О. І. Барановський, Ю. В. Василенко, Т. П. Вахненко, С. О. Кораблін]. — К.: НАН України. Ін-т екон. прогнозування, 2002. — 76 с.

28. Булеев И. П. Основные направления стабилизации работы предприятий в условиях выхода из экономического кризиса / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая. — Донецк : НАН Украины; Институт экономики промышленности. — 1998. — 55 с.
29. Гончаров В. Н. Выбор вариантов реструктуризации и антикризисное управление предприятиями / В. Н. Гончаров, Е. В. Гончаров // Экономика. Менеджмент. Підприємництво. — Луганськ: Східноукр. держ. ун-т. — 2000. — № 1. — С. 35–40.
30. Герасенко В. П. Антикризисное управление — основа стабилизации экономики (методологические аспекты) / В. П. Герасенко // Вісн. Технол. ун-ту Поділля. Серія «Економічні науки». — Хмельницький, 2000. — № 4, ч. 3. — С. 30–35.
31. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. — К., 2000. — 390 с.
32. Довбня С. Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности / С. Б. Довбня. — Д. : Наука и образование, 2002. — 311 с.
33. Моисеенко Ю. П. Управление предприятием в условиях кризиса / Ю. П. Моисеенко // Вестник Херсон. гос. техн. ун-та. — 1999. — № 2 (6). — С. 85–86.
34. Нізалов Д. В. Антикризове управління: вибір методів / Д. В. Нізалов // Зб. наук. пр. — НаУКМА. (Миколаїв. філ.). Економіка. — Т. 9. — С. 57–59.
35. Ситнік Л. С. Вплив кризи на діяльність промислових підприємств / Л. С. Ситнік // Вісн. Технол. ун-ту Поділля. Серія «Економічні науки». — Хмельницький, 2000. — № 4, ч. 1. — С. 49–52.
36. Чернявский А. Д. Антикризисное управление : учебное пособие / А. Д. Чернявский. — К. : Межрегион. акад. упр. персоналом, 2000. — 204 с.
37. Холод З. М. Методологічні аспекти антикризового управління / З. М. Холод, А. М. Штангрет // Економіка промисловості. — 2002. — N 2. — С. 23–26.
38. Штангрет А. Антикризове управління як засіб попередження банкрутства / А. Штангрет // Регіон. економіка. — 2001. — № 2. — С. 151–153.
39. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы / А. И. Пушкарь, А. Н. Триде А, А. Л. Колос. — Х. : ООО «Модель Вселенной», 2001. — 451 с.
40. Грушенко В. Л. Кризисное состояние предприятия: поиск причин и способов его преодоления / В. Л. Грушенко, Л. В. Фомченкова // Менеджмент в России и за рубежом. — 1998. — № 1 — С. 31–38.
41. Бандурин А. В. Отдельные проблемы антикризисного управления организациями / А. В. Бандурин, С. А. Орехов, С. Ю. Медведев. — М. : Диалог-МГУ, 2005. — 362 с.

Розділ 2

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВИТОКИ КРИЗИ

2.1. Кредит та банківська система сучасної економіки та вплив їх на кризові прояви у світовому господарстві

Сучасна фінансово-економічна криза носить світовий характер, тому розуміння процесів її виникнення і протікання, а також вірогідних сценаріїв стану банківської сфери України в найближчому майбутньому неможливе без аналізу глобальних процесів. У сучасному світі відбувається глобалізація зв'язків, перетворення реальних фінансів в електронні, відбувається транснаціоналізація найбільших компаній різних країн і їх капіталів, зростає роль комунікацій, які інтегрують і зближують мир, — все це свідчить про те, що світ стає одноріднішим, однак при цьому не зближуються інтереси країн і інтеграційних об'єднань.

Головною причиною світової кризи з'явився не випадковий збій в саморегуляції світового ринку або, як прийнято вважати, *не тільки ризикова діяльність банків, в кредитних портфелях яких опинилося багато цінних паперів і акцій, що втратили в ціні*, а — дисбаланс інтересів між доларовою системою світових фінансів і рештою країн світу. У цьому сенсі така світова криза не є випадковою.

Особливостями сучасного світового стану є, перш за все, випереджаючі темпи розвитку країн Азіатсько-тихоокеанського басейну на чолі з Китаєм у порівнянні зі світовим лідером — США і розвиненими країнами Заходу. Навіть в умовах світової кризи падіння темпів зростання в азіатському регіоні в два рази менше, ніж в США і розвинених країнах Заходу [1].

Такі ж глобальні зміни відбуваються і у фінансовій сфері: обсяги світових потоків інвестицій розвиненими країнами скоротилися від 1312,7 млрд. дол. у 2007 р. до 916,4 в 2008 р., тобто знизилися на 30,2 %, а в 1 півріччі 2009 р. — до 447,8 млрд. дол.; в той же час в країнах, що розвиваються, навпаки, — вони збільшилися від 720 млрд. дол. у 2007 р. до 766,8 млрд. дол. у 2008 р., тобто їх приріст склав 6,5 %, а в 1 півріччі 2009 р. обсяг світових потоків інвестицій досяг 475,5 млрд. дол. Кардинальні зміни відбуваються і в капіталізації банків: для розвинених країн вона скоротилася від 1125 млрд. дол. у 2000 р. до 428 млрд. дол. у 2008 р., а для країн Азіатсько-тихоокеанського басейну — зростає від 131 до 624 млрд. дол. відповідно [3].

На Всесвітньому економічному форумі у Давосі у січні 2009 р. причинами світової фінансової кризи називалася низька якість фінансового регулювання, дисбаланс між масштабами фінансових операцій і вартістю активів.

Отже, економічне і фінансове лідерство переходить від розвинених країн до інших регіонів, і цей процес носить глобальний, стійкий характер, більш того, він пов'язаний з кризою певним причинно-наслідковим зв'язком. Американська економіка є емітентом світової валюти (долара) і забезпечує ним, як товаром, всі країни світу, отримуючи від такої торгівлі величезні доходи (відмітимо, що з 70-х років США в односторонньому порядку відмовилися від забезпечення долара золотом). В результаті долари стали засобом розрахунків і накопичення в світі. Як наголошувалося на економічному форумі в Давосі, — «збій також дала система глобального економічного зростання, «коли один центр практично безконтрольно друкував гроші і споживав благо», а інші випускали дешеві товари. У такій ситуації більшість країн опинилися за рамками ухвалення економічних фінансових рішень».

Не випадково, в теперішній час у золотовалютних резервах багатьох держав більше половини складає доларова маса. В той же час велика частина золотовалютних резервів України вкладена в американські цінні папери. Так, за даними НБУ, «обсяг золотовалютного резерву (ЗВР) скоротився з 38,381 млрд. на 01.09.08 р. до 32 млрд. доларів на 1.11.08 р. Структура ЗВР, за даними НБУ, на 01.09.08 р. була наступною: гроші (валюта на рахунках) — 17 млрд. 250 млн.; цінні папери — 20 млрд. 600 млн.; спеціальні засоби позики — 2 млн.; монетарне золото — 529 млн. — разом: 38 млрд. 381 млн. Особливо необхідно відзначити, що в структурі ЗВР України частка золота складала всього 1,35 %, тоді як за загальноприйнятими нормами вона повинна дорівнювати 15—30 %, що можна приблизно оцінити в 6 — 12 млрд. дол. Гроші, які розміщені на кореспондентських рахунках в американських банках, ми не зможемо отримати в осяжному майбутньому» [2].

Слід відмітити, що національні золотовалютні резерви США і країни ЄС тримають у золоті. При цьому частка монетарного золота в їх ЗВР складає близько 50 %. Решта світу тримає свої ЗВР в доларах. Тому нинішня криза підштовхнула багато країн до нарощування в резервах золотого запасу.

Національна економічна система України певною мірою інтегрована у світове господарство. Тому фінансова, а згодом, економічна криза, що виникла, надала на українську економіку свою негативну дію.

Відбулася ланцюгова реакція: фінансова криза від фондових ринків перейшла в банківську систему, а звідти — в інші підрозділи економіки. Звідси, світова фінансова криза трактується деякими аналітиками, перш за все, як банківська. Саме тому Україна потребує захисту національної банківської системи, від нормального функціонування якої залежить і повернення депозитів громадянам, і можливість кредитувати реальну економіку.

Поставлений урядом України курс на вихід з кризи в деякій мірі спрямований і на формування потужного банківського сектора, що динамічно розвивається, що підвищує значущість питань управління ефективністю діяльності кожного конкретного комерційного банку та банківської системи в цілому.

З економічної точки зору ефективність прийнято оцінювати як відношення отриманого результату до витрат на його досягнення. Б. А. Райзберг поняття «ефективність» розглядає як «відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення ефекту, результату до витрат, які забезпечили його отримання» [5, с. 412]. Ефективність банківської діяльності, як і для будь-якого виду економічної діяльності, зводиться до порівняння результатів функціонування організації, тобто отриманого ефекту з використаними для його досягнення ресурсами. Для її оцінки використовується система показників, що характеризує різні аспекти діяльності банків (рис. 2.1).

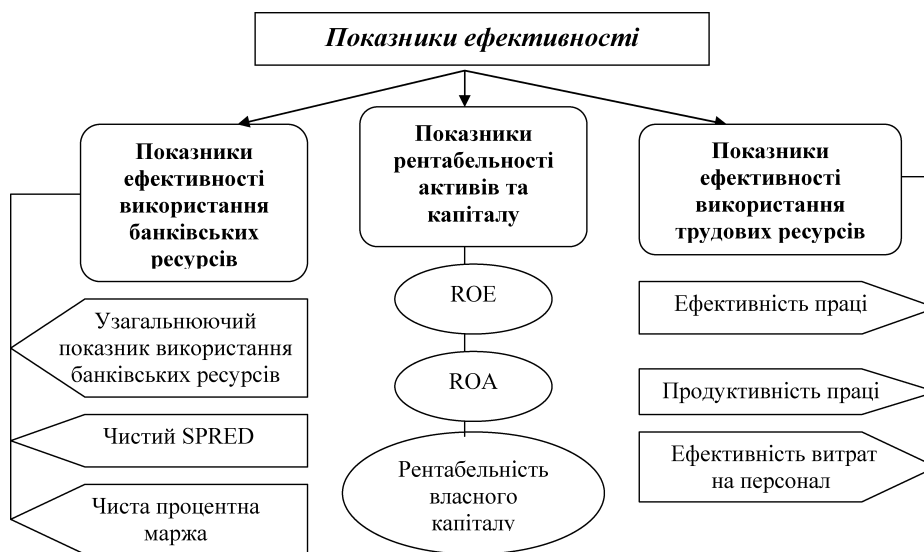


Рис. 2.1. Система показників ефективності банківської діяльності

На основі узагальнення теоретичної сутності категорії «ефективність банківської діяльності», систематизації показників оцінки різних її аспектів, наявного інформаційного забезпечення наведена концептуальна схема підвищення ефективності банківської діяльності в сучасних умовах (рис. 2.2).

Після отримання Україною незалежності її банківський сектор зробив стрімкий ривок. Відбулося поступове розширення участі іноземного капіталу в діяльності українських кредитних установ. Посилилася конкуренція у сфері кредитування фізичних і юридичних осіб, яка стимулювала загальне підвищення якості банківського обслуговування і появу на ринку нових банківських продуктів, сприяла підвищенню прозорості діяльності кредитних установ, використанню нових інформаційних технологій, активнішому розповсюдженню банківського бізнесу в регіонах України.

Розширення діяльності у вітчизняному банківському секторі є необхідним елементом світового процесу фінансової глобалізації. Згідно реєстру НБУ, на 01.01.2009 р. в Україні здійснювали свою діяльність 184 банки. У 2008 р. кількість банків зі 100 % іноземним капіталом в Україні зросла до 18, що склало майже 10 % від загальної кількості банків, що діяли на українському ринку (табл. 2.1).

За даними НБУ, іноземний банківський капітал в Україні представлений 23 державами. Найбільшу частину в загальній сумі іноземного капіталу складає капітал Австрії (20,3 %), Кіпру (20,3 %), Франції (12,5 %), Росії (9,7 %), Нідерландів (8,2 %), Польщі (7,9 %), Швеції (6,1 %) [4].

Вартість банківських активів у 2008 р. у порівнянні з 2002 р. збільшилася в 13,7 разів. В середньому щорічно активи збільшувалися на 143,05 млрд. грн. Окрім цього, серед основних позитивних тенденцій розвитку банківської системи необхідно відзначити значне нарощування капіталу. Розмір власного капіталу українських банків у 2008 р. перевищував значення даного показника в 2002 р. більш ніж в 12 разів, акціонерного капіталу — в 13,8 разів.

Разом з тим, не дивлячись на світову фінансову кризу, що розпочалася у 2008 р., банківська система України отримала найбільший за всі роки її існування обсяг прибутку — 7,3 млрд. грн., що на 10,6 % більше, ніж в 2007 р. (6,6 млрд. грн.) і в 10,7 разів більше розміру прибутку 2002 р. [4].

Обсяги активів, власного і акціонерного капіталу, чистого прибутку щорічно збільшувалися. Проте вплив світової фінансової кризи негативно відбився на показниках ефективності банківської діяльності. У 2008 р. рентабельність активів знизилася до 0,79 %, рентабельність акціонерного капіталу — до 8,85 %, ефективність використання власного капіталу до — 6,02 %.



Рис. 2.2. Концептуальна схема підвищення ефективності банківської діяльності

Таблиця 2.1

Динаміка показників розвитку банківського сектора України за 2002–2008 рр.

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість банків, що діють, за реєстром НБУ, од.	157	157	160	163	169	173	184
З них зі 100% іноземним капіталом	7	7	7	9	13	17	18
Активи, млрд. грн	67,8	105,5	134,3	213,9	340,2	619,0	926,1
Власний капітал, млрд. грн	10,0	12,9	18,4	25,5	42,6	69,5	121,4
Акціонерний капітал, млрд. грн.	6,0	8,1	11,6	16,1	26,4	43,1	82,5
Чистий прибуток, млн. грн	685	827	1263	2170	4144	6620	7304
Рентабельність активів, %	1,01	0,78	0,94	1,01	1,22	1,07	0,79
Рентабельність акціонерного капіталу, %	11,42	10,21	10,89	13,48	15,70	15,36	8,85
Рентабельність власного капіталу, %	6,85	6,41	6,86	8,51	9,73	9,53	6,02

*Джерело: Офіційний сайт Національного банку України [4]

За багатьма параметрами розвитку банківського сектора Україна відстає від переважної більшості країн Східної Європи. Але збільшення кількості кредитних установ, вартості банківських активів, розміру власного і акціонерного капіталу, чистого прибутку, доводить, що Україні вдасться поліпшити не тільки кількісні, але і якісні характеристики банківського сектора. Значення ринку банківських послуг в економіці щорічно зростає, він продовжує зміцнюватися і залишатися двигуном економічного зростання України. У його складі необхідно відзначити 18 найбільших банків: Приватбанк, Райффайзен банк Аваль, Ощадбанк, Урсіббанк, Укрсоцбанк, Укрексімбанк, ОТП банк, Альфа-банк, «Надра», ВТБ банк, Промінвестбанк, «Форум», Перший український міжнародний банк, «Фінанси і кредит», Укрпромбанк, Сведбанк, Укргазбанк і Брокбізнесбанк.

Не дивлячись на кризу, в найбільших банках у 2008 р. продовжувався процес концентрації активів, капіталу і прибутку, а саме в них на 01.01.2009 р. було сконцентровано 67,9 % всіх активів банків України, 61,1 % акціонерного капіталу і 66,8 % чистому прибутку всього банківського сектора.

Для більшості найбільших банків значення показника чистий SPRED було менше нормативного (1,25 %). У 2008 р. тільки 6 кредитних установ мали спред > 1,25 %, тоді як в 2007 р. — 8. У багатьох банків значення SPRED негативне, що можна пояснити перевищенням виплачених сум по депозитах над отриманими процентними сумами за користування кредитами. Так, чистий SPRED Промінвестбанку в 2008 р. склав — 124,5 %. Рейдерська атака з боку конкурентів на банківському ринку, безумовно, негативно відбилася і на результативних показниках діяльності даної кредитної установи. Розповсюдження непідтвердженої інформації про можливе банкрутство банку спричинило зниження довіри з боку клієнтів. Ситуація, що склалася, багато в чому визначила негативне значення показника не тільки конкретного банку, але і всієї групи найбільших банків України.

За показником ефективності використання банківських ресурсів у 2008 р. ведучими були Приватбанк і Укрсоцбанк, у яких на кожен гривню використаних ресурсів приходилося відповідно 1,68 і 1,69 грн. чистого прибутку. Разом з тим, для більшості навіть найбільших банків України використання банківських ресурсів було неефективним, тобто чистий прибуток не покривав вартості ресурсів.

Рентабельність акціонерного капіталу (ROE) в 2007 р. склала 18,6 %, а в 2008 р. — 9,69 %. В той же час в таких країнах, як Польща, Угорщина і Чехія ROE банківського бізнесу досягає 22–25 %. Показники банківської діяльності України співставні з показниками таких країн, як Хорватія, Румунія і Сербія.

За рентабельністю активів (ROA) в 2008 р. тільки 4 з 18 найбільших українських банків ефективно здійснювали свою діяльність: Приватбанк (1,61 %), Укросоцбанк (1,59 %), Укргазбанк (1,38 %) і Укресімбанк (1,29 %). Тоді, як в попередньому році значення ROA, що перевищує 1 %, мали 10 з 18 банків. Така тенденція зниження показника рентабельності активів, можливо, збережеться до повного виходу України з фінансової кризи.

Аналіз ефективності діяльності найбільших банків України на основі представленої системи показників дозволив здійснити їх ранжирування (табл. 2.2 і 2.3). На дрейфогамі (рис. 2.3) прямою лінією представлені позиції банків за 2007 р. Кривою лінією — рейтинги тих же банків за 2008 р. За мінімальною сумою балів найвищий рейтинг мають Приватбанк, Укросоцбанк, Укресімбанк, Укргазбанк і Райффайзен банк Аваль. Більшість аналітичних показників вказаних банків перевищують показники інших кредитних установ.

Таблиця 2.2

Показники ефективності і рейтингова оцінка найбільших банків України за 2008 р.

№ п/п	Банк	Чистий SPRED, %	рейтинг	Чиста процентна маржа, %	рейтинг	Еф-сть використання банківських ресурсів грн/грн.	рейтинг	ROE, %	рейтинг	ROA, %	рейтинг	Рентабельність ВК, %	рейтинг	Еф-сть праці, грн/чол.	рейтинг	Продуктивність праці, грн/чол.	рейтинг	Еф-сть витрат на персонал, %	рейтинг	Загальний рейтинг
1	Приватбанк	3,55	2	4,97	2	1,68	2	22,73	4	1,61	1	15,76	1	33,88	5	258,14	13	64,12	3	1
2	Райфф. Аваль	1,57	6	5,46	1	0,83	6	21,78	5	0,81	5	7,09	6	29,64	7	287,01	10	39,80	6	5
3	Ощадбанк	1,14	7	2,61	17	0,54	9	2,20	14	0,53	8	1,98	13	8,32	14	66,57	18	25,35	10	13,5
4	Укрсиббанк	-6,82	16	4,35	6	0,82	7	10,69	7	0,77	7	8,79	5	38,91	4	329,45	9	43,81	5	6
5	Укросоцбанк	-6,73	15	4,27	7	1,69	1	74,02	1	1,59	2	15,30	2	77,72	2	359,67	7	109,39	1	2
6	Укресімбанк	-2,49	12	3,35	13	1,35	4	20,31	6	1,29	4	13,80	4	156,44	1	693,16	2	101,47	2	3,5
7	ОТП банк	4,39	1	4,43	5	0,24	13	3,72	12	0,23	13	3,10	9	20,98	12	655,86	3	19,44	11	9
8	Альфа-банк	1,59	5	3,92	8	0,51	10,5	5,31	10	0,49	9,5	4,78	8	29,86	6	516,82	5	34,73	9	7
9	Надра	-1,17	9	3,65	9	0,09	16	6,67	9	0,09	16	1,41	15	2,89	17	286,78	11	5,20	17	15
10	ВТБ банк	-17,56	17	2,88	15	0,20	14	2,59	13	0,20	14	2,23	12	28,00	8	654,00	4	15,73	13	13,5
11	Промінвестбанк	-124,48	18	4,93	3	0,84	5	49,50	2	0,36	11	3,03	10	23,02	11	725,35	1	11,51	14	8
12	Форум	-4,16	13	3,45	12	0,05	18	0,62	17	0,05	18	0,53	17	2,64	18	257,20	14	3,10	18	18
13	ПУМБ	-2,22	11	3,63	11	0,07	17	0,52	18	0,06	17	0,37	18	4,27	15	346,47	8	6,50	15	17
14	ФІК	-1,45	10	2,68	16	0,79	8	7,15	8	0,78	6	5,78	7	23,83	9	236,17	15	39,18	7	10
15	Укрпромбанк	2,06	4	3,64	10	0,12	15	1,15	16	0,11	15	0,93	16	3,08	16	140,80	17	5,83	16	16
16	Сведбанк	-4,74	14	4,60	4	0,27	12	1,85	15	0,25	12	1,71	14	14,48	13	403,55	6	16,88	12	11,5
17	Укргазбанк	2,90	3	3,15	14	1,42	3	29,14	3	1,38	3	14,04	3	48,12	3	266,34	12	57,14	4	3,5
18	Брокбізнесбанк	1,02	8	2,54	18	0,51	10,5	3,75	11	0,49	9,5	3,02	11	23,62	10	226,80	16	37,63	8	11,5
	ВСЬОГО	-0,75	-	4,03	-	0,82	-	9,69	-	0,78	-	6,51	-	28,57	-	272,73	-	42,79	-	-

Розраховано за даними Національного банку України [4]

Таблиця 2.3

Показники ефективності і рейтингова оцінка найбільших банків України за 2007 р.

№ п/п	Банк	Чистий SPRED, %	рейтинг	Чиста процентна маржа, %	рейтинг	Еф-сть використання банківських ресурсів грн/грн.	рейтинг	ROE, %	рейтинг	ROA, %	рейтинг	Рентабельність ВК, %	рейтинг	Еф-сть праці, грн/чол.	рейтинг	Продуктивність праці, грн/чол.	рейтинг	Еф-сть витрат на персонал, %	рейтинг	Загальний рейтинг
1	Приватбанк	8,30	3	5,66	2	3,04	4	58,64	1	2,69	1	28,76	2	41,72	5	156,36	10	120,33	4	1
2	Райфф. Аваль	2,79	7	5,13	3	9,21	1	32,41	5	1,73	7	15,24	7	42,75	4	299,77	4	72,01	6	3
3	Ощадбанк	12,53	1	4,53	4	1,10	11	22,50	6	1,07	10	9,41	11	5,63	18	40,75	18	25,21	16	13
4	Укрсиббанк	-4,85	16	3,67	9	1,29	9	10,12	12	0,97	11	11,06	9	32,04	9	321,88	3	54,10	11	11
5	Укросоцбанк	0,85	10	3,06	14	1,27	10	35,52	3	1,16	9	11,34	8	35,52	8	168,36	9	71,77	7	7
6	Укресімбанк	-1,19	14	3,37	10	2,02	6	34,13	4	1,77	6	32,26	1	127,55	1	382,89	1	124,15	3	4
7	ОТП банк	-3,13	15	4,43	5	2,10	5	56,30	2	2,08	3	17,71	4	108,54	2	261,46	6	211,26	1	2
8	Альфа-банк	-21,36	18	3,37	10	3,60	2	21,95	7	2,30	2	19,13	3	11,30	16	249,18	7	25,47	15	8,5
9	Надра	-0,05	11	3,37	10	1,60	8	17,40	9	1,64	8	16,18	5	38,73	6	112,35	15	58,87	8	8,5
10	ВТБ банк	-7,89	17	2,69	16	0,30	17	2,40	16	0,25	16	0,13	18	17,34	14	108,41	16	20,91	17	18
11	Промінвестбанк	4,65	4	3,83	7	0,92	12	1,17	18	0,09	18	8,74	12	35,58	7	271,93	5	54,51	10	12
12	Форум	2,83	6	2,90	15	0,39	16	4,69	14	0,36	15	3,90	15	13,88	15	149,25	12	29,33	14	16
13	ПУМБ	-0,82	12	7,56	1	3,28	3	13,97	11	2,03	4	9,43	10	21,91	13	141,77	13	161,85	2	5
14	ФІК	1,18	9	2,22	17	1,96	7	21,90	8	1,91	5	15,66	6	46,59	3	154,62	11	119,56	5	6
15	Укрпромбанк	4,41	5	3,84	6	0,80	14	8,40	13	0,80	12	6,65	14	22,81	12	100,63	17	42,60	13	14
16	Сведбанк	-1,03	13	3,77	8	0,20	18	2,20	17	0,18	17	1,88	17	5,84	17	194,79	8	10,06	18	17
17	Укргазбанк	8,55	2	3,35	13	0,83	13	15,93	10	0,78	13	8,49	13	23,69	10	327,45	2	52,40	12	10
18	Брокбізнесбанк	2,17	8	2,00	18	0,59	15	3,89	15	0,58	14	3,05	16	23,39	11	130,59	14	57,83	9	15
	ВСЬОГО	2,43	-	3,61	-	1,40	-	18,6	-	1,35	-	11,45	-	31,47	-	293,16	-	73,50	-	-

Розраховано за даними Національного банку України [4]

Порівняно з 2007 р. поліпили свій рейтинг Укросоцбанк, Укргазбанк, Укрсиббанк, Промінвестбанк, Брокбізнесбанк, Сведбанк, ВТБ банк. Банки, рейтинг яких погіршився: ОТП банк, ПУМБ, Фінанси та Кредит, Надра. Банки зі стабільними рейтинговими позиціями: Приватбанк, Райффайзен банк Аваль, Укресімбанк, Альфа-банк, Ощадбанк, Укрпромбанк, Форум. Виконане угруповання банків за розміром власного капіталу показало, що навіть в групі найбільших банків України існує нерівномірний розподіл кредит-

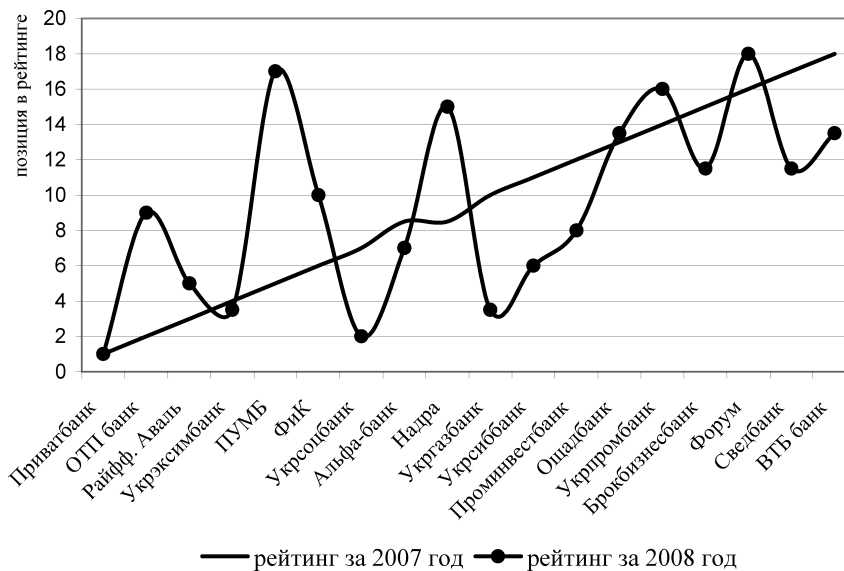


Рис. 2.3. Дрейфграма рейтингової оцінки найбільших банків України за 2007–2008 рр.

них установ (табл. 2.4). У 2008 р. серед 18 найбільших банків переважали не найбільші. Найчисленнішою була група невеликих банків (9) з розміром власного капіталу до 3 млрд. грн. А з розміром власного капіталу більше 5 млрд. грн. — всього 4 банки. Слід зазначити, що до групи найбільших банків входять державний Ощадбанк і два банки з 100 % іноземним капіталом — це Приватбанк і Райффайзен банк Аваль.

На основі виконаного угруповання була встановлена залежність зростання ефективності роботи банків від збільшення власного капіталу, зокрема, виявлено, що із збільшенням власного капіталу рентабельність збільшилася від 3,3 % в першій групі до 8 % в третій.

Таблиця 2.4

Аналітичне угруповання найбільших банків України за розміром власного капіталу за 2008 р.

№ п/п	Групи банків за розміром власного капіталу млрд. грн.	Банк	Розмір власного капіталу, млн. грн.	Рентабельність власного капіталу %
I	До 3,0	ОТП банк	2486,0	3,1
		«Надра»	1838,0	1,4
		ВТБ банк	2513,0	2,2
		«Форум»	1889,0	0,5
		«Фінанси і Кредит»	2476,0	5,8
		Укрпромбанк	1926,0	0,9
		Сведбанк	2346,0	1,7
		Укргазбанк	1453,0	14,0
		Брокбізнесбанк	2317,0	3,0
	Разом по групі	9	2138,2	3,3
II	3,0 – 5,0	Укрсиббанк	4870,0	8,8
		Укрексімбанк	4506,0	13,8
		Альфа - банк	3308,0	4,8
		Промінвестбанк	3262,0	3,0
		ПУМБ	3487,0	0,4
		Разом по групі	5	3886,6
III	Понад 5,0	Приватбанк	8196,0	15,8
		Райффайзен банк Аваль	7436,0	7,1
		Ощадбанк	15472,0	2,0
		Укрсоцбанк	5176,0	15,3
		Разом по групі	4	9070,0
УСЬОГО		18	74 957,0	6,5

Отже, ефективність роботи банків залежить від наявності банківських ресурсів, які приводять до отримання прибутку, але також від ефективної роботи персоналу банку. Слід зазначити, що в умовах кризи відмічалася значне скорочення персоналу, а це в майбутньому може обернутися другою хвилею — кадровою кризою.

В зв'язку з цим була виконана оцінка впливу на прибуток не тільки ресурсів банку, але і чисельності персоналу. Досліджувалися 18-топ банків, розрахунки були виконані на основі моделі виробничої функції (Коба — Дугласа). Побудована модель чистого прибутку банків має вигляд:

$$y = e^{-8,25} \cdot K^{1,17} \cdot L^{0,40},$$

де K — розмір ресурсів 18 найбільших банків України;

L — чисельність персоналу 18 найбільших банків України.

За статистичними критеріями отримане рівняння є достовірним і точним. Множинний коефіцієнт кореляції ($R_{xy} = 0,69$) показав на наявність тісного зв'язку між чистим прибутком, розміром ресурсів і чисельністю банківського персоналу. Згідно множинному коефіцієнту детермінації (R^2_{xy}), варіація розміру чистого прибутку на 47,6 % пояснюється зміною використаних в моделі чинників, інші 52,4 % — це вплив неврахованих чинників.

Параметри побудованої моделі дозволили поглибити аналіз чистого прибутку. Так, при збільшенні банківських ресурсів на 1 %, чистий прибуток банків (при фіксованому значенні іншого чинника) збільшується на 1,17 %, тобто параметр $\alpha > 0,5$, що характеризує високу залежність збільшення чистого прибутку від розміру капіталу.

При збільшенні чисельності персоналу банків на 1 %, чистий прибуток зростає на 0,40 %, тобто параметр $\beta < 0,5$, що свідчить про неефективне використання праці. Співвідношення параметрів $\alpha > \beta$ свідчить про вищу ефективність використання капіталу у порівнянні з ефективністю використання праці. Оскільки параметр $\alpha > 0,5$ і перевищує параметр β можна стверджувати, що в 2008 р. в групі найбільших банків України склався капіталоінтенсивний і працевитратний тип зростання чистого прибутку. Сума параметрів α і β , більша 1, указує на те, що зростання чистого прибутку випереджає зростання включених в модель чинників.

Це дозволяє зробити висновок, що більш ефективна робота вимагає підвищення професіоналізму банківського персоналу, необхідності проведення тренінгів для підвищення кваліфікації персоналу, навчання правильного спілкування з клієнтами, здатності привертати клієнтів та ін.

Перспективні оцінки чистого банківського прибутку, активів, акціонерного і власного капіталу виконані на основі адаптивних моделей, в яких найбільшу значущість мають показники саме останніх років (табл. 5). Порівняння фактичних і прогнозних даних показало, що в результаті дії фінансової кризи на вітчизняну банківську систему кредитні установи недоотримали 600 млн. грн. чистого прибутку. Відповідно до прогнозу чистого прибутку його значення в 2008 р. повинно було скласти 7,9 млрд. грн., а фактично банками отримано 7,3 млрд. грн. На кінець 2008 р. власний і акціонерний капітал банківського сектора склали фактично 121,4 млрд. грн. і 82,5 млрд. грн. відповідно. Згідно прогнозу, розмір власного капіталу міг би скласти 96,9 млрд. грн., а акціонерного — 63,4 млрд. грн. Отже, банки почали інтенсивніше нарощувати капітал, ніж очікувалося за прогнозом (табл. 2.5).

Разом з тим, таке значне нарощування капіталу не відбилося на показниках ефективності його використання. Так, за прогнозними очікуваннями, в 2008 р. ROE повинна була скласти 12,5 %, а фактично склала 8,9 %. Аналогічна ситуація має місце і з рентабельністю власного капіталу. Фактичний показник у 2008 р. склав 6,0 %, що нижче прогнозованого рівня (8,2 %), тобто банки неефективно використовували свій капітал. В результаті «недоотримання» чистого прибутку, рентабельність активів не досягла прогнозованого рівня. Так, за 2008 р. ROA фактично склала 0,8 %, а за прогнозами очікувалося — 0,9 %.

Безумовно, «недоотримання» коштів позначилося і на показниках ефективності використання праці зайнятих. Продуктивність праці банківського персоналу очікувалася в 2008 р. на рівні 227,7 тис. грн. доходу у розрахунку на одного працівника. Проте фактичний показник виявився нижчим — 212,4 тис. грн.

Упродовж трьох кварталів 2009 р. вартість активів українських банків та розмір банківського капіталу продовжували зростати, однак це не відбилося на показнику чистого прибутку. В результаті фінансової кризи банківська система України за січень — вересень 2009 р. отримала чистий збиток у розмірі 20,9 млрд. грн., з яких 12,4 млрд. гривень (59,3 %) приходиться на частку найбільших банків країни. Найбільші збитки понесли Укрпромбанк (3,7 млрд. грн.), Укргазбанк (1,8 млрд. грн.) та Райффайзен банк Аваль (1,6 млрд. грн.). В цілому у 2009 р. збитково працювали 65 українських банків.

Значний розмір банківських збитків пояснюється декількома причинами: більшість клієнтів стали неспроможні виплачувати відсотки за кредити; деякі банки пішли назустріч своїм клієнтам і відстрочили виплати. Окрім цього, нездатність клієнтів погасити свої борги перед кредитними установами змусила банки конфіскувати нерухомість та майно, що були під заставою або в кредиті (автомобілі, квартири тощо). 3

Таблиця 2.5

Прогнозна оцінка розвитку банківського сектора України

Показник	2008		2009		
	Прогноз	Фактично	Прогноз	Довірчі інтервали	Фактично (на 01.10.2009)
Чистий прибуток (збиток), млрд. грн.	7,9	7,3	9,9	9,4–10,4	- 20,9
Активи, млрд. грн.	866,7	926,1	1241,0	1125,6–1356,2	988,1
Акціонерний капітал, млрд. грн.	63,4	82,5	87,4	81,3–93,6	104,4
Власний капітал, млрд. грн.	96,9	121,4	118,4	108,9–127,9	118,0
ROA %	0,9	0,8	-	-	-
ROE %	12,5	8,9	-	-	-
R власного капіталу %	8,2	6,0	-	-	-

метою повернення заборгованих сум банки вимушені виставляти конфісковане майно на продаж. Але в результаті кризи в країні майже все майно залишається на балансі банків не реалізованим.

Отже банківські активи зростають, але погіршується їх якість, і це заважає зростанню чистого прибутку. Подальшому погіршенню якості банківських активів сприяє також знецінення гривні. Курс гривні знижується, тільки за січень-червень 2009 р. знецінення української валюти склало майже 40 % відносно долара США. «У свою чергу, — вважає експерт S&P Ф. Гілл, — це призведе до збільшення рівня державного боргу, оскільки уряд України повинен буде приймати заходи для рекапіталізації українських банків».

Різниця між фактичними даними і прогнозованими значеннями показників є областю управлінських рішень. Аналіз отриманих результатів дозволяє виявити найбільш проблемні питання, що досліджуються, і розробити заходи щодо зниження негативного впливу світової фінансової кризи на розвиток вітчизняної банківської системи. Можливими шляхами підвищення ефективності банківської діяльності можуть бути наступні заходи: укріплення національної валюти, зростання її курсу, підвищення чистого прибутку банків, залучення іноземного капіталу, капіталізація банків та інші.

До основних заходів щодо збільшення банківського прибутку можна віднести: розвиток мережі «мобільних банкірів» (такі автомати дуже зручні для клієнтів і не вимагають особливих витрат з боку банку); розвиток сектора банківських платіжних карт, систем розрахунку в мережі Internet; оптимізація банківських програм, розробка нових програм, які змогли б задовольнити потреби всіх верств населення, і, тим самим, привернути більшу кількість клієнтів; наявність висококваліфікованого персоналу.

Прагнення банків підвищити ефективність своєї діяльності актуалізує питання пошуку шляхів капіталізації. Особливе значення зростання рівня капіталізації приймає в умовах глобалізації, проникнення транснаціонального банківського капіталу у фінансовий простір інших країн. Перевагами в роботі іноземних банків є досвід, нові технології, передовий менеджмент. Достатній обсяг капіталу гарантує збереження засобів клієнтів і вкладників, створює більш широкі можливості для їх використання.

Не дивлячись на достатньо високі темпи збільшення капіталу банківської системи, рівень її капіталізації залишається низьким. Зростання капіталізації може бути досягнуто в результаті злиття і поглинання крупними фінансовими установами дрібніших. У світі загальна вартість угод злиття і поглинання в 2006 р. досягла приблизно 4 трлн. дол. США, в Україні на ринку злиття і поглинань за той же період було розміщено близько 110 договорів загальною вартістю близько 5 млрд. дол. США, в т. ч. придбання іноземними стратегічними інвесторами українських банків склали більше 3 млрд. дол. США [7, с. 9].

Таким чином, істотне підвищення ефективності діяльності — ключове питання для українських банків. Розширення банківських послуг дозволить привернути більше число клієнтів і просувати нові банківські, страхові і інвестиційні продукти. Одночасно притік нових клієнтів сприятиме збільшенню навантаження на існуючу філіальну мережу, вимагає оптимізації бізнес-процесів, підтримувати високі стандарти обслуговування.

Заслуговує на увагу думка професора В. М. Якуніна, який вважає, що поточна криза, швидше за все, не ситуативна і не випадкова. Розглядаючи динаміку «ціни» долара з моменту відмови США від забезпечення його золотом, можна побачити періодичність криз, подібних поточному. Найбільш вірогідна втрата долларом нинішньої особливої ролі і робитимуться спроби його реанімації. Період між кризами зменшується. Виходячи з цієї моделі, нова криза запрограмована. Він прогнозується через 2–3 роки [8]. Таким чином, сучасна фінансова криза відображає глобальні процеси переконфігурації світової економіки і світових фінансів.

У держбюджеті на 2010 рік спочатку значився показник курсу: 7,5 гривні за долар. Експерти не дуже збільшують цей показник, вони вважають за можливе зберегти курс в рамках 8 гривень, за декількох умов. Якщо політика НБУ буде зрозумілою і прозорою, якщо антикризові закони реально будуть захищати внутрішній ринок, якщо будуть плідно проведені газові переговори з Москвою.

Є й зовнішньоекономічні підстави, щоб курс гривні зміцнився по відношенню до долара: на світових ринках є додаткові долари, уряд Сполучених Штатів сьогодні робить багато додаткових кроків з рефінансування всіх заборгованостей, також рефінансує доларами всі ринки валют. А це, у свою чергу, стимулює зростання цін на сировинні товари, в тому числі і на метал. У зв'язку з цим прогнозують можливе зростання надходження іноземної валюти на український ринок, що створить об'єктивні підстави для зміцнення гривні та падіння долара. Ось такі оптимістичні прогнози...

Між термінами «аграрний виробник» і «пекар» (або різник, або продавець готових продуктів) величезна різниця. У пекарів і виробників ковбас, так само як і у продавців продуктів, все буде добре, їх криза не торкнеться. До тих пір, поки в гаманці будуть залишатися хоч якісь гроші, люди будуть купувати їжу, підтримуючи матеріально і того, хто зробив це на своєму заводі, і того, хто продав цей продукт у своєму магазині. А як складуться справи у тих, хто постачає сировину для переробних заводів, у самих аграрних виробників? Сільськогосподарські виробники говорять, що врожай в 2009 році обіцяє бути гарним. Але при існуючому комплексі проблем, селяни це не дуже радіє. Тому що вже сьогодні тонна зерна коштує 500 гривень, а з 2008 року в «засіках батьківщини» залишилося двадцять мільйонів тонн торішнього врожаю. Ці фактори тиснуть на ринок, і закупівельна ціна на зерно в 2009 році може бути занадто низькою для аграріїв.

Цікаво, що всі аграрії просять у держави не мільярди гривень дотацій, а забезпечити будівництво нових елеваторів, терміналів, одним словом — ворота, через які самі аграрні виробники, а не зернові трейдери, які сидять чи не в кожній парламентській фракції, могли б продавати надлишки продукції. Також аграрні виробники побажали, щоб усі міністерство сільського господарства закрилося і поїхало шукати ринки для аграрної продукції.

Стабільно продовжується погіршуватися ситуація в банківській сфері. У I кварталі 2009 року збитки банків склали 7 млрд. грн. Ані рефінансування, ані введення тимчасових адміністраторів не оздоровило фінсектор. Широко розрекламована рекапіталізація, на думку аналітиків, швидше за все, теж не допоможе досягнути неосяжне і врятувати те, чого вже немає, — довіри до банківської системи. Притому, що, за даними Асоціації українських банків на 1 березня 2009 року більше 23 млрд. грн депозитів фізичних осіб та понад 10 млрд. грн внесків юридичних осіб зосереджено на рахунках банків, у яких введена тимчасова адміністрація. Їхні виплати заморожені на 6 місяців. Ще близько 13 млрд. грн фізичних осіб і майже 6 млрд. грн внесків юросіб зосереджено у фінустановах під контролем куратора НБУ. Таким чином, в зоні ризику опинилися кошти громадян на суму, що перевищує 52 млрд. грн. (при тому, що Фонд гарантування вкладів фізосіб на початок квітня становив лише 4,43 млрд. грн.)

До більшої частини цих коштів заборонений доступ їх законних господарів — громадян і підприємств країни. Саме цим, а не структурними реформами, антикризовими значною мірою, і пояснюють аналітики курсову стабільність на валютному ринку країни. Тимчасовий штиль на грошовому ринку забезпечує також майже тотальне скорочення доходів громадян і юридичних осіб в умовах зростання вартості життя. Однак 6-місячна відстрочка виплат за зобов'язаннями більшості фінустанов, які допрацювалися до введення в них тимчасової адміністрації, минає в серпні-вересні 2009 р. (рада НБУ наполягає скасувати заборону вже зараз). Тому липень, серпень і вересень — були іспитом на стійкість для нашої економіки і гривні.

Нездоровий фінансовий сектор посадив на голодний пайок реальний сектор, що цілком резонно призвело до Валового Внутрішнього Провалу. Хоча держбюджет на 2009 р. передбачав... зростання ВВП на 0,4 %. Падіння ВВП України в січні-лютому 2009 р. склало 25–30 % в порівнянні з відповідним періодом 2008 р. Експерти Рахункової палати стверджують, що спад за перші 2 міс. поточного року склав не менше 20 %. Деякі аналітики вважають, що в I кварталі 2009 року економічний спад буде ще більше — до 25,5 %. За підсумками 2009 р., за даними Секретаріату Президента, країну очікує спад ВВП на 8–10 %. МВФ прогнозує спад ВВП для України до 8 %.

Тепер трохи цифр. За даними Держкомстату, спад промвиробництва в березні 2009 року в порівнянні з березнем 2008-го склав 30,4 %.

Країна скоротила експорт металопродукції в I кварталі 2009 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 26 % — до 5,9 млн. т. Через падіння цін на метал виторг від цих поставок скоротився на 52 % — до \$ 2,4 млрд. Експерти одногосно списують з рахунку і другий квартал: до липня ніяких змін на краще на світовому ринку металопродукції не очікується.

У річному вимірі харчова промисловість виробила продукції менше на 10 %, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки скоротилося на 15,6 %, хімія і нафтохімія опустилися на 37,7 %. Спад у металургії досяг 43,1 %.

У зв'язку зі зниженням економічної та кредитної активності, що триває, падіння доходів населення, товарообіг у роздробі впав у річному вимірі на 15 %. Безнадійно погіршується ринок житла, що знизив обороти в будівельній галузі на 60 %. Виробництво електроенергії знизилося на 15,2 %, споживання — на 12,7 %. Спад перевезення вантажів по всіх видах транспорту склав у середньому 33 %, пасажиропотік зменшився на 4 %. Незначне зростання продемонструвало лише сільське господарство — в річному вимірі на 2,9 %. Крім нього, росли тільки ціни — не тільки на імпортні, але й на вітчизняні товари.

У 2009 р. тривало зростання тіньової економіки. У другій половині 2008 р. тіньовий бізнес на Україні, за оцінкою Мінекономіки, виріс до свого максимуму з 2001 р. — до 31 % від ВВП. Причому, економічна криза призвела до зміни галузей-лідерів тінізації. Якщо в 2007 р. найбільш тінізованим був сектор послуг, то в 2008 році — це місце зайняла промисловість. Найбільше збільшення тіньових операцій зазначено у видобувному (до 42 %) і обробному (до 35,3 %) секторах промисловості.

На тлі практично суцільного макроекономічного негативу урядовці заявляють, що країна чи не першою в світі почала успішно виходити з економічної кризи. А для створення ілюзії благополуччя Кабмін відстрочує публікацію найважливіших статданих, що характеризують стан економіки.

У результаті, сьогодні країна зіткнулася з цілим рядом економічних проблем, вирішити які можна лише двома шляхами. Перший — окрім кредиту МВФ, потребують отримання солідної «спонсорської» допомоги від Росії, США та країн ЄС. Надії на те, що в умовах поглиблення фінансової кризи нам буде надана допомога у настільки значному розмірі, дуже мало.

Тоді є другий шлях — вибиратися самим. Але для цього насамперед треба чесно відповісти на цілий ряд питань:

1. Незбалансованість Пенсійного фонду становить — 14 млрд. грн. При цьому деякі громадяни продовжують отримувати пенсії по 30–35 тис. грн., Хоча переважна більшість пенсіонерів отримують трохи більше 700 грн. Такі розміри пенсійного утримання в умовах масштабної економічної кризи, не що інше, як бенкет під час чуми.

2. Незбалансованість бюджету-2009 сягає 50 млрд. грн, з яких близько 30 млрд. грн з великою натягою можна віднести на запланований дефіцит бюджету, хоча і такий розмір дефіциту перевищує всі мислимі допуски.

3. Найбільша монополія країни НАК «Нафтогаз України» давно вже не є донором бюджету. НАК повинен бюджету майже 50 млрд. грн.

4. 44 млрд. грн, передбачених у бюджеті на рекапіталізацію банків, — це явно недостатньо для фінсектора.

5. Напередодні економічної кризи золотовалютні резерви України перевищували \$ 38 млрд. У розпорядженні НБУ все ще перебуває близько \$ 24,7 млрд. Тільки за офіційними даними, до кінця 2009 року необхідно виплатити за зовнішніми кредитами \$ 12 млрд. Коштів, що залишилися, навіть з огляду на оптимістичний сценарій співпраці з МВФ, на підтримку гідного обмінного курсу гривні може і не вистачити.

Експерти підрахували, що ціна питань, на які необхідно відповісти, виростає в суму, що набагато перевищує 100 млрд. грн. Крім того, на країну тиснуть ще \$ 100 млрд. державних і корпоративних боргів.

На українську національну грошову одиницю напали з декількох сторін. Потрібні гроші, а на зростання податків і зборів розраховувати особливо не доводиться. Скоріше, навпаки — економіка буде давати все меншу і меншу віддачу. Падіння економіки безальтернативно призводить до падіння надходжень до державного та місцевих бюджетів, до соціальних фондів.

Десятки мільярдів потрібні, щоб залатати величезні діри в бюджеті, Пенсійному фонді та балансі «Нафтогазу». Гроші потрібні і для рефінансування й рекапіталізації банків, які не можуть отримати борги з позичальників і виконати зобов'язання перед вкладниками.

Радикально урізати витрати бюджету, наприклад, шляхом значного скорочення роздутого чиновницького апарату, ніхто не бажає.

Поки що Нацбанку вдається створювати дефіцит гривні і скорочувати обсяги грошової маси, внаслідок чого встановилася відносна курсова стабільність. Тим не менш, такий шлях явно є глухим кутом. Адже, крім забезпечення соціальних виплат і повернення боргів, проблемою № 1 є хоча б часткове відновлення економіки, що неможливо без поповнення оборотних коштів, без кредитної підживлення, без дорогих цільових програм. На все це також потрібні великі гроші, яких у бюджеті просто немає.

Державної допомоги чекають підприємства реального сектора, але поки що її повною мірою відчули лише банкіри, що, втім, не додало здоров'я фінансовій системі країни. Погіршується економічна і політична ситуація, що сильно обмежує можливість держпідтримки. Скільки ще можна буде протриматися при економіці, що працює на мінімальних обертах? Ймовірно, не більше півроку. Втім, у НБУ можливість наповнення економіки емісійними грошима заперечують.

Хоча вже зараз бюджетні платежі здійснюються чи не з коліс.

У той же час, у країні не було і немає стільки грошей, щоб профінансувати абсолютно все, що «зависло». Ми програли економічній кризі, і, як у будь-якій війні, будуть свої постраждалі. Постраждали платники податків, чий життєвий рівень буде і далі знижуватися внаслідок інфляції, безробіття і зменшення доходів. Постраждали громадяни, що довірили заощадження банкам, які не виконують свої зобов'язання за угодами. Постраждали всі, хто зберігав свої заощадження в гривні.

Ми не виходимо з економічного глухого кута, ми всього лише починаємо проходити реєстрацію. Попереду — продовження обвалу на ринку житла і земельних ділянок, наростання проблемних заборгованостей і розорення великого і середнього бізнесу, інвестиційний і кредитний голод, нові проблеми в банківському секторі.

Вийти на шлях економічного зростання і вгамувати грошовий голод можна тільки двома способами — або претендувати як мінімум на подвоєння-потроєння суми кредитів, обіцяних нам міжнародними організаціями, і одержання надвеликих зовнішніх позик від інших країн, або проводити незабезпечену емісію гривні. Іншого шляху схоже, не залишилося.

Практично всі країни світу закачують у свої економіки та банківські системи чергові порції неймовірних обсягів коштів. При цьому інфляція поки що залишається під контролем.

Особливо стараються в цьому США. У якийсь момент все це може призвести до наростання інфляційних тенденцій, знецінення прямого державного боргу, знецінення пенсійних зобов'язань, істотного скорочення реальних бюджетних витрат, значного зниження боргового тягаря населення, зниження вартості персоналу та підвищення рентабельності бізнесу.

Сумнівно, що Україна знайде якийсь свій особливий шлях, не схожий на той, який обрали інші країни. Тим більше, значне скорочення золотовалютних резервів не залишає багато часу для маневрів.

Ну, а міркування про найбільш недооцінену валюту у світі не більше ніж думка чиновників, які в 2008-му запевняли в обґрунтованості курсового співвідношення 4,80 грн/дол. \$ 24,7 млрд. у резервах НБУ — це те, що залишилося від 38-мільярдних золотовалютних резервів і 4,5-мільярдного траншу МВФ. До речі, радість чиновників з приводу того, що перший транш до цих пір не зворушений, не зовсім зрозуміла, адже він просто враховується в розмірі збіднілих золотовалютних резервів країни. \$ 18 млрд. «пішло» всього лише за півроку. Чергова «швидка допомога» у вигляді другого траншу МВФ у розмірі \$ 2,8 млрд. на цьому тлі лише кілька згладить і відстрочить проблеми, але не вирішить їх. Як видно, економіку країни і звичайних українців чекає важкий місяць вересень 2009 року. А те дно економічної кризи, яке, за словами чиновників, ми намацали у квітні, швидше за все, — помилкове.

Влада в Україні стверджує, що дно кризи, якого Україна торкнулася в січні 2009 р., в минулому, а за останні місяці економіка демонструє хоч і скромне, але зростання. Це дає підстави для того, що зростання ВВП України в 2010 р. буде на рівні 3 %. Такий показник закладуть у бюджет-2010, який винесуть на розгляд Верховної Ради. Проте існує й інша точка зору. Економісти попереджають, що криза ще не пройдена, і Україні ще не один рік треба буде виходити з нього.

Будучи оприлюдненим, прогноз уряду відразу викликав чергове падіння гривні (напередодні появи цієї інформації долларом на міжбанковій біржі торгували за курсом 8,33–8,38 грн/дол.). Хоча, мова навіть не про те, що хтось з чиновників проговорився про показник. Рано чи пізно, ця цифра все одно б стала відомою. Справа у відповідальності Кабміну за сам показник «8,5». Люди не вірять банкам, вони знімають кош-

ти і переводять їх у долари. Це підтверджують і дані НБУ: у липні 2009 р. українці купили \$ 2,5 млрд., а депозити зросли лише на \$ 400 млн. Цифри приголомшливі, оскільки обсяги імпорту впали рівно вдвічі. Курс веде готівковий ринок, а він живе завдяки двом чинникам. Перший — постійне вкидання гривні, в тому числі, за рахунок повернення депозитів населення. Другий — заяви на тему курсу і банків. Головне джерело панічних настроїв — це заяви експертів і влади. Причому, голос влади звучить набагато голосніше.

На курс гривні в 2010 році сильний вплив зроблять політичні чинники — президентські вибори і закінчення п'ятирічної каденції голови НБУ Стельмаха, який піде у відставку в середині грудня. Перед виборами ймовірно утримання курсу гривні, проте після закінчення кампанії НБУ може обмежити свою підтримку гривні. Яка б полісила не контролювала виконавчу владу після виборів, вона, швидше за все, послабить курс гривні, щоб стимулювати економічне зростання.

Власне, сама криза-то почався з того, що деякі держави стали надавати преференції окремим обраним банкам. І саме тому створювані зараз «двадцяткою» поради щодо фінансової стабільності передбачають ефективну допомогу всім фінансовим структурам, незалежно від форм власності. Більше того, будь-який протекціонізм вважається неприпустимим. А в самому кінці лідери «двадцятки» зробили заяву про те, що криза закінчиться лише тоді, коли відродиться довіра до банківської системи. А наша влада на цю систему і довіру до неї просто не звертає уваги. Українська фінансово-банкова система виявилася набагато міцніше, ніж можна було уявити. У будь-якій іншій країні заклик прем'єра тримати гроші в суворо визначених, а, тим більше, в поіменно названих банках, привів би на наступний день до повного колапсу фінансової системи. А наша нічого — вистояла! Щоправда, ще не вечір

Судячи з позиції виконавчої влади, з двох основних способів і головних шляхів виходу з нинішньої кризи ми примудрилися обрати гірший. Сьогодні вже у світовому експертному співтоваристві склався консенсус з приводу цих шляхів і їх оцінки. Перший називається соціально-популістським. Це коли всі наявні кошти, кредитні ресурси, накопичений економікою «підшкірний жир» кидаються на закриття всіх зобов'язань щодо «соціалки». Виглядає благородно, але завжди закінчується крахом: кошти, рано чи пізно, проїдаються, і якщо криза до цього часу не закінчується, вона переходить у фазу катастрофи. Звідси, напевно, ці нескінченні заклики прем'єра про те, що все найгірше позаду. Майже всі наші політики — дуже забобонні люди і завжди вважали, що будь-яку проблему можна заговорити, заворожити. Мовляв, влада поки буде стверджувати, що все добре, люди будуть «випасати» худобу на присадибних ділянках, кредити будуть потихеньку проїдати, а там, дивись, — все само собою розсмокчеться і налагодиться.

Другий шлях називається точково-технологічним. Це коли визначаються точки економічної стабільності та зростання, і саме в них точково вкладаються всі ресурси, навіть за рахунок самообмеження суспільства. Такими точками можуть бути: унікальний національний продукт, який не має аналогів у світі і тому що володіє високою конкурентоспроможністю; принципово нові технології та нові формати кооперації з сусідами.

Література до підрозділу 2.1

1. Департамент статистики Организации Объединенных Наций //unstats. un. org.
2. Готовьтесь к дефолту! Украина потеряла золотовалютный резерв. 19.12.2008 г. Режим доступа: <http://realty. rbc. ua/news/26/12/2008/8072583. shtml>.
3. Мировой банк //www. worldbank. org.
4. Официальный сайт Национального банка Украины — www. bank. gov. ua.
5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. — 2-е изд., испр. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 479 с.
6. Сидорова А. В. Банківська статистика : навчальний посібник / А. В. Сидорова, Н. О. Юріна. — Донецьк : Каштан, 2006. — 188 с.
7. Сизоненко В. Капіталізація як провідна компонента підвищення конкурентоспроможності банківської системи / Сизоненко В., Циганов С. // Банківська справа. — 2008. — №6. — с. 3–14.
8. Якунин В. И. Реконфигурация финансово-экономической карты мира, вклад текущего кризиса и возможности России / В. И. Якунин.— Режим доступа // <http://www. rusrand. ru/>

2.2. Глобальні аспекти подолання сучасної фінансової кризи

Проаналізуємо підходи до визначення кризових явищ в економіці західних країн та України, для чого спочатку проаналізуємо механізм антикризової стратегії великих світових держав.

Рішення «великої двадцятки». 15 листопада 2009 р. в США завершилася зустріч лідерів країн G20 («Великої двадцятки»), на частку яких припадає 90 % світового ВВП. За підсумками саміту, присвяченого виробленню спільних заходів з подолання світової фінансової кризи, лідери G20 сформулювали принципи нової, багатополярної економіки.

Створена в 1999 році, «Велика двадцятка» об'єднує 19 країн: США, Німеччину, Японію, Францію, Італію, Великобританію, Канаду, Аргентину, Австралію, Бразилію, Китай, Індію, Індонезію, Мексику, Росію, Саудівську Аравію, ПАР, Південну Корею і Туреччину. Євросоюз, що на саміті представляла Франція, є 20-им учасником. На нинішню зустріч додатково запросили також Іспанію і Нідерланди.

Ніхто з президентів і прем'єр-міністрів двадцяти країн не виголосив у Вашингтоні нічого сенсаційного — що було закономірно. Сенсацією став увесь хід цієї ретельно підготовленої і відрежисованої події.

Якщо узагальнити і виступи всіх президентів, і положення прийнятої ними за підсумками зустрічі декларації, суть можна викласти в одній фразі: у світі закінчилася епоха більш ніж 60-річного економічного і фінансового панування Америки (і самі США вперше з цим погодилися), і закінчилася епоха домінування всього західного блоку (з цим також згодні всі західні лідери). Настає нове століття — коли домінувати будуть не окремі країни або блоки, а міжнародні інститути та ради глав найбільших країн (поки що — нинішньої двадцятки).

Світовий економічний порядок, яким він був до початку нинішньої кризи, сформувався ще в 1944–1945 роках. У розорених війною Західній Європі, у Японії, Індії американський долар став єдиною резервною валютою і валютою для всіх міжнародних розрахунків. Орієнтиром для всіх стала й американська модель економіки. Окремо стояли тільки країни соцтабору, хоча і вони активно використовували долар.

Орієнтована на США фінансово-політична система порівняно ефективно проіснувала весь зазначений термін, але до теперішнього часу на думку деяких експертів, вона себе вичерпала.

Зрозуміло, що будь-яка країна буде використовувати свою національну модель — американці навіть при бажанні не змогли б скопіювати досвід Японії, в Росії неможливо вести справи, як у Західній Європі або, наприклад, в Індії. Але «група 20» у результаті все ж прийняла декларацію з п'яти загальних принципів, які й можна вважати новим світовим порядком. Це, зокрема, реформа міжнародних фінансових інститутів, таких як Світовий Банк, створення більш прозорого фінансового ринку. Крім того, учасники зустрічі вирішили домагатися посилення контролю над бухгалтерською звітністю великих корпорацій і ввести більш жорсткі стандарти управління ризиками для банківської системи. Члени G20 також мають намір скласти список потенційно небезпечних фінансових інститутів, які в разі свого краху будуть загрожувати світовій економічній стабільності.

Про те, що створюється новий світ, відкрито говорили самі учасники саміту (офіційно про це заявив Ніколя Саркозі, інші його підтримали). Як він буде виглядати? У багатьох фантастичних романах описуються часи, коли на всій Землі існує лише один уряд, але це, звичайно, спрощення — не можна всі народи, нації стригти під один гребінець. Але провідні країни світу вже прийшли до того, що їм потрібні спільні економічні правила і міжнародні інститути, які будуть за них відповідати. А що з цього буде — покаже час.

«Давоське рішення». Від традиційного Всесвітнього економічного форуму, що пройшов 28 січня — 1 лютого 2009 р. у Давосі, світ очікував багато чого. У попередні роки інтерес до зустрічей впливових політиків і бізнесменів, які вирішують долю світу, трохи знизився — його навіть доводилося реанімувати за допомогою голлівудських зірок. Але на цей раз на захід прибуло стільки людей, що засновник і виконавчий голова форуму професор Клаус Шваб був змушений ввести фейс-контроль для відсіювання топ-менеджерів гігантських корпорацій, що розорилися протягом минулого року. Горе-управлінці, відчуваючи себе, як і раніше, «світової елітою», прибули до Давосу вже за звичкою, але закон джунглів суворий: невдахам тут не місце. Наприклад, на форум не змогли пробитися керівник Merrill Lynch Джон Тейн, глава Lehman Brothers Річард Фулд і топ-менеджер АТС Мартін Салліван.

«Антикризовість» цьогорічного форуму і в його назві: «Формування посткризового світу». «Формувати» з'їхалися дві з половиною тисячі учасників (рекорд!). Особливо багато було політиків. Журналісти і експерти, правда, більше хотіли б послухати теоретиків, що пропонують шляхи подолання кризи, але ті вважали за краще відбуватися загальними фразами, не виявляючи особливого польоту соціально-економічної думки. «Криза — явище занадто складне, щоб її коментувати», — запросто оголосив, наприклад, «фінансист і філантроп» Джордж Сорос, який багато в чому, за його власним визнанням, винен у кризі 1998 року [7, с. 42].

Тому основним змістом давоських розмов стали скарги на життя і звинувачення (заднім числом, звичайно) на адресу неоліберальної «американської» моделі капіталізму, яка ґрунтується на періодичному роздуванні фінансових «бульбашок» та принципах повного дерегулювання ринків. За словами засновника інвестиційного фонду Carlyle Group Девіда Рубінштейна, учасники форуму «більш охоче і часто дуже активно критикували США та їх капіталістичну систему з-за нинішніх проблем, може, і заслужено, але все одно це щось нове». Підтверджує цю думку і гарвардський професор Кеннет Рогофф: «Усі, із ким я спілкувався, кажуть, що це самий похмурий Давос на їх пам'яті. Панує настрій — уповільнена депресія». Та й перший заступник директора-розпорядника Міжнародного валютного фонду Джон Ліпскі зазначив, що «найближчі новини будуть ще гірші». Німецька ж преса прокоментувала форум так: «Уперше з початку кризи топ-менеджери та політики змогли виговоритися і вилити душу. У певному сенсі Давоський форум став колективним сеансом психоаналізу».

Звертає на себе увагу вшанування економістів Джозефа Стігліца, Нуріель Рубіні і Стівена Роуча, а також колишнього трейдера з Уолл-стріт Нассіма Талеба, що передбачив наступ саме такої кризи (у тому числі і на торішньому (2008 р.) Давосі, де з їх думкою ніхто не погоджувався). Але на цей раз провідці не висловили виразних конструктивних ідей. «Схоже, що конкретні рішення в Давосі не те щоб не знайшли, але навіть і не пробували шукати. Нинішня зустріч демонструє розгубленість світової еліти і відсутність будь-яких готових сценаріїв виходу з кризи», — констатував Борис Кагарлицький, директор Інституту проблем глобалізації та соціальних рухів (м. Москва, РФ). Втім, і протилежний табір поки не запропонував світу якихось конкретних рішень щодо реформи капіталістичної системи. Соціальний форум, що проходив паралельно з Давоським у бразильському місті Белен, теж не приніс ніяких інтелектуальних плодів.

Єдине, із чим погодилися більшість учасників форуму в Давосі, — зростання ролі держави в економічних процесах. Та й історія показує, що епоха вільної (відносно) торгівлі завершується кризою, після чого почнеться відродження протекціоністської політики.

Про неприпустимість спорудження торговельних бар'єрів у Давосі говорили прем'єр-міністри Великобританії і Японії Гордон Браун і Таро Асо, прем'єр Держради КНР Вень Цзябао і, звичайно ж, гендиректор СОТ Паскаль Ламі. У той же час усі держави, у тому числі й перелічені вище, активно розкручують маховик протекціоністських заходів. Наприклад, незмінно рагують за «вільну торгівлю» США. Сенат обговорює законопроект «Купуй американське» (уже схвалений Палатою представників). Його суть у тому, щоб у проектах, що фінансуються в рамках економічного плану президента США Барака Обами, використовувалася тільки вироблена в США сталь. Проти цього протестує єврокомісар з питань торгівлі Кетрін Ештон, обурена порушенням правил вільної торгівлі. Але сам Євросоюз теж часу дарма не втрачає: саме нещодавно Брюссель відновив дію експортних субсидій на молокопродукти, що обурило вже Австралію та Нову Зеландію. На ці дві країни разом припадає близько 40 % світового експорту молокопродуктів, і вони, природно, тільки тому в цьому питанні виступають за вільний ринок. Не важко буде знайти приклади подібного мислення і в інших випадках.

Нову моду на протекціонізм з ентузіазмом сприйняли такі ресурсні монополісти, як Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), що контролює 75–80 % світових запасів нафти. Генсек організації Абдалла ель-Бадрі заявив на форумі, що вважає \$ 70–90 за 1 барель «розумною» ціною на нафту (зараз ціни коливаються на рівні \$ 40). Таким чином, за результатами давоських зустрічей можна, принаймні, констатувати настання нової епохи меркантильності [8].

Ще одним підсумком можна назвати деяке розчарування в новому президентові США, з яким до цих пір багато хто пов'язував надії на вихід світу з кризи. Так, Джозеф Стигліт і Джордж Сорос розкритикували плани пана Обами щодо створення урядом «поганого банку», який викупить проблемні активи фінустанов. На думку пана Стігліца, це лише «кидання грошей на вітер» — як і заплановані податкові послаблення. «Американці, які отримають ці гроші, навряд чи кинуться їх витратити», — сказав економіст. Замість цього він радить допомогти грошима іпотечним позичальникам, а також підтримати систему соціального забезпечення.

Джордж Сорос, у свою чергу, вважає, що навантаження «поганих активів» взагалі потрібно розділити порівну між усіма розвиненими державами, і якщо Європейський Союз не буде діяти спільно з США, Євро може і не пережити кризи. Президентові ж США він запропонував боротися з кризою шляхом ще більш інтенсивного збільшення грошової маси: мовляв, коли кредитний ринок почне розширюватися, тоді тільки потрібно буде відкачувати з економіки зайві гроші. Констатувавши, що американський споживач більше не може рухати світову економіку, пан Сорос висловив думку, що цю функцію повинні виконувати енергозберігаючі технології та альтернативні енергоносії. Втім, невідомо, чи почує ці поради адресат — принаймні, в Давосі Барак Обама так і не з'явився. Можливо, це теж свідчення поглиблення розколу між ЄС і США.

Учасники форуму розійшлися в думках щодо ролі таких фінансових інститутів, як Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк (СБ). Британський прем'єр Гордон Браун вважає повноваження цих організацій «явно застарілими» і пропонує переглянути їх у бік розширення. На думку експертів, це можна буде зробити, тільки якщо країни БРІК (Бразилія, Росія, Індія і Китай) отримають можливість впливати на діяльність МВФ і СБ: тільки вони (і ще країни Перської затоки) можуть здійснити грошові вливання, яких дуже потребують дані інститути.

Разом із тим федеральний канцлер Німеччини Ангела Меркель, навпаки, впевнена, що МВФ і СБ, як атрибути епохи, що минає, реанімувати не варто. Вона запропонувала створити Міжнародну економічну раду ООН з настільки ж широкими повноваженнями, як Рада безпеки ООН. Слід зауважити, що обидва проекти, таким чином, передбачають позбавлення США чільної ролі у світовій фінансовій системі. МВФ і СБ, до цих пір підконтрольні тільки Сполученим Штатам, або потраплять у співуправління, або будуть замінені інститутом ООН, у якому ніхто не буде мати монопольного контролю (за аналогією з Радою безпеки).

«Дісталось» МВФ і від старого критика фонду Джозефа Стігліца. Виступаючи в Давосі, він попередив, що кредити, видані Ісландії, Пакистану та Україні, «послаблять економіку та ускладнять у кінцевому підсумку повернення грошей». За його словами, МВФ повторює свою провальну політику 1998: процентні ставки дуже високі, а монетарна політика не призведе до економічного зростання. Тільки тепер жертвою виявиться Україна, а не Тайвань, Малайзія і Індонезія. Якщо ж цю організацію перепідпорядкують, можна буде очікувати від неї більш збалансованої політики. Втім, на цих пропозиціях канцлер ФРН не зупинилася: звертаючись до відповідальної політики, вона запропонувала світу брати приклад з німецької економічної системи. На думку пані Меркель, німецька економіка являє собою щось середнє між ринковим і повністю одержавленим господарством. «Свобода окремої особи повинна бути обмежена, якщо вона позбавляє свободи іншого», — заявила глава уряду ФРН.

Ще більш дивними були озвучені плани провести часткову націоналізацію німецьких банків, які постраждали від кризи: раніше Берлін категорично відмовлявся навіть допомогти банкам грошима. Можливо, на це рішення вплинули давоські виступи Нурієля Рубіні і Нассіма Талеба, що заявили про необхідність повної націоналізації банків. Цей підхід різко контрастує з відозвами голови Європейського Центробанку Жана-Клода Тріше, який попросив фінансові ринки припинити тиснути на банки, щоб ті змогли накопичити більше капіталу. На його думку, така поведінка лише підсилює рецесію і веде до скорочення обсягу інвестицій.

В цілому, різнобій і нечіткість думок, висловлених у Давосі, говорять про одне: теоретикам не під силу знайти вихід з нинішньої кризи, залишаючись у рамках звичної капіталістичної системи. Це ще не означає занепаду капіталізму як такого: підійшла до кінця лише 40-річна епоха його неоліберального різновиду. Але, намагаючись визначити шляхи подолання системної кризи, світові еліти демонструють інтелектуальну безпорадність.

Міжнародні фінансові інститути під час та після кризи. До певного часу ідея сильного міжнародного регулятора — Всесвітньої організації торгівлі, яка, з одного боку, «розкривала» б національні ринки для транснаціональних корпорацій, з іншого боку, полегшила б доступ на розвинені ринки для слаборозвинених країн, була дуже популярна.

Правда, взаємної любові імпортерів з експортерами не вийшло. З самого початку діяльність СОТ проходила під знаком протистояння розвинених і країн, що розвиваються («глобальної Півночі» і «глобального Півдня»).

Всі ці питання були поставлені ще під час створення СОТ, але за десять з лишком років на них не були знайдені відповіді. Зокрема, саме тому «застопорився» Дохійський раунд переговорів, що почався ще в 2001 р. і, схоже, остаточно провалився влітку 2008 р. в Женеві. Розвинені країни не змогли знайти спільної мови з Китаєм та Індією з їх «новими економіками» і економічно відсталим «третім світом». На останніх переговорах була присутня вже й українська делегація, але вона, схоже, так і не встигла розібратися в ситуації і зайняти якись позиції. Принаймні, вона не озвучила виразних оцінок з якого-небудь із питань.

У такому жалюгідному стані СОТ вступила в епоху світової фінансової та економічної кризи. Експерти прокують настання епохи тотального протекціонізму й ізоляціоністської політики з боку колишніх адептів вільної торгівлі. Цю проблему розуміє генеральний директор СОТ Паскаль Ламі, який нещодавно зробив чергову спробу поживити переговори по Дохійському раунду, сподіваючись, що нова угода допоможе зберегти нинішні обсяги міжнародної торгівлі в умовах кризи. «Це все дуже схоже на дежавю. У період Великої депресії ми вже бачили подібне. Відповідно до Акту про тарифи Смута — Хоулі, прийнятому в США в 1930 р., були підвищені імпорتنі мита на 20 тисяч товарних позицій. Це стало початком дороги в нікуди», — заявив пан Ламі.

Під час рецесії виробники завжди чинять тиск на свої держави, щоб захистити себе торговими тарифами. Зайвий раз це доводять «антикризові» ініціативи вітчизняних державних діячів: Президент України і Кабінет Міністрів, схоже, проводять змагання, хто додумається до найкращих заходів, що захистять український великий капітал. Примітно, що сама СОТ дозволяє своїм членам вдаватися до деяких протекціоністських заходів, якщо це потрібно для забезпечення їх національної безпеки.

Ступінь стурбованості світових лідерів можна зрозуміти із заяв канадського і французького керівництва на саміті франкомовних країн у Квебеку (Канада). «Ніхто не хоче посилення протекціонізму, ніхто не хоче додаткових правил», — упевнений прем'єр-міністр Франції Франсуа Фійон. «Я думаю, для всіх країн світу, а особливо для країн, що розвиваються, важливо мати доступ до ринків і до можливостей. Якщо ми почнемо грюкати дверима перед кимось, одне перед одним або перед країнами, що розвиваються, за це доведеться заплатити дуже високу ціну», — погоджується його канадський колега Стівен Харпер.

Однак на ділі ці наміри нічим не підкріплюються: наприклад, нещодавно ЄС та США ухвалили рішення про виплату масштабних дотацій своїм автовиробникам. Та й Україна вирішила зосередитися на розвитку автопрому, підвищуючи мита на імпорту і йдучи на інші хитрощі. Принципи, на яких побудована СОТ, виглядають анахронічним в нових умовах, і її роль буде знижуватися до тих пір, поки не буде закінчена перебудова глобальної системи під дією кризи. Вільної торгівлі не буде, поки не встановиться єдиний «світовий уряд» і не уніфікується фінансова система. Крім того, нинішня СОТ не може швидко реагувати на події, тому її роль буде драматично знижена під час кризи, тобто протягом найближчих 3–5 років. Як і в ООН, тут кожен буде сам за себе».

Багато в чому статус і положення СОТ в умовах глобальної кризи буде визначатися позицією двох її ключових гравців — США і ЄС. Виняткова роль ЄС і США в СОТ визначається обсягом торгівлі цих гравців і кількістю їх торгових партнерів. За даними СОТ, ВВП США в 2006 р. склав \$ 13,8 трлн, а ЄС — \$ 14,5 трлн. При цьому імпорту ЄС склав 18,8 % усього світового імпорту, а США — 14,18 % [9]. Контроль над такими частками світових торговельних потоків дозволяє цим гегемонам диктувати свої умови. Коли ЄС і США не були зайняті взаємними торговими війнами, вони спільно диктували правила роботи СОТ. Наприклад, відповідно до чинних правил сукупний обсяг підтримки аграріїв в розвинених країнах не повинен перевищувати 5 %, а в тих, що розвиваються — 10 % валового випуску сільгосппродукції. Однак обсяг сільгоспвиробництва в США і ЄС такий, що навіть у межах встановлених для них лімітів вони можуть собі дозволити виплачувати своїм виробникам такі дотації, які роблять продукцію країн, що розвиваються, неконкурентоспроможною. Зараз щорічний обсяг товарних сільгоспдотацій в США становить близько \$ 48 млрд (або близько 25 % ВВП України), в ЄС — приблизно EUR 65 млрд. Але це лише верхівка айсберга. Фінансові вливання в сільгоспсектори останнім часом здійснюються і під видом фінансування природоохоронних заходів.

Вперше з часів Великої депресії 1930-х років людство постало перед економічною кризою справді світового масштабу. Вона стала своєрідним посібником з глобалізації для дилетантів: переважна більшість людства не тільки дізналася про екзотичні фінансові продукти, що були породжені геніями Уолл-Стріт і залюбки використовувалися в багатьох інших міжнародних фінансових центрах, а й відчула їхній негативний вплив на свої індивідуальні кишені.

Причини виникнення нинішніх економічних потрясінь з'ясовано та доволі детально досліджено експертами. Втім, навіть на наявності діагнозу пошук ліків від цілого букета хвороб, що продовжують лихоманити глобальний економічний організм, залишається надзвичайно складним завданням. Не претендуючи на вичерпний аналіз, розглянемо, як намагаються віднайти відповіді на виклики, породжені кризою, у США [6].

Спочатку про загальне враження: американське суспільство перебуває в не дуже для нього характерному стані інтроспекції, переосмислення здавалося б усталених принципів, які визначають його внутрішню

організацію, місце в ній держави, функціонування економічного механізму, відносини країни із зовнішнім світом. Основним детонатором цього процесу стало завершення одного з найтриваліших в історії США періодів економічного процвітання та стабільності. Початок масових виселень за борги власників будинків та крах ряду стовпів фінансового сектору в другій половині минулого року справили майже шоківий ефект.

Саме погіршення економічного становища країни стало основним фактором перемоги на президентських виборах Барака Обами. Прийшовши до влади під гаслом змін, він вдався до розробки і запровадження екстраординарних та вкрай витратних заходів із стимулювання економіки. На додаток до 700 млрд. дол., виділених конгресом за ініціативою попередньої адміністрації для викупу проблемних активів банків, «план Обами» зі стимулювання економіки передбачає здійснення державою додаткових витрат у обсязі 787 млрд. дол. Реалізація передбачених президентською командою програм потребуватиме залучення 9 трлн. дол. за позичень протягом наступного десятиріччя.

Америка призвичаїлася жити в умовах постійного зростання федерального державного боргу. Втім, видається, що нині країна впритул наблизилася до своєрідного «большового порогу», коли рекордні розміри дефіциту та особливо прогресуюча залежність економіки від зовнішніх позик нарешті привернули до себе увагу не тільки експертів, а й пересічних громадян, яких дедалі більше непокоять довгострокові негативні наслідки величезного боргового тягара для майбутнього країни та особистого благополуччя їхніх родин, а в ближчій перспективі — інфляційні ризики.

В американських ЗМІ проблему зовнішньої заборгованості порівняно з попереднім періодом відносно толерантного ставлення до неї, дедалі частіше розглядають як серйозну загрозу економічному і політичному лідерству США у світі. Зокрема, значного резонансу набула поїздка до Пекіна міністра фінансів США Т. Гайтнера, який намагався переконати своїх китайських співрозмовників у надійності вкладень у американські цінні папери (їхня сума перевищує 1,4 трлн. дол.). Під час останнього візиту до Німеччини канцлера Ангелу Меркель мусив заспокоювати вже сам президент США.

Взагалі теза про необхідність приведення витрат у відповідність до власних фінансових можливостей стала вельми популярною за часів кризи. Йдеться не тільки про державу, а й громадян США, оскільки тут набула поширення практика накопичення значної індивідуальної заборгованості за кредитними картками або отримання іпотечних кредитів, що їх одержувачі не в змозі виплатити. Невипадково на телебаченні рекламу компаній, які пропонують послуги із врегулювання заборгованості за кредитками, можна побачити майже так само часто, як рекламу антидепресантів. Навіть серед заможних американців зростає популярність крамниць з низькими цінами: крім економічної вигоди ощадливість стала модною, бодай тимчасово.

Разом з тим, зменшення витрат на споживання, збільшення рівня заощаджень населення, що спостерігається сьогодні, здатні перетворитися на цілком реальну перешкоду відновленню економіки, адже саме споживчі витрати забезпечують 70 % економічного зростання США. Зовсім не випадково ключове місце в усіх антикризових програмах — і нинішньої, і попередньої адміністрацій — відведено спробам стимулювання попиту пересічних громадян.

Проблема розвитку державних фінансів тісно пов'язана з полемікою, що точиться навколо іншого принципового питання — припустимого ступеня втручання держави в економічне життя. Заходи, що їх вживає нова адміністрація на цьому напрямі, за оцінками ряду експертів, можуть спричинити значні зміни в способі функціонування американської влади та її відносинах з приватним сектором. Помітне розширення компетенції федерального уряду закладено практично в усі масштабні ініціативи Б. Обами.

Навіть у тих випадках, коли цілі уряду (наприклад, стабілізація фінансових ринків) користуються загальною підтримкою, засоби їхньої реалізації стають предметом запеклої дискусії. Нового поштовху їй було надано планом порятунку автомобільної індустрії США, який коштував американському платнику податків 80 млрд. дол., але не зміг відвернути банкрутства «Крайслеру» та «Дженерал Моторз» і зробив з держави мажоритарного акціонера (60 % акцій) останньої. Раніше було фактично націоналізовано гігантів іпотечного кредиту «Фреді Мек» і «Фанні Мей» та розширено вплив на діяльність великих банків через участь у їхній рекапіталізації.

Якщо «пожежні» заходи у фінансовому секторі загалом були сприйняті в США як необхідне зло, то участь уряду в порятунку автоіндустрії не викликала ентузіазму (за винятком безпосередніх бенефіціарів державної допомоги). Застереження, яке найчастіше висловлюють опоненти адміністрації, полягає в такому: попри всі добрі наміри президента та його оточення, федеральний уряд втягується в процес мікроекономічного менеджменту «Дженерал Моторз». Висловлюється думка, що це, своєю чергою, може поставити під загрозу навіть гіпотетичні шанси на відродження компанії, оскільки на прийняття принципових рішень впливатимуть не тільки комерційні, а й суто політичні міркування. Як приклад наводиться наполягання уповноважених президента на тому, щоби «Дженерал Моторз» сконцентрувалася на виробництві машин з використанням альтернативних видів пального, які не мають попиту в США. Вельми показово, що окремі рекапіталізовані банки згодом наполягли на зворотному поверненні до скарбниці отриманих коштів, аби уникнути обмежень на розміри бонусів та виплати дивідендів.

Наскільки крутим виявиться ухил у бік посилення регулятивних функцій і впливу державного апарату, в остаточному варіанті залежатиме від результативності пропонованих антикризових заходів, і наявні дані не дають можливості зробити однозначний висновок. Наприклад, певні ознаки оздоровлення фінансового сектору поєднуються з рекордним за останні 25 років рівнем безробіття — 9,4 %.

Політика Б. Обами враховує важливі зрушення в настроях суспільства, спричинені збільшенням розриву в доходах різних груп населення та ексцесами в середовищі верхівки ділового світу. За останні двад-

цять років кількість американців, які вважають, що держава замало регулює бізнес, збільшилася з 22 до 40 %, лише 37 % вважають, що бізнес приділяє в своїй діяльності належну увагу суспільним інтересам. Втім, і в цьому випадку абсолютна більшість жителів США поділяють думку, що сила країни базується на успіхах американського бізнесу (76 %), та високо цінують людей, які збагатилися завдяки чесній праці (90 %).

Не втягуючись у внутрішню американську дискусію щодо оптимальних рецептів подолання кризи, слід віддати належне новому американському керівництву за його намагання поєднати екстрені заходи із спробами наблизитися до вирішення стратегічних завдань у галузі освіти, охорони здоров'я, енергозбереження, поліпшення інфраструктури, тобто робити «інвестиції, які допоможуть Америці стати сильнішою, конкурентноспроможнішою і багатшою у XXI столітті».

Дуже важливо, що уряд намагається забезпечити максимальну прозорість реалізації проектів. З цією метою створено окрему веб-сторінку (www.getrecovery.gov), з якої населення може отримувати інформацію щодо вживаних на урядовому рівні заходів з подолання кризи, переліку нових робочих місць, висловлювати свої думки та висувати пропозиції. Звичайно, не все відбувається так, як заплановано, існують нарікання на неповноту інформації, але сам підхід заслуговує на увагу: саме так вибудовуються відносини довіри між громадянами та владою.

У цьому ж контексті варто зазначити, що у США всі види банківських рахунків фізичних та юридичних осіб (окрім цінних паперів) застраховані урядом через Федеральну корпорацію зі страхування депозитів, тобто уряд гарантує їхнє повернення вкладникам у разі краху банку. Ще на початку жовтня минулого року ліміт відшкодування було збільшено з 100 до 250 тис. дол. Це дало змогу значно знизити напругу в суспільстві, спричинену початком банкрутств банків (всього з осені 2008-го в США збанкрутувало 40 банківських установ). Варто згадати, що за існуючими оцінками, у населення України «на руках» є десятки мільярдів доларів, які так потрібні національній економіці і які, поза сумнівом, не повернуться до фінансової системи без відновлення довіри споживача до банків і до влади.

На окрему згадку заслуговують зовнішньоекономічні аспекти кризового менеджменту. Те, що відбувається в цій сфері у Вашингтоні свідчить не тільки про гостроту кризи, а й, на думку окремих аналітиків, про поширення в американському істеблішменті, включно з частиною корпоративної еліти, ідеї про те, що глобалізація зайшла занадто далеко. Свою роль відіграє і та обставина, що експорт генерує лише 11 % ВВП США — порівняно з 42 % в Китаї та 47 % в Німеччині. Як результат, виникає феномен повзучого протекціонізму, коли жорсткі тарифи періоду Великої депресії залишаються майже анафемою, але вимоги «купувати американське» закладаються і в закон із стимулювання економіки (в процесі реалізації передбачених законом програм мають використовуватися американські товари та матеріали), і навіть в проект закону про боротьбу з кліматичними змінами (виробники електроавтомобілів отримують державні дотації, якщо ці авто проектуватимуться і вироблятимуться в США). Аналогічні заходи вживають і в інших країнах: це дало підстави для заяви керівника СОТ П. Ламі про те, що «протекціонізм може вирватися з-під контролю».

Специфіку ситуації влучно описав американський фахівець із глобальних фінансів Д. Смік: «Залежна від припливу капіталу Америка не може від'єднати себе від світу, якщо вона не хоче постраждати від власної зверхності. Америка потребує світових капіталів — настільки ж, наскільки світу потрібні американські споживачі. Ця економічна ситуація подібна до політики взаємно гарантованого знищення. Глобальна система має бути збалансованою наново. Доти, доки цього не відбулося, всім... необхідно серйозно подумати, як досягти глобального відновлення, незважаючи на серйозний зустрічний вітер» [6].

Не викликає сумніву, що Сполученим Штатам доведеться домовлятися із своїми основними економічними партнерами. Принаймні підсумки нещодавньої зустрічі міністрів фінансів «вісімки» в італійському Лечче засвідчили їхню готовність до вироблення спільних підходів до розробки «стратегії відходу» від зас-тосованих урядами надзвичайних засобів стимулювання економіки та ухвалення загальноприйнятних стандартів ведення міжнародного бізнесу і фінансів. Останнім часом із заяв представників адміністрації також практично зникли заяви про необхідність радикального перегляду раніше укладених США угод про вільну торгівлю.

Попри пріоритетне значення для США завдань відновлення внутрішнього попиту, світова рецесія не зменшує для них актуальності інтенсивної та цілеспрямованої державної підтримки зарубіжної діяльності корпорацій і банків, сприяння відновленню і посиленню позицій американських експортерів на зовнішніх ринках. Останнє в США традиційно розглядалося як необхідний елемент економічного лідерства в світі. Як зазначила свого часу державний секретар Кондоліза Райс, «наші дипломати використовують кожен статтю договору і кожний аргумент впливу з метою надання сприяння та захисту інтересів американських товаровиробників у глобальній економіці».

Цікаво, що і в рамках запланованого посилення напряму закордонної допомоги Вашингтон передбачає більш активне залучення державою потенціалу приватного сектору до фінансування та реалізації проектів за кордоном. Згідно з цією концепцією в пакеті програм закордонної технічної допомоги збільшуватиметься питома вага економічних проектів з перспективою зацікавити сторону-реципієнта допомогою у придбанні американських товарів і послуг. Ці кроки вписуються в популярну зараз у Вашингтоні концепцію «м'якої сили» (soft power) — переважного використання саме цивільного, несилового інструментарію для відновлення лідерських позицій США у світі. Зрозуміло, що важливим компонентом soft power є торгівельно-економічна діяльність.

Логіці «м'якої сили» відповідає й курс на зміцнення дипломатичних спроможностей США. В той час, коли уряди багатьох країн скорочують відповідні витрати, президент США пропонує збільшити (на 25 %) кількість

співробітників і асигнування на потреби зовнішньополітичного відомства. Для довідки: кількість співробітників держдепартаменту становить близько 20 тис. осіб, а бюджет цього року перевищує 24 млрд. дол.

В цьому випадку складно, а можливо, і недоречно проводити порівняння за принципом «у них і у нас» (занадто відрізняються глобальна вага та фінансові можливості наших країн), але постійна увага в США до власної, і так уже достатньо розвиненої, дипломатії, свідчить про розуміння її важливої ролі у знаходженні відповідних, адекватних складності ситуації всередині і зовні країни, особливо за умов ускладнення економічного становища. Я переконаний, що без серйозних інвестицій у дипломатію, інституційних змін (насамперед без створення дієздатних економічних служб у закордонних дипустановах, розумної, не кон'юнктурної оптимізації їхньої мережі), без реальної, а не паперової, декларативної координації міжнародної діяльності всіх органів державної влади, без налагодження ефективного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності між українським бізнесом та державою, включно із спільним визначенням її пріоритетів, які відповідали б інтересам ділових кіл і стратегії розвитку країни, всі багаторічні розмови про необхідність посилення економічної складової зовнішньої політики ризикують перетворитися на ритуальні заклинання. Можливо, нинішня економічна криза, яка змушує з підвищеною критичністю подивитися на ситуацію в багатьох сферах життя України, стане каталізатором серйозних змін і в цій далеко не останній за значенням царині державної політики.

Крім того, у травні 2008 р. обидві палати Конгресу США ухвалили закон про підтримку сільського господарства на наступні п'ять років. Згідно з цим документом, на різні продовольчі програми може бути витрачено \$ 307 млрд. Найбільш одіозними його пунктами є рівень субсидування (протягом п'яти років на ці цілі може бути витрачено \$ 43 млрд) і обсяг коштів, що виділяються на страхування врожаю (\$ 23 млрд). При розробці нового сільськогосподарського закону в США відверто ігнорували переговори, що відбуваються в рамках СОТ, заявивши, що можуть внести до нього поправки після того, як угоду буде досягнуто.

Новообраний президент США Барак Обама в ході виборчої кампанії чітко висловив свою позицію щодо майбутнього міжнародних торгових угод, учасником яких є США. «Дуже довго адміністрація президента Буша дотримувалася думки про те, що будь-яка торговельна угода — це гарна торговельна угода», — заявив він під час президентських дебатів з Джоном Маккейном. Претензії пана Обама до нинішнього міжнародного торговельного режиму зводяться до того, що існуючі правила не заохочують виробників, що дотримуються права найманих працівників та високих стандартів у виробництві, а також приділяють увагу питанням охорони навколишнього середовища. В інших своїх виступах пан Обама закликав застосовувати більш жорсткі санкції до Китаю, який добивається збільшення свого експорту за рахунок агресивних маніпуляцій з курсом юаня.

Що стосується ЄС, то поки що вільна торгівля — один із пріоритетів ЄС. За оцінками Єврокомісії, за останні 15 років єдиний ринок ЄС збільшив добробут Союзу, щонайменше, на 2,15 % його ВВП. З 1992 р. обсяг торгівлі всередині ЄС збільшився на 30 %, і тепер євробюрократи не проти отримати більш простий доступ на інші ринки» [9]. Зростання глобальної економіки — це не те, що сталося само по собі, без політичної волі», — заявив тоді комісар ЄС з торгівлі Пітер Мендельсон. При цьому позиція ЄС у СОТ поки представлена більш вагомо, ніж позиція США. Саме тому, до речі, у Північній Америці критика на адресу організації лунає як зліва, так і справа. До того, як очолити СОТ у вересні 2005 р., Паскаль Ламі обіймав посаду єврокомісара з торгівлі (1999—2004 рр.), а на нинішньому посту підтримує основну тезу керівництва Єврокомісії про те, що вільна торгівля, яка закріплює глобальний поділ праці, у цілому допомагає нарощувати добробут усіх учасників процесу. Паскаль Ламі закликав країни, що мають ключовий вплив на світову торгівлю, не закривати двері для товарів з-за кордону.

З'ясувати, наскільки ефективними будуть зусилля керівництва СОТ, зацікавлені сторони зможуть уже в найближчі кілька місяців, проте країни та об'єднання, зацікавлені в збереженні обсягів свого експорту, віднині почали шукати обхідні шляхи. Після провалу чергового етапу переговорів у рамках Дохійського раунду в липні цього року експерти заявляли, що досягнення багатосторонніх торговельних угод найближчим часом малоімовірно. Занадто різняться інтереси засновників СОТ і таких країн, що розвиваються, як, наприклад, Китай (приєднався до СОТ у грудні 2001 р.) [10]. Правда, СОТ не забороняє укладення двосторонніх угод між членами організації, а також між членом СОТ і третьою стороною. Головна умова — режим вільної торгівлі — має стосуватися здебільшого двостороннього товарообігу і не повинен передбачати якихось винятків.

Підтвердження такої версії не змусило себе довго чекати. США заявили про намір створити зону вільної торгівлі з Грузією. І хоча ємність грузинського ринку поки невелика, мова тут не може йти тільки про політику. Якщо США зможуть закріпитися на ринку, що розвивається, то, з одного боку, вони забезпечать собі перевагу на довгі роки вперед, з іншого — Грузія отримає доступ на величезний і багатий ринок США. Свого часу з доступу на американський ринок починалося економічне диво в Японії, на Тайвані, та й Китай, м'яко кажучи, покориштувався... У ЄС збираються забезпечити собі такі можливості, зокрема, у переговорах про створення зони вільної торгівлі з Україною. А Китай днями заявив, що має намір перейти до практики підписання двосторонніх торгових договорів з країнами Латинської Америки та Карибського басейну — відповідний документ китайський уряд поширило 5 листопада. Можна сміливо прогнозувати, що кількість таких переговорів буде збільшуватися: так, у вересні ми були свідками спроб російського «Газпрому» проникнути на північно- і південноамериканські ринки енергоносіїв.

Втім, вже є приклади і колективних дій: 21 жовтня Росія, Іран і Катар оголосили про створення картелю з управління світовим газовим ринком. «Газовий ОПЕК» буде розпоряджатися більш ніж 50 % світових запасів цього енергоносія, що не на жарт стурбувала Єврокомісію. Її представник миттєво заявив, що вважає «вільний і прозорий ринок... кращими умовами для продажу таких продуктів, як газ». Навряд чи заяви

евробюрократів зможуть налякати провідних експортерів природного газу: адже у них перед очима приклад нафтового картелю, члени якого, між іншим, входять і до СОТ, причому без збитку для себе. За словами аналітиків, до створюваного «газового ОПЕК» можуть увійти також Алжир, Венесуела, Індонезія, Лівія, Нігерія, Тринідад і Тобаго та деякі центральноазійські країни. Разом вони зможуть диктувати світові ціни на блакитне паливо.

Подібні монополістичні утворення, швидше за все, і будуть визначати світову торгівлю в найближчі роки. Не секрет, наприклад, що в розпал світової продовольчої кризи цього літа Таїланд оголосив про створення «рисового ОПЕК». За профільним принципом, очевидно, незабаром об'єднаються й інші великі експортери у своїх сферах. Україна, схоже, теж не буде «пасти задніх»: принаймні, на минулому тижні керівництво країни зробило ряд заяв, які можна витлумачити як намір створити міжнародний картель експортерів металу. Крім України, до нього могли б увійти Росія і Китай. Не виключені і заходи зі створення, наприклад, хлібного, оливкового або водного картелів. Головне при цьому — встановити баланс між інтересами учасників картелю і діяти злагоджено, не займаючись тишком-нишком від колег демпінгом і штрейкбрехерством.

Членство в СОТ, паралізовану кризою, не завдасть таким картелям проводити свою політику, і навіть навпаки, завдяки прийняттю в цій організації принципу консенсусу, вони зможуть блокувати всі ініціативи. Крім того, багато країн в умовах спаду міжнародної торгівлі почнуть активніше розвивати внутрішні ринки. Так, за словами аналітиків, у Китаї, однією з найбільших країн-експортерів, ведеться серйозна дискусія про зміну економічної політики та переорієнтацію виробництва на внутрішній ринок.

Занадто пізно вступивши до Міжнародного торговельного клубу, Україна не встигла ні отримати від цього будь-якої вигоди, ні отримати значного збитку. Проте рано списувати з рахунків потенціал СОТ для розвитку вітчизняної економіки: зокрема, навіть у нинішніх умовах членство в цій організації посилить позиції України при антидемпінгових розслідуваннях. В усякому разі, виходити з СОТ зараз не варто, але і покладати на неї особливі надії теж сенсу немає. Проект «СОТ» консервується на кілька років, але після кризи, в умовах, що зміняться, його важливість може значно зрости.

Для України СОТ — інструмент, і питання в тому, чи зможемо ми їм правильно скористатися. Наприклад, коли Євросоюз блокує імпорт українського зерна, чому наша влада не звертається до СОТ?

Зміна формату міжнародної торгівлі та посилення ролі двосторонніх угод може означати необхідність для України вибирати пріоритетні ринки. Іншими словами, актуалізується проблема вибору — СНД чи ЄС. Частки цих двох найбільших торговельних партнерів в експорті України приблизно рівні. Але погіршення умов міжнародної торгівлі в короткостроковій перспективі, за прогнозами експертів, буде грати на користь Росії. Однак, ця уявна вигода може в результаті загнати Україну в глухий кут. Адже концентрація на ринку з нижчими стандартами і вимогами до якості продукції може назавжди витіснити Україну з більш дохідних конкурентних ринків. Нагадаємо, Україна ще при вступі до СОТ виношувала плани використання свого членства в цій організації для того, щоб досягти прийнятних умов торгівлі з Росією.

Вибирати, може бути, і не доведеться: на Європу і СНД орієнтуються різні галузі народного господарства України, тому наша країна без особливого збитку може так само активно розвивати торговельні відносини в обох напрямках. Змінитися така ситуація може хіба що після створення зони вільної торгівлі Україна — ЄС. Тоді на європейський ринок будуть допущені українські продукти глибокої переробки [11].

Крім торгових, аргументами на користь переговорів з ЄС можуть бути і політичні плани з євроінтеграції України. Угода про вільну торгівлю з ЄС означатиме суттєві зміни в нормативній базі та регуляторній політиці України, а значить, працювати на перспективу членства в ЄС.

На жаль, поки що поведінка української влади не дозволяє сподіватися на світле майбутнє України в будь-якому світовому торговельному режимі. Нещодавно Кабінет Міністрів тільки затвердив план заходів щодо адаптації вітчизняної економіки до роботи в умовах СОТ — і це через 6 місяців після приєднання до організації! Крім того, заяви прем'єр-міністра про намір обмежити імпорт ряду товарів з метою скорочення дефіциту торговельного балансу можуть призвести до того, що проти України будуть застосовані санкції СОТ.

У цих умовах єдиний шанс для України покращити своє міжнародне торговельне положення — активна поведінка основних експортерів, які мають шанс навчитися використовувати інструменти СОТ для виходу на нові ринки.

Таким чином, уряди різних країн обіцяють мільярдні суми на порятунок своїх банків та великих компаній. Часом створюється враження, що скоро сума всіх обіцянок перевищить вартість золота у світі, і обіцяти замість нічим не забезпечених паперів вже не буде чого. Втім, навіть оцінити загальну суму, яку уряди готові направити на порятунок економік своїх країн, досить складно.

Існує дві цифри, які відкрито називалися останнім часом. Перша — \$ 2,8 трлн — приблизний обсяг втрат світової економіки від кредитної кризи. Ці дані наводяться в останньому звіті Банку Англії. Більше того, сума необхідної допомоги може збільшитися до \$ 7,8 трлн. На цьому тлі навіть план Полсона щодо виділення \$ 700 млрд для фінансової системи США вже не здається таким фантастичним. Більше того, США розглядають можливість виділення на боротьбу з кризою додаткових \$ 150 млрд. У середині жовтня Євросоюз мав намір надати своїм членам близько EUR12 млрд фінансової допомоги. Проте Ніколя Саркозі, президент Франції, яка головує в ЄС, повідомив, що цих коштів, найімовірніше, не вистачить, необхідно збільшити її до EUR20 млрд [12]. Ця ідея була схвалена Європейською комісією.

Очевидно, що зазначеного президентом Франції обсягу допомоги явно недостатньо, тому що, наприклад, тільки одна Угорщина просить не набагато меншу суму. Зокрема, Будапешт звернувся по допомогу до міжнародних організацій і тепер розраховує отримати в цілому \$ 25 млрд, у тому числі \$15,7 млрд — від

МВФ, \$ 8,4 млрд — від Євросоюзу і EUR1 млрд — від Світового банку. Це, до речі, набагато більше суми кредиту, який Україна може отримати від МВФ, — \$ 16 млрд.

Уже зрозуміло, що багато країн готові виділяти для свого порятунку набагато більші суми. Інформагентства повідомили про нові плани Німеччини, звідки, між іншим, до цих пір не надходило повідомлень про розорення банків. Уряд цієї країни заявив, що готове додатково надати для допомоги своїй економіці EUR25 млрд. Ці кошти будуть направлені німецьким автовиробникам. Цікаво, що в цій сумі враховано зниження надходжень до бюджету від скорочення податків. Слід зазначити, що багато урядів, заявляючи про плани надання мільярдних сум допомоги економікам своїх країн, лукавлять, тому що в загальну суму включаються не тільки реальні кошти або обсяг передбачуваних надходжень від продажу цінних паперів, але й ті кошти, які бізнес зможе заощадити від зниження податків.

Криза 1998 почалася саме з азійських бірж. Тому й тепер увага багатьох аналітиків прикута саме до цього регіону. Влада Японії, економіка якої вважається другою в світі після економіки США, зробили сенсаційну заяву. У фінансову систему буде залучено 5 трлн ієн (близько \$ 51 млрд). «Люди, які постраждали від кризи, тепер відчують реальну допомогу. З усією можливою мудрістю ми повинні перенести цю кризу, подібні до якої відбуваються раз на сто років», — так прокоментував рішення японського уряду прем'єр-міністр Японії Таро Асо. Більш того, влада країни готова зробити все можливе, щоб банки змогли дешевше позичати гроші. «Ми не виключаємо того, що Банк Японії може прийняти рішення про утримання процентної ставки близько нуля протягом наступного року», — заявив голова Центробанку Японії Масаакі Сіракава. Після цього було оголошено, що ряду країн, що розвиваються, серед яких і деякі азійські держави, допоможе Федеральна резервна система США. Зокрема, ФРС готова надати \$ 30 млрд центральним банкам Бразилії, Мексики, Південної Кореї та Сінгапуру [10].

Однак чи будуть використані ці гроші за призначенням — питання. Зазвичай міжнародні організації надають гроші не безпосередньо чиновникам, а тільки під конкретні проекти. Так, ЄБРР навіть будівництво доріг в Україні фінансує за таким принципом: спочатку побудуйте дорогу, а потім банк підрядникам перерахує гроші. Це, на думку представників міжнародних організацій, повинно знижувати можливості для корупційного використання коштів, що надаються. Але зараз багато рішень приймаються дуже швидко, і під гаслом загального порятунку від фінансової кризи. Навіть у США, які в усіх корупційних рейтингах традиційно визнаються країною з низьким рівнем корупції, уже з'являються підозри з приводу маніпуляцій з грошима, спрямованими на оздоровлення фінансових установ. В американській пресі вже з'явилися матеріали про те, що надані ФРС кошти на подолання проблем у страховій компанії AIG могли бути використані не за призначенням.

Загальні суми, які уряди різних країн готові виділити на порятунок своїх економік, незабаром можуть перевищити золотовалютні резерви всіх банків світу. Так, за даними Bloomberg, золотовалютні запаси всіх держбанків оцінюються в \$ 6,9 трлн. Однак навіть при цьому чиновники занадто захоплюються обіцянками всім допомогти, не замислюючись, чи вистачить на це грошей. Адже в іншому випадку це означає включення друкарського верстата. А це буде вже не боротьба з кризою, а лише її посилення.

Наведено дані про те, що зроблено у світі на початковому етапі боротьби з кризою [13].

США — ФРС надає економіці \$ 700 млрд, з них \$ 250 млрд передбачається витратити на рефінансування банків. Держава взяла зобов'язання щодо гарантування внесків на суму не більше \$ 250 тис. Сенат вимагає ще \$ 150 мільярдів.

Ісландія — Три найбільші банки країни перейшли у держвласність.

Іспанія — Уряд гарантує боргові папери банків, які будуть випускатися до грудня 2009 р.

Великобританія — Уряд готовий надати економіці 400 млрд фунтів. При цьому 37 млрд фунтів були витрачені на викуп привілейованих акцій трьох найбільших банків країни — RBS, HBOS, Lloyds TSV.

Франція — Загальні витрати уряду можуть скласти EUR360 млрд. З них EUR40 млрд будуть спрямовані на рекапіталізацію банків.

Німеччина — Загальні витрати уряду можуть скласти EUR500 млрд. З них EUR80 млрд будуть спрямовані на рекапіталізацію банків.

Італія — Уряд готовий надати банкам EUR10 млрд і гарантувати випуски банківських боргових інструментів, які здійснюються до 31 грудня 2009 р.

Швейцарія — Банк UBS отримає \$ 5,14 млрд від уряду в обмін на пакет акцій, який буде націоналізовано.

Австрія — Уряд готовий надати банкам EUR100 млрд.

Норвегія — Загальні витрати уряду можуть скласти 350 млрд крон, тобто понад \$ 50 млрд. Банки отримали право змінювати іпотечні облигації на більш надійні папери — урядові облигації — і залишати їх як заставу для отримання рефінансування у центральному банку.

Швеція — Загальні витрати уряду можуть скласти 1,5 трлн крон, тобто \$193 млрд. На таку суму влада гарантує боргові зобов'язання банків і компаній, випущені до квітня 2009 р.

Росія — Загальні витрати уряду можуть скласти \$ 210 млрд. Найбільші кошти отримають державні банки, які потім будуть направляти їх в економіку. Уряд також гарантував вклади в банки на 700 тис. руб.

Казахстан — Загальні витрати уряду можуть скласти \$ 15 млрд. З них \$ 5 млрд будуть спрямовані на викуп акцій найбільших банків.

Румунія — Для того, щоб збільшити довіру до банківської системи, уряд підвищив гарантії по банківських вкладах з EUR20 тис. до EUR50 тис.

Польща — Уряд підвищив гарантії за вкладами до 175 тис. злотих (близько \$ 60 тис.)

Саудівська Аравія — Центральний банк знизив базову процентну ставку на 0,5 п. п., до 5 %.

Пакистан — Країна звернулася по допомогу до МВФ, оцінюючи свої потреби в \$ 10–15 млрд.

Індія — Центральний банк надав банкам 250 млрд рупій (близько \$ 5 млрд) для виплати зовнішніх боргів.

Китай — Центральний банк знизив ставку. До кінця року банкам буде підвищений рівень адекватності капіталу з нинішніх 8 % до 10 %.

Австралія — Уряд заявив, що гарантує всі банківські вклади на три роки.

Японія — Уряд виділяє 5 трлн ієн (близько \$ 51 млрд) для підтримки національної економіки. Також була зроблена заява про виділення на боротьбу з кризою \$ 277 млрд.

Зробимо аналіз стратегій виходу з економічної кризи за кордоном. Уряди США і країн Західної Європи реалізують різні стратегії виходу з економічної кризи: Європа більш акуратно витрачає гроші, а США вливають всі ресурси в приватний сектор. Україна ж не визначила поки навіть плани на середньострокову перспективу [14]. Арсенал антикризових заходів, які приймаються урядами країн світу, вражає не стільки різноманітністю, скільки масштабами цих самих заходів. Уже багато написано і сказано про безпрецедентні розміри допомоги, що виділяється офіційним Вашингтоном банкам та іншим фінансовим установам, які, власне, і створили «міхур», що луснув у 2007–2008 рр. Відповідний план міністра фінансів США Генрі Полсона критикували і співвітчизники, і закордонні експерти. Тим не менше на бейлаути³³ було виділено в цілому близько \$ 1 трлн.

Кілька тижнів тому на Капітолійському пагорбі прийшли до висновку, що пряма допомога фінансовим установам неефективна. Банкіри, заради яких платники податків відірвали від серця свої кровні мільярди, продовжили свято життя, влаштуовуючи на отримані гроші корпоративні вечірки в готелях і SPA-салонах. А деякі фінустанови використовували екстрену допомогу для купівлі своїх конкурентів. У початковій ідеї, що гроші, видані банкірам, «просотаються вниз» по економічній системі, до населення, зневірилися майже всі.

Було прийнято рішення фінансувати не «віртуальну», а «реальну» економіку. На початку 2009 р. в Конгресі затвердили план надання фінансової допомоги «великій трійці» американського автопрому — компаніям General Motors, Ford і Chrysler. Законодавці виділили їм \$ 14 млрд. Але сенат відхилив цей законопроект.

Очевидно, на таку допомогу можуть розраховувати й інші «капітани індустрії», наприклад, металурги або аграрні корпорації. Принаймні, зрозуміло, що загальна антикризова стратегія США — роздавати гроші великому бізнесу, далі покладаючись на ринкові механізми [15]. Питання, звідки взяти стільки грошей, для Вашингтона не складне: Федеральна резервна система США вже котрий рік не дає відпочинку своїм друкованим верстатам, збільшуючи нічим не забезпечену грошову масу і нарощуючи власний зовнішній борг (зараз він становить близько \$ 10 трлн).

Елементи американської політики копіюють й інші країни світу. Більшість урядів «глобальної Півночі» (найбільш розвинених країн світу) слідом за США знижують процентні ставки, а багато хто запускають і друкарські верстати. До речі, найбільш адекватно, мабуть, таку політику оцінили аналітики Резервного банку Зімбабве (країна, де інфляція цього року склала 231 мільйонів відсотків). «Ми задоволені і зворушені тим, що деякі провідні регулятори, навіть у США і Великобританії, тепер не просто обговорюють, але і впроваджують гнучкі і прагматичні програми підтримки центральних банків там, де це диктують національні інтереси. Це саме той шлях, на який ступили ми більш 4 років тому...», — йдеться у звіті зімбабвійського регулятора.

У світовому масштабі обсяг допомоги банкам з боку урядів вже перевищив чверть глобального ВВП і склав більше 9 трильйонів фунтів стерлінгів. І це ще не кінець: повторюючи вигини американської «генеральної лінії», інші уряди теж починають замислюватися над фінансуванням підприємств реального сектору економіки. У тій же Великобританії обсяг державних позик таким компаніям, за даними експертів, може скласти кілька сотень мільярдів фунтів стерлінгів.

При цьому, бездумне вкладення грошей у знецінені підприємства — не найкраща стратегія. Було б розумніше купувати їх реальні активи, з правом подальшого викупу їх нинішніми власниками за вищою ціною. Тоді держава могла б заробити на кризі, вийти з неї з меншими втратами.

У свою чергу, потрібно відзначити, що підтримка великих корпорацій за рахунок платників податків є продовженням старої логіки приватизації прибутків та соціалізації збитків. Ресурси, витрачені суспільством на порятунок компаній, компенсувати ніхто не буде, платників податків пограбують вдруге. Держава роздає гроші наліво й направо, причому сама вона ці гроші бере на ринку, купуючи їх дорого, а потім продає дешевше приватному підприємству.

Європу теж не обійшли скандали, пов'язані з роздачею надзвичайних грошей банкірам, які загралися. Більш того, країни Євросоюзу для допомоги банкам виділили EUR2200 млрд, що значно перевищує американський показник. І ефективність цих витрат теж буде не на висоті.

У загальній економічній політиці ЄС експерти констатують перемогу німецького підходу, у якому чільне місце займає бюджетна дисципліна. Німеччина заблокувала плани президента Франції Ніколя Саркозі покласти на європейських платників податків тягар порятунку фінансових інститутів ЄС. Протягом кризової осені Німеччина залишалася чи не єдиною країною ЄС, яка відмовилася рятувати хиткі банки за допомогою держкредитів, і фактично ввела заборону на державне кредитування. Єдиний же «врятований» банк — Нуро Real Estate AG — утримався на плаву завдяки допомозі інших німецьких банків, наданою, правда, на наполегливе прохання уряду. Федеральний канцлер Німеччини Ангела Меркель у кінці листопада навіть

³³ БЕЙЛАУТ (АНГЛ. BAILOUT) — надання державою екстреної фінансової допомоги комерційним підприємствам, яким загрожує розорення.

звинуватила американське і британське керівництво в тому, що своїми антикризовими заходами вони «готують ґрунт для нової кризи». Результат дбайливої політики німецького керівництва — зменшення дефіциту бюджету до 0,2 % ВВП (французький показник — 2,9 %, британський — 5,6 %) [11].

Лунають у Європі, як і в Америці, голоси на користь фінансової підтримки реального сектора — наприклад, автомобільної індустрії. Але більшість налаштована проти цього. Податкові канікули на тлі допомоги, нехай і скромної, фінансовим установам несуть здебільшого інфляційні ризики. За прогнозами експертів, у 2009 р. обсяг випуску європейськими урядами держоблігацій збільшиться на 30 %. А це не тільки підриває бюджетну дисципліну, але й відкриває двері іноземним інвесторам (тоді як європейці намагаються обмежувати діяльність суверенних фондів так званих «недемократичних країн» на своїй території).

Втім, країни єврозони поки не особливо стурбовані перспективами інфляції. Не остання заслуга в цьому єдиної валюти. Багато хто в Європі впевнені, що саме євро утримує їх країни на плаву. У першу чергу, це твердження справедливе для Португалії та Греції. На думку експертів, загальна валюта дійсно багато в чому стабілізує ситуацію, але не може розглядатися в якості універсального рецепта.

Дозволяючи собі невелику інфляцію, більшість урядів континентальної «старої» Європи йдуть традиційним шляхом, випробуваним уже не раз: вкладають ресурси в масштабні інфраструктурні проекти. Саме завдяки цьому квазікейнсіанському підходу європейські країни подолали кризу наприкінці 1990-их — початку 2000-их років». Нинішня економічна криза сприймається в Європі як унікальна і абсолютно необхідна можливість для оновлення інфраструктури та кардинального інноваційного стрибка», — твердить пан Іноземцев. За такою логікою, величезні кошти будуть пущені не на допомогу банкам, а на будівництво та відновлення доріг і комунікацій, утримання інфраструктури, розвиток енергозберігаючих та екологічно чистих технологій. За даними експерта, на інновації Брюссель має намір витратити понад EUR7 млрд. Ці гроші підуть на розробку електричних автомобільних двигунів, енергоефективних житла і виробничих технологій. На інші великі інвестиційні проекти виділять ще близько EUR10 млрд.

Втім, наступного року цим же шляхом підуть і США — принаймні, про такі плани розповідає новообраний президент Барак Обама [9]. На думку Бориса Кагарлицького, «божевільні псевдокейнсіанські заходи з будівництва доріг і їм подібні не мають сенсу». Економіст констатує: «У Франкліна Делано Рузвельта це був лише один із цілого ряду заходів. А нинішні уряди керуються нерозумним принципом: якщо щось допомогло Рузвельту, допоможе і нам. А в нас гроші закінчатся, а дороги залишаться недобудованими».

За його словами, як у Європі, так і в США здійснюються «непродумані, безсистемні кроки, що взяті з різних арсеналів, тимчасові заходи, спрямовані на окремі сторони кризи». А ось на системні зміни, які необхідні, ніхто не йде.» В оточенні Обами, правда, розробляється нова кейнсіанська стратегія, але поки вона існує лише на папері», — відзначає пан Кагарлицький.

Безумовно, стратегії виходу з кризи лише умовно називаються «європейська» і «американська», але вони обидві цілком життєздатні. А от того, хто спробує зрозуміти, яким шляхом пішла Україна, чекає невдача. Крім приголомшливої некомпетентності та лінощів українського керівництва (взяти хоча б історію публічних заяв прем'єр-міністра і Президента щодо кризи) все знаходиться під пережесним вогнем популістських очікувань (з боку населення) та вимог жорстких непопулярних заходів (з боку міжнародних інститутів). Третій агент впливу — лобісти великих бізнес-груп. Саме ці три вектори визначають рівнодіючі української економічної політики.

Те, що можна було б назвати проявами «американської» політики, продиктоване великим бізнесом, близьким до керівників держави. Як приклади, можна розглядати рішення, прийняті державою щодо будівельної, гірничо-металургійної та інших галузей. Експерти в один голос твердять, що необхідно знизити рентабельність на цьому перегрітому ринку, і ситуація нормалізується сама собою. Та й Даніель Грос, директор Центру європейських політичних досліджень, вважає, що будівельний бум в Україні має завершитися. Проте українські законодавці прийняли-таки в першому читанні законопроект про стабілізацію ситуації в будівельній галузі, продовжували життя багатьом великим компаніям.

Деякі випадки прямо-таки змушують експертів припустити наявність корупційної складової. «Один із банків зі статутним фондом у 5 млрд грн. раптом отримує від держави допомогу в розмірі 8 млрд грн. Якби не було домовленості з владою, такої допомоги банку не надали б. Таким чином, соціалізуються вже й політичні ризики», — стверджує Віталій Кулик, директор Центру досліджень проблем громадянського суспільства.

Слід зазначити, що державна підтримка деяких галузей економіки цілком відповідала б «європейській» кейнсіанській стратегії. Так, представники металургійного сектора були б цілком задоволені отриманням великих держзамовлень для реалізації масштабних інфраструктурних проектів. Благо, нестачі в царині прикладання подібних зусиль немає: одна тільки заміна проіржавілих труб могла б неабияк завантажити економіку, до того ж є проекти, пов'язані з Євро — 12. Але умови, під які Україна одержала кредит МВФ, фактично забороняють нам реалізацію таких проектів. Нещодавно губернатор Дніпропетровської області Віктор Бондар на спільному брифінгу з міністром у справах сім'ї, молоді та спорту Юрієм Павленком заявив про припинення всіх робіт, пов'язаних з Євро-2012.

Неоліберальні рецепти, що передбачають жорстку бюджетну економію, урізання соціальних виплат і підвищення тарифів, вигадливо поєднуються з виділенням урядом чергових 400 млн грн. на виплату «радянських» внесків». Популізм накладається на антикризові заходи, і в результаті не — відбувається взагалі нічого», — констатує пан Кулик.

Звинувачувати тут слід не стільки МВФ, скільки самих себе: не маючи системи реагування на економічні проблеми, українське керівництво втрачає час, латаючи дірки місцевого значення.» У Києві роб-

лять ставку на короткостроковий результат і несуть стратегічні втрати. Так, введення нових акцизів на алкоголь в довгостроковій перспективі вб'є нашу коньячну промисловість. Такі ж одномоментні рішення приймаються в металургійній і хімічній галузях», — заявляє експерт. Вихід, на його думку, у розробці довгострокової стратегії дій, для чого необхідні узгодженість дій Президента, прем'єр-міністра і Національного банку, громадський контроль за діями керівництва держави та широка експертна дискусія.

Тому, хто сумнівається в реалістичності цих побажань, варто прислухатися до прогнозу Бориса Кагарлицького. Він упевнений, що Україні, як і Росії, допоможе лише подальше поглиблення кризи, що призведе до розпаду існуючих структур та зміни політичних еліт. Виходячи з прогнозованої тривалості світової кризи — півтора роки, експерт пророкує прояв його руйнівних політичних наслідків у кінці 2009-початку 2010 р. Після цього, можливо, над стратегічними заходами таки замисляться. Але вже інші люди.

Економіка багатьох країн провела 2008 рік у важких фінансових умовах — вихід поки не знайдений, а наслідки незрозумілі. Однак, влада вважає, що вже до кінця 2009 р. ринок почне оживати, і наші металурги знову зможуть отримувати валютні доходи від експорту своєї продукції. За ними потягнуться вітчизняна хімія та вся інша промисловість України. На жаль, цей оптимістичний сценарій далекий від істини. Реальність світової кризи виявилася набагато суворіша, ніж могли уявити собі економісти.

Прийнято вважати, що причиною іпотечної кризи в США стало зростаюче число випадків неповернення кредитів, виданих банками неблагонадійним позичальникам з поганою кредитною історією. Це, у свою чергу, призвело до того, що американські банки не змогли отримати не тільки прибуток з виданих кредитів, але і власне самі кредити. Так почався дефіцит банківської ліквідності, загостренню якого сприяло зростання процентних ставок за кредитами на міжбанківському рівні.

Так розвивалися події в кінці 2007 р., і мало хто тоді міг припустити, що усього через кілька місяців вся світова економіка опиниться під загрозою. Навіть песимісти прогнозували, що іпотечна криза в США завершиться в кінці 2008-початку 2009 рр., а деякі країни, зокрема Росія, Китай, Південна Корея та інші, взагалі не відчують на собі його наслідки. Але реальність виявилася іншою. За останній час фінансові організації по всьому світу змушені були списати активи на суму більш ніж \$ 700 млрд. Крім того, обсяги кредитування були знижені, що, поряд із побоюваннями з приводу спаду у світовій економіці, призвело до зниження ділової та споживчої активності. Для скорочення зростаючих збитків компанії вдалися до випробуваного засобу — звільнень, які незабаром набули масового характеру.

Всі ці фактори призвели до зростання безробіття в усьому світі, різкого загальмування торговельних відносин між державами і, як наслідок, уповільнення темпів зростання їхніх економік. Спад валового внутрішнього продукту (ВВП) пережили цілий ряд країн: від розвиненої Німеччини, Великобританії та Японії до Росії, України і Латвії.

США, які першими потрапили під удар кризи, про рецесію (так називається процес скорочення виробництва ВВП, що триває 6 або більше місяців) оголосили одними з останніх. Справа в тому, що в цій країні про настання рецесії повідомляє Національне бюро економічних досліджень, якому потрібно не менше 6 місяців, щоб зробити відповідний висновок на основі аналізу показників розвитку економіки. Через це американці нерідко дізнаються про економічний спад вже після того, як він минув.

У цілому, слід зазначити, що становище в економіках різних країн світу погіршувалось практично однаково. Зростаюча інфляція, безробіття, спад виробництва, зниження споживчого попиту — все це стало характерним для США, членів Євросоюзу, Японії, Росії та багатьох інших держав. А от заходи протистояння кризи і підтримки економіки уряду пропонували хоча і схожі, але все ж різні як за обсягом фінансування, так і за пріоритетами розподілу допомоги.

У цілому за 2008 р. у США було запропоновано три грандіозних плани з виведення економіки з кризи. Перший був розроблений Конгресом і підписаний президентом країни Джорджем Бушем ще в лютому 2008 р. На його фінансування було витрачено близько \$ 168 млрд., більшу частину з яких американська економіка отримала за рахунок податкових компенсацій. У рамках антикризових заходів більшість платників податків отримали по \$ 600 на особу. Батькам були повернені податки на суму в \$ 300 за кожну дитину. Незаможні і громадяни, які не платять податків, також отримали по \$ 300.

Однак, настільки малі суми американцям не допомогли. Тому в жовтні 2008 р. американське міністерство фінансів і його керівник Генрі Полсон представили новий план боротьби з кризою. На фінансування «плану Полсона» було виділено вже \$ 700 млрд. Спочатку ці кошти передбачалося витратити на викуп «поганих активів» в американських банків, сума яких до середині грудня 2008 р. перевищила \$ 600 млрд. Згодом (після того як \$ 450 млрд. із вказаної суми були витрачені і уряд зіткнувся з повною неефективністю вжитих заходів) схема була трохи змінена і кошти пішли на потреби фінансових організацій, які найбільше постраждали від кризи.

25 листопада 2008 р. до боротьби з кризою долучилася і Федеральна резервна система (ФРС) США, яка заявила про необхідність підтримати домовласників і представників малого бізнесу країни двома програмами, загальний обсяг фінансування яких оцінюється в \$ 800 млрд. Зокрема, \$ 200 млрд. планувалося витратити на підтримку малого бізнесу та споживчого кредитування. Важкодоступність банківських кредитів призвела до падіння попиту на багато видів товарів, через що роздрібні продажі в США почали скорочуватися. Щоб хоч якось підтримати попит, американські компанії стали знижувати ціни на свою продукцію. Але, незважаючи на ці заходи, в 2009 р. в країні будуть закриті десятки тисяч магазинів. Інша програма ФРС, спрямована на підтримку економіки, передбачала виділення \$ 600 млрд. на викуп облігацій, забезпечених іпотечними кредитами, у найбільших іпотечних агентств Freddie Mac і Fannie Mae, а також у Ginnie Mae, державного агентства зі страхування іпотечних облігацій.

Запропоновані заходи були спрямовані переважно на допомогу фінансовим структурам. У результаті безробіття в США до листопада 2008 р. зросло до максимального значення з 1993 р. За 2008 р. роботи позбулися понад 2,3 млн. американців. І це незважаючи на те, що з федерального бюджету США на стимулювання економіки були витрачені майже, \$ 8 трлн.

Довгий час Єврокомісія (або уряд Євросоюзу), головний фінансово-економічний регулятор в еврозоні, не робила ніяких антикризових заходів. Головним чином тому, що не очікувала серйозного спаду. З власними планами виступали окремі країни ЄС, однак їх фінансування рідко перевищувало кілька мільйонів доларів.

Гостра необхідність рішучих дій з'явилася після того, як кілька великих банків Європи виявилися не в змозі виконувати свої зобов'язання і були повністю або частково націоналізовані. У їх числі — шведський банк Carnegie, латвійський Parex Banka, португальський Banco Portugues de Negocios, а також британські Northern Rock і Bradford & Bingley і деякі інші. Крім того, за підсумками третього кварталу 2008 р. економіка еврозони зменшилася на 0,2 %. Таким чином, в економіці Європи почалася рецесія.

Для протистояння кризі Єврокомісія в листопаді 2008 р. представила загальноєвропейський план економічного стимулювання. Він розрахований на 2 роки, а для його фінансування планується виділити близько 200 млрд. євро, що складає 1,5 % від ВВП всієї еврозони. Єврокомісія пообіцяла не застосовувати штрафні санкції до країн, дефіцит бюджету яких перевищує 3 % від ВВП, а державний борг — 60 % від ВВП. Таким чином, було тимчасово скасовано дію Маастріхтських угод. На думку Єврокомісії, погіршення основних макроекономічних показників більшості країн в умовах глобальної фінансової кризи просто неминуче.

Крім цього європейський план підтримки економіки передбачає зниження податку на додану вартість, облікової ставки європейських центробанків, фінансування інфраструктурних проектів і значне збільшення допомоги з безробіття. Планується також надавати дешеві кредити малому і середньому бізнесу, а також посилити бюджетну дисципліну в країнах ЄС.

Всупереч поширеній думці, Україна має багато спільного з європейськими державами — принаймні у тому, що стосується економічних проблем. І хоча вирішує ці проблеми кожна країна самотужки, запозичення досвіду інших у цьому питанні могло б стати майбутньому українському президентові у пригоді.

Із країн Європейського Союзу за ступенем ураження економіки найближчою до України є королівство Іспанія, хоча і з певними особливостями. По-перше, іспанська криза почалася навесні 2008 року як національне явище. По-друге, іспанський уряд не визнавав її прояви як загрозу власній економіці та схаменувався тільки тоді, коли про кризу заговорив увесь світ. По-третє, через перші два фактори Іспанія є країною, якій Європейський Союз прогнозує вихід із кризи останньою з двадцяти семи (хоча, принаймні, не пропонує принизливої процедури втручання у стратегію національних антикризових заходів, як у випадку з Ірландією та Грецією).

Утім, хід хвороби має багато спільних з Україною рис. Як і в Україні, криза прийшла тоді, коли економіка країни стрімко зростала. В Іспанії рівень зростання кількості робочих місць у період з 2004 по 2008 рік був найвищим у Євросоюзі. Перш за все, причиною тому було будівництво нерухомості, яке привертало чисельні іноземні інвестиції. (В Україні, тим часом, у 2007 році рівень іноземних інвестицій був вищим, ніж в Угорщині, яка вже тоді користувалася перевагами перебування у евро клубі). Як і в Україні, рівень довіри до керівників Іспанії стрімко впав. Наразі 78 % іспанців, за соціологічними опросами, мають низьку довіру до прем'єр-міністра Іспанії Хосе Луїса Родрігеса Сапатеро. Що до рейтингу Президента Ющенка серед населення, то він був відображений голосами виборців 17 січня 2010 р.

Панові Сапатеро пощастило: у нього ще є шанс покращити свою репутацію до виборів 2012 р. Втім, задача в нього подвійна: він має не тільки терміново вжити дієвих антикризових заходів, але й гідно провести період піврічного головування Іспанії в Європейському Союзі. Іспанський лідер поєднав ці завдання в одне, зробивши пріоритети іспанського національного розвитку пріоритетами його європейського президентства. Зокрема, він справедливо визначив спільні цілі європейських держав: вихід із фінансової кризи, боротьба з безробіттям та захист прав громадян. А напередодні Нового року оголосив конкретні кроки національної антикризової стратегії.

Характерною рисою іспанських антикризових заходів є те, що вони поки що обходяться без кредитів МВФ — при тому, що дефіцит бюджету Іспанії становить близько 11 % ВВП. Іншою важливою ознакою є вчасно затверджений бюджет на 2010 рік, відповідно до якого зазначені заходи «кладуть» на конкретні розрахунки. Отже, якою є нова антикризова стратегія Іспанії? Сутність її можна охарактеризувати так: інвестиції, підтримка громадян та заощадження. На перший погляд, здається, що останній елемент погано поєднується із двома попередніми. Втім, саме інвестиції мають на меті призвести до заощаджень у середньостроковій перспективі, а держава тим часом підтримує уражену кризою частину населення субсидіями та новими можливостями [1].

Пан Сапатеро неодноразово підкреслював, що у 2010 році фінансування жодного проекту в галузі досліджень, розвитку та технологічних інновацій не буде скорочене через кризу. Зокрема, його особливо цікавлять досягнення у сфері альтернативних джерел енергії та енергозбереження. Але витрати на цьому не закінчуються. Іспанський уряд надає громадянам субсидії для оздоблення осель теплоізолюючими склопакетами та для придбання електричних автомобілів. Таким чином, під прицілом відразу кілька зайців: мова йде не тільки про заощадження палива, але й про охорону навколишнього середовища та боротьбу зі зміною клімату, вже не говорячи про безпеку енергетичних ресурсів. Піклування лідера Соціалістичної робочої партії Іспанії про екологію навіть знайшли відображення у Законі про сталий розвиток економіки, одному з ключ-

чових законодавчих документів антикризової стратегії. Пріоритетом у ньому зазначається розвиток секторів економіки, які є дотичними до боротьби зі зміною клімату.

Іспанський уряд не зважає на бюджетний дефіцит та щедро виділяє кошти на підтримку фізичних осіб та підприємств. Так, Сапатеро планує підвищити мінімальні зарплати і пенсії. Громадяни віком від 25 до 40 років, які зазнали скорочення, мають право безкоштовно вступити до вищого навчального закладу з метою використання несприятливого для працевлаштування часу для отримання ступеню магістра. Більш того, держава стимулює працевлаштування брати молодь на роботу на постійній основі. Проблема тимчасової зайнятості, поширена в Іспанії та інших країнах Євросоюзу, ставить велику частину населення під загрозу опинитися без роботи, коли дія короткострокового контракту спливає. Уряд намагається вирішити цю проблему шляхом збільшення погодинної платні за тимчасову роботу в порівнянні з оплатою роботи на постійній основі. Ще одним заходом, який, втім, не підтримує опозиція, є зменшення розмірів соціальних виплат, які підприємство зобов'язується виплатити працівнику в разі звільнення. Таким чином, підприємства могли б створити вакантні місця та покращити власну продуктивність за рахунок нових кваліфікованих кадрів. Ще однією мірою, направленою на створення робочих місць, є виділення коштів місцевим адміністраціям для створення кон'юнктурних вакансій.

Окрім цього, уряд хоче спростити бюрократичні процедури для бізнесу та сприяти конкурентному середовищу. Зокрема, заплановано є лібералізація у сфері послуг, яка має назву Закон «Омнібус» та змінює 46 чинних законів. Так, тепер підприємства матимуть набагато менше обмежень у наданні послуг (наприклад, газетні кіоски зможуть продавати тютюнові вироби), що збільшить їхню конкурентоспроможність та, як сподівається уряд, поживить внутрішньоекономічні процеси.

Що стосується усіх інших сфер державного функціонування, то антикризова програма за наполяганням опозиції передбачає план жорсткої економії на державному рівні. Деталі плану поки що не розголошуються публічно, але, ймовірно, відображають проект «оздоровлення» національної економіки, який активно лобіює опозиційна Народна партія. Перш за все, план стосуватиметься ліквідації непотрібних державних органів та скорочення витрат державної адміністрації, але так само адресується іспанським автономним спільнотам, які відповідають за місцеві публічні витрати.

Чи зможе така політика принести бажані плоди, покаже недалеке майбутнє: Сапатеро прогнозує повільний вихід із кризи вже у 2010 році. Беззаперечним є той факт, що для певної групи іспанських громадян криза надає істотні переваги та, можливо, призведе до вирішення давніх проблем, як, наприклад, працевлаштування молоді. Спроба скористатися суворими негативними обставинами на користь держави — як от зниження рівня забруднення повітря за рахунок альтернативної енергії — є сміливою та інноваційною і, зрештою, подає добрий приклад. Ще одна позитивна риса іспанського антикризового урядування — інвестиції у якість реформ, а не у швидкість їхньої реалізації.

Те, в чому іспанський уряд безумовно перевершує український — це наявність цілісної антикризової стратегії та конкретних пропозицій, зрозумілих для пересічних громадян. Сподіваймося, що подібна стратегія для України так само стане реальністю.

10 жовтня 2008 р. уряд Китаю оголосив про план стимулювання економіки країни на загальну суму в \$ 586 млрд. Більшу частину коштів було заплановано витратити на розвиток інфраструктури, що допомогло б створити додаткові робочі місця для 1 млн. безробітних китайців.

Однак цих заходів виявилось недостатньо. Зростання ВВП країни в третьому кварталі 2008 р. сповільнився до 9 % (проти 11,9 % за аналогічний період 2007 р.). Падіння зростання ВВП було пов'язано в основному зі зниженням темпів зростання обсягів китайського експорту (трохи менше 1 %). У листопаді китайський уряд прийняв рішення підтримати експорт. Це було зроблено за рахунок зниження експортних податків на 3770 видів товарів, що становлять 27 % від загального обсягу експорту. Крім того, Китай не став проводити ревальвацію юаня після того, як його курс знизився на 0,5 % 1 грудня 2008 р. Менша вартість національної валюти здатна дещо прискорити експорт, що сповільнюється.

Восени 2008 р. уряд Японії також долучився до боротьби з глобальною кризою. За підсумками другого кварталу ВВП країни скоротився на 2,4 %, у третьому — на 0,4 %. Японська економіка вступила в рецесію вперше з 2001 р. При цьому, за очікуваннями експертів, економічний спад в країні триватиме щонайменше до середини 2009 р. У кінці жовтня минулого року японська влада виділила майже \$ 300 млрд. для стимулювання економіки за рахунок зниження податків, реалізації інфраструктурних проектів, а також підтримання високих обсягів експорту.

У результаті світової кризи істотно порідшали і ряди економічної еліти планети. Зі списку мільярдерів, який щорічно складається журналом Forbes (у березні 2008 р. в ньому налічувалося понад 1100 прізвищ), близько 300 осіб втратили більше одного \$ 1 млрд кожен, збитки ще декількох десятків склали більше \$ 5 млрд. на кожного. Десять найбагатших бізнесменів світу, за версією журналу Forbes, втратили за 2008 р. близько \$ 150 млрд. Найбільших втрат зазнала трійка індійських мільярдерів: сталеливарний магнат Лакшмі Міттал, брати Мукеш і Аніл Амбані і ділок на ринку нерухомості Кей Пі Сінгх. З їх рахунків криза списала близько \$ 100 млрд.

До десятків олігархів, капітал яких різко підточила світова криза, увійшли і представники Росії та України. Наприклад, втрати російського олігарха Олега Дерипаски оцінюються в \$ 18 млрд. (капітал \$ 28 млрд. на початок 2008 р.). А український бізнесмен і політик, власник контрольного пакету акцій Полтавського ГЗК Костянтин Жеваго взагалі вибув із клубу мільярдерів — його капітал зараз складає близько \$ 350 млн. проти \$ 3,4 млрд. на початок 2008 р. У рейтингу экс-мільярдерів є й людина, статки якого дорівнюють нулю.

Це ісландець Бьорг Гудмуссон, головний менеджер і акціонер другого за величиною банку Ісландії, — він став повним банкрутом.

Незважаючи на здійснені багатьма урядами заходи щодо подолання кризи, складається враження, що всі вони виявилися малоефективними. Особливу тривогу у економістів викликають чергові плани уряду США з порятунку власної економіки. Це, по-перше, виділення \$ 100 млрд. урядової допомоги гігантам американської автоіндустрії — концернам «Крайслер», «Дженерал Моторс» і «Форд Моторс». У зв'язку з цим, деякі американські сенатори вже б'ють на сполох, пропонуючи Конгресу США спочатку досконально розібратися з тим, як і куди було витрачено \$ 700 млрд. державної допомоги фінансовому сектору, виділені за «планом Полсона». Іншим тривожним фактором стала вимога губернаторів штатів США до уряду виділити на допомогу місцевій владі всіх суб'єктів країни \$ 1 трлн.

Обидві вимоги не вписуються ні в один з існуючих планів «порятунку Америки» від кризи. Але американці сподіваються на Барака Обами, який має власний план порятунку економіки вартістю від 500 до 1,2 трлн. дол. Експертам залишається лише здогадуватися, за рахунок яких джерел уряд Обами має намір фінансувати свої проекти, і з тривогою поглядати в майбутнє. З чуток, за одним із варіантів дій фінансистів, які пропонує новий президент США, Америка може відмовитися від долара і достроково ввести у себе нову грошову одиницю — амеро (кажуть, гроші вже навіть надруковані). У результаті, світ може зіткнутися з новою хвилею несподіваних для себе наслідків глобальної фінансової кризи, викликаних крахом світової економіки, заснованої на доларі.

В усякому разі, міжнародні фінансові інститути публікують далеко не втішні прогнози. Так, за версією Міжнародного Валютного Фонду (МВФ) зростання світової економіки в 2008 р. складе 3,7 %, а в 2009-му — 2,2 %. Згідно старих прогнозів МВФ, складених у середині 2008 р., зростання світового ВВП повинно було скласти 3,9 і 3 % відповідно. Ще більш похмурий прогноз оприлюднив на початку жовтня 2008 р. Світовий банк. За його версією, світова економіка почне відновлюватися від фінансової кризи лише в 2010 р. При цьому в 2009 р. вона виросте лише на 0,9 %, а ще через рік — на 3 %. Уповільнення економічного зростання відбудеться в основному за рахунок скорочення обсягів світової торгівлі на 2,1 %.

А за оцінкою Міжнародного Енергетичного Агентства (ІЕА), світова економіка зможе відновитися від наслідків глобальної кризи тільки до 2015 р. До того часу буде прийнято ще чимало антикризових програм, а про початок рецесії оголосять ще кілька держав.

Початок ХХІ століття в Росії (також як і у ряді інших постсоціалістичних країн) ознаменувався певним економічним оптимізмом. Значною мірою були забуті негативні наслідки серпневого дефолту 1998 р., спостерігалось істотне економічне зростання і багато хто навіть почав вірити в досягнення в недалекому майбутньому російського економічного дива. Дійсно, аналіз динаміки ряду основних показників соціально-економічного розвитку Росії свідчить про неухильне зростання в цей період вітчизняної економіки (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Показники соціально-економічного розвитку Росії на початку ХХІ століття [2]

Показники	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовий внутрішній продукт:							
всього, млрд. руб.	7306	13243	17048	21625	26904	33111	41668
на душу населення, руб.	49835	91607	118573	151106	188813	232990	293527
Витрати на кінцеве споживання, млрд. руб.	4476,8	9024,7	11401,5	14318,9	17629,7	21785,8	27237,4
Валове накопичення, млрд. руб.	1365,7	2755,1	3558,9	4338,7	5748,8	8031,7	10642,5

Ще очевидніше показники зростання економіки Російської Федерації на початку ХХІ століття, якщо використовувати індексні значення показників (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Вартісні показники розвитку російської економіки, в постійних цінах (у відсотках до попереднього року) [2]

Показники	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовий внутрішній продукт	110,0	107,3	107,2	106,4	107,7	108,1	105,6
Витрати на кінцеве споживання	105,6	106,0	109,2	108,8	109,0	110,9	108,9
Валове накопичення	175,2	114,3	112,2	109,5	118,6	121,0	111,1
Промислове виробництво	108,7	108,9	108,0	105,1	106,3	106,3	102,1
Продукція сільсько-го господарства	107,7	101,3	103,0	102,3	103,6	103,4	110,8

Примітка: показники промислового виробництва і продукції сільського господарства приведені в зів'язаних цінах.

Проте вже у 2008 р. зростання російської економіки змінилося істотним уповільненням. Так, якщо темпи приросту ВВП за рік в середньому в Росії за період з 2003 по 2007 рр. склали близько 7 %, то за 2008 р. приріст ВВП склав 5,6 % і наблизився до значень 2001–2002 років — мінімальних за десятирічний період відновлювального розвитку. Істотний вплив на внутрішній ринок надав уповільнення темпів промислового виробництва до 102,1 % у 2008 р. проти 106,3 % у 2007 р. В умовах зростаючої інфляції все це призвело до уповільнення темпів приросту реальних доходів населення до 2,7 % проти 12,1 % в 2007 р. і реальної заробітної плати до 9,7 % проти 17,2 % [3]. Темпи зростання обороту роздрібною торгівлі склали в 2007 р. 116,1 %, а в 2008 р. вже 113,0 %, платних послуг населенню — 104,9 % проти 107,9 % роком раніше.

Особливо погіршалася ситуація в другій половині 2008 р. Темпи приросту ВВП Росії сповільнилися з 8,5 % в першому кварталі до 1,1 % в четвертому. Така крайня нестійка динаміка основних показників розвитку економіки на початку кризи була обумовлена низкою чинників, зокрема явищем інерційності. Інерційне зростання ВВП першої половини 2008 р. було обумовлено сприятливою ситуацією на світовому ринку сировинних ресурсів і накопиченим потенціалом. У другій половині 2008 р. різко погіршилась зовнішньоекономічна кон'юнктура. В результаті вже в жовтні 2008 р. криза фінансово-кредитних інститутів розповсюдилася на всю російську економіку.

Істотно змінилася галузева структура — найбільш значне зниження випуску продукції відбулося в будівництві, транспорті і промисловому виробництві. У кризовій ситуації лідируючі позиції в національній економіці знов почала займати торгівля. Ситуація значно ускладнилася у зв'язку із зростанням масштабів відпливу капіталу з країни. Якщо в першому півріччі 2008 р. збереглася тенденція припливу іноземного капіталу у розмірі 18 млрд. доларів, то в другому півріччі відплив капіталу досяг майже 150 млрд. доларів.

У регіональному відношенні можна виділити суб'єкти Російської Федерації, податкові доходи яких найбільшою мірою знизилися в результаті економічної кризи в кінці 2008 р.: Оренбурзька область, Челябінська, Ульяновська, Мурманська, Свердловська області, республіки Татарстан, Удмуртія, Саха — Якутія, Красноярський край.

Фінансово-економічна криза, що виникла в Росії, пояснюється рядом чинників і відрізняється деякими особливостями. Однією з найважливіших соціально-економічних особливостей сучасної російської кризи є те, що вперше за багато десятиліть (можливо, навіть, вперше за останнє сторіччя) криза економіки Росії стала частиною глобальної кризи. Дійсно, в умовах соціалістичних виробничих відносин ані в період Великої депресії, ані пізніше економіка Росії (як і всього Радянського Союзу) при виникненні міжнародних фінансово-економічних криз залишалася у відносно стійкому стані. Це ж справедливо і відносно новітньої історії країни, коли після розпаду СРСР Росія стала суверенною державою.

Ще однією особливістю прояву сучасної економічної кризи в Росії є її характер, що запізнюється. Це означає те, що глобальна криза почалася в США майже на рік раніше, ніж в Росії. Нагадаємо, що в США криза почалася в системі іпотечного кредитування з різкого зниження цін на житло. Відбулося це на початку 2008 р. Унаслідок того, що в останні десятиліття американська валюта виконує функції світових грошей і ряду інших чинників криза достатньо швидко почала виявлятися і в інших країнах — перш за все, розвинутих. Таким чином, економічна криза стала міжнародною, проте низка країн з емокими ринками (Росія, Китай, Індія), що розвиваються, ще достатньо довго (до шести місяців) зберігали високі темпи зростання.

Швидке розповсюдження кризових явищ із США в розвинені країни Європи при збереженні в перебігу ще деякого часу високих темпів зростання у ряді провідних країн миру призвело до швидкого розвитку теорії, відповідно до якої держави, що розвиваються, в даний час стануть саме тим локомотивом, який дозволить зупинити глобальну кризу і витягнути розвинені країни з уповільнення економічного зростання, що починається. Проте вже до осені 2008 р. всім стало ясно, що фінансова криза переростає по-справжньому в глобальну і врешті-решт охопить економіку всіх основних країн світу.

Ще однією особливістю російської кризи є те, що вона явно виходить за межі звичайної циклічної і все більш набуває структурного та інноваційного характеру [3]. Особливості прояву кризи економіки в Росії багато в чому пов'язані з чинниками виникнення і подальшого розвитку кризи. Так, враховуючи переважно сировинний характер російського експорту, зниження світового попиту на найважливіші сировинні товари унаслідок глобальної кризи призвело до падіння цін на них і, як наслідок, різкого скорочення доходів. Ще одним дуже важливим джерелом зростання російської економіки в докризовий період, тобто окрім високих світових цін на сировинні товари (перш за все, енергоносії), який також вичерпав себе — є те, що на світовому ринку зникли дешеві фінансові ресурси.

В зв'язку з цим слід додати, що одним із чинників виникнення глобальної економічної кризи став виключно швидкий розвиток світової економіки останнім часом (за 5 років світовий ВВП збільшився на чверть). Крім того, що такий швидкий підйом неминуче призвів до накопичення системних суперечностей в світовій фінансово-кредитній і валютній системі, виникла віртуальна реальність у вигляді дешевих фінансових ресурсів, чим скористалися багато російських бізнесменів. В даний час ситуація докорінно змінилася. Доступних кредитів немає, а закладені в забезпечення кредитів цінні папери достатньо швидко знецінюються. До кінця 2009 р. належало виплатити по цих боргах близько 43 млрд. доларів. На щастя, російський уряд прийшов на допомогу і надав близько 50 млрд. доларів через банківську систему на вирішення такого роду проблем.

Дешеві кредити далеко не завжди сприяють їх ефективному інвестуванню, особливо якщо компанії, що їх взяли, пов'язані з державними структурами. Але це далеко не найважливіший негативний наслідок виниклих унаслідок кризи змін у фінансово-кредитній системі. Зростання корпоративних зовнішніх запозичень і невисока ефективність їх використання доповнювалися таким чином тією обставиною, що більшість цих запозичень фактично були квазідержавними. В результаті раніше сукупне (державне і корпоративне) боргове навантаження, що знижувалося, з 2007 р. почало зростати, що призвело до істотного посилення залежності економічного стану Росії від коливань світової фінансової кон'юнктури, а в умовах глобальної кризи і до швидкого залучення країни до неї.

Таким чином, не дивлячись на значне зростання та істотні структурні зміни, події з російським фондовим ринком в докризовий період, в цілому фінансово-кредитна система Росії опинилася недостатньо зрілою, щоб належною мірою протистояти світовій фінансовій кризі. Так, наприклад, в діяльності вітчизняних по-

зичальників спостерігалася типова помилка — вони нерідко погоджувалися на заставні схеми без особливої на те потреби. В результаті в умовах кризи багато хто з них зіткнувся з швидким падінням вартості своїх застав і з реальною загрозою позбутися своїх активів. Проте головна причина кризи звичайно ж не в цьому (також як і не в тому, що ключовим орієнтиром розвитку багатьох російських корпорацій стало, на думку ряду учених, зростання їх капіталізації [3]).

Основна причина світової фінансової кризи полягає в непомірній емісії американської валюти і використанні у величезних масштабах різних фінансових сурогатів, перш за все у вигляді похідних цінних паперів. Російська економіка виявилася не готовою, щоб належним чином протистояти різним фінансовим «мільним» міхурам. Таким чином, у виникненні фінансово-економічної кризи в Росії «винні» різні причини, які умовно можна розділити на три групи:

- 1) пов'язані з особливостями і проблемами сучасної економіки США;
- 2) з функціонуванням системи механізмів світового економічного розвитку;
- 3) із специфікою російської соціально-економічної системи.

Разом з тим не можна стверджувати і те, що російський уряд виявився абсолютно не готовим до роботи ефективної антикризової стратегії. Так, окрім вищезазначеної допомоги фірмам-позичальникам російський уряд надав істотну фінансову допомогу і для підтримки в умовах кризи банківської системи країни. До найважливіших заходів в цій сфері можна віднести наступні: надання ліквідності, розширення гарантій по банківських внесках фізичних осіб, викуп частини банків державою, зниження ставок рефінансування, здійснення бюджетних вливань для стимулювання попиту в реальному секторі економіки, регулювання курсу вітчизняної валюти по відношенню до провідних світових валют. Не дивлячись на деякі істотні відмінності, в цілому прийняті російською владою заходи з пом'якшення кризи співпадають із заходами, прийнятими в розвинених країнах. Ці заходи дали безперечний ефект.

Перш за все, на відміну від серпневого дефолту 1998 р. цього разу вдалося уникнути масових вилучень ощадних внесків фізичних осіб, у зв'язку з чим в цілому населення Росії не втратило довіри до національної валюти. Проте плавна девальвація рубля призвела до значного зниження золотовалютних резервів країни в першій половині 2009 р. Крім того, деякі банки, яким держава надала ліквідність, вважали за краще максимально переводити її в іноземну валюту, щоб застрахуватися від валютних ризиків або використовувати для зниження власної заборгованості перед іноземними кредиторами. Все це разом із зростанням корупції не відповідало первинним намірам влади при наданні грошових коштів.

Проте, не дивлячись на складнощі, в цілому прийняті заходи дали відчутний позитивний ефект. До того ж до кінця 2009 р. збільшилися і золотовалютні резерви країни (зараз Росія за цим показником займає 3 місце в світі). По деяких оцінках в Росії в кінці 2009 р. почало спостерігатися деяке зростання ВВП, але успіхами не слід спокушатися. Первинний аналіз наслідків економічної кризи показав усю уразливість російської економіки.

Особливо це пов'язано з неефективною галузевою структурою економіки та експорту. Переважання в експорті сировинних товарів ставить платіжний баланс країни у більш важку залежність від циклічних коливань в порівнянні з диверсифікованою економікою. Враховуючи сказане, найважливішою стратегією розвитку російської економіки в осяжній перспективі повинна стати структурна диверсифікація економіки на основі широкого впровадження ефективних інновацій. Це дозволить зменшити ступінь зносу основних фондів (з 2001 по 2008 рр. цей показник збільшився з 41,2 % до 46,3 %) як російської економіки в цілому, так і її найважливіших галузей. Особливу увагу при цьому слід приділити зростанню коефіцієнтів оновлення і вибуття основних фондів, які істотно менше, ніж в розвинених країнах (у 2008 р. ці показники в Росії склали 4,2 % і 1,0 % відповідно).

Інакше в перспективі все частіше відбуватимуться технологічні катастрофи, які можуть стати однією з причин чергової фінансово-економічної кризи. В цілому система антикризових заходів повинна носити комплексний характер і крім перелічених заходів включати також заходи з підтримки малого і середнього бізнесу, зміни в системі оподаткування, створення спеціальних бюджетних фондів та ін. Для ефективнішого протистояння різного роду криз, які неминуче виникатимуть в майбутньому, необхідно також розвивати теорію про соціально-економічні кризи (нами науку про всілякого роду економічні патології й кризи запропоновано називати патоекономікою [4], хоча назва, зрозуміло, тут не найголовніша).

Відсутність глибоких теоретико-методичних розробок позначилася на процесі формування системи антикризових заходів і в даний час. Річ у тому, що російська еліта (як політична, так і економічна) ретельно готувалася останнім часом до виникнення кризи зразка 1998 р. з метою не допустити помилок минулого. Проте ситуація виявилася іншою, бо причини сучасної кризи і кризи десятирічної давності істотно відрізняються (досить сказати, що серпневий дефолт 1998 р. був породжений перш за все внутрішніми причинами, зокрема слабкістю влади і прорахунками в бюджетній політиці). На наш погляд, потрібна узагальнювальна теорія криз в економічній сфері. Причому не слід забувати про це і у відносно благополучні роки, що наступають після завершення кризового періоду. Інакше знову опинимось в положенні, коли в останнє десятиліття в Росії вросло покоління політиків і менеджерів, що звикли управляти «зростанням добробуту» і що все більше забувають про кризове управління [5]. Таким чином, для створення системи ефективного антикризового управління необхідно вирішити широкий комплекс проблем як теоретичного, так і практичного характеру.

У нинішніх економічних проблемах Росії та України є і багато подібностей, і деякі відмінності. Світ увійшов у депресію, експортована сировина коштує дешево, набрані зовнішні борги фінансувати нічим. Це доповнюється неадекватністю держуправління в обох країнах. Єдина відмінність — в Україні економічний

хаос доповнюється політичним хаосом. Однак у Росії це ще попереду; її політична стабільність, з точки зору впливу на макроекономіку, з лишком компенсується бюрократією і корупцією. Простий приклад: в Україні, коли будують трубопровід, всі думають, в основному, про те, куди він буде вести і що по ньому будуть перекачувати. У Росії ж при обговоренні маршруту трубопроводу людей не цікавить чи можна його так побудувати (чи є сейсмонезбезпечна зона). Головним є «освоєння коштів». Чому в Росії обіцяють девальвацію рубля? Тому що держава змушена допомагати економіці грошима, і ці гроші вивалюються на валютний ринок. Чому це відбувається? Тому, що немає фінансового контролю. А фінансовий контроль відсутній через те, що він обмежує корупцію і навіть при локальному введенні загрожує благополуччю правлячої бюрократії. Корупція в Росії — не політичне гасло, а серйозний макроекономічний чинник. Тому єдиний вихід з депресії — заміщення державою відсутнього комерційного попиту. Але цей єдиний рецепт подолання депресії не працює з політичних причин: у Росії неможливо боротися з корупцією, тому що це називається підризом державного ладу. Нещодавно один російський блогер написав дуже поганий «пост», що потрібно вбивати корумпованих міліціонерів. Офіційний керівник з МВС виступив і сказав, що це заклик до насильства проти всіх співробітників МВС. Тобто керівництво МВС офіційно демонструє своє невір'я в наявності чесних міліціонерів (блогер у липні засуджений до одного року умовно). Це квінтесенція. Те ж саме проявляється в економіці і в усьому іншому.

В Україні ситуація, близька до сказаного, але в Україні ще чути відлуння революції (вона була погана чи хороша, це зараз неважливо). Люди крадуть більш потворно, але менш системно. А в Росії крадуть системно, так, що трава після корупціонерів не росте. У Росії змушені розукрупнювати великі корпорації тільки тому, що на них, грубо кажучи, «наїжджають». Вони знаходяться під податковим пресом, під корупційним пресом, причому просто тому, що помітні. Безпорадність суспільства та бізнесу перед тотальною корупцією, перед клептократичним свавіллям приведе Росію до системної кризи. Оздоровлення держави буде важким і болісним, але нарешті Росія прийде до тверезої економічної політики — просто тому, що люди будуть контужені жахом перед системною кризою. Що буде в Україні — невідомо. Оскільки вони експортують не сировину, а продукцію першої переробки і рентабельність нижче, то всі біди настануть швидше і в більшому обсязі. Поки в Україні зупинено половину доменних печей, у Росії — тільки п'ять. Гірничо-металургійний комплекс України — це чверть ВВП, у Росії — істотно менше. Хімія більш важлива для України, ніж для Росії. А російську нафту будуть купувати завжди. Тому Росія у більш вигідному становищі. Це об'єктивно.

Література до підрозділу 2.2

1. Зарембо К. Одна хвороба — різні ліки: аналіз іспанських антикризових рецептів // <http://www.day.kiev.ua/290619?idsource=291356&mainlang=ukr>.
2. Россия в цифрах 2009: Краткий стат. сб. — М. : Росстат, 2009. — 525 с.
3. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / научн. ред. Е. Т. Гайдар. — М. : Проспект, 2010. — 656 с.
4. Павлов К. В. Патологические процессы в экономике. — М. : Магистр, 2009. — 461 с.
5. Мау В. Экономическая политика 2007 г.: успехи и риски // Вопросы экономики. — 2008. — №2. — С. 23–34.
6. Шамшур О. Рецепти від депресії. Нотатки дипломата з приводу економічної кризи // <http://www.dt.ua/1000/1550/66742/>
7. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. — М. : Инфра — М, 1999. — 312 с.
8. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання // Економіка України. — 2010. — № 2. — С. 4–13.
9. Казимир Возний. Новітня світова економічна криза і глобалізація: європейський урок // Вісник They. — 2009. — № 5. — С. 13–16.
10. Макогон Ю. Стратегія вихода економіки України из кризисна // Економіст. — 2009. — № 6. — С. 28–32.
11. Соскін О. Сучасний етап кризи в Україні: фінансово-економічні та соціальні загрози / О. Соскін // Економ. Часопис — XXI. — 2009. — № 7/8. — С. 7–14.
12. Барановський О. І. Сутність і різновиди фінансових криз // Фінансова політика й економічне регулювання. — 2009. — №7. — С. 12–17.
13. Світова криза: голова Світового банку попередив, що найгірше попереду. — <http://www.unian.net/ukr/news/news-232894>.
14. Шкарпова О. Світ після кризи [Електронний ресурс] / Олена Шкарпова, Костянтин Дружеручко, Вікторія Руденко // Контракти. — 2008. — 20 жовт. (№ 42). — С. 24–27. — Режим доступу: <http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/45/42200811098.html>.
15. Гаврилюк О. В. Стратегії мінімізації негативних наслідків кризи / Гаврилюк О. В. // Регіон. Економіка. — 2009. — № 2. — С. 7–13.

2.3. Регуляторна політика Національного банку України в умовах кризи: спроба ретроспективного аналізу

На відміну від країн з розвинутою економікою, в яких система регулювання банківської діяльності формувалася протягом тривалого часу, в Україні таке регулювання ще не отримало достатнього рівня розвитку. Особливої актуальності в умовах світової фінансової кризи набуває правова політика держави у сфері банківської діяльності, яка визначає вектори розвитку всієї банківської системи, її відповідність багатома-

нітним поточним завданням, пов'язаним з інвестуванням у вітчизняну інфраструктуру економіки, фінансуванням різних соціально орієнтованих програм.

Для здійснення стимулюючого впливу банківських інститутів на економічне зростання необхідно приділити увагу питанням регулювання банківської діяльності, забезпечення їх фінансової стійкості та кредитоспроможності. Актуальність дослідження проблеми регулювання банківської діяльності визначається також і тим, що до середини 90-х років ХХ ст. в Україні у банківській практиці фактично не існувало поняття «регулювання банківської діяльності», оскільки особливості такої діяльності не відповідали умовам економічного середовища, що характеризувалося суперечностями трансформаційного процесу [7]. Таким чином у вітчизняній літературі залишаються недостатньо розробленими окремі аспекти регулювання банківської діяльності; зокрема особливості державного регулювання банківської діяльності в умовах світової фінансової кризи поки що залишаються поза зоною уваги науковців. У будь-якій державі незалежно від домінуючої економічної моделі та способу організації суспільних відносин банківська система відіграє ключову роль. Недарма її часто порівнюють з кровоносною системою економіки держави [8].

Історичний розвиток економічних відносин в українському суспільстві поступово призвів до ускладнення структури банківської системи, що було пов'язано з необхідністю обслуговування фінансових та товарних ринків, появою нових видів фінансових установ, нових інструментів кредитування та ефективного надання інших фінансових послуг. Прийняття Закону України «Про банки і банківську діяльність» у 1991 р., а також прийняття 07.12.2000 р. Верховною Радою України нового, нині чинного, закону з аналогічною назвою, внесло істотні корективи в регулювання банківської справи. Однією з основних причин реформування банківської справи було спрямування державної політики на уніфікацію банківських стандартів та гармонізацію національного законодавства відповідно до вимог Європейського Союзу [9].

Банківська система України — це один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку. Але в умовах світової фінансової кризи банківська система та її діяльність набувають нового значення. Не можна не погодитися, що для України на сучасному етапі державного будівництва суттєве значення має не стільки вдосконалення правового регулювання державного управління економікою на ринкових засадах, скільки, що важливіше, забезпечення регуляторними засобами національної економічної безпеки в умовах світової кризи [10].

Так, Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV до пріоритетів національних інтересів (ст. 6) відносить створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення. А серед загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері у ст. 7 Закону України «Про основи національної безпеки України» названо: ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки; нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, в тому числі фінансової (фіскальної) політики держави; відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; зростання кредитних ризиків; критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку; велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів; небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу в стратегічних галузях економіки тощо.

Аналіз чинного законодавства України та практики функціонування банківської системи свідчить, що її діяльність безпосередньо пов'язана з вищеназваними загрозами для економічної безпеки держави, особливо в умовах фінансової кризи. Саме тому актуальним є дослідження регуляторної політики та регулюючого впливу держави на діяльність сучасної банківської системи.

Як зазначає О. П. Орлюк [9], останніми роками відбувся значний розвиток розуміння банківської діяльності теоретиками, що викликано, в першу чергу, новими економічними умовами розвитку суспільства, в тому числі відтворенням права приватної власності та розглядом її як повноцінної форми власності поряд із державною. Складний комплексний характер відносин, що виникають у сфері банківської діяльності, застосування методів регулювання пов'язані з теоретичними проблемами у дослідженні її природи та віднесенні до конкретної галузі. Широкий спектр наукових теорій відносить відносини, що виникають у сфері банківської діяльності, і до фінансових, і до господарських, і до цивільних. Сьогодні найбільш поширеною є точка зору, згідно з якою банківські правовідносини утворюють комплексний інститут. На перший погляд, ці суто теоретичні проблеми не пов'язані безпосередньо з практикою державного регулювання банківської діяльності. Але ця точка зору є дискусійною, оскільки застосування тих чи інших методів регулювання може відігравати визначальну роль у регулюючому впливі держави.

Необхідність формування банківської системи як особливої структури, яка діє в економіці країни, визначається двома основними групами причин: 1) причини, пов'язані з необхідністю здійснювати суспільний нагляд і регулювати банківську діяльність, узгоджувати комерційні інтереси, окремих банків із державними та суспільними інтересами — забезпечувати стабільність національної валюти і стабільну роботу всіх кредитно-фінансових посередників; 2) причини, пов'язані з функціонуванням грошового ринку, забезпеченням збалансованості попиту і пропозиції на грошовому ринку і в кожному його секторі [16, с. 91].

До банківської діяльності належить комплекс із трьох основних операцій, які вважаються базовими і утворюють первинну сферу: 1) приймання вкладів (депозитів) від юридичних і фізичних осіб; 2) відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів і банків-кореспондентів, у тому числі переказ грошових коштів з цих рахунків за допомогою платіжних інструментів та зарахування коштів на них; 3) розміщення залучених коштів

від свого імені, на власних умовах та на власний ризик (ст. 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-ІІ).

В умовах фінансової кризи першочергового значення набуває регуляторна політика держави щодо забезпечення стабільності та ефективності банківської системи. Напрями правового впливу держави достатньо різноманітні, як і сфери банківської діяльності, що слугують об'єктами правового регулювання. На нашу думку, вже можна говорити про інституційне оформлення структури Національного банку України (далі — НБУ) як провідної ланки банківської системи. Але варто зазначити, що існують різні точки зору дослідників щодо місця та ролі НБУ в банківській системі України. Так, А. Матіос та А. Ковальчук оцінюють повноваження НБУ, передбачені законодавством, як «стан, коли центральний банк без будь-якого контролю з боку суспільства розпоряджається первинною емісією, на свій розсуд визначає грошово-кредитну і валютно-курсову політику», «фактичне привласнення Національним банком всього золотовалютного резерву держави» [11]. Зазначені дослідники наголошують на необхідності встановлення чіткого механізму підзвітності та підконтрольності НБУ Верховній Раді України.

З іншого боку, в дослідженні К. Петренка отримало подальшого розвитку обґрунтування теоретичних підходів щодо вдосконалення економічної політики, спрямованої на централізацію банківської системи через посилення незалежності НБУ за умови одночасного розвитку державних і незалежних інститутів нагляду та контролю за діяльністю комерційних банків у контексті розвитку інфраструктури фінансового ринку України. Аналіз різних систем банківського регулювання та нагляду, на думку К. Петренка, свідчить про необхідність виокремлення системи банківського нагляду в самостійну незалежну структуру на засадах централізації та вертикального підпорядкування від НБУ для посилення захисту інтересів вкладників з переданням частини функцій, а саме, інспектування та моніторингу банків, до фонду страхування депозитів, засновниками якого повинні бути всі вітчизняні банки [7].

У той самий час недостатньо врегульованими залишаються правові механізми відновлення та гарантування платоспроможності банків, вироблення регуляторної політики клієнтської підтримки, заохочення інвестиційного вектора діяльності банківської системи тощо. Дії Національного банку України по стабілізації національної грошової одиниці та вирішення інших властивих йому питань щодо виходу країни з кризи носять і носили протягом попереднього періоду хаотичний, несистемний характер. Причому, цей хаос стосується не тільки тактичних його дій, але і дій стратегічного характеру, оскільки часом його дії прямо протилежні діям представників західного фінансового світу. Тому не будемо аналізувати стратегічні і тактичні плани і програми НБУ щодо виходу країни з фінансової кризи, і тим більше, що таких програм немає в наявності, у всякому разі, опублікованих, а проаналізуємо фактичну діяльність НБУ за минулий з початку виникнення кризи час, тобто з 2008 р., першого року фінансової та економічної кризи [1].

Взаємодії з населенням, юридичними особами і Кабміном. У грудні Нацбанк прийняв постанову № 413, якою скасував антикризову постанову № 319 від 11.10.08 р. Слід зазначити, що лівова частка норм «старого» документа в частині валютного регулювання та контролю (а це майже половина початкового варіанту постанови № 319) без особливих змін перекочувала в «нову» постанову. Проте результатом ротації нормативних актів НБУ стали три найважливіші зміни. По-перше, де-юре (але не де-факто) було скасовано незаконний мораторій на дострокове розірвання депозитних договорів, запроваджений майже два місяці тому. По-друге, Нацбанк скасував спеціальні умови рефінансування комбанків, прийняті для екстреної підтримки ліквідності банківського сектора в умовах кризи. По-третє, банківський регулятор все ж таки передумав ліквідувати обмінні пункти з 1 січня 2009 р. Попри юридичне скасування мораторію, в НБУ продовжують наполягати на тому, що достроково розривати депозитні договори і знімати гроші не можна.

Скасувавши мораторій, Нацбанк пригрозив своїм підопічним покаранням, якщо вони все-таки будуть допускати вилучення депозитів. Нацбанк був змушений скасувати постанову № 319, коли вкладники завалили суди позовами до НБУ. Тому з дня на день який-небудь із них міг публічно визнати відповідну норму документа незаконною. Нескладно спрогнозувати, що в такому випадку вкладники забрали б свої депозити практично відразу.

Таким чином, по суті, Нацбанк просто підставив своїх підопічних, перекинувши відповідальність на плечі комерційних банків, а вкладники будуть закидати позовами не НБУ, а конкретні фінансові установи. Однак, щоб не потрапити в немилість до НБУ, банкірам не залишається нічого іншого, як відмовляти вкладникам, пред'являючи листа, який взагалі не можна вважати нормативним документом.

Фінансові установи, посилаючись на заплутані норми постанови № 413, зовсім відмовляються видавати клієнтам депозити після закінчення їх термінів, автоматично переоформлюючи договори на новий термін без узгодження з вкладниками. Практикуються й інші незаконні ноу-хау, наприклад, штрафи. Так, один великий банк увів 1,5 %-у «комісію» за зняття з депозиту сум, що перевищують 10 тис. грн., навіть у тому випадку, якщо термін вкладу закінчився. До речі, в одній з останніх телеграм НБУ визнає, що завалений скаргами громадян про те, що банки не віддають гроші вкладникам, навіть коли їх термін підійшов до кінця. Тим часом ситуація в банківському секторі, як і раніше критична [1]. Це визнає і Нацбанк. Хоча для громадськості чиновники продовжують малювати сюрреалістичні картини.

Насправді ж на тлі номінального зростання показників (через курсову переоцінку) реально за два місяці 2008 р. банківська система втратила приблизно 45 млрд грн., тобто більше 13 % депозитів. У листопаді 2008 р. основний зафіксований відтік коштів з рахунків юросіб: 6,4 млрд грн. пішло з гривневих рахунків і близько \$600 млн — з валютних. Населення вилучило з банків 4,6 млрд грн., частина з яких (близько \$ 200 млн) осіла на валютних вкладах. Як і очікувалося, банки майже повністю згорнули кредитування населення. За листо-

пад портфель кредитів фізичним особам скоротився на 1,1 млрд грн. у гривні і \$ 1,1 млрд — в інвалюті. А ось юрособи, судячи з даних НБУ, активно кредитувалися у гривні. Приріст кредитного портфеля в нацвалюті склав 4,5 млрд грн. Для порівняння: приблизно такий же приріст спостерігався в докризові місяці. Але радити не варто, адже портфель валютних позичок корпоративного сектору за листопад скоротився на \$ 1,2 млрд. Напрошується очевидний висновок: передбачаючи подальшу девальвацію гривні, компанії на початку листопада оперативно перевели (рефінансували) частину валютних кредитів у дешевшу гривню. І не прогадали, адже тільки з 1 листопада 2008 р. курс гривні знизився на 30 %. Показово, що прибуток банківського сектора у листопаді, в порівнянні з жовтнем, скоротилася вдвічі — до 0,7 млрд грн. Тим не менше за 11 місяців 2008 р. банківський сектор заробив понад 10 млрд грн. [2—4].

У грудні 2008 р. НБУ розіслав телеграму № 14—011/4587—17355, у якій повідомив про різке зменшення фінансової підтримки комбанків із боку регулятора. Відтепер рефінансування надаватиметься на термін «як правило, не більше 14 днів», при цьому в заставу будуть прийматися переважно фінансові інструменти, тобто цінні папери. Хоча останні два місяці 2008 р. НБУ рефінансував банки понад 74 млрд грн. При цьому велику частку кредитів видавали на термін близько одного року під заставу акцій банків, нерухомості або майнових прав за кредитами. Відсоткова ставка за такими кредитами становила в середньому 15 % річних, тоді як населення не несе гроші в банки навіть під ставки від 20 % річних, а на міжбанку «нічні» кредити (overnight) коштують 30—50 % річних. За таких умов обрані фінансові установи на повну потужність користувалися щедрістю регулятора, нехтуючи роботою з населенням по залученню депозитів. НБУ нарешті визнав подібну процентну політику неправильною. І обіцяє активно реагувати на зміни кон'юнктури грошово-кредитного ринку і ставки нацбанківського рефінансування стали коливатися в діапазоні 17—20 % річних.

Максимально «урізавши» ресурсну підтримку банків, регулятор у той же час поставив перед ними ряд майже нездійснених завдань. Так, відповідно до постанови № 413, у 10-денний термін банки зобов'язані подати НБУ план заходів щодо підвищення капіталізації. Щоб зрозуміти потребу в капіталі, банки повинні здійснити переоцінку заставного майна за ринковою вартістю. Серйозні проблеми виникнуть у «іпотечників». Адже тільки за останні місяці нерухомість подешевшала щонайменше на 20—30 %. Тому їм доведеться деформувати резерви під кредитні операції, які будуть зменшувати капітал. Окремі великі банки зазнають труднощів з виконанням нормативу адекватності капіталу (Н2), оскільки активи, номіновані у валюті (а таких більше 50 %), стрімко штучно збільшуються в результаті курсової переоцінки слідом за зростанням курсу долара. У той же час темпи приросту регулятивного капіталу набагато скромніше. Тільки за останні місяці 2008 р. загальні активи банківського сектору зросли на 8,3 % — до 890 млрд грн., тоді як власний капітал — лише на 5 %. У разі неспроможності банку та його власників підвищити капіталізацію банк повинен розглянути питання про добровільну реорганізацію (об'єднання або приєднання). НБУ зажадав скоротити адміністративні витрати банків, як мінімум, на 10 %. За 11 місяців 2008 р. по банківській системі в цілому вони перевищили 25 млрд грн., тобто доведеться «урізати» близько 2,5 млрд грн. Також регулятор зобов'язав банкірів обмежити виплати бонусів, премій та інших винагород керівникам фінустанов. Крім того, відповідно до постанови № 413, банки повинні суворо дотримуватися графіків зі скорочення «гепів». Хоча якраз перед підписанням постанови НБУ № 413 президент АУБ Олександр Сугоняко письмово звернувся до голови НБУ з проханням «не допустити додаткового погіршення умов діяльності банків». Він констатує, що банки вже зараз не справляються із завданням Нацбанку зі скорочення «гепів». За словами пана Сугоняка, в умовах кризи відсутні вільні кошти для поповнення довгострокових пасивів. До того ж девальвація гривні призводить до штучного збільшення гривневого еквівалента «гепа» за рахунок переоцінки валютних активів і пасивів. Він попросив річну відстрочку на виконання плану усунення «гепів» — до початку 2011 р. Як бачимо, в Нацбанку не захотіли почути заклики лобіста вітчизняних банків. Адже зараз уже чітко проглядається намір регулятора максимально скоротити кількість банківських установ у країні. Контроль за виконанням вищевикладених вимог Нацбанк доручив Дирекції з банківського регулювання та нагляду. У разі неспроможності керівників і власників банку виконувати ці вимоги, Дирекція може пропонувати заходи впливу. Серед них — введення тимчасової адміністрації, примусова реорганізація банків або відкликання ліцензії та ініціювання процедури ліквідації банку. На початок грудня 2008 р. ліцензії на здійснення банківських операцій мали 184 банки.

Стабілізація курсу гривні. В останні місяці 2008 р. Нацбанк різко знизив інтервенційну активність на міжбанківському валютному ринку. Дії НБУ багато в чому обумовлені зобов'язаннями України перед МВФ. Згідно з відповідним Меморандумом, регулятор зобов'язаний забезпечити «прозору стратегію інтервенцій через регулярні валютні аукціони, про які заздалегідь повідомляється». Події останніх місяців 2008 р. показали, що регулятор вирішив виходити на ринок раз на тиждень — по середах, тоді як раніше продавав валюту мало не щодня. При цьому обсяги валютних вливань з резервів поступово знижуються, а курс долара стрімко зростає.

Примітно, що в Секретаріаті Президента дуже різко розкритикували ідею проведення аукціонів, незважаючи на те, що Президент України теж залишив свій автограф під Меморандумом з МВФ. Тепер же перший заступник глави Секретаріату Президента виступає за скасування практики проведення валютних аукціонів, тому для підвищення ефективності політики НБУ замість проведення валютних аукціонів повинен бути запроваджений механізм ретельного аналізу кожної заявки на покупку валюти. Займатися цим повинна спеціальна робоча група за участю представників Держмитслужби, Держфінмоніторингу. У Секретаріаті глави держави переконані, що після застосування такого рецепта курс гривні до долара стабілі-

зується. На думку ж глави держави, зараз саме час почати атаку на спекулянтів, внаслідок чого курс має стабілізуватися [3].

Насправді, виявляється, атакувати спекулянтів особливо немає чим. Справа в тому, що, відповідно до Меморандуму з МВФ, на кінець грудня 2008 р. НБУ повинен був забезпечити наявність чистих міжнародних резервів у розмірі не менше \$ 26,7 млрд. До речі, МВФ досить специфічно підійшов до обліку резервів для цілей контролю виконання цього орієнтира в рамках своєї програми в Україні. У Додатку 2 до Меморандуму наведена чітка методика розрахунку чистих резервів, яка відрізняється від застосовуваної Нацбанком. Швидше за все, це робиться щоб уникнути вольностей зі звітністю з боку НБУ. Отож, відповідно до запропонованої методики, чисті резерви розраховуються як різниця між валовими резервами і зобов'язаннями НБУ, пов'язаними з цими резервами. При цьому особливо підкреслюється, що в розрахунок варто приймати тільки резервні активи, які, по-перше, легко (швидко) доступні для проведення інтервенцій на валютному ринку і, по-друге, знаходяться на зберіганні в першокласних міжнародних банках або цінних паперах, емітованих державами «великої сімки» (G7). Як мінімум, на початок нинішнього року аж ніяк не всі резерви Нацбанку відповідали цим вимогам Фонду. За даними звіту НБУ за 2007 р., на 01.01.08 р. у портфелі знаходилися облігації Банку міжнародних розрахунків (Bank of International Settlements є розрахунковим для центробанків світу) на 21,8 млрд грн., або близько \$ 4,3 млрд. Ще приблизно 9,2 млрд грн. (близько \$ 1,8 млрд) припадало на облігації «інших емітентів», у тому числі інвестиційних банків, багато з яких, як відомо, постраждали в результаті кризи. Так що близько 40 % портфеля резервних ЦП — це облігації корпоративних емітентів, а не держав G7, як того вимагають в МВФ. Судячи з усього, Нацбанку довелося суттєво переформатувати резерви в 2008 р.

Крім того, відповідно до Меморандуму в резерви можна включати тільки монетарне золото (тобто в злитках, що зберігаються в НБУ). «Металеві» рахунки, а також інші метали резервами не вважаються. Відповідно до звіту Нацбанку, на початок нинішнього року близько 1,9 млрд грн. (\$ 376 млн) були розміщені саме на «металевих» рахунках в інших дорогоцінних металах, зокрема, в палладії. Примітно, що до складу міжнародних резервів МВФ дозволив включати готівковий російський рубль.

Заборонено до складу резервів включати всі обтяжені боргом, закладені або заморожені активи, які через недостатність якості або низької ліквідності не можуть використовуватися для здійснення інтервенцій. Нацбанк офіційно не заявляв про втрати резервів внаслідок міжнародної кризи. У той же час ходять наполегливі чутки, що НБУ все ж таки зазнав збитків у результаті краху іноземних банків. За станом на лютий 2007 р. у НБУ був коррахунок в американському банку Wachovia. Як відомо, через кризу цей банк опинився на межі банкрутства.

Для визначення чистих резервів за методикою МВФ з валових резервів віднімаються короткострокові зобов'язання НБУ перед нерезидентами (наприклад, коррахунки іноземних банків у НБУ), а також заборгованість по самому кредиту МВФ. Дуже важливо також відзначити, що для цілей моніторингу стану резервів з боку Фонду курс їх перерахунку в доларовий еквівалент фіксується за станом на 30 вересня поточного року. Фіксація буде діяти протягом усієї програми МВФ, тобто два роки.

З огляду на всі перераховані вище нюанси, спробуємо прикинути, скільки ж резервних грошей може витратити Нацбанк до кінця року, щоб виконати доручення Президента і «атакувати спекулянтів». За даними НБУ, на 1 жовтня 2008 р. міжнародні резерви становили \$ 37,5 млрд. За словами першого заступника голови НБУ, НБУ на міжбанківському ринку за два останні місяці 2008 р. здійснив інтервенції на \$ 7,7 млрд.

Таким чином, з огляду на фіксацію курсів, можна зробити висновок, що, за версією МВФ, резерви склали, в кращому випадку, \$29,8 млрд. Перший транш кредиту від МВФ у розмірі \$4,5 млрд, зарахований до резервів на початку листопада 2008 р. не враховуємо, адже, згідно з методикою МВФ, його все одно доведеться відняти. Якщо врахувати «незнижуваний залишок» у розмірі \$26,7 млрд, виходить, що в грудні 2008 р. НБУ були доступні для інтервенцій максимум \$3,1 млрд. Ця сума може зменшуватися на величину резервів НБУ, які не були враховані за версією МВФ. Мова може йти, як мінімум, про \$2 млрд. До кінця року регулятор проведе всього три аукціони. Тому важко уявити, щоб \$ 1млрд вистачило для стабілізації курсу, якщо раніше для цього було недостатньо вливань в розмірі \$7,7 млрд.

Тим більше, що ситуація з платіжним балансом катастрофічно погіршилася — вперше за останні роки мав місце дефіцит не тільки поточного, але і фінансового рахунків. За попередніми даними НБУ, у жовтні 2008 р. дефіцит поточного рахунку платіжного балансу досяг \$1,9 млрд, негативне сальдо фінансового рахунку — \$2,1 млрд. Тобто за місяць із країни пішло валюти на \$4 млрд більше, ніж прийшло. Нацбанк не приховує, що має місце виведення капіталів. Де-факто чистий відтік валюти було відшкодовано із золотовалютних резервів НБУ. У цілому ж, за 10 місяців 2008 р. негативне сальдо поточного рахунку в \$10,5 млрд поки перекривається профіцитом фінансового рахунку в розмірі \$12,7 млрд. Проте за підсумками 2008 р. зведений платіжний баланс, швидше за все, буде дефіцитним. Незважаючи на недавні запевнення в зворотному чиновників регулятора, об'єктивно навіть в умовах світової кризи в НБУ були всі можливості відбутися мінімальною девальвацією національної валюти, скажімо, до 5,5–5,7 грн./ USD, і при цьому зберегти резерви на рівні початку 2008 р. — \$ 32,5 млрд. Але для цього Нацбанку не варто було проводити ревальвацію гривні в травні до 4,85 грн. / USD. Наприкінці 2008 р. можна було змінити ситуацію тільки за допомогою радикальних заходів адміністративного характеру.

Як один із варіантів зниження попиту на валюту з боку населення Нацбанк розглядав ідею примусової конвертації валютних депозитів фізосіб у гривневі. Наприкінці 2008 р. банки не могли продавати готівкову валюту за курсом, що перевищує офіційний більш ніж на 1,5 %, і перший заступник голови НБУ і другий

заступник НБУ навперобій обіцяли, що Нацбанк зніме це обмеження, проте відповідного документа банки в 2008 р. не отримали.

Учасники ринку були переконані, що після зняття обмежень ситуація істотно не зміниться. Заміна комісійних реальними котируваннями за курсом не призвела до появи валюти а обмінниках. Примітно, що Нацбанк визнав неефективність своєї політики на валютному ринку. «НБУ не буде розглядати розгорнуті заявки з купівлі-продажу інвалюти уповноважених банків, які не надали інформацію про розподіл куплено у Нацбанку інвалюти за попередній день до 12.00 поточного дня», — говориться в листі НБУ № 13–117/5387–16336 від 21.11.08 р. Примітно, що саме про це регулятор попереджав своїх підопічних ще наприкінці жовтня. Як виявилось, банки не виконали цю вимогу регулятора, тому майже цілий місяць НБУ, по суті, не контролював, куди ж іде валюта з резервів, що продана комбанкам. Чиновники Нацбанку запевняють, що найближчим часом варто очікувати стабілізації курсу.

Спроби стабілізувати банківську систему. Політика НБУ і взяті Україною зобов'язання перед МВФ ставлять під загрозу існування не лише більшості дрібних банків, але і ряд найбільших фінустанов. Крім того, повна відсутність контролю за використанням стабілізаційних кредитів НБУ вже поставило цілі галузі економіки на межу банкрутства [5]. Нацбанк різко посилив умови надання стабілізаційних кредитів своїм підопічним, що опинилися на межі краху через масовий відтік депозитів. Відповідно до постанови НБУ № 367 від 11.11.08 р., на отримання швидкої фінансової допомоги від регулятора можуть претендувати тільки банки, зареєстровані у формі відкритих акціонерних товариств (ВАТ) із сплаченим статутним капіталом у розмірі не менше 500 млн грн. При цьому власники повинні надати в заставу НБУ контрольний пакет акцій (не менше 51 %) свого дітища. Нагадаємо, що спочатку постанова НБУ № 328 від 16.10.08 р. передбачала можливість «підкріплення ліквідності в оперативному порядку» без таких жорстких умов.

При цьому Нацбанк, по суті, не контролював використання банками «дармових» грошей, що надавалися в межах стабілізаційних кредитних ліній. У результаті, лєвова частка гривневої маси вилілася на валютний ринок і спровокувала безпрецедентне зростання курсу долара і євро по відношенню до гривні. Банки скуповували валюту в необмежених кількостях в спекулятивних цілях. Таким чином, держава замість стабілізації банківської системи кредитувала валютних спекулянтів, які непогано наживалися на різкій девальвації гривні. Гроші, які Нацбанк надав фінустановам для кредитування реального сектора економіки (імпортерів, виробників, експортерів), по суті, привели більшість колись прибуткових підприємств на межу банкрутства. Українські імпортери не змогли купити валюту за таким захмарним курсом. А виробники зіткнулися з жорстким дефіцитом валюти, штучно створеним банками і валютними спекулянтами. Крім того, Нацбанк скромно мовчав щодо безпрецедентної інфляції, спровокованої кредитної емісії грошей у вигляді щедрих стабілізаційних кредитів.

Навіть змінивши умови рефінансування банків, НБУ так і не спромігся ввести хоч якісь вимоги щодо цільового використання стабілізаційних кредитів, виданих банкам. У той же час оперативна підтримка може надаватися банку лише в разі зменшення обсягів його термінових депозитів на 2 % за п'ять робочих днів. Розмір стабілізаційного кредиту обмежується 60 % статутного капіталу банку і надається на один рік за ставкою не менше 15 % річних. Станом на 1 листопада 2008 р. в країні налічувалося 29 банків зі статутними капіталами, що перевищували 500 млн грн. Однак лише 18 з них задовольняли другому критерію — були ВАТ. Як відомо, законопроект, що передбачає реорганізацію усіх банків у ВАТ, був прийнятий парламентом ще восени 2006 р. Діючі банки отримали три роки для перереєстрації. Проте після двох років 70 банків як і раніше працювали у формі ЗАТ або ТОВ. Серед них такі найбільші фінустанови, як Приватбанк, «ОТП Банк», «Альфа-Банк (Україна)», Укрпромбанк і ПУМБ. Очевидно, наступне рішення Нацбанку буде стимулювати банки швидше перетворюватися на ВАТ, а їх власників — нарощувати статутні капітали.

Відзначимо також, що при ухваленні рішення про надання кредиту Нацбанк буде враховувати «інформацію щодо відтоку депозитів і своєчасного повернення виданих кредитів». Тому, формуючи заявку на одержання рефінансування, банки повинні будуть в обов'язковому порядку надавати відомості про відтік вкладів фізичних і юридичних осіб по кожній валюті окремо, а також давати інформацію про прострочені заборгованості за виданими кредитами в такому ж вигляді. Найбільше втрат через жовтневу паніку вкладників понесли великі системні банки з розгалуженою мережею відділень і банкоматів. Відзначимо, що абсолютним лідером з відтоку депозитів, як і очікувалося, став проблемний Промінвестбанк (-3,6 млрд грн).

Попри те, що найбільші втрати ресурсів в абсолютному вигляді понесли великі банки, найбільше від паніки і недалекогоглядної політики НБУ постраждали дрібні фінустанови. Справа в тому, що для великих банків з активами в декілька десятків мільярдів гривень відтік у кілька мільярдів не є критичним. По-перше, для багатьох з них депозити — зовсім не є основним джерелом фондування (наприклад, для банків з іноземним капіталом), по-друге, вони можуть розраховувати на підтримку материнських структур, або ж зайняти гроші на міжбанківському ринку. А для дрібних («кишенькових») банків в умовах міжбанківської ізоляції відтік ресурсів навіть у кілька мільйонів гривень може виявитися фатальним.

З початку листопада 2008 р. НБУ нібито для порятунку банків видав їм кредити більш ніж на 35 млрд грн., тоді як за весь жовтень — трохи менш ніж на 30 млрд грн. Для порівняння: за перші 9 місяців 2008 р. об'єм рефінансування склав 63 млрд грн. За даними Президента України, які він озвучив під час останніх зустрічей з банкірами, допомогу регулятора отримали 110 банків (всього їх зареєстровано 182). У тому числі, 94 банкам були видані кредити на термін більше року і на загальну суму 28 млрд грн. 71 банк скористався кредитами overnight всього на 29 млрд. грн. Президент розкритикував НБУ за таку щедрість, адже, ці ресурси не спрямовуються в економіку, а формують надлишкову ліквідність, що створює попит на валютному ринку [4; 6].

У той же час міжбанківський ринок як і раніше лихоманить. На тлі низьких обсягів торгів ставки на міжбанку б'ють всі мислимі рекорди — 100 % річних і більше. Не дивно, що середньозважені ставки на міжбанківському ринку за кредитами overnight встановили абсолютний рекорд — 45,1 % річних. Про недовліки гривневої ліквідності свідчить і той факт, що банки перестали купувати депозитні сертифікати НБУ. Тому НБУ прийняв рішення щотижня проводити регулярні тендери з підтримання ліквідності банків на середньостроковий період. У результаті, у більшості банків поки все ж таки залишається можливість отримати допомогу регулятора.

Первісним варіантом антикризової постанови НБУ № 319 від 11.10.08 р. банкам надавалася можливість у рамках «програм фінансового оздоровлення» отримувати кредити від НБУ строком до одного року під 15 % річних в обсягах, що не перевищують 60 % регулятивного капіталу. При цьому обсяг рефінансування не повинен бути більше 90 % вартості застави. Раніше перелік об'єктів, які можуть виступати в якості забезпечення, був строго лімітований. Однак обсяги цінних паперів, під заставу яких зазвичай рефінансує НБУ, на балансах банків станом на 1 листопада 2008 р. становили всього 9 млрд грн. Тому Нацбанк погодився брати в заставу нерухомість банку, майнові права за кредитами юрособам, забезпеченням яких виступає ліквідна заставка. Цей перелік не є вичерпним — банки можуть пропонувати інше високоліквідне забезпечення. Загалом, мільярдні кредити державної підтримки тепер можна отримати і під нічого не варті активи. Ті ж іпотечні та інші доларові кредити при нинішньому курсі валют стають дуже ризикованими, але їх без проблем бере регулятор у заставу. Відзначимо, що МВФ не в захваті від такої політики Центробанку країни. Особливо фонду не подобається практика рефінансування під заставу акцій комерційних банків.

Відповідно до раніше згадуваного Меморандуму, Нацбанк повинен за участю незалежних експертів (аудиторів з «великої четвірки») провести ретельні перевірки 17 найбільших банків. Основна мета діагностики — встановлення потреби банку в додатковому капіталі, виходячи з якості його активів, ситуації з гепами та іншими факторами ризику. Ця процедура мала бути завершена до 15 грудня 2008 року. За її результатами Нацбанк запропонував власникам фінустанов збільшити статутні фонди до необхідних обсягів.

За розрахунками регулятора, розмір гепів по системі в цілому перевищує 86 млрд грн. НБУ вимагав зменшити розмір розрахункового регулятивного капіталу на 50 % величини цього розриву. Таким чином, на додаткову капіталізацію банків у майбутньому може знадобитися близько 52 млрд грн.

Якщо банки відмовляться збільшувати свої статутні капітали, буде задіяна нещодавно затверджена Кабміном процедура рекапіталізації банків. Схема наступна: Мінфін стає акціонером банку шляхом внесення до статутного капіталу державних облігацій (ОВДП). Нацбанк, у свою чергу, рефінансує банк під заставу ОВДП або зовсім викуповує державні папери. Потім цей же механізм планується задіяти для всіх вітчизняних банків. Відповідно до Меморандуму, Україна зобов'язується вирішити всі проблеми банків до 2010 р. Якщо банки будуть забезпечені капіталом на достатньому рівні, то вони залишаться в живих, в іншому випадку, МВФ наполягає на їх негайній ліквідації.

Дії на банківському ринку. Внаслідок дій, НБУ, ринок готівкової валюти виявився майже повністю паралізованим [1]. Наприкінці 2008 р. готівкова валюта остаточно «зникла» з кас обмінних пунктів і банківських відділень. Легально роздобути закордонну готівку для пересічного українця стало майже нереально. Перспектива подальшої девальвації гривні привела до того, що банки почали набивати свої валютні каси, але при цьому перестали продавати валюту, притримуючи її до кращих часів.

За офіційними даними НБУ, за 10 місяців 2008 року населення легально (за винятком чорного ринку) купило іноземної валюти більш ніж на \$ 31 млрд. Тобто в нормальних умовах щомісячна потреба українців у валюті складає в середньому близько \$ 3,1 млрд. При цьому слід зазначити, що попит коливається з місяця в місяць. Також цікаво, що майже в кожному місяці населення купує валюти більше, ніж здає. Зворотня тенденція в 2008 році мала місце тричі і була, скоріше, винятком. Таким чином, за 10 місяців 2008 р. населення здало валюту на суму, еквівалентну \$ 27,3 млрд. Дефіцит покривається за рахунок ввезення валюти з-за кордону вітчизняними банками.

Левову частку попиту в готівкову валюту — близько \$1 млрд на місяць — зазвичай пред'являють банківські позичальники, які взяли кредит у доларах, але не мають доходу у цій валюті. Крім того, її купують вкладники, які бажають розмістити свої заощадження в іноземній валюті, а також туристи, наймачі (орендарі) квартир, які розраховуються з орендодавцями валютою, і т. ін. У той же час здавали валюту громадяни, які одержують у ній свій дохід (зарплати «в конвертах»), «заробітчани», а в період курортного сезону — туристи. Треба зауважити, що спостерігається стійка тенденція зменшення обсягів здаваної валюти. Так, якщо в липні здали \$3,42 млрд, то в жовтні — трохи більше \$2 млрд. Це пояснюється просто: відчувши ревальваційні тенденції гривні влітку, населення прагнуло якомога швидше позбутися від валюти, зараз же, навпаки, резонно притримує її.

На 1 жовтня 2008 року в банківській системі було 126,7 млрд грн. вкладів населення в національній валюті. За жовтень з гривневих депозитів «пішли» 12,4 млрд грн. А це додатковий попит на валюту в розмірі \$2,3 млрд. Щоправда, як виявилось, велика частина даної ліквідності опинилася на споживчих ринках (купівля побутової техніки, автомобілів). Але ж у банках залишилися гривневі депозити ще майже на \$18 млрд, які тиснуть на курс. Взагалі, купити валюту про запас прагнуть усі без винятку. VIP-клієнтам (бізнесменам, політикам) активно допомагають банкіри. Ці ж клієнти зараз виводять свої капітали в офшори, а після стабілізації курсу ті будуть повертатися в країну у вигляді таких бажаних іноземних інвестицій [4; 6].

У результаті дисбалансу попиту та пропозиції утворився тотальний дефіцит іноземної валюти. Особливо хочеться відзначити незграбні дії НБУ в цих умовах. Замість того щоб організувати насичення ринку

готівковою валютою і встановити жорсткий контроль за валютно-обмінними операціями, Нацбанк вирішив вдатися до недалекогоглядних, популістських, адміністративних методів. Чого тільки коштує рішення обмежити курс продажу готівкової валюти офіційним курсом НБУ, який вже практично не відрізнявся від курсу міжбанку. Тоді НБУ для збереження рентабельності валютно-обмінного бізнесу банкірів дозволив виставляти ціну продажу готівкової валюти на 1,5 % більшу, ніж офіційний курс. Усе б нічого, та ось поведінка регулятора залишилося непередбачуваною: сьогодні спустить на міжбанку резервних півмільярда доларів, завтра — взагалі не вийде на ринок, щоб подивитися, куди цей ринок піде, післязавтра — придумав ще якийсь трюк типу валютних аукціонів. У результаті ось таких примітивних експериментів НБУ банкіри на час згорнули обмінні операції.

Деякі банки не розгубилися і, щоб перекрити можливі збитки, вирішили ввести комісійні за продаж валюти. До речі кажучи, зробили це незаконно, адже НБУ заборонив стягувати подібні побори ще телеграмною часів листопада 2004 р, яку ніхто не відміняв. Яким же було здивування, коли НБУ публічно благословив цю порочну практику своїх підопічних. Після заяви НБУ практично всі банки масово впровадили такий інструмент, що називається, з чистою совістю. У «конкурентному» середовищі комісійні росли з дня на день, досягаючи в окремих банках 12 % від суми. Виникає питання: якщо ви не проти комісійних, навіщо тоді було вводити «стелю» готівкового курсу? Левова частка угод з купівлі-продажу готівкової валюти з легкої руки НБУ пішла в тінь, перекочувавши з «обмінників» і банків на чорний ринок. Поки питання, де і як дістати долари, залишається надзвичайно актуальним. Відповідь на нього багато в чому залежить від того, до якої категорії належить потенційний покупець.

Звернімося до позичальників, які обслуговують валютні кредити. Як правило, банки-кредитори готові приймати в рахунок погашення гривню за курсом. Однак в умовах дефіциту доларів все може виявитися не так просто. З одного боку, банк начебто зацікавлений забезпечити свого боржника доларами для погашення кредиту, до того ж за максимально низьким курсом (тобто без комісійних), адже в іншому випадку він ризикує зіткнутися зі зростанням неповернень. З іншого — торгівля валютою є офіційним джерелом доходу банку, а також неофіційним джерелом наживи для співробітників банківських відділень. Припустимо, в касу здали (або підкріпили) \$1000. Ці гроші можна продати. Начальники багатьох відділень готові неофіційно приймати заявки від потенційних покупців (у тому числі вуличних мінял): як тільки хтось здає валюту, співробітник відділення передзвонює замовнику, і той купує її за вигідним курсом. Послуга платна — 2–5% від суми покладено у вигляді «відкату». Таким чином, у банківських клерків виникає величезна спокуса відмовити в продажу валюти позичальникові (навіть без отримання її на руки), запропонувавши йому дістати долари самостійно, наприклад, у мінял. Звичайно ж, такий начальник відділення ризикує отримати «по шапці» за погіршення якості кредитного портфеля. Але це буде через кілька місяців, а може, й зовсім «пронесе», тоді як заробіток на валюті можна отримати тут і зараз. Позичальникам, що зіштовхнулися з подібним беззаконням, рекомендується негайно скаржитися в центральний офіс або філію банку. В крайньому випадку, позичальник — фізична особа має право подати заявку на купівлю валюти для погашення кредиту на міжбанківському валютному ринку. Тоді доведеться сплатити 0,5 % збору до Пенсійного фонду плюс комісійні за купівлю валюти — до 1 %.

Якщо термін гривневого депозиту доходить кінця і вкладник виявляє бажання забрати гроші з банку, швидше за все, йому запропонують конвертувати гривню у валюту і залишити в банку на терміновому депозиті. Пропозиція приваблива. У принципі, банки під загрозою вилучення вкладу схильні йти на поступки. В умовах відтоку ресурсів фінустанови готові приймати гривню на доларові депозити під вигідні ставки по досить прийнятному курсу навіть у нових вкладників. Однак варто розуміти, що доведеться заморозити кошти, як мінімум, на 3–6 місяців. У ситуації нестабільності це пов'язано з певними ризиками. Наприклад, після закінчення терміну банк, пославшись на дефіцит валютної готівки, може запропонувати повернути гроші в гривні за заниженим курсом. У клієнтів, які мають валютний депозит з правом поповнення, є можливість поповнювати вклад у гривнях за курсом. Правда, в умовах паніки більшість банків на це не йдуть.

Якщо валюта потрібна для поїздки за кордон, то, з огляду на її дефіцит, мабуть, не варто витрачати час на пошуки готівки. Доцільніше скористатися міжнародною платіжною картою у гривні. У такому випадку можна розраховуватися за кордоном пластиком, більше того, зняти готівку (долари, євро) в тамтешніх банкоматах і привезти її на батьківщину. Єдиний мінус — це невизначеність щодо курсу конвертації. Його не можна визначити заздалегідь: довідатися, за яким курсом український банк списав гривню з карткового рахунку, можна лише постфактум. Можливі неприємні сюрпризи. Хоча навряд чи вийде дорожче, ніж у мінял. Вигідно розжитися твердою інвалютою (долар, євро) можна через менш ходові, але наявні в касах вітчизняних банків валюти. Наприклад, спробувати купити російські рублі або польські злоті і, виїхавши у відповідні країни, вже там обміняти їх на долари чи євро. Розрахунок показує, що в підсумку крос-курс вийде досить вигідним, тобто, в залежності від розміру партії та вартості поїздки, валюта може обійтися значно дешевше, ніж у мінял. Потенційним валютним туристам слід враховувати, що без письмового декларування через український кордон можна провозити максимум еквівалент EUR10 тис., тобто \$ 12–13 тис.

Якщо ж валюта необхідна, що називається, на виніс із банку, наприклад, для оплати орендованої квартири або ще чого-небудь, то можна, звичайно, об'їхати десятки обмінних пунктів і спробувати нашкрябати кілька сотень доларів. Якщо немає бажання і часу займатися цим, то нічого не залишається, як відправитися на чорний ринок. Як правило, міняли працюють біля ринків, торгових центрів, вокзалів. Там долар можна купити практично в необмежених кількостях, але по самому високому курсу. При цьому є ризик нарватися на

обман: можуть підсунути підроблені купюри або зовсім зникнути з грошима. До речі, останнім часом у населення з'явився ще один оригінальний спосіб торгівлі готівковою валютою. Тепер кожен бажаючий може вислати котирування на купівлю (продаж) готівкової валюти в режимі онлайн на деяких фінансових форумах.

Як видно з аналізу, твердження про хаотичність дій НБУ щодо виведення країни з кризи підтвердилося. При цьому слід зазначити і те, що більша частина хаотичності в його діях обумовлюється політичною кризою в Україні, і безперервно продовжується протягом 10 років. Накладення на цей процес світової фінансової та економічної кризи створило в країні загрози для її стабільного існування обставини. У зв'язку з чим у даний час НБУ має проводити роботу не з виведення країни з кризи, а зі створення сучасної економіки.

Масові вилучення депозитів. У жовтні 2008 р. сумарно з банків вилучені депозити на 21,5 млрд. грн. і приблизно на \$1,5 млрд. Тільки за неповний листопад із системи пішли 10,5 млрд грн. гривневих депозитів і \$ 0,5 млрд — валютних. У той же час, згідно з офіційними даними НБУ, за підсумками листопада 2008 р. портфель депозитів населення трохи збільшився — на \$ 197 млн (до \$ 14,1 млрд). Такий приріст — це мізер, якщо врахувати, що останнім часом вкладники активно конвертували свої гривневі депозити, термін яких минув, у валютні. Саме цей варіант є оптимальним для того, щоб хоч «віртуально» обзавестися валютою в умовах її тотального дефіциту. Конвертація заощаджень у валюту стала настільки масштабним явищем, що є чи не основним чинником ажіотажного попиту на «зелені».

За даними НБУ, у листопаді населення легально придбало готівкову валюту на \$3,4 млрд. Проте очікуваного помітного приросту внесків в інвалюті не відбулося. З цього випливає, що населення масово вилучає з банків не тільки знецінені гривневі заощадження, але і вклади у валюті, строк яких минув. Доводиться констатувати, що у банкірів є шанс утримати на деякий час вкладників за умови конвертації їх депозитів у валюту.

Незважаючи на ризики, супутні зберігання заощаджень під подушкою, а також надпривабливі процентні ставки по короткостроковим депозитам, банкіри змушені визнати: припливу нових депозитів не спостерігається. А щоб відновити депозитний портфель хоча б на докризовому рівні, потрібні роки. Банки півтора року збирали гроші, які пішли за півтора місяця. Ні в один банк не приходять ні одного свіжого депозиту.

Не краще йдуть справи і у юридичних осіб (компаній). Вони змушені використовувати всілякі (у тому числі і напівлегальні) схеми, щоб конвертувати наявну на рахунках гривню в готівкову валюту. Всі компанії конвертували як могли: лівими, «сірими», якими завгодно схемами. Очевидно, що в таких умовах говорити про скасування незаконного мораторію на дострокове вилучення депозитів не доводиться. Тим більше, що українська влада взяла на себе зобов'язання скасувати цей мораторій тільки після того, як відтік депозитів припиниться. Така норма міститься в Меморандумі України з МВФ.

Під час останньої банківської кризи (президентські вибори 2004 р.) відтік внесків населення тривав два місяці — листопад і грудень. У січні 2005 р., коли політична ситуація стабілізувалася, люди почали повертати вилучені вклади — відновився приплив ресурсів у банківський сектор. У нинішній ситуації настільки швидкої зміни настроїв не передбачається. За результатами останнього дослідження компанії GfK Ukraine, 70 % потенційних вкладників вважають, що зараз поганий або дуже поганий час (2008 р.), щоб довірити свої гроші банку.

Рівень дефолтів населення по іпотечі (2008–2009 рр.). За даними Української національної іпотечної асоціації (УНІА), на початок жовтня 2008 р. проблемна заборгованість населення за іпотечними кредитами склала 1,6 %, тобто 1,2 млрд грн. У той час як на початок року в цілому по системі цей показник не перевищував 1 %, у великих банків — 0,7 %. Банкіри визнають, що найближчим часом рівень дефолтів буде стрімко зростати. Зараз банки зупинили кредитування. Коли портфель не росте, кількість проблемних кредитів зростає в процентному співвідношенні автоматично. Але в нинішніх умовах на якість портфеля серйозно впливають негативні фактори (криза)

За даними УНІА, на 1 жовтня 2008 р. заборгованість населення за іпотечними кредитами перевищила 80,1 млрд грн. За версією Нацбанку, цей показник становить 60,4 млрд грн. Над позичальниками нависли два основні ризики — коливання валютного курсу та масове безробіття. Лівова частка іпотечної заборгованості населення номінована в інвалюті. У той же час, за версією НБУ, портфель гривневих іпотек не демонструє зростання, а частка валютної іпотеки на 1 жовтня складає 84,4 %. У 2006–2007 рр., на які припав бум іпотечного кредитування, в умовах міцної гривні (курс 5,05 грн./USD тримався практично три роки підряд) позичальники практично не замислювалися про курсові ризики. Тому віддавали перевагу доларовій іпотечі (під 12 %), а не гривневій (під 17 % річних) [4].

Додатковим аргументом служив той факт, що зарплата багатьом позичальникам хоч і виплачується в національній валюті, але прив'язується до долара. Виходить, начебто і ризиків ніяких немає. Для багатьох час розплати настав у середині жовтня 2008 р., коли курс готівкового долара перевищив 7 грн./USD, а от зарплату роботодавці продовжували нараховувати виходячи з курсу трохи більше 5,0 грн./USD. Таким чином, кредитне навантаження на бюджет позичальників відразу зросло більш ніж на 35 %. Постало питання фінансової міцності боржників.

Справа в тому, що для визначення платоспроможності позичальника при видачі кредиту використовується коефіцієнт РТІ (payment-to-income; з англ. — відношення щомісячного платежу по кредиту до чистого доходу позичальника). Зауважимо, що для розрахунку коефіцієнта використовується саме чистий дохід, тобто витрати на життя (харчування, одяг, оплату комунальних послуг та ін) віднімаються від сукупного

доходу. Вважається, що кредитне навантаження не повинне перевищувати 50 % цього показника. У нас настільки жорсткий стандарт витримується тільки до клієнтів банків, які отримують кредити за програмами Державної іпотечної установи (ДІУ).

У той же час банкіри зізнаються, що стандартом для вітчизняного ринку став РТІ, що дорівнює 70–75 % [1]. Але і це в кращому випадку. У гонитві за часткою ринку навіть традиційно консервативні банки з іноземним капіталом кредитували позичальника «впритул», тобто доходу ледь вистачало на життя і обслуговування кредиту. Внаслідок припинення зростання доходів і подорожчання долара такі позичальники не зможуть далі обслуговувати кредит, навіть якщо до мінімуму уріжуть витрати на життя. Основні питання, які обговорюють учасники ринку, звучать так: наскільки системною виявиться іпотечна криза, чи повториться американський сценарій?

Думки банкірів розділилися. Одні стверджують, що цього не станеться, і доводять, треба сказати, досить переконливі аргументи. Головний з них — у нас іпотека так і не стала масовою, кредити брали переважно позичальники з високими доходами, тому навіть істотне зростання кредитного навантаження не позначиться на їх здатності обслуговувати кредит. Дійсно, заборгованість населення по іпотечі не перевищує 10 % ВВП, тоді як у США — майже 90 %. На 1 жовтня іпотечні позики обслуговували менш 500 тис. українців, тобто близько 2 % працездатного населення. Банкіри обґрунтовують свої оптимістичні прогнози такими фактами.

По-перше, як відомо, банки рекламують іпотечні кредити на термін до 30 років. Позичальники перестраховуються і укладають договори на 20 років, однак фактично гасять позички в три рази швидше — за 6–8 років. Цей факт говорить про те, що реальні доходи позичальників в рази перевищують (принаймні, до цих пір перевищували) необхідний мінімум для обслуговування кредитів. У такому разі підвищення кредитного навантаження внаслідок зростання курсу долара може лише зменшити фактичну швидкість погашення іпотечного кредиту, але ніяк не поставити позичальника на межу дефолту.

По-друге, незважаючи на рекламу кредитів без першого внеску, лєвова частка позик все-таки видавалася з солідним авансовим внеском. Так, наприклад, в останні роки середній розмір одного кредиту на купівлю житла не перевищував 300 тис. грн., тобто \$ 60 тис. При цьому ціни на квартири, що купуються в кредит, набагато перевищують цю суму. Такий розклад пояснюється тим, що в більшості випадків мова йшла про іпотечні кредити на поліпшення житлових умов. Продавалася стара (маленька) квартира, найчастіше в регіоні. За виручені кошти плюс іпотечний кредит купувалося нове, більш якісне житло, наприклад, у столиці. Таким чином, покупка фінансувалася за рахунок кредиту тільки на 30–50 %, тому вартість застави майже вдвічі перевищує суму кредиту.

Так що банкіри запевняють, що складнощі з обслуговуванням іпотечного кредиту не будуть носити системного характеру. На підтвердження своїм прогнозами вони наводять такий приклад. Припустимо, середньостатистичний позичальник хоче взяти валютний кредит на \$ 60 тис. на 20 років і під 15 % річних. Щомісячний платіж по ньому складає \$ 790. Щоб отримати такий кредит (при РТІ = 75 %), сім'я повинна мати щомісячний дохід у розмірі не менше \$ 1600. Якщо кожен з подружжя заробляє хоча б по 5 тис. грн. на місяць, проблем з іпотекою не виникне, навіть якщо долар зміцниться до 7, 5грн./USD.

Водночас існує інша точка зору [6]. Якщо середньозважений курс гривні до долара в 2009 р. складе 7,4 грн./USD, то деякі банкіри переконані, що ринку загрожує масові дефолти. У середньому по ринку резерв фінансової міцності складає 30–40 %. Тобто в разі зростання долара до 7 грн./ USD (тобто на 44 % щодо нинішнього 4,86 грн. / USD) у більшості позичальників резерву вільних доходів практично не залишиться. Іпотечний портфель є досить вразливим. При курсі 6 грн. / USD, думаю, більшість позичальників спокійно зможуть обслуговувати борг, а от при 7 грн./ USD кількість дефолтів може досягти 40 %. Банкіри припускають, що в деяких випадках боржникові вигідніше взагалі відмовитися обслуговувати іпотечний кредит. При іпотечному кредитуванні часті випадки завищення вартості застави, коли реальний перший внесок позичальника становив усього лише 30–50 % від необхідного розміру. За такої схеми отримання кредиту при зростанні курсу та потенційному падінні вартості нерухомості позичальникові простіше буде відмовитися від повернення кредиту і віддати заставу банку. У зв'язку з цим банкіри резонно побоюються, що навіть продаж застав не дозволить їм перекрити можливі збитки від іпотеки. Ситуація непроста, адже були банки, які кредитували без першого внеску або з мінімальним внеском — 5–15 % від вартості нерухомості. У 90 % випадків є проблема якості оцінки застави.

Передбачаючи проблеми, банкіри вже в 2008 р. розробляли комплекс механізмів, спрямованих на недопущення масових дефолтів. Вони запевняли, що готові розглядати ситуацію з кожним позичальником в індивідуальному порядку, висловлювали готовність іти назустріч. Наша позиція — не допустити дефолту, ми зацікавлені, щоб клієнт продовжив обслуговувати кредити. При цьому банкіри особливо підкреслювали, що примусовий продаж застави — це крайній захід, оскільки ця процедура супроводжується колосальними витратами і втратою часу.

На перший погляд, якщо доходи позичальника впали або якщо кредитне навантаження внаслідок зростання курсу долара непомірно зросло, оптимальним виходом є продовження терміну кредиту ще на декілька років. Це дозволить штучно зменшити кредитне навантаження, але в той же час підсумкова переплата по кредиту збільшиться. Однак банкіри вбачають декілька перешкод реалізації такого сценарію.

По-перше, НБУ своєю постановою № 319 від 11.10.08 р. суттєво ускладнив процес продовження терміну кредитування. По-друге, збільшуючи цей термін, банк нарощує «гепа», з якими Нацбанк також активізував боротьбу. Продовження є нормальним виходом для 15-річної іпотеки, але з 30-річною може й не

спрацювати. 1–2 роки нічого не змінять. Що ж, тепер продовжувати кредити до 45 років? По-третє, в умовах цінової невизначеності на ринку нерухомості правильність подібного методу зовсім не очевидна. Адже ціни на квартири можуть різко знизитися, тому може виявитися, що вигідніше реалізувати заставу зараз і закрити проблемний кредит.

Для позичальників, що випробовують тимчасові фінансові труднощі, наприклад, внаслідок втрати роботи, доцільно надати кредитні канікули. Тобто позичальники повинні будуть платити тільки відсотки за користування кредитом, а на сплату кредиту їм буде надана відстрочка на термін до року.

Ще одним варіантом може бути зміна графіка погашення іпотечного кредиту на анuitетний. Більшість позичальників обслуговують іпотечний кредит за стандартним графіком, тобто кредит гасять рівними частинами протягом всього терміну, а відсотки нараховуються на залишок заборгованості. Таким чином, у міру зменшення заборгованості зменшується і загальний платіж по кредиту. Припустимо, поточна заборгованість позичальника за іпотекою складає \$ 50 тис., до кінця терміну договору — 15 років. У такому випадку щомісячний платіж у найближчі місяці складе близько \$ 900. Якщо ж позичальник перейде на погашення кредиту плюс відсотків рівними частинами (анuitет), то до закінчення договору потрібно буде платити \$ 700. Природно, підсумкова переплата по кредиту з цієї причини зросте майже на \$ 20 тис.

З огляду на практично неминучу перспективу подальшої девальвації гривні, є сенс вивчити можливість рефінансування валютного кредиту гривневими. Щоб зрозуміти доцільність цього кроку, повернемося до розглянутого прикладу. Припустимо, найближчим часом курс зросте до 7,5 грн. / USD. Розрахунок показує, що перекредитування у гривні за курсом 5,87 грн. / USD буде економічно доцільним, якщо процентна ставка по кредиту в гривні складе менше 20 % річних. У той же час, процентні ставки по іпотеці в національній валюті становлять 20–26 % річних. До того ж гривневого ресурсу на ринку практично немає [2].

Щоправда, теоретично існує ще один варіант — кредит за програмою ДНУ. Зараз установа рефінансує комбанки під 13,5 % річних, при цьому ресурс отримують тільки ті банки, які встановлюють маржу не більше 1,5 %. Тобто на виході ставка для кінцевого позичальника виходить трохи більше 15 % річних у гривні. Поки що ДНУ не може похвалитися великою кількістю ресурсів, та й вимоги до позичальників досить високі. Проте в ситуації, що склалася найвигідніший варіант — заміна валютного кредиту під 15 % річних на гривневий під таку ж ставку. Провернувши таку угоду, позичальник позбавиться від валютного ризику, стабілізує кредитне навантаження на сімейний бюджет. А у випадку падіння курсу гривні до 7,5 фн./USD, заощадить понад 1,1 тис. грн. щомісяця.

Зберігання та збереження заощаджень (2009 р.). Глибока криза банківського сектора стала проблемою не тільки для самих банкірів, а й для кожного українця. Кредиторам двох фінустанов — «Надра» та «Київ» — забрати свої внески в найближчі півроку вже не вдасться. Вони в 2009 р. доповнили список проблемних банків, у яких НБУ ввів мораторій на зняття грошей. Схожа ситуація назріває ще в цілому ряді фінустанов. І хоча чиновники запевняють, що ситуація не критична, надій на оздоровлення банківської системи мало. У в 7 українських банках Нацбанк ввів тимчасові адміністрації: «Промінвестбанк», «Національний кредит», «Укрпромбанк», «Причорномор'я», «Київ», «Надра» та «Одеса-Банк». А призначення тимчасової адміністрації, як показує практика, ще жодного разу не давала бажаних результатів. Більше того, поки нові керуючі будуть шукати можливості для реанімації «тяжкохворих», багато операцій проводиться не будуть, а отже, надходження нових фінансів не передбачається, що не обіцяє виходу з числа банкрутів ні для них, чи для вкладників. Тому дані фінустанови можна викреслювати зі списку гравців.

І, мабуть, це тільки початок. За прогнозами фахівців, після кризи з 184 нині існуючих банків залишаться на плаву не більше 100. Як завжди, під найбільшим ударом — найменші, тобто, нестійкі, без серйозного капіталу, які без потужної підтримки ззовні навряд чи зможуть утримати позиції в боротьбі за виживання.

Примітно, що подібна ситуація в 2008 році навіть не передбачалася. До жовтня 2008 р. майже всі українські фінустанови показували зростання: у 2008-му їх прибуток, за офіційними даними, склав 1 млрд. грн (за неофіційними — зростання склало 100–150 %). Відбувалося це, в основному, завдяки валютних операцій. Але, з іншого боку, поки одна частина населення запасаються валютою, іншу подібна нестабільність взагалі вибила з колії. Як результат — масові несплати за кредитами. Заборгованість позичальників тільки одного банку «Надра» по сплаті відсотків перевищує 1 млрд. грн. Тобто, поки одні думають, як розплатуватися з боргами, інші — як забрати вкладення, перед банками встала куди важче завдання: зберегти позиції і не втратити ні тих, ні інших.

Можливо, саме тому в 2009 році для вирішення труднощів, що виникли, розробляється, в основному, два напрямки, що зводяться до активізації діяльності колекторських контор і заманювання усіма можливими способами нових інвесторів. Хоча, і те, й інше поки що виходить не дуже. Коштів на погашення кредитів у населення не вистачає, немає їх і в банків, щоб погашати власні запозичення. До спроб знаходження взаємовигідних виходів з глухого кута як для боржника, так і для фінустанови (таких, як реструктуризація, кредитні канікули, списання частини штрафних санкцій), банки вдаються не часто. Адже боржники для них — чи не єдиний спосіб вирішити гостру нестачу коштів. Дивлячись на все це, нові інвестори нести свої кровні в фінустанови не поспішають, воліючи дідівський метод заощаджень у панчосі. Тільки за січень 2009 року вкладники забрали з банків більше 2 млрд. грн. і більше 40 млн. дол. [6].

Питання, схоже, в недовірі тієї невеликої частини населення, у якої все ще залишилися якісь фінанси, і не тільки до банків, а й до держави в цілому. І якщо раніше вагомою причиною віддати свої заощадження на певний строк, що обіцяв, до того ж, доходи за відсотками, була участь банку в програмі гарантування вкладів, то тепер, це мало кого влаштовує. Тим більше, що Фонд страхування вкладів, навіть при збільшенні

його до 5 млрд., як обіцяв глава Ради НБУ Петро Порошенко, може допомогти хіба що такій кількості інвесторів, як у банку середнього масштабу. Коштів на інших потерпілих просто не вистачить. Та й для того, щоб отримати компенсацію, необхідно витримати тривалу процедуру визнання фінустанови банкрутом, дії тимчасової адміністрації і, коли це не врятує, продажу активів і виплати заборгованостей вкладникам. При цьому подати до Фонду списки вкладників може тільки ліквідаційна комісія. Там їх близько місяця будуть перевіряти, а лише потім почнуть виплачувати гроші — у порядку черги.

Ось тільки шанси, що за цей час (а процес може затягнутися і на рік) інфляція не з'їсть і накопичення, та відсотки, невеликий. Більш того, відсотки нараховуються до останнього дня офіційного терміну вкладу. Надалі, навіть якщо кошти «зависли» в банку, відсоток не нараховується. Неустойка за затримку виплати, навіть якщо це викликано введенням тимчасової адміністрації, не нараховується — саме той випадок, коли час грає проти вкладників.

Дуже прикро, що домогтися справедливості практично нереально. І хоча суд може винести рішення на користь вкладника, виконати його не вдасться до закінчення роботи тимчасової комісії. Так що, гарантії держави досить ненадійні.

Виходить, що громадянам необхідно просто змиритися з даною ситуацією. Що ж до нових вкладників, то їх заманити тепер буде набагато складніше. Але банкам залучити кошти просто життєво необхідно. Останній час їх дії були спрямовані на те, щоб з мінімальними втратами зберегти досягнуті результати. У цій ситуації основним завданням фінансових менеджерів є переконати потенційних клієнтів, що раціональніше зберегти свої гроші не вдома, де їх (не дай боже) може викрасти зловмисник, а на банківському рахунку. Звідси — виверти з обіцянкою високих відсотків, різні акції і бонуси. Хоча фахівці радять не кидатися на подібні трюки, адже в умовах явного фінансового голоду фінустанова навряд чи зможе дозволити настільки необдумані витрати.

Однак, якщо у виборі між надійністю і вигодою друге взяло гору, рекомендується віддавати перевагу короткостроковим вкладам, нехай під менший відсоток, але в більш надійному банку. Хоча знайти такий непросто. І, вже тим більше, якщо довіряти рейтинговій панорамі, то не можна не враховувати, скажімо, що, за даними міжнародного агентства Fitch, Україні і далі загрожує поглиблення валютної і банківської кризи. Саме тому воно знизило рейтинг країни в цілому. Що ж до «місцевих» прогнозів, то й вони досить несприятливі. Хоча зараз замість рейтингів популярності у ходу так звані чорні списки.

В країні, де вкладники не довіряють Нацбанку, говорити про довіру в тій чи іншій мірі залежних від нього фінустанов, просто не доводиться. Так що, заклик незабутнього Остапа зберегти гроші у банку для українців, схоже, з кожним днем набуває все більш утилітарну форму.

Виникає питання: «Чому антикризові заходи, розроблені вітчизняною владою для отримання кредиту МВФ, діаметрально протилежні тим, на які йдуть уряди розвинених країн? «Наприкінці 2008 р. уряд намагався продати через парламент антикризовий пакет причому в різноманітних варіантах. 31 жовтня 2008 р. Верховна Рада затвердила першочергові антикризові заходи. Відзначимо, що поки уряд меморандум з МВФ не оприлюднює. Але стандартний пакет вимог МВФ до країни-боржника такий: ввести режим гнучкого валютного курсу; переорієнтувати монетарну політику на режим інфляційного таргетування; забути про збільшення мінімальної зарплати до рівня прожиткового мінімуму, переглянути умови індексації соціальних виплат; не підвищувати пенсії, стипендії і зарплати працівникам бюджетної сфери; зрівняти ціни на газ внутрішнього видобутку з імпортним; підвищити тарифи в сфері ЖКГ etc. Крім того, приватизувати підприємства державного сектору, розпочати продаж земель сільськогосподарського призначення.

Одне із зобов'язань, які бере на себе Україна, — введення політики інфляційного таргетування. Це означає, що центральний банк намічає бажаний показник інфляції (у нашому випадку він запланований на рівні 17 % у 2009 р.): якщо на практиці інфляція його перевищує, банк піднімає кредитні ставки, а коли інфляція недостатньо висока — опускає їх. Таким чином, нам (а також Угорщині та Ісландії, що вишикувались у чергу за МВФівським кредитом) пропонується боротися з інфляцією за допомогою підвищення кредитної ставки.

Однак, саме ця політика, яка діяла в Ісландії ще до кризи банківської системи, і призвела до її обвалу. Прагнучи зменшити рівень інфляції, ісландський регулятор підвищував кредитну ставку, іноді виштовхуючи її вище 15 %. Це призвело до великого притоку іноземної валюти, внаслідок цього обмінний курс різко збільшувався, а ісландці вважали себе багатими.

Щоб переконатися в користі чи шкоді підвищення кредитної ставки, варто озирнутися на заходи, що вживаються урядами інших країн.

Крім Угорщини, Ісландії та України, на підвищення ставки (на 0,5 в. п.) пішла тільки Данія. А от Федеральний резерв США знизив кредитну ставку спочатку до 1,5 %, а потім і до 1 % — таким чином у Вашингтоні прагнуть запобігти рецесії. У Японії основна кредитна ставка зменшена з 0,5 % до 0,3 %, у Великобританії — до 4,5 %.

Необхідно пам'ятати, що, гасячи інфляцію таким чином, Україна позбавляє власне виробництво можливості розвиватися, на словах декларуючи необхідність заміщення експорту продукцією вітчизняних виробників. А в США, наприклад, не тільки створюються умови для кредитування бізнесу, а й робляться спроби стимулювати внутрішній попит (який і без того становить 40 % світового).

Інший приклад вдалого розпорядження кредитними ставками — Євросоюз, де як раз обговорюється надання автовиробникам позик за зниженими ставками для виробництва більш екологічних автомобілів. У світлі економічної кризи і чуток про виділення пільгових кредитів американським конкурентам вважається

розумним виділити європейського автопрому EUR40 млрд. Тим часом український автопром збираються захищати за допомогою збільшення мита на імпорт. Крім того, держава планує підвищити податки, у той час як логічніше знижувати їх (як, наприклад, в Японії).

Дивно виглядають спроби гарантувати повернення банкам кредитів: у нас ще не додумалися, як в Росії, вводити кримінальну відповідальність для боржників, але хочуть дозволити приватним структурам вибивати борги. Саме так можна витлумачити спрощення досудового врегулювання суперечок, пов'язаних зі стягненням застави у разі невиконання позичальниками взятих зобов'язань, про що йдеться в президентському Указі № 965 від 25.10.08 р.

Експерти відзначають, що, незважаючи на всю риторику «вільного ринку», МВФ нерідко проштовхує цілком державницькі рішення: так, наполягаючи на припиненні продовольчих субсидій в Індонезії в 1998 р., Фонд дав уряду десятки мільярдів доларів на порятунок індонезійських фінансистів, щоб ті, у свою чергу, розплатилися з європейськими та американськими кредиторами. Самому МВФ борг віддавати повинна була вже держава. Не можна виключити, що аналогічна схема буде застосована і в нашому випадку.

Тим часом, всупереч рекомендаціям МВФ, безліч держав не просто гарантували внески, але і частково націоналізували фінансову систему: відповідні рішення прийняли європейські та латиноамериканські уряди. Так, Фінляндія оголосила про припинення політики приватизації і намір викупити активи місцевих підприємств; за допомогою інвестиційного механізму державі будуть передані міноритарні пакети на \$ 7,1 млрд.

У той час, як інші країни використовують кон'юнктуру для скупки і розвитку господарчих об'єктів, Україна ці самі об'єкти намірилася остаточно розпродати. В Указі Президента, що, по суті, виконує вимоги МВФ, містяться вказівки про затвердження списку підприємств на приватизацію в 2009 р., коли вони будуть коштувати копійки. Крім того, державні діячі (теж за порадою МВФ) вирішили саме зараз потурбуватися відкриттям ринку землі, коли цю землю можна буде скупити у селян за мінімальними цінами і в максимально непрозорих умовах. Саме за допомогою інвестицій, у першу чергу державних (приватних просто немає), більшість країн збирається пережити кризу. Прикладом тут є політика урядів США та Німеччини під час «Великої депресії» 1929–1932 рр., які розгорнули масштабні проекти. Їх реалізація приносить користь і понині, зокрема автолюбителям, і надихає сучасні уряди. Так, Мексика виділила \$ 4,4 млрд на інфраструктурні та енергетичні проекти.

Україні, здавалося б, не потрібно нічого спеціально придумувати: царина докладання зусиль визначена зобов'язаннями, взятими в рамках підготовки до Чемпіонату Європи з футболу. Але, 80 % об'єктів, які зараз повинні розвиватися і активно будуватися, застигли.

Девальвація гривні, заявлена як інструмент підтримки експортерів, безсумнівно, дуже боляче позначиться на стані громадян, підштовхнувши їх ще ближче до соціального вибуху. Є навіть гіпотеза, що соціальні заворушення (регулярно виникають внаслідок політики МВФ) теж входять до «програми» цієї організації: дестабілізація дозволяє знецінити підприємства, які зарубіжний капітал може скупити дешево. Це, звичайно, нагадує «теорію змови», але пропозиції МВФ наводять на певні роздуми.

Принаймні, до однієї поради МВФ слід було дослухатися: скоротити витрати на держапарат. Але цього, судячи з усього, чекати не слід: так, фінансування Секретаріату Президента тільки розширюється і в 2009 році обійдеться нам у 156 млн грн. А за інформацією «Вісника державних закупівель», до кінця року за рахунок платників податків будуть придбані кілька десятків елітних автомобілів.

Непопулярні антикризові заходи та отримання кредиту МВФ обговорюються також у Пакистані, що перебуває у схожому становищі. Протягом останніх років пакистанська економіка стабільно зростала завдяки коштам, що надходять із Заходу з політичних причин. Але зростання відбувалося в основному у сфері послуг, особливо в споживчому кредитуванні, тоді як промисловість і сільське господарство не розвивалися. Уряд, як і в нас, «прогавив» початкову стадію кризи, будучи зайнятим політичними дебатами. Тепер же Пакистан опинився в ізоляції: найбільші партнери відмовляють йому у фінансовій допомозі. Не дивлячись на все небажання, Ісламабад змушений звертатися до фонду, що виставить йому свої жорсткі вимоги. Україна, на думку багатьох вітчизняних експертів, не має такої гострої необхідності в кредиті МВФ, тим більше з неабиякою 4 % ставкою. Але, схоже, майбутнє у нас з Пакистаном однаково «веселе».

В українській банківській системі залишився останній шанс — рекапіталізація найбільших банків (держава дає банку гроші і за це стає його акціонером). Такий висновок напрошується після заяв керівництва країни і самих банкірів.

У квітні 2009 року Уряд затвердив список із 7 банків, які протягом місяця будуть рекапіталізовані за рахунок держбюджету. Мова йде про викуп урядом контрольних пакетів акцій таких банків. Натомість Кабмін зажадав 75 % акцій фінустанов і введення в них на рік тимчасових адміністрацій.

Збільшення капіталу банків дозволить їм відновити свою платоспроможність, стверджують банкіри та чиновники. Однак Кабмін має в своєму розпорядженні досить обмежені ресурси: у бюджеті на ці цілі передбачено лише 44 млрд. грн (близько 2–3% ВВП). При тому, що заявки на рекапіталізацію подали в Нацбанк 26 банків різної величини.

У цих умовах і НБУ, і Кабміну довелося видавати спільну постанову, що визначило вимоги (критерії) до банків, які можуть претендувати на збільшення капіталу за рахунок держави. На думку НБУ, таким вигодам, за випадковим збігом, відповідали всі 26 банків, які подали заявки в НБУ.

З точки зору українського законодавства, схема, за якою держава буде викупувати контрольні пакети банків, виглядає як створення спільного підприємства. Але, по факту, рекапіталізація є частковою на-

ціоналізацією. Націоналізація і часткове державна участь використовуються провідними країнами для боротьби з / кризою з минулої осені. На збільшення капіталів приватних банків і компаній у світі було витрачено \$1,4 трлн. Тільки уряд США виділив на рекапіталізацію \$714 млрд. і купив активи на \$663 млрд. У березні Кабмін пригрозив, що підприємства, які затримують зарплату і звільняють велику кількість співробітників, також будуть націоналізовані. Націоналізація — найбільш ефективний спосіб боротьби з кризою за капіталізму. Однак справжня боротьба сьогодні розгортається навколо питання про те, в чий інтерес і за чий рахунок буде відбуватися націоналізація.

На думку експертів, входження держави у капітал банків повністю відповідає інтересам їхніх власників. Під час економічного буму вони вважали за краще отримувати прибуток без участі держави. Зараз, коли у банків маса боргів, їх акціонери намагаються перекласти тягар проблем на бюджет і платників податків.

Чиновники поки мовчать про те, чи зможуть вкладники банків, у капітал яких увійде держава, отримати свої гроші. Адже процедура рекапіталізації передбачає введення в банк тимчасової адміністрації НБУ, яка негайно вводить мораторій на задоволення вимог кредиторів і зняття депозитів для вкладників терміном на півроку. Говорячи простіше, нинішній сценарій означає, що українцям, які довірили банкам свої кошти, доведеться почекати.

Нові жорсткі критерії до банків, які претендують на рекапіталізацію викликали обурення в банківському суспільстві, тому що суперечать прийнятій раніше постанові Кабміну. Згідно з нею, для рекапіталізації досить куратора НБУ (а не введення тимчасової адміністрації — вводяться у проблемних банках), а уряд отримує не менше 50 % акцій банку або самостійно, або разом з інвестором.

Побоювання втратити контроль над банком при введенні в нього тимчасової адміністрації та позбавлення 75 % акцій, які відійдуть державі, відлякує власників інших банків від співпраці з Кабміном. Пов'язано це з тим, що банкіри сумніваються в ефективності діяльності тимчасових адміністрацій. Про це вони повідомили в ході круглого столу, що пройшов у столиці. Тимчасова адміністрація — це похоронна команда. Вони ситуацію не виправлять. Крім того, деякі банкіри побачили в зміні критеріїв рекапіталізації політичні мотиви. Аргумент простий: мовляв, гроші потрібні були у всі часи будь-яким політсилам, а за кожним банком найчастіше стоїть та чи інша з них. Банкіри впевнені, якщо Кабмін повернеться до попередньої схеми рекапіталізації, то державі доведеться викуповувати більше банків, що, на їх думку, тільки оздоровить банківську систему в цілому.

Банкіри вважають, що чим раніше відбудеться рекапіталізація, тим краще. І застерігають, що затягування питання приведе до збільшення необхідних вкладень держави. Коли банк проходив стрес-тестування, сума, необхідна для збільшення капіталу, була в 3—4 рази менше, ніж зараз. І вона продовжує збільшуватися. Ніхто не міг очікувати, що відтік коштів з банків буде таким масштабним і що повернення кредитів стануть проблематичними у 2008—2009 рр..

На думку банкірів, ситуація в банківській сфері вимагає швидких і ефективних рішень. У свою чергу, виконавчий директор Міжнародного фонду Блейзера Олег Устенко вважає, що напередодні рекапіталізації власники банків можуть вивести непогані активи в інші компанії, а весь неліквід залишити державі.

Однак головна інтрига рекапіталізації не там, де її шукають. Питання не стільки в тому, коли і в які банки увійде держава, скільки в тому, як і в чий інтерес уряд стане ними управляти. Зараз Кабмін визначився тільки з тим, що контролювати використання коштів, які надійдуть з держбюджету на збільшення капіталу, буде чиновник, спрямований з уряду в банк. При цьому в Мінфіні визнають, що механізм контролю над банками з боку уряду ще потребує доопрацювання. Адже не секрет, що українські чиновники не так уже й рідко діють всупереч державним інтересам.

Експерти стверджують, що на рекапіталізації держава зможе заробити, продавши куплені акції після закінчення кризи, коли банківський бізнес знову стане прибутковим. Але поки що мова йде скоріше про збитки. До того ж, немає ніяких гарантій, що в майбутньому, коли банки знову почнуть отримувати прибуток, приватні акціонери не витіснять держави з банків. У зв'язку з цим, експерти звертають увагу на те, що багато діючих банків, у тому числі, і ті, що подали заявки на рекапіталізацію, в минулому мали в числі своїх засновників та акціонерів держструктури. Проте з часом державні пакети акцій розмивалися і зменшувалися до тих пір, поки їх роль не звелася до мінімуму. Якщо держава корумпована, то завжди є можливість домовитися групі осіб і розмити пакет держави. А це означає, що в майбутньому держава може втратити контроль над банками, на підтримку яких сьогодні витрачаються десятки мільярдів.

При тому, що за рекапіталізацію банків українському суспільству, за оцінками експертів, доведеться платити як мінімум подвійну ціну. По-перше, через зростання держборгу збільшується такий хворобливий показник, як борговий тягар для майбутніх поколінь. Хоча, як визначають суть банківської індустрії ідеологи західної моделі економіки, перетворювати людей на рабів боргу — це і є головне завдання банків. Адже тоді людьми можна маніпулювати, домагаючись від них покори.

По-друге, збільшення кількості гривень в обігу при фактичному паралічі інвестиційно-кредитних процесів і падіння економіки веде до практично неминучого зниження купівельної спроможності вітчизняних грошей. Або, іншими словами, до розкручування інфляції. Рятувати тільки найбільші банки (таких на 1 січня в країні 18) — це вимога МВФ, що надав Україні другий транш кредиту в обсязі \$ 2,8 млрд. з умовою, що до середини року Кабмін перегляне держбюджет (уже відомо, що половина цих коштів піде на латання бюджетних дірок, а не на оздоровлення економіки).

При цьому МВФ вимагає скасувати до кінця 2009 р. заборону на дострокове вилучення депозитів у всіх банках. Така умова міститься у додатках до Меморандуму про економічну і фінансову політику, узгоджено-

му під час перебування місії МВФ на Україні. Хоча НБУ стверджує, що ніколи не забороняв достроково розривати договори банківських депозитів. Тим самим, Центробанк автоматично переклав усю відповідальність за неповернення депозитів і порушення прав вкладників на банки. Однак що насторожує в МВФ — недавній невтішний прогноз для банківського сектора України. При тому, що президент і прем'єр вже побачили тут позитивні тенденції. Це, зокрема, стосується зростання довіри українців до банків, що виражається в скороченні відтоку депозитів і притоку нових вкладів від населення у банки.

Але в експертів із МВФ і Мінфіну США інший погляд на ситуацію, іноземні експерти рекомендують Нацбанку посилити підготовку тимчасових адміністраторів. Необхідність у цьому, на їхню думку, викликана тим, що кількість проблемних банків у нашій країні може збільшитися в кілька разів. За прогнозами представників МВФ і Мінфіну США, близько 50 українських банків можуть потрапити під введення тимчасової адміністрації.

До честі вітчизняних експертів, вони також не мовчать. І попереджають, що найближчим часом нашу банківську систему може накрити друга хвиля кризи, цього разу проблеми у банків виникнуть через неповернення кредитів позичальниками. Поки всі проблеми банківської системи пов'язані з різким знеціненням гривні, припиненням рефінансування наших банків за рахунок іноземних кредитів і втечею вкладників з кредитних організацій. Тепер на черзі криза повернень.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що стабільність банківської системи має забезпечуватися заходами внутрішнього та зовнішнього контролю щодо діяльності всієї системи. В умовах фінансової кризи саме зовнішній контроль держави, порядок та умови якого чітко визначені у правовому полі, відіграє ключову роль щодо забезпечення діяльності не тільки самої банківської системи, а й макроекономічної стабільності України, мінімізації можливих збитків для економіки та фінансової системи України від фінансової кризи. Для визначення поточної і перспективної платоспроможності та життєздатності банківської системи України в умовах кризи було прийнято декілька нормативно-правових актів. Зокрема заходи щодо діагностичного обстеження банків передбачено Законом України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 31.10.2008 р. № 639-УІ (далі — ЗУ № 639-VI), постановою Правління Національного банку України «Про здійснення діагностичного обстеження банків» від 21.11.2008 р. № 389. Крім того, постановою Правління Національного банку України від 01.12.2008 р. № 405 затверджено Спеціальний порядок здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків, спрямований на спрощення процедури та скорочення термінів внесення змін до статутів банків щодо збільшення рівня статутного капіталу для забезпечення невідкладної капіталізації банків.

Аналіз ЗУ № 639-VI дозволяє віднести до першочергових заходів щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи такі: 1) створення Стабілізаційного фонду, кошти якого будуть використовуватися на надання кредитів, у т. ч. довгострокових інфраструктурних, інвестиційних та інноваційних проектів загальнодержавного значення; здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення; надання фінансової допомоги банкам (у тому числі з метою збільшення статутних капіталів), поповнення статутних капіталів державних банків та Державної іпотечної установи; викуп державою іпотечних кредитів тощо; 2) капіталізація банків. Важливою запорукою ефективності правового механізму капіталізації банків є встановлений ЗУ № 639-VI спеціальний порядок здійснення відповідних заходів, який визначається НБУ.

Крім того, відповідно до ЗУ № 639-VI було прийнято дві постанови Кабінету Міністрів України, що конкретизують правові умови здійснення зазначених заходів: «Про затвердження Порядку участі держави у капіталізації банків» від 04.11.2008 р. № 960 та «Питання використання коштів Стабілізаційного фонду» від 04.11.2008 р. № 961. За інформацією, оприлюдненою на урядовому Інтернет-порталі, Кабінет Міністрів України збільшив наповнення Стабілізаційного фонду в 2010 р. на 7 млрд грн, і він складатиме 27 млрд грн; кошти фонду будуть спрямовані на реальний сектор економіки [12].

Застосовуючи механізми рекапіталізації банків, держава взяла під свій контроль три комерційні банки: «Родовід Банк», «Укргазбанк» та банк «Київ» [13]. З метою регулювання банківських операцій, що здійснюються такими банками, було прийнято постанову КМУ «Про закупівлю державними банками та банками, у капіталізації яких взяла участь держава, послуг, безпосередньо пов'язаних з банківськими операціями» від 05.11.2008 р. № 966. Крім того, постановою КМУ «Про збільшення статутного капіталу відкритих акціонерних товариств «Державний експортно-імпорتنний банк України» та «Державний ощадний банк України» від 26.11.2008 р. № 1031 було збільшено розмір статутного капіталу вказаних товариств майже на мільярд гривень кожного.

Розпорядження КМУ «Про внесення змін до Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю та затвердження плану заходів щодо її реалізації на період до 2017 року» від 22.10.2008 р. № 1347-р вказану Концепцію викладено у новій редакції. Зокрема концепція передбачає вирішення питань організації та функціонування державного внутрішнього фінансового контролю в системі органів державного і комунального сектору шляхом визначення понятійної бази державного внутрішнього фінансового контролю, проведення аналізу системи державного внутрішнього фінансового контролю, визначенням основних завдань з реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, а також визначенням стратегічних напрямів та основних етапів розвитку державного внутрішнього фінансового контролю.

У постанові Правління Національного банку України «Про окремі питання діяльності банків» від 04.12.2008 р. № 413 зазначається, що ужиті НБУ заходи щодо упередження кризових явищ у банківській

системі сприяли зменшенню темпів щоденного відпливу коштів з банків і забезпечили платоспроможність та своєчасність розрахунків банківської системи в цілому. Проте відплив коштів з банківської системи продовжується і з початку листопада кошти фізичних осіб у національній валюті скоротилися майже на 5 % (у жовтні — 10 %), кошти суб'єктів господарювання в національній валюті зменшилися на 4,6 % (у жовтні — 7,8 %). Залишаються значними невідповідності між активними та пасивними операціями банків за строкami погашення. Окремі банки мають проблеми зі своєчасним здійсненням платежів.

Правову політику держави в банківській сфері в умовах фінансової і кризи важко переоцінити, оскільки можна стверджувати, що ефективність використання тих чи інших правових механізмів оздоровлення фінансового клімату банківських установ позначається на реальному секторі економіки, рівні життя пересічних українців. Так, ЗУ № 639-VI передбачає встановлення спеціального режиму оподаткування діяльності у сфері сільського і лісового господарства та рибальства (з внесенням змін до відповідних законів України), а Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» від 25.12.2008 р. № 800-VI — фінансування антикризових заходів у будівництві житла (в т. ч. коштами Стабілізаційного фонду), пільгове кредитування суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють будівництво; фінансування НБУ та/або Державною іпотечною установою операцій комерційних банків у частині надання громадянам іпотечних кредитів на завершення будівництва житла тощо. Це далеко не повний перелік державних цільових програм, у фінансуванні (в т. ч. пільговому) яких сьогодні беруть участь банківські установи.

Заходи зовнішнього контролю банківської системи поєднуються з заходами внутрішнього контролю, до яких можна віднести регуляторні механізми управління ризиками (ст. 44 Закону України «Про банки і банківську діяльність» (далі — Закон), внутрішній аудит (ст. 45 Закону), банківський нагляд (ст. 67 Закону) та запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом (ст. 63 Закону).

Фінансовий інструмент управління ризиками передбачає створення банком постійно діючого підрозділу з питань аналізу та управління ризиками, що має відповідати за встановлення лімітів щодо окремих операцій, лімітів ризиків контрагентів, країн-контрагентів, структури балансу відповідно до рішень правління (ради директорів) з питань політики щодо ризикованості та прибутковості діяльності банку. В умовах фінансової кризи роль централізованого державного впливу, спрямованого на забезпечення стабільного функціонування банківської системи, важко переоцінити. Важливу роль у цьому процесі відіграє створення надійної системи регуляторних заходів, спрямованих на мінімізацію кредитних ризиків.

Дослідження кредитних ризиків, проведене В. Грошевою, свідчить, що в пострадянській період становлення та формування вітчизняної банківської системи характеризується івисоким рівнем кредитних ризиків у діяльності вітчизняних банківських установ. Правове регулювання кредитної діяльності банків, що здійснюється НБУ, передбачає, здебільшого, фінансування втрат за кредитними операціями із внутрішньобанківських резервів і чітке дотримання нормативів, установлених НБУ. НБУ відреагував на кризові явища запровадженням обмежень щодо здійснення комерційними банками операцій з найбільшим ступенем кредитного ризику. Припинення іпотечного кредитування болюче позначилося на реальному секторі економіки, насамперед будівництві, скоротився попит на продукцію і в інших галузях вітчизняної промисловості.

Не можна не погодитися, що використання лише адміністративно-правових методів стабілізації економіки є недостатнім, оскільки сучасна світова надшвидкісна інформаційна економіка базується на інших принципах. Тому, зважаючи на кризову ситуацію з поверненням кредитів в Україні та підвищення ступеня їх ризикованості, актуальним стало створення єдиної державної інформаційної бази — Державного реєстру кредитних історій, що охоплює усіх клієнтів банківських та інших фінансових установ на території всієї країни [14].

Не менш важливим засобом внутрішнього контролю банківської діяльності є служба внутрішнього аудиту — орган оперативного контролю спостережної ради банку, що має право на ознайомлення з усією документацією банку та нагляд за діяльністю будь-якого його підрозділу. Ця служба уповноважена вимагати письмові пояснення від окремих посадових осіб банку щодо виявлених недоліків у роботі.

В умовах фінансової кризи ефективним інструментом гарантування стабільності банківської діяльності є банківський нагляд. Відповідно до ст. 67 Закону стабільність банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів банку щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках забезпечується за допомогою банківського нагляду. При здійсненні банківського нагляду НБУ має право вимагати від банків та їх керівників усунення порушень банківського законодавства, виконання нормативно-правових актів НБУ для уникнення або подолання небажаних наслідків, що можуть поставити під загрозу безпеку коштів, довірених таким банкам, або завдати шкоди належному веденню банківської діяльності.

Окремим напрямом моніторингу та контролю НБУ є запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом (ст. 63 Закону). Так, банки зобов'язані розробляти, впроваджувати та постійно поновлювати правила внутрішнього фінансового моніторингу та програми його здійснення з урахуванням вимог законодавства про запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом. При здійсненні нагляду за діяльністю банків не рідше одного разу на рік НБУ проводить перевірку банків з питань дотримання ними законодавства, яке регулює відносини у сфері запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом.

Інститут фінансового моніторингу, завданням якого є запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, було введено у чинне законодавство України з прийняттям Закону України

«Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 28.11.2002 р. № 249-IV. В основу діючої системи протидії відмиванню грошей покладено обов'язок фінансових установ (суб'єктів первинного фінансового моніторингу, серед яких — НБУ) здійснювати обов'язковий фінансовий моніторинг у сфері «відмивання» доходів, одержаних злочинним шляхом. На думку Ю. Баумана, однією з додаткових вимог, що має бути обов'язковою при укладанні договору про надання фінансових послуг, є покладання обов'язку на фінансову установу вимагати від споживача фінансових послуг зазначення/підтвердження джерела походження коштів, що передаються фінансовій установі в розпорядження чи в управління, якщо сума, на яку укладається договір про надання фінансових послуг, перевищує 80000 тис. грн. Це дозволить мінімізувати інтеграцію коштів, здобутих злочинним шляхом, у фінансову систему через підставних осіб [15]. Така пропозиція видається обґрунтованою та слушною.

Таким чином, світова фінансова криза є каталізатором процесів удосконалення регуляторних механізмів внутрішнього та зовнішнього фінансового контролю діяльності банківської системи України. Саме кризові явища в реальному секторі економіки є чинниками, на тлі яких визначається життєздатність таких інструментів банківської діяльності, як фінансовий лізинг та інші. В умовах фінансової кризи державне регулювання банківського сектору має базуватися на поєднанні різноманітних механізмів регуляторного впливу. Нормативний механізм державного регулювання має забезпечити чітке законодавче визначення концепції грошово-кредитної і валютної політики держави, регуляторний механізм виходу з кризи (як алгоритм дій для банківської системи України); механізм капіталізації банків. Цілком слушною є пропозиція Є. О. Алісова щодо необхідності законодавчо визначити критерії суттєвого погіршення економічної ситуації в країні як особливого економічного періоду [10].

Інституційний механізм передбачає чітке визначення статусу головних суб'єктів банківської діяльності. Зокрема в умовах фінансової кризи виправданим є посилення прозорості формування стратегії НБУ, тому необхідним є внесення змін до Закону України «Про Національний банк України», встановлення підзвітності та підконтрольності НБУ Верховній Раді України. Не менш важливим аспектом удосконалення інституційного механізму банківської системи, на нашу думку, є зміцнення ланки «державних банків», які можуть стати новою ланкою розвитку державної підтримки реального сектору економіки.

Доцільним також є створення спеціальних режимів кредитування окремих суб'єктів підприємницької діяльності в умовах кризи.

Література до підрозділу 2.3

1. Порошенко П. В. Відновлення довіри до банків — першочергове завдання антикризової політики / П. В. Порошенко. — Дзеркало тижня. — 2009. — № 3 (731). — С. 36.
2. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні // Вісн. Нац. Банку України. — 2009. — № 2. — С. 3–7.
3. Бабарика О. В. Вплив світової фінансової кризи на національну економіку України // Вісник Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. — 2009. — № 1. — С. 27–32.
4. Рябцев Г. Мягкой посадки не предвидится: [шансы Украины выйти из кризиса] / Г. Рябцев // Терминал. — 2008. — № 49. — С. 6–10.
5. Сакаса Н. Предотвращение будущих кризисов / Сакаса Н. // Финансы и развитие. — 2009. — № 1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org>.
6. Вахненко Т. П. Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання / Т. П. Вахненко // Фінанси України. — 2008. — № 10. — С. 3–21.
7. Петренко К. В. Банківська діяльність та механізм її регулювання в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: 08.04.01, [Електронний ресурс] / К. В. Петренко. — К., 2004. — Режим доступу: <http://disser.com.ua/contents/33611.html>.
8. Гетманцев Д. О. Банківське право України : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Д. О. Гетманцев, Н. Г. Шукліна. — К. : Центр навчальної літератури, 2007. — Режим доступу: http://ebk.net.ua/Book/law/getmantsev_bpri/zmist.htm.
9. Орлюк О. П. Фінансове право / О. П. Орлюк. — К. : ЮрИнком, 2003. — 528 с.
10. Алісов Є. О. До питання про реалізацію основних функцій Національного банку України в умовах світової економічної кризи / Є. О. Алісов // Проблеми законності: Респ. міжвідом. наук. сб. / відп. ред. В. Я. Тацій. — Х. : Нац. юрид. акад. України, 2008. — Вип. 100. — С. 270–278.
11. Матіос А. Законодавчі засади оптимізації валютно-курсової та емісійної політики в Україні / А. Матіос, А. Ковальчук // Право України. — 2008. — № 12. — С. 72–81.
12. Тимошенко Юлія. 27 млрд. грн. стабілізаційного фонду у 2010 році будуть спрямовані на реальний сектор економіки [Електронний ресурс] / Юлія Тимошенко. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=241511890&cat_id=43255.
13. Тимошенко объявила о рекапитализации трех банков Украины [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://paralel-media.com.ua/p2157.html>.
14. Грошева В. Оптимізація правового забезпечення обліку й оцінки кредитних ризиків / В. Грошева // Підприємство, господарство і право. — 2009. — № 4. — С. 30–33.
15. Бауман Ю. Договір про надання фінансових послуг: протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом (фінансово-правовий аспект) / Ю. Бауман // Підприємство, господарство і право. — 2009. — № 6. — С. 99–103.
16. Дудка І. Державне регулювання банківської діяльності в умовах світової фінансової кризи / Дудка І. // Юридична Україна. — 2010. — № 2. — С. 90–96.

2.4. Антикризові інструменти фінансової стабілізації

У глобалізованому світі практично вільне переміщення капіталу призводить до миттєвого розповсюдження як здобутків, так і помилок—втрат, які стають спільним надбанням не тільки регіонального, а й планетарного масштабу. Тому сучасна криза кваліфікується як «криза економічного світового устрою, назва якої «глобалізація»³⁴, ключову роль в якій відіграла асиметрія інформації³⁵, а розмивання національних кордонів (ринків) є спільною ознакою ландшафту світової економіки³⁶.

Забезпечення стабільного розвитку економіки та фінансової системи в значній мірі визначається дієвістю засобів обмеження спекулятивного зростання фінансових ринків. Вирішення комплексу питань у зазначеній акцентації пов'язується з посиленням регулятивного моніторингу за функціонуванням різних сегментів фінансових ринків, постійною оцінкою і переоцінкою вартості фінансових активів, величини відриву дохідності фінансових трансакцій від угод в реальному секторі, очікуваної корисності і віддачі авансованих коштів.

Одна з основних проблем фінансової сфери в умовах трансформаційної економіки, за оцінками експертів, полягає у фрагментарному розвитку і у неповноті фінансових ринків. Достатньо очевидно, що зазначені фрагментарність і неповнота має, насамперед, недоліки регулятивного характеру. Зазначена колізія проявляється фактично повсюдно, у т. ч. і в Україні, проте не зводиться тільки до проблеми «незрілості» фінансових ринків, і не може бути вирішена при відриві останніх від реального сектора економіки.

Перебіг фінансової кризи 2008–2009 рр. засвідчив крах спекулятивної економіки з підживленням за рахунок незабезпеченої кредитної експансії. За експертними оцінками, світова економіка «відкотилась» на рівень 2002–2003 рр., за результатами минулого року падіння капіталізації міжнародного ринку акцій складало 42 %. Оцінки втрат від фінансової кризи постійно збільшуються — їх варіативність наприкінці 2008 р. коливалися в межах від 1,5 трлн. дол.³⁷ до 5 трлн. дол., а станом на початок серпня 2009 р. тільки в групі країн G–20 зросла до 10 трлн. дол., у т. ч. 9,2 трлн. дол. втратили розвинуті країни. Реальний ВВП США у 2008 р. зменшився на 1,9 %, а виробництво на 3,9 %, що є найбільшим падінням з часів депресії 1930-х. Очікувані списання за іпотечними кредитами в США у 2009 р. можуть сягнути небаченої раніше суми 30 млрд. дол. Від нинішньої кризи потерпають 65 % держав світу, чого також не було в новітній історії.

Для України внаслідок наявного кредитного стиснення (після спекулятивної кредитної експансії) вкрай загострилась проблема ліквідності ринків та банків, девальвація гривні склала тільки у 2008 р. 58 % та продовжується у 2009 р.; минулорічне від'ємне сальдо зовнішнього торговельного балансу досягло 13,5 млрд. дол.; знизились показники розвитку секторів економіки (окрім аграрного), що в цілому викликало падіння суверенних та квазісуверенних рейтингів.

Наявна фінансова криза особливо гостро проявилася у банківському секторі зарубіжних країн та України. Фінансові інновації посилили залежність банків та інших установ від операцій на фондовому ринку. Вкотре підтвердився незаперечний факт, що саме стабільність банків визначає «фінансовий пульс» економіки. Попри це під час кризи проявилася слабкість національних банківських та інших фінансових регуляторів, коли спекулянти відверто знехтували рестрикціями регуляторів при здійсненні спекулятивних угод (арбітражних, форексних). У банківській сфері Базельські стандарти достатності капіталу не убезпечили від глобальних фінансових катаклізмів. На сьогодні основні кризові проблеми господарюючих суб'єктів в усіх секторах економіки — ринки, що закрились та дефіцит якісних активів. Усталені методики визначення вартості активів і платоспроможності контрагентів у кризових умовах виявились не дійсними, складні структуровані фінансові інструменти провокаційними, а рейтинги та індекси — нерелевантними.

Суб'єктивні ілюзії системи розкриття інформації показали неадекватність оцінок транспарентності ринків, що проявилось у фактично довільних докризових спекулятивних маніпуляціях та інсайдерській торгівлі інформацією. Поступово непоодиноким фінансовим рейдерством стало антитезою фінансовій стабільності макро- і мікроринків під егідою міжнародних організацій. Для багатьох країн недостатньо аргументована т. зв. «концепція прискорюваної економіки» виявилась словесною еквілібристикою в рамках більш явної моделі чи то залежно—наздоганяючого, чи то аутсайдерського розвитку.

Протягом останніх двох років для фінансових систем світу залишалися невирішеними три такі взаємопов'язані проблеми: а) проблема ліквідності (недостатність капіталу); б) зниження і нестабільність вартіс-

³⁴ Бураковський І.В., Плотніков О.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України. — Харків: Фоліо, 2009. — С.7.; Сапір Ж. Наскільки важко, наскільки довго? // Економіка України. — 2008. — № 10. — С.92.. Аналогічна позиція наскрізно зустрічається і в інших працях фахівців. Зокрема, це: Paul de Grauwe. The Banking Crises: Causes, Consequences and Remedies // CEPS Policy brief No.178. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://shop.ceps.eu/downfree.php?item_id=1758; Simpson D. The recession: causes and cures [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.adamsmith.org/publications/economy/the-recession:-causes-and-cures-200906183721>; Дж.Стігліц. Глобалізація та її тягар. — К.: Вид. Дім «Академія», 2003. — 252 с.; Ревущие девяностые. — М., 2005, — 464 с.; Рогов С. США и эволюция международной финансовой системы // Экономист. — 2009. — № 3. — С. 17. Економічна література та інформація з різноаспектної проблематики природи і наслідків кризи поширюються щоденно, і тому їх аналіз потребує спеціального окремого дослідження, що виходить за рамки статті.

³⁵ Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопр. экономики. — 2009. — № 1. — С.10.

³⁶ Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономический рост: либеральная альтернатива. — М.Наука, 2005. — С.202.

³⁷ Тут і далі опрацьована статистична інформація міжнародних та вітчизняних організацій (ООН, МВФ, СБ, НБУ), зарубіжних центробанків, інших установ і відомств, аналітичних і консультативних центрів.

ної оцінки активів; в) порушення функціонування фінансових ринків³⁸. Оскільки нинішня криза переважно мірою є кризою ліквідності, то проблема ліквідності є основною і відповідно питання її відновлення — першочерговими. Загострення ліквідності в умовах відкритої економіки є фактично платою (штрафною санкцією) за зловживання транскордонними кредитними операціями і запозиченнями.

Перші та наступні спроби впровадження антикризових заходів показали, що регулятивний ресурс держави та центробанків був і залишається визначальним фактором стабілізації ринків та банківських систем. Допоки влада не вирішувала проблеми ліквідності банківського сектора і належного фінансування сектора реального, відновлення не наставало. Держава фактично «компенсує провали ринку»³⁹, коли реалізація концепції «саморегулювання» виявилась обмеженою, а класична теза про невидиму руку ринку трансформувалась в більш дієву тезу про рятівну руку держави.

Відповідні дії монетарної та виконавчої влади в різних країнах зводяться до підтримки ліквідності фінансових установ, які проявляються через реалізацію таких регулятивних і фінансових інструментів: а) рефінансування центробанками банків другого рівня в межах наявних резервів; б) зміни в дисконтній політиці при зменшенні облікових ставок; в) використання ресурсів міжнародних фінансових організацій, — МВФ, групи Світового та інших банків; г) інші заходи (інструменти страхування та гарантування). Повсюдно має місце розробка антикризових програм і пакетів (різного, щоправда, змістовного наповнення).

Аналіз регулятивних та фінансових інструментів кризового і посткризового менеджменту, першочергово банківського, наводиться далі у розрізі зарубіжних та вітчизняного фінансових ринків.

Зарубіжна практика стабілізації банківського сектора. При минулорічній ескалації кризи керівники центробанків і міністерств фінансів країн G-7 на екстренній зустрічі у м. Вашингтон 10.11.2008 р. оприлюднили план з п'яти пунктів стабілізації ринків і відновлення циркуляції кредиту. Зокрема це: підтримка системно важливих фінансових інститутів і уникнення їх краху, розблокування кредитних і грошових ринків, забезпечення широкого доступу банків та інших фінансових структур до ліквідності і фінансування, забезпечення надійності національних програм страхування вкладів, відновлення функціонування вторинних ринків іпотечних та інших цінних паперів. Через тиждень на наступному антикризовому самміті знову ж у м. Вашингтон у розширеному форматі G-20⁴⁰ продовжилось обговорення засобів реформування світової фінансової системи і виведення світової економіки з кризи.

Засідання G-20 2.04.2009 р. в м. Лондоні одночасно з обговоренням результативності антикризових заходів, показало, що окремим бенефіціаром (вигодонабувачем) цього саміту став МВФ, — очікується трикратне зростання капіталу МВФ до 750 млрд. дол., у т. ч. за рахунок емісії вперше запланованих облігацій фонду. Сумарні очікувані вкладення G-20 на підтримку економіки до кінця 2010 р. можуть сягнути 5 трлн. дол. Одночасно планується продаж крупної партії золота із запасів МВФ (орієнтовно на 50 млрд. дол.) для фінансування бідних країн. Необхідні обсяги пільгового кредитування за рахунок ресурсів МВФ можуть сягнути 17 млрд. дол. у 2014 р., у т. ч. 8 млрд. дол. у 2009–2010 рр.⁴¹

Наступне засідання G-20 наприкінці вересня 2009 р. у м. Піттсбурзі з поглибленням рішень попереднього саміту завершилось ухвалою спільної заяви учасників про цілеспрямований рух до безкризового розвитку на основі Рамкової угоди про впевнене, стійке і збалансоване зростання. Останній саміт G-20⁴² визначився як головний міжнародний економічний форум на постійній основі, який у цьому статусі, як передбачається, замінить формати зустрічей G-7 та G-8. На заснований новий орган — Раду з фінансової стабільності покладаються завдання координації міжнародних зусиль у боротьбі з кризою та розробки правил наднаціонального фінансового регулювання і нагляду з виробленням упереджувальних антикризових заходів.

Інші приклади антикризових дій окремих країн такі. Конгрес США у лютому 2009 р. підтримав виділення коштів на фінансування плану адміністрації Б. Обама по стабілізації економіки США в умовах кризи обсягом 787 млрд. дол., які передбачається спрямувати на інфраструктурні проекти, податкові субсидії для малого бізнесу та фізичних осіб та на інші цілі. Одночасно залишки коштів в рамках минулорічного «плану Полсона» передбачається спрямувати на створення спеціального банку, в якому будуть зібрані т. зв. «погані» активи. 23.02.2009 р. ФРС США разом з Мінфіном США та іншими організаціями заявили про можливість конвертації частки держави в капіталі банків з привілейованих акцій у прості, тобто цим самим посилюється роль держави в управлінні банками. **Країни ЄС** наприкінці лютого 2009 р. узгодили питання двократного збільшення своїх внесків в капітал МВФ. Раніше, — у грудні 2008 р. ЄС прийняв план стимулювання економіки своїх країн-членів у 2009 р. обсягом близько 200 млрд. євро (1,5 % ВВП), які передба-

³⁸ Аналітичне резюме доповіді МВФ з питань глобальної фінансової стабільності. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/gfsr/2008/02/sumr.pdf>.

³⁹ Данилов Ю., Седнев В., Шипова Е. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность и/или справедливость? // Вопросы экономики. — 2009. — № 11. — С.16. Форми державної «компенсації привалів ринку» узагальнені в праці: Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах кризи // Вісник НБУ. — 2009. — № 6. — С. 72–78.

⁴⁰ Форуми G-20 засвідчують дедалі зростаючу роль країн, що розвиваються. В групі G-20 проживають 2/3 населення світу, виробляється 90 % світового ВВП, здійснюється 80 % світової торгівлі.

⁴¹ <http://www.imf.org/external/index.htm>.

⁴² За експертними оцінками, саме в рамках вересневого саміту G-20 спостерігалось фактичне формування своєрідного «Світового уряду» чи «Ради директорів» світової економіки, які ще не стали повною реальністю (оскільки узгодженість дій різних держав і органів є довготривалим процесом), але тенденція до цього достатньо очевидна.

часться (узгоджено з відповідними заходами в США) спрямувати на кредитування приватного сектора, сприяння розвитку малого і середнього бізнесу одночасно зі зменшенням податків і бюджетних витрат. **Франція** вирізняється на тлі інших країн низькою інфляцією — 0,7 % у 2008 р., а у січні 2009 р. мала місце дефляція 0,4 %. У лютому 2009 р. Уряд Франції обнародував наміри надати кредит 3 млрд. євро (3,89 млрд. дол.) проблемним автовиробникам Peugeot, Citroen, Renault, що протестно було прийнято іншими країнами-партнерами ЄС із звинуваченнями у протекціонізмі. Також у лютому 2009 р. бундестаг **Німеччини** схвалив другий план виділення 50 млрд. євро на заходи економічного стимулювання (перший транш обсягом 31 млрд. євро був наданий у 2008 р.). Проблеми економіки **Великобританії** змусили активізувати політику розв'язання запозичень, обсяг яких за 2008 р. зріс до 47,8 % ВВП країни. Пряма допомога уряду Великобританії британським банкам (через кредити останнім та придбання банківських акцій) досягла 2,03 трлн. дол. (81,8 % ВВП країни), яка оцінюється як найбільша у світі підтримка державою банківського сектора. Попри такий державний патерналізм, показники кредитування реального сектора економіки Великобританії продовжували знижувались і надалі у 2009 р., що експертами визначалося як рекордне падіння з 1997 р.

За даними ООН, у 2009 р. **Світовий банк** виділив на боротьбу з кризовими наслідками 58,8 млрд. дол., що на 54 % перевищує витрати попереднього року. Загалом фінансовий сектор країн G-20 станом на 1.07.2009 р. отримав пряме фінансування обсягом 1,1 трлн. дол., на викуп фінансових зобов'язань витрачено 1,9 трлн. дол., на забезпечення ліквідності — 2,5 трлн. дол., на надання гарантій — 4,6 трлн. дол.

Окремим характерним проявом пошуку шляхів переборення кризи стають спроби окремих країн і регіонів встановити відокремлені (від інших країн і регіонів) автономні умови стабілізації власних ринків. Фінансова регіоналізація стає формою забезпечення від глобальних катаклізмів і є відповіддю—відмовою від моделі однополярного фінансового світу з традиційною до останнього часу концентрацією ресурсів у Нью-Йорку і Лондоні. Фактично цим ставиться питання про перспективи розвитку англо-американської ринкової моделі з поглибленням процесу перебудови геоекономічної і геополітичної структури.

Так, наприклад, ще 24.10.2008 р. на саміті «Азія—Європа» в м. Пекін були озвучені наміри створення регіональних валютних резервів обсягом 80 млрд. дол. в рамках формату «10+3» (країни АСЕАН, Китай, Японія та Республіка Корея), якими зможуть користуватися країни—учасники такої угоди. Згодом, — у серпні 2009 р. Китай запропонував країнам АСЕАН 25 млрд. дол. для розвитку регіональних торговельно—економічних зв'язків шляхом створення спеціальних двох інвестиційних фондів⁴³. Лідери країн—членів «ALBA» — регіональної Боліваріанської альтернативи для Америки, до складу якої входять Венесуела, Куба, Болівія, Нікарагуа, Домініка та Гондурас заявили про створення власної єдиної валюти — сукре як противаги долару США та відмови від останнього при здійсненні взаєморозрахунків⁴⁴. Можлива поява й інших альтернативних фінансових утворень з частковою «регіоналізацією» функцій МВФ.

Оцінка результативності стабілізації банківського сектора України. В Україні стабілізація банківського сектора забезпечувалась в рамках індикації перманентних змін грошово-кредитної і валютно-курсової політики, які, в свою чергу обумовлювалися процесами розвитку як зовнішніх, так і внутрішніх фінансових ринків.

Загальний обсяг грошової маси станом на 1.01.2009 р. становив 514744 млн. грн., — протягом року зростання склало 118588 млн. грн (23 %). Частка готівки у структурі грошової маси на 1.01.2009 р. становила 30 %, збільшившись протягом 2008 р. на 2 % (43640 млн. грн.).

Депозитний ринок протягом 2008 р. зріс в 1,27 раза — як в частині депозитів юридичних осіб (на 22 %), так і депозитів фізичних осіб (на 31 %). Проте, це був найнижчий темп накопичення депозитів за останні чотири роки. У валютній структурі депозитних коштів переважали депозити в національній валюті (55,9 %). Кредитний портфель вітчизняних банків у 2008 р. зріс майже на 72 %, або на 307 056,0 млн. грн. до 733 919 млн. грн., у т. ч. за грудень — на 9,3 %. При оцінці цих кількісних показників слід врахувати факт переоцінки кредитів в іноземній валюті внаслідок девальвації гривні. Попередні темпи зростання кредитного портфелю банків України у 2006 р. (71,0 %) та у 2007 р. (74,1 %) співставні із зазначеною динамікою 2008 р. Переважними у 2008 р. були кредити юридичним особам — 62,7 %. Значна частка кредитування населення в іноземній валюті (72,6 % за результатами 2008 р.) містила значні валютні ризики, що й проявилось при девальвації гривні з вкрай негативними наслідками як для населення, так і для економіки в цілому.

При падінні обсягів кредитних та депозитних портфелів банків останні зберегли свою функцію як розрахункові центри, але при зменшенні ресурсозабезпечення впало і виробництво. Характеристика депозитного і кредитного ринків України за агрегованими групами клієнтів банків подана в табл. 2.8.

Наприкінці 2009 р. стало ясно, що банки зберегли свою функцію як розрахункові центри, але при падінні обсягів кредитних та депозитних портфелів суттєво знизилась і ділова активність у реальному секторі економіки.

Діяльність НБУ у 2008—2009 рр. при виконанні основної функції — забезпечення стабільності національної грошової одиниці орієнтувалась і на стримування інфляції. У цьому руслі вирізняються два короткі в часі, але інтенсивні в регулятивному плані періоди діяльності НБУ. Перший з них — січень — вересень 2008 р.: в контексті антиінфляційних заходів діяльність НБУ першочергово орієнтувалась на підвищення вартості гривні та регулювання активно-пасивних операцій банків для підтримки їх ліквідності. Пам'ятна ревальвація гривні у травні 2008 р. до рекордно низького значення 4,5 грн за 1 дол. США, яка призвела до обмеження гривневого кредитування економіки та населення. При цьому мало місце заміщення кредитування у гривні

⁴³ <http://www.cbonds.info/rus/news/index.phtml/params/id/440902>.

⁴⁴ Урядовий кур'єр. — 2008., 28 лист., № 224., С.3.

Депозити і кредити у банківській системі України у 2004–2009 рр.*

Період	Депозити, млн. грн.			Кредити, млн. грн.		
	Юридичні особи	Фізичні особи	Всього	Юридичні особи	Фізичні особи	Всього
2004 р.	41487	41652	83138	73785	14794	88579
2005 р.	59623	73291	132914	109895	33523	143419
2006 р.	77545	106885	184430	166683	78543	245226
2007 р.	115689	164465	280154	271417	155446	426863
2008 р.	142250	215550	357800	460529	273390	733919
6 міс. 2009 р.	117920	199027	316951	466465	248193	714658
Приріст за 2008 р.	123,0 %	131,1 %	127,7 %	169,7 %	175,9 %	171,9 %
Приріст за 6 міс. 2009 р.	83%	92%	89%	101%	91%	97%

*Складено за даними НБУ: www.bank.gov.ua

кредитуванням в іноземній валюті (особливо споживчим), що у поєднанні із стимулюванням дешевого імпорту погіршило стан фінансової системи країни. Наприклад, за січень–серпень 2008 р. було видано кредитів в іноземній валюті на суму 66,3 млрд. грн., що збільшило їх частку до 51 % у кредитному портфелі.

Другий етап можна визначити з початку жовтня 2008 р. по т/ч — коли за умов розгортання і негативних проявів фінансової кризи дії НБУ разом з Урядом спрямовуються на впровадження низки стабілізаційних заходів, що стало визначальним у діях монетарної та виконавчої влади. Починаючи з жовтня 2008 р., кризові явища в економіці і фінансовому секторі України на тлі негативної макро– та мікроекономічної інформації проявились у зростаючій недовірі до банків, коли вкладники почали масово знімати кошти зі своїх рахунків, а самі банки призупинили взаємне кредитування на міжбанківському ринку.

В рамках стабілізації вітчизняного фінансового ринку регулятивний вектор дій НБУ спрямовувався саме на забезпечення ліквідності банківської системи України. Основні аспекти дій НБУ під час останнього етапу — антикризова переорієнтація грошово-кредитної та валютно-курсової політики через активізацію механізмів рефінансування⁴⁵, зміни в політиці резервування, стримування відтоку коштів за межі банківської системи з варіативним використанням інтервенційних інструментів.

В Україні протягом 2008 року банки були рефінансовані на загальну суму 169,5 млрд. грн., зокрема у 4 кварталі рефінансування склало 106 млрд. грн., тобто 62,5 % від загального обсягу. Проте гарантії центробанків як інструмент безпеки та підтримки ліквідності не можуть бути всеохоплюючими, оскільки «фінансова організація, яка не здатна продемонструвати мінімальну рентабельність з врахуванням ризику, не повинна захищатись державою»⁴⁶.

Облікова ставка НБУ як орієнтир ціни на гроші в Україні і як найменша ставка рефінансування з 12.08.2009 р. встановлена на рівні 10,25 %. У кризових умовах, коли центробанки групи країн світу для стимулювання кредитних угод постійно знижували і потім утримували низькими свої облікові ставки (станом на 01.08.2009 р. базова ФРС США складала 0,25 %, інших центробанків: Японії — 0,1 %, ЄЦБ — 1 %, Англії — 0,5 %), то в Україні і в Росії — рекордні на тлі інших відповідно 10,25 % і 10,75 %, що графічно показано в динаміці протягом 2007 р. — серпень 2009 р. на рис. 2.4.

Отже, тренди дисконтної політики в розвинутих країнах — з одного боку, та в Україні і Росії — з іншого, є протилежними. Політика «дорогих грошей» є антиінфляційною, але з іншого боку, стримує ділову активність і попит на гроші. Високі процентні ставки також завжди приваблюють іноземний спекулятивний капітал, — який, втім, за перших ознак зменшення ліквідності швидко залишає ринки перебування. Основний тренд на валютному ринку України — девальвація гривні, яка продовжується і донині восени 2009 р. Довідково: протягом останніх чотирьох місяців 2008 р. гривня девальвувала відносно долара на 40 % (для порівняння: у 1998–1999 рр. відповідні втрати склали 62 %). Значне падіння курсу спричинило зростання зобов'язань дебіторів за отриманими валютними кредитами.

Щодо підтримки ліквідності банківської системи України за рахунок зовнішніх джерел у 2008–2009 рр., слід відзначити отримання стабілізаційного кредиту МВФ. Очікувана при цьому більш жорстка монетарна політика означає також і поступовий перехід від таргетування валютного курсу до таргетування інфляції. Проте спроби стримування інфляції тільки монетарними засобами, як свідчить економічна історія, рідко виправдовуються.

У короткостроковому періоді швидка лібералізація режиму курсоутворення може спровокувати значну волатильність гривні (верхня межа її коливання відносно долара може сягнути і небезпечної двозначної цифри). Зважаючи на те, що участь НБУ у валютних торгах завжди мала і має, окрім інституційного, також і психологічний ефект стійкості ринку, то небезпека девальвації гривні без інтервенцій НБУ (що мало місце наприкінці 2008 р.) суттєво зростає.

⁴⁵ Важливість використання інструментів рефінансування для забезпечення стабільності банківської системи, сприяння відновленню кредитування економіки та керованості обмінним курсом пояснюється тим, що «головним каналом грошової пропозиції потрібно зробити рефінансування комерційних банків, а основним регулятором — ставку процента (рефінансування)» — Глазьев С. О практической количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 44.

⁴⁶ Синки Дж. Финансовый менеджмент в банке. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — С. 776.

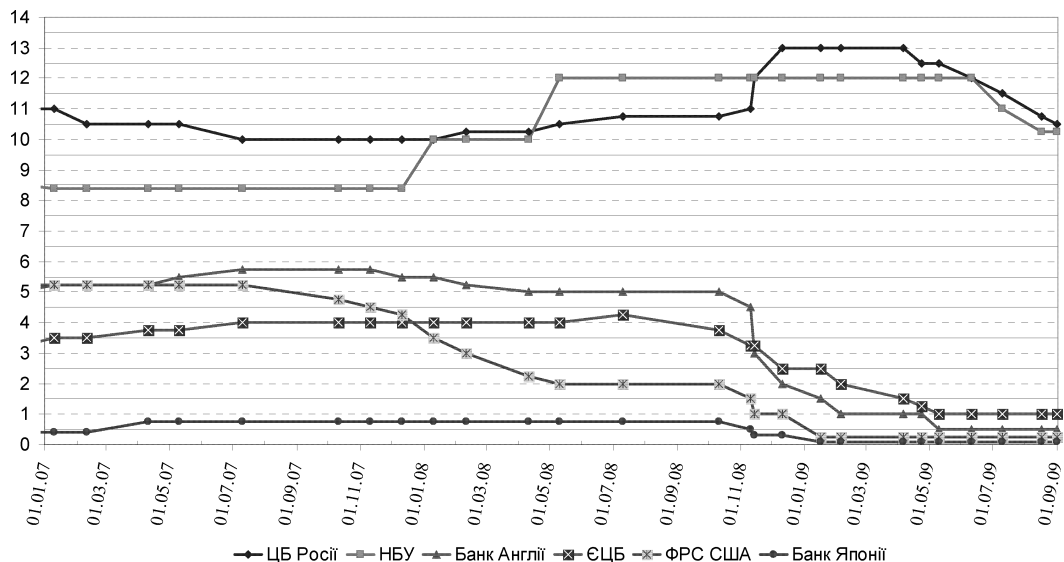


Рис. 2.4. Динаміка облікової ставки зарубіжних центробанків та НБУ

Девальвація, як відомо, є засобом стимулювання експорту. Але для вітчизняних підприємств першочерговим завданням є не розширення експорту, а переоснащення виробництва і відновлення основного капіталу. Для цього потрібні інвестиції та кредити, які будуть надходити тільки при сильній національній валюті. Окреме міркування: для вітчизняних підприємств (всіх галузей, а не тільки вибіркового) питання недостачі і дорожнечі ресурсів не такі гострі, як питання відсутності замовлень. Тому спеціальна підтримка їх ринків збуту, у т. ч. через відновлення інструменту державних замовлень повинно стати наріжним камнем підтримки вітчизняних підприємств та реального сектора в цілому.

Плаваючий валютний курс вигідний з двох причин: а) монетарна і виконавча влада не може передбачити розвиток подій на валютному ринку, і тому таким чином довільні курсові коливання начебто поза межами регулятивного впливу державних органів; б) плаваючий курс не потребує автоматичного коригування та індексації зарплати, пенсій та інших соціальних виплат.

Нормативні обмеження дострокової видачі депозитів і приріст кредитного портфеля в межах погашення (Постанова Правління НБУ № 319 від 13.10.2008 р.) адміністративним шляхом стримали ознаки паніки, і заслуговують на позитивну оцінку як виправданий винятковий засіб регулятивної рестрикції держави. Проблеми ліквідності банків України, що розпочались восени 2008 р. і посилювались з відтоком депозитів, НБУ терміново відкоригував Постановою № 319 від 13.10.2008 р. щодо обмеження дострокової видачі депозитів і приросту кредитного портфеля в межах погашення. Таким адміністративним шляхом була стримана паніка, і тому зазначені дії НБУ заслуговують на позитивну оцінку як виправданий винятковий засіб регулятивної рестрикції держави.

Але при цьому не були визначені терміни дії впровадженого мораторію (що було, безумовно, проблематичним), а також його обмеження розповсюдилися і на нові потенційні депозити (чого можна було уникнути). Без належного пояснення цього заходу для вкладників це ніяк не сприяло підвищенню довіри і населення всіяко прагнуло закрити депозитні рахунки. При одночасному зростанні обсягів грошової маси поза межами банківської системи (агрегат М0 і так завжди був значним), емісія нових грошей НБУ містить загрозу інфляції, оскільки сукупна готівка (тезаврована населенням і нова надрукована) може «накрити» слабкий товарний ринок.

Загроза фінансової дестабілізації в Україні через значний відтік депозитів фізичних осіб залишалась кілька місяців. Приріст вкладів населення вдалось забезпечити тільки у другому кварталі 2009 р. (0,6 % у квітні, 0,7 % у травні, 2,7 % у червні), що позитивно вплинуло на ліквідність банківської системи. Станом на 1.07.2009 р. кошти фізичних осіб склали 62,8 % загального обсягу депозитного ринку, у т. ч. довгострокові депозити зі строком розміщення понад 2 роки — 8 %. У Росії в останні два роки частка довгострокових депозитів складала 5–6 %⁴⁷.

Проведений НБУ у 1-му кв. 2009 р. стрес-аналіз 17 найбільш крупних банків України показав, що банкам України необхідно збільшити капітал на 24,7 млрд. грн. З них державним — ще на 2,8 млрд. грн. додатково до наданих 15 млрд. грн. у грудні 2008 р., банкам з українським капіталом — на 7,2 млрд. грн., залишок — «дочкам» іноземних банків. Проте «влити» гроші в банки для підтримки їх платоспроможності за кейнсіанськими стандартами проблематично — оскільки грошей не вистачає. Також вибіркового протекціонізму на користь одних (сумний досвід недостатньо прозорого рефінансування банків наприкінці 2008 р.) зустрічає спротив інших. Нестача грошей не дозволяє також зменшити податки і збільшити державні витрати для стимулювання внутрішнього попиту (наприклад, розповсюдити держзамовлення на основні групи товарів з відповідним коригуванням видаткових статей держбюджету).

⁴⁷Кудрин А. Зазнач. праця, С.17.

Гривня переважно переміщується або на валютний ринок з купівлею іноземної валюти як своєрідною інвестицією, або підтримує зарубіжну економіку через придбання споживчих імпорتنих товарів. За перші сім місяців 2009 р. НБУ для збалансування валютного ринку продав 7,4 млрд. дол. своїх валютних резервів (для порівняння: у 2008 р. — 3,87 млрд. дол., у 2006–2005 рр. мало місце позитивне сальдо інтервенцій відповідно 7,6 млрд. дол. та 906 млн. дол.). Для підтримки курсу гривні НБУ з вересня 2009 р. обмежив спред (різницю) між купівлею і продажем іноземної валюти не більше 2 %, що разом з обмеженням кредитування населення в іноземній валюті стримано оцінюється ринком. 2009 рік в плані оздоровлення банківської системи сприймається і як рік введення тимчасових адміністраторів і кураторів в окремі банки та їх вибірку націоналізацію. Станом на 11.08.2009 р. у 17-и банках України діють тимчасові адміністратори, що визначають додаткові особливості банківського менеджменту. Найбільш складне завдання при реструктуризації та націоналізації банків, втім, як і будь-яких інших установ — визначити справедливую ціну на активи, яка могла б задовольнити причетні сторони.

Зрозуміло, що в процесі націоналізації банків обсяг корпоративних прав держави буде збільшуватись, і перші кілька банків, рекапіталізованих державою (станом на серпень 2009 р.), не є межею. В цій частині актуалізується питання якості корпоративного управління за переважної участі держави. Для вітчизняної фінансової системи проблемою є постійно недостатній фріфлот (від англ. — «free float» — вільний обіг акцій). Ринок акцій фактично завжди формувався як ринок корпоративного контролю, а не як ринок інвестицій, — а зараз і поготів. Збільшення частки держави в структурі капіталу банків одночасно означає високу ймовірність знерухомилення вторинного ринку акцій, і без того з різних причин малоактивного.

Щодо резульгуючих оцінок та очікувань можливо зазначити наступне.

Світова економічна депресія вкрай негативно відображається на фінансовому секторі України. Зокрема, через унеможливлення більш-менш точної оцінки вартості грошей та інших активів, падіння інвестиційної привабливості цінних паперів вітчизняних емітентів на світових ринках (у т. ч і держави). Зовнішні ринки при цьому практично закриті через їх стагнацію та незадовільну динаміку індексу ЕМВІ+. Призупинено на невизначений термін рефінансування минулих запозичень через нові ланцюгові позики. Тому проблеми залучення банками України кредитів на зарубіжних ринках будуть тривалими — допоки не відновиться ліквідність західних банків і ринків. Періоди відновлення економіки, як правило, двічі перевищують періоди падіння і депресії⁴⁸.

На сьогодні і у найближчій перспективі Україна може отримувати ресурси фактично тільки з двох джерел — а) кредити МФО; б) міждержавні кредити. В обох випадках — ці ресурси поза межами відкритих ринків. Погіршення суверенних рейтингів та рейтингів дефолту емітента однозначно підвищує вартість запозичень через будь-які інструменти (за оцінками — на 0,5–1 %). Проте державний дефолт малоімовірний, більш чітким є вплив валютних ризиків на платоспроможність держави і корпоративних позичальників.

На міжнародних ринках довгострокові наслідки краху крупних інвестиційних банків чітко не проглядаються, проте є вагомі підстави очікування консолідації різних фінансових сегментів (через угоди злиття та поглинання — М&А) на основі універсалізації діяльності фінансових установ. Стало ясно, що закінчення «ери спеціалізованих банків»⁴⁹ відліковується не формально з прийняттям у 1999 р. Закону США «Про фінансову модернізацію», а фактично тільки через 9 років — саме у вересні 2008 р. з падінням інвестбанків-гігантів — Lehman Brothers, Merrill Lynch та інших. Універсалізація фінансового сервісу у кризових умовах має новий підтекст, і орієнтована не на охоплення нових конкурентних ніш для підвищення прибутковості (як раніше при зростанні ринків), а набуває форми виживання з відмовою від вузько сегментованих і надмірно витратних бізнес-проектів.

У нестабільні періоди актуалізується аналіз динаміки конкретних активів, а не комбінованих портфельів. Так, зацікавленість в придбанні знецінених західних активів проявляють інвестори з ісламських та інших східних країн. Наприклад, у Китаї з 2006 р. розгортає діяльність державна інвестиційна компанія, основним завданням якої є придбання зарубіжних активів.

Достатньо підстав для посткризової активізації угод М&А і у банківській системі України як реакції на необхідність переділу і реструктуризації корпоративної власності та бізнесу. Прогнозні оцінки щодо частки банків, які можуть бути продані, досить варіативні за різними джерелами, і знаходяться в діапазоні від 15 до 50 %. У колі вітчизняних банків-претендентів на продаж — всі банки з введеною тимчасовою адміністрацією (оскільки ресурс відновлення є переважно зовнішнім) та малі банки (оскільки це є засобом їх виживання через консолідацію капіталу). Одними з основних претендентів-покупців українських банків є російські інвестори.

В Україні очікувані банківські корпоративні угоди матимуть свою специфіку. Так, якщо до початку кризи найбільшим аргументом продажу банку була максимальна ціна такої угоди (власники банків виручили за них близько 12 млрд. дол., середній коефіцієнт продажу банків вимірювався близько 4), то відтепер основним аргументом продажу банку стає його можливе банкрутство.

Потрібні не тільки механізми придбання державою знецінених/недооцінених активів та «вступу у власність», у т. ч. і у банківському секторі. Потрібна спеціальна компанія по управлінню корпоративними правами держави —

⁴⁸Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях глобального кризиса // Вопр. экономики. — 2009. — №7. — С.7–8.

⁴⁹Авторство цього виразу належить Р.Сміту та І.Уолтеру і запозичено з назви їх статті «Ера спецбанков»// Вестности от 15.03.2000.— № 46. [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.vedomosti.ru.

уповноваженою на це зразу і надовго (на кшталт ліквідованого кілька років тому Держінвеста). Повноваження відповідного профільного департаменту у складі ФДМУ та результати його діяльності на сьогодні надто обмежені.

Надзвичайно важливим напрямом стабілізації вітчизняної банківської системи слід визнати підтримку позицій державних банків на різних сегментах фінансового ринку. Для забезпечення державних інтересів доцільно першочергово забезпечити стійкість державних банків, зокрема через їх капіталізацію. На відміну від рефінансування, індикативна капіталізація державою держбанків не викликає заперечень як корпоративна та фактично санаційна дія. Проведена у 2008 р. та у січні 2009 р. докапіталізація ВАТ «Ощадбанк» та ВАТ «Укресімбанк» повинна бути продовжена.

У кризових умовах виважена регулятивна діяльність НБУ спільно з урядом є основою стабілізації ринків. Попри перспективи таргетування інфляції, у 2009–2010 рр. будуть зберігатися риси грошово-кредитної політики України, сформовані у попередні роки. Збережеться режим відносно керованого плаваючого курсу гривні, використання динаміки долара США (а не валютного кошика) як операційного орієнтиру валютного курсу. Динаміка грошових агрегатів буде залишатися важливим індикатором оцінки монетарних ретрор- і перспектив. Ставки грошового ринку в значній мірі будуть визначатися ставками рефінансування.

Тенденції валютно-курсової політики будуть залежати від результатів зовнішньоекономічної діяльності, кон'юнктури міжнародних ринків (особливо ринків енергоносіїв), а також визначатися структурними змінами вітчизняної економіки. Наслідки світової фінансової кризи і транскордонне переміщення капіталу будуть впливати на зміну курсу гривні, її девальвацію чи/або ревальвацію. Відновлений експорт та простимульований внутрішній попит стануть ключовими факторами стабілізації гривні, що призведе до зменшення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу та забезпечить в перспективі позитивне його сальдо. Покращення стану світових фінансових, у т. ч. кредитних ринків пригальмує відтік капіталу з України, оскільки до цього нерезиденти виводили капітали з «нових» ринків з метою компенсації втрат ліквідності у традиційних світових фінансових центрах. Сигнали щодо перших ознак стабілізації зарубіжних кредитних ринків відображаються і в інших сегментах інвестиційної сфери⁵⁰.

Пов'язані з вищенаведеними економічними очікуваннями пропозиції впровадження антикризових інструментів фінансової стабілізації такі.

1. Підтримка стабільності національної валюти і банківської системи (а не контроль над інфляцією) повинні визначати адміністрування і монетарного регулювання НБУ в сучасних кризових умовах. Узгодженість грошово-кредитної політики з бюджетною можливо забезпечити, поряд з іншими заходами, також при відмові останньої від популістських соціальних видатків.

2. Грошово-кредитна політика повинна бути більш гнучкою, де подальше зниження облікової ставки НБУ з метою стимулювання попиту на гроші вбачається прийнятним для коригування вартості грошей в інтересах учасників ринку. Прозорість рефінансування банків також є потрібною при обов'язковій публічності відповідної інформації та винятковості індивідуальної підтримки окремих з них у ручному режимі. Необхідно посилення контролю за використанням банками ресурсів, отриманими в результаті рефінансування.

3. Додаткові зусилля щодо підвищення довіри до грошово-кредитної політики та розуміння особливостей валютно-курсової політики повернуться сторицею. Для цього потрібна особлива увага до роз'яснення сутності цілей, завдань, заходів та інструментів державного, — і особливо монетарного регулювання. Слід постійно публічно озвучувати наміри і коментувати результативність діяльності державних регуляторів.

4. Для банків при вирішенні питань їх ліквідності слід приділяти увагу питанням достатності капіталу, і зокрема через додаткові інвестиції власників—акціонерів та нових інвесторів. Більш точно при цьому вживати термін «докапіталізація», а не рекапіталізація (що широко використовується в чинному нормативно-правовому полі). Не потребує доказів, що консолідація капіталу та реформатування його структури визначає перспективи посткризового розвитку. Слід зосередитися на підтримці системних та державних банків з визначенням ймовірних перспектив реструктуризації цих та інших банків. Зазначені перспективи ймовірні і тому, що реструктуризація пов'язана в значній мірі з міркуваннями внутрішнього корпоративного банківського менеджменту, де вплив держави не завжди безпосередній.

5. Необхідне не фрагментарне, а системне реформування фінансового сектора України в цілому, — як банківської системи, так і небанківських установ та суб'єктів інфраструктури. За умов обмеження фінансування із зовнішніх джерел (проте не тільки при цьому), основний наголос слід робити на розвиток внутрішнього ринку довгострокових фінансових та інших ресурсів⁵¹, зокрема ринку цінних паперів. Діяльність інституційних інвесторів повинна вийти за рамки посередницької і набути інвестиційно-каталізуючих ознак. Це необхідно для нормалізації кредитно-інвестиційного циклу і забезпечення фінансової системи від зовнішніх загроз дестабілізації.

6. Для України до цього часу нерозв'язаною проблемою залишається відсутність міжнародних стандартів гарантування і страхування від інвестиційних ризиків. Тому, окрім відновлення і подальшої інтенсифікації переговорів з ОПІС, необхідно аналогічні заходи здійснювати і з потенційними аналогічними європейськими структура-

⁵⁰ Наприклад, невдовзі після інформації щодо отримання Україною першого траншу стабілізаційного кредиту МВФ, було підписано Меморандум про взаєморозуміння між урядом України та урядом США в частині відновлення співробітництва України з ОПІС — державною корпорацією США з гарантування приватних інвестицій за кордоном.

⁵¹ У цьому плані відмічається Державна цільова програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року, затверджена Постановою Кабінету міністрів України від 5.09.2009 р. № 828 // Урядовий кур'єр, 19.09.2009. — № 150.

ми — HERMES, COFAS (організації по страхуванню відповідно німецьких і французьких інвестицій). У рамках співробітництва України зі Світовим банком необхідна результативна участь у діяльності MIGA (Багатостороннє агентство гарантування інвестицій) та ICSID (Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів).

Таким чином, фінансові системи постійно потребують кваліфікованого антикризового моніторингу — як превентивного, так і під час кризи. Оскільки регулювання ризиків і розкриття інформації в рамках національних ринків виявились неефективним, то необхідний режим наднаціонального регулювання та координації фінансових ринків. На порядку денному актуалізуються зміни в системі міжнародного права при проведенні операцій на глобальних ринках. Необхідна інтеграція міжнародної фінансової статистики, — все ще на сьогодні розрізненої. Банківські стандарти достатності капіталу повинні бути доповнені новими угодами, які б перекривали ризики не тільки банківської, а всієї фінансової системи. Монетарні інструменти нівелювання наслідків кризи безумовно повинні доповнюватися структурними зрушеннями в «реальній» економіці.

Регулятивний вплив державних інститутів — центробанків, урядових та інших структур був і залишається визначальним для забезпечення стійкості ринків. Політика протекціонізму все частіше використовується як інструмент міждержавної і корпоративної конкуренції. Проте найвагомим засобом утримання стабільності є збереження довіри вкладників (для банківської системи) та інвесторів (для фондового ринку). Поряд з відновленням відтворювальної динаміки базових галузей економіки керована і передбачувана поведінка масових учасників фінансових ринків є основою стабілізації останніх.

Останні десятиріччя ознаменувалися бурхливим зростанням обсягів операцій на фінансових ринках і збільшенням їх значення в економіках різних країн. Спектр наявних і поновлюваних фінансових інструментів забезпечує реалізацію механізму накопичення і перерозподілу ресурсів — грошово-кредитних і товарно-матеріальних, причому інтенсивність міжрегіонального руху капіталів постійно зростає. У глобалізованому світі турбулентність фінансових ринків стає ключовою ознакою їх розвитку та основною проблемою забезпечення стійкості економічних систем.

Трансформація світової фінансової архітектури й утворення євrorинків розширили регіональні можливості здійснення трансакцій, чому сприяло, за визначенням М. Пейбро, «... зростання офшорних авуарів фінансових активів» [1, с. 79]. Функціонування євrorинків має певні особливості. *По-перше*, професіональні оператори-дилери враховують вимоги національного законодавства, але євrorинок не регулюється урядом чи законодавством окремої країни, він фактично є саморегульним. *По-друге*, фінансові активи і зобов'язання продаються без обмежень у багатьох країнах.

Назва «євро» у цьому значенні — не більш як данина традиціям, оскільки зародження євrorинку відбулось дійсно на європейському континенті, але згодом подальший розвиток засвідчив його інтернаціональну природу, переріс континентальні рамки і вже давно є синонімом глобального ринку капіталів⁵². Євrorинки поєднують операційні можливості фінансових центрів світу і розвиваються екстериторіально. Транснаціональний капітал вільно переміщується в пошуках більш дохідних регіональних ринків, і при фактичній незалежності від контролю і регулювання офіційними установами, розширює можливості реалізації спекулятивних інтересів учасників ринку. Така відособленість капіталу перетворюється в його самодостатність і є дисонансом взаємообумовленому розвитку економічних систем країн світу.

Притаманна циклічність розвитку фінансових ринків засвідчує наявність поперемінних економічних бумів і спадів. Фінансові спекуляції є основою циклічних коливань стану ринків, які проявляються в мінливій динаміці цін на біржові товари, цінні папери, валюту, нерухомість. За даними МВФ, у післябреттонвудський період і до кінця ХХ ст. у світі сталося близько 160 валютних і більш ніж 50 банківських криз різної сили [2, с. 65]. У наступні роки кризові явища спостерігались на ринках інтернет-компаній (початок 2000-х рр.), паніка приватних вкладників банків Росії та України (2004 р.), і останній приклад — серпнева 2007 р. іпотечна криза в США, яка ще не закінчена і має мультиплікативний негативний ефект і для інших ринків у різних країнах. Фінансові спекуляції як невід'ємний елемент економічних трансформацій в значній мірі є провісниками фінансових криз і тому викликають відповідний дослідницький та практичний інтерес.

В рамках актуалізації зазначеної проблеми метою цієї публікації є оцінка впливу фінансових спекуляцій на розвиток глобальної і вітчизняної економічних систем, формулювання рекомендацій щодо забезпечення їх відносної стійкості та запобігання переміщенню неконтрольованого спекулятивного фінансового капіталу в Україні.

Щодо уточнення вживаного в статті термінологічного апарату слід зазначити таке. Термін «система» разом із множинністю тлумачень може трактуватися і як «форма, спосіб організації і побудови чого-небудь» [3, с. 189]. Використання дедуктивної екстраполяції дозволяє погодитись з тим, що під «економічною системою розуміється система розширеного виробництва, яка включає як основну форму власності, так і відповідну їй організаційну побудову... господарства» [4, с. 19]. Саме з цих позицій у цьому матеріалі розуміється і вживається термін «економічна система».

Визначення сутності спекуляції Н. Калдором у фактично класичному трактуванні доволі просте й містке: «Спекуляція — це купівля чи продаж блага з метою його наступного перепродажу (чи повторної купівлі), мотивованого сподіваннями на зміну ціни цього блага, а не вигодами від його використання» [5]. Оскільки при будь-яких проявах спекуляції використовується основною передумовою і результатом відповідних дій коливання вартості грошей як фінансових активів, то в економічному розумінні йдеться насамперед про фінансову спекуляцію. Слід підкреслити, що при цьому гроші утворюються і репродукуються саме як фінан-

⁵²Префікс «євро» в назвах «євrorинки», «євродолари», «європапери» та інших подібних з моменту введення в обіг єдиної валюти країн ЄС створив додаткові мовні незручності, які отримали назву «криза синтаксису».

сові активи, а не як товар, — таку особливість втрати сучасними грошима товарної природи і набуття ними кредитного знаку ціни відзначає і Л. Рябініна [6].

Фінансова спекуляція є засобом отримання прибутку на різницях цінних коливань вартості фінансових і матеріальних активів без утворення доданої вартості в їх кругообігу. Орієнтація на ситуативний зиск від цінних коливань вартості активів у поєднанні з надмірною диспропорційністю обсягів та швидкості обігу фінансового і реального капіталів (хоча кількісно не визначено міру цієї надмірності) визначає природу спекулятивних угод.

Фінансова спекуляція формує ілюзію вартості у відриві від економічної реальності цін. Волатильність цін фінансових активів, що перебувають в обігу, завжди є більшою за зміни першочергових факторів формування ринків. Така особливість цінової динаміки провокує «мильні бульбашки» і ґрунтується на суб'єктивній переоцінці перспектив економічного розвитку. Окрім похибок фундаментального і технічного аналізу, така переоцінка має і психологічне пояснення. Психологічні чинники спекулятивної поведінки та їх наслідки детально розглянуті Ч. Кіндлебергером [7].

Термін «спекулянт» не завжди сприймається адекватно, і зокрема, у непрофесійному середовищі. Неподиномком є спрощене трактування цього поняття як синоніму обману, шахрайства, примітивного перепродажу чого-небудь за більш високою ціною. При цьому ціна активу (товару) обраховується тільки при наявності цього ж активу (товару), і така конкретна ув'язка не дозволяє абстрагувати самостійний рух ціни у відриві від реальної вартості активу. У дійсності ж фінансова спекуляція має місце тоді, коли ціна проявляється як «річ у собі», коли зміни цін автономні відносно динаміки вартості базових активів. Ними можуть виступати як матеріальні, так і фінансові активи (цінні папери, гроші та відповідні права вимоги на них). Тобто спекуляція через зміну ціни виростає з капіталізації базового активу, а згодом і переростає його вартість. Таке переростання вже потребує організації спекулятивного ринку як «саморинку».

При розгляді природи фінансової спекуляції важливо визначити, якою мірою спекулятивні потоки капіталу сприяють активізації надходження ресурсів, а якою заважають цьому процесу. За твердженням Дж. М. Кейнса, «... спекулянти не приносять шкоди, коли вони залишаються бульбашками на поверхні рівного потоку підприємництва. Однак обставини ускладнюються, коли підприємництво перетворюється в бульбашку у колориті спекуляції» [8, с. 224]. Отже, йдеться про необхідність спрямування стихії ринку в організоване русло і обмеження можливості неконтрольованого прояву фінансових операцій, іншими словами — потрібно мати засоби впливу на обсяги і форми спекулятивних угод.

Фінансові спекуляції мають позитив у кількох аспектах. По-перше, завдяки помірним спекуляціям фінансові ринки набувають характеристики ліквідності. Спекулянти уособлюються з основною групою учасників вторинного ринку. Спекулятивні вкладення на вторинному ринку примножують попередньо вкладені кошти, в тому числі і населення, — результатом є збільшення платоспроможного попиту. По-друге, спекулянти перебирають на себе й переважну частину ринкового ризику, без якого не може бути й самої спекуляції. Фінансові інструменти, і в першу чергу — похідні, у професійному оперуванні використовуються не тільки виключно для спекуляцій, а й поєднано з ними дозволяють хеджувати ризики.

Спекулятивні угоди підписуються в очікуванні зміни ціни на будь-які активи. Звичайно, фінансовий «гешефт» полягає у виграші на різниці цін, але економічний інтерес не є виключно спекулятивним, а капіталізована вартість повинна перевищувати авансовані витрати. Фінансовий ризик здебільшого взаємний для сторін угоди, і легітимний підприємницький прибуток не є обманом, а виступає винагородою за успіх і нейтралізацію ринкової невизначеності. Хеджерська функція «виваженого» спекулянта є основною, її реалізація підвищує інвестиційну привабливість ринку, його масштаби і ліквідність.

Головною небезпекою фінансових спекуляцій, яка перебиває всі позитиви, є перетворення капіталу на фікцію, тобто утворення «макробульбашки» як результату непродуктивного господарювання. Формула кругообігу грошового (фінансового) капіталу $G - T - G^P$ з прискоренням у часі трансформується в $G - T - G^P - G^{PP} - \dots - G^{nP}$, тобто фактично будується фінансова піраміда, падіння якої провокує фінансову кризу і обвал (крах) ринків. Обсяги краху обумовлюються розмірами фінансової піраміди. Падіння фінансових пірамід завжди відбувається з причини відсутності продуктивної основи капіталізації авансованих ресурсів. Оцінка останніх при цьому ґрунтується на фіктивній віртуальній вартості, якої реально в природі не існує.

Не весь фінансовий капітал є спекулятивним. Спекулятивний капітал авансується в обіг як частина фінансового капіталу — перший є частиною другого. Спекулятивний капітал виникає і продукується в результаті проведення операцій з фінансовими інструментами, в значній мірі з фіксованою доходністю та похідними, і минаючи реальний сектор економіки, трансформується знову в деривативи та незабезпечені активи. Спекулятивний капітал функціонально проявляється через вкладення в короткотермінові активи, — інакше спекулятивний прибуток не може бути отриманий. Тому спекулянти уникають довгострокових вкладень. Не тільки обсяги нерозміщених ресурсів, а й надлишок спекулятивного капіталу визначають надлишкову ліквідність ринків.

Механізм фінансових спекуляцій. Можливість безпосередньо впливати на динаміку ринків мають великі портфельні інвестори, зокрема хедж-фонди, із зрозумілих причин — нерезиденти. Основний інтерес останніх спрямований на короткотермінові вкладення в країні (регіоні) розміщення капіталу при володінні зіставними фінансовими ресурсами порівняно з розмірами ринку-мішені. Такі інвестори-спекулянти приймають на себе значні короткі позиції (тобто продаж активів) в ослабленій валюті, використовуючи для цього угоди типу спот, форвард, опціон та інші. Зростання внутрішнього ринку обумовлюється переважно, а інколи й виключно, за рахунок зовнішніх ресурсів.

Особливо небезпечна олігополія в структурі портфельних інвесторів, коли після «розігріву» ринку при закінченні гри на підвищення цін, фіксується отриманий прибуток, а потім активна гра на зниження через

міграцію (втечу) капіталу за межі країни дозволяє отримувати додатковий прибуток від шоків, викликаних падінням вартості фінансових активів на нестабільному ринку. Зменшення попиту на фінансові активи має місце на різних сегментах: ринках акцій, депозитарних розписок, державних і корпоративних облігацій.

Поки має місце тренд зростання світової економіки і ринків, спекулянти грають на підвищенні цін. За таких умов ринок-мішень сам по собі є макроактивом за наявності значних ризиків і очікуваних надвисоких прибутків. Але коли проявляються і посилюються негативні сигнали (зростання інфляції, рівня процента і вартості активів, заборгованості, переважання імпорту над експортом, дефіцит бюджету та інші), нерезиденти фіксують прибуток і починають виводити капітали з одночасним тиском на валютний курс.

Ажіотаж спекуляцій на підвищенні цін в кульмінативній точці змінюється панікою при їх падінні, і такий, часто дуже швидкий перехід від зростання ринків до їх падіння є початком фінансової кризи.

Вирізняються три основні форми фінансових спекуляцій.

По-перше, це відокремлене застосування деривативів (строкових похідних фінансових інструментів — опціонів, ф'ючерсів, форвардів, варантів) без урахування вартості відповідних базових активів.

По-друге, ажіотажний розвиток кредиту і боргових інструментів для фінансування економічних потреб на макро — і мікрорівнях;

По-третє, фіктивна, штучна капіталізація ринку пайових цінних паперів (у першу чергу акцій) при переважанні нерелевантної інформації.

Фінансові спекуляції у міжнародному середовищі супроводжуються генерацією потоків євровалют і «доларизацією» регіональних економічних систем, які формують загальний «фон» валютної номінації спекулятивних угод.

Спекулятивний бум завжди відображає зростання цін на різні фінансові та матеріальні активи — цінні папери, іноземну валюту, нерухомість, метал, нафту та ін. Реакцією учасників ринку на бум часто є скупка цих активів у розрахунок очікування подальшого зростання цін.

Форми фінансових спекуляцій поєднуються з передумовами фінансових криз. До останніх можна віднести такі явища: 1) зростання активів охоплює не всю економіку, а тільки її частину, внаслідок чого має місце сегментована акселерація одного чи кількох секторів економіки; 2) нерелевантність інформації щодо трендів розвитку ринків та оцінки вартості фінансових і матеріальних активів, падіння курсів цінних паперів; 3) підвищення облікової та інших процентних ставок; 4) швидке зміцнення без чіткої продуктивної основи національної валюти; 5) неадекватність оцінки позичальників та якості кредитної застави в умовах кредитування приватного сектора; 6) відокремлення банків-кредиторів від ризику дефолту внаслідок сек'юритизації фінансових інструментів; 7) дисбаланси в обсягах заощаджень та інвестицій домогосподарств; 8) підвищення частки нерезидентів як учасників ринку в різних його сегментах; 9) зростання дефіциту торговельного балансу, державного і корпоративного боргу; 10) наявність проблем ліквідності банків та одночасно небанківських установ.

Кураж фінансових спекуляцій передувє фінансовим кризам. Проте спекуляції аж ніяк не є причиною криз. Основна причина кризи завжди полягає в асинхронності розвитку фінансового і реального секторів економіки, коли при спекулятивній ейфорії в різних сегментах ринку фінансовий капітал самовідтворюється у власному кругообороті і не використовується для фінансування виробничих проектів. *Фінансова криза означає реалізацію систематичного ризику, а фінансові спекуляції продукуються і поновлюються в рамках несистематичного ризику.*

Найбільш уразливими для фінансових спекуляцій є ринки, що розвиваються, які є незначними порівняно з розвинутими ринками, і де національна валюта слабка, умови доступу іноземного капіталу лібералізовані, а спектр фінансових інструментів і внутрішній попит на них вузькі. Зазначене не дає змоги належним чином захищати і підтримувати ринок при настанні кризових обставин.

Перевищення рівня дохідності на фінансових ринках над дохідністю в реальному секторі є закономірним, оскільки фінансовий капітал характеризується більшою мобільністю в циклічному кругообігу ресурсів відтворення. Міжсекторне і міжрегіональне рефлексивне переміщення капіталу орієнтується на швидкі прибутки від обігу «гарячих грошей», коли цінова амплітуда коливань вартості активів у макроструктурі ринку (наприклад, у глобальному середовищі) значно більша в порівнянні з аналогічними показниками змін локального бізнес-середовища — інших окремих регіонів (країн)⁵³. Валютний арбітраж, хеджування на основі строкових

⁵³ Дж. Сорос обґрунтував наявність атомістичної моделі міжнародного кругообігу капіталу (див.: Алхимия финансов. — М.: ИНФРА-М, 1996. — С. 27–35). Зазначена модель розкриває рефлексивний характер руху капіталу і використовує поляризацію двох відправних позицій: «центр-периферія». Фінансові ринки периферії асоціюються з країнами, що розвиваються, а центр представляють високорозвинуті країни зі сталою фінансовою історією і передбачуваною перспективою економічного розвитку. Поняття «центр» розуміється екстериторіально — не має особливого значення прив'язка до конкретного фінансового «маяка» (Нью-Йорк, Лондон чи Токіо). Центральними можна вважати ринки країн-членів ОЕСР. Периферія має теж не тільки географічне пояснення, а й позиційну трактовку — місце у міжнародному поділі праці, оцінку вартості факторів економічного відтворення, швидкість обігу капіталу, рейтинг платоспроможності.

Відносно вільні, надлишкові кошти формуються в центрі фінансової системи і перекачуються на периферію, орієнтуючись на ситуативні пропозиції дохідності, окупності, безпечності та ліквідності вкладень. Фінансовий капітал інтернаціоналізується і рухається в напрямку «центр-периферія» переважно у вигляді кредитів та меншою мірою як прямі й портфельні інвестиції, а повернення відбувається у формі капіталізованих активів з приростом до авансованої вартості. Дія такого принципу «зворотного зв'язку» дозволяє центру накопичувати і акумулювати капіталізовані ресурси для їх подальшого перерозподілу знову на периферійні ринки. Правила гри, звичайно, організовані, підтримуються і захищаються в інтересах центру.

контрактів, операції типу форекс з укладенням дилінгових угод у режимі реального часу забезпечують міграцію «гарячих грошей» і проведення екстериторіальних фінансових спекуляцій.

Розвиток фінансових ринків у міжнародному масштабі безпосередньо пов'язаний з активністю проведення операцій на зовнішніх ринках, зокрема боргових і торговельних. Наявність від'ємного сальдо платіжного балансу сигналізує про можливість погіршення стану і дестабілізації фінансової системи країни. У таких випадках додаткові потреби в іноземній валюті компенсуються надлишком екзогенного надходження коштів, коли їх притік нівелює наявні зовнішньоторговельні проблеми.

Така ситуація характерна для багатьох країн, що розвиваються. У передкризовий період занижений валютний курс спричиняє підвищений попит на валюту і збільшує обсяги імпорту. Торговельний баланс погіршується і може стати від'ємним. Урівноваження попиту і пропозиції на валюту досягається за рахунок термінових іноземних валютних ін'єкцій (більшою мірою — це кредитні транші міжнародних фінансових організацій і сек'юритизовані позики, меншою — прямі й портфельні іноземні інвестиції). Подальше використання іноземного капіталу не завжди є продуктивним, тобто часто превалюють міркування не перспективного, а поточного характеру. Погашаються борги, поповнюються резерви центральних банків для підтримки національної валюти, а розвиток виробництва, у тому числі й експортоорієнтованого, залишається пригніченим. Збільшення імпорту при сповільненні експорту логічно потребує постійних додаткових валютних ресурсів. За таких обставин рух міжнародного капіталу спекулятивно прискорюється і поглиблює негативні тенденції в реальній економіці. Спекулятивний цикл «іноземний капітал — збільшений імпорт — додаткові валютні потреби — додатковий іноземний капітал» також самовідтворюється в зростаючих масштабах. Припиняється така фінансова «гонка» шляхом девальвації національної валюти, чого й домагаються міжнародні спекулянти. За відсутності (чи недостатності) зовнішнього фінансування і слабкості внутрішніх джерел відтворення може скластися загрозлива ситуація для стабільності національної валюти. У подібну ситуацію потрапила й Україна: після серпня 1998 р. в наступні півроку курс гривні відносно долара США знизився практично втричі.

Наслідки фінансових спекуляцій і фінансових криз (спочатку ймовірні, а згодом і дійсні) можуть бути такими: а) економічна рецесія — як в різних країнах, так і в найбільш переобтяжених зобов'язаннями галузях економіки, банкруство підприємств та індивідуальних дебіторів; б) зростання інфляції і нових «пожежних» запозичень; в) зменшення міжнародних резервів центрального банку; г) зниження внутрішнього попиту на товари і послуги; д) падіння суверенних та субсуверенних рейтингів та індексів; е) втеча капіталу за межі країни; є) зростання соціальної напруги.

Наступний виклад матеріалу орієнтований на ретроспективне і поточне висвітлення вищезазначених форм прояву фінансових спекуляцій та обґрунтування можливостей регулювання пропорційності взаємопов'язаного розвитку фінансового і реального (виробничого) секторів економіки.

Спекуляції з похідними фінансовими інструментами, арбітраж і хеджування почали набувати самодостатнього характеру після лібералізації валютних відносин і відміни прив'язки долара до золота в рамках рішення Ямайської (Кінгстонської) конференції 1971 р. Саме у 70–80-ті рр. започатковують діяльність спеціалізовані біржі по торгівлі строковими контрактами (деривативами). Серед таких бірж виділилися зразу і домінують донині Чиказька біржа опціонів і ф'ючерсів (CBOE — Chicago Board Options Exchange) та Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів і опціонів (LIFFE — London International Financial Future Exchange). Згодом частка ринку деривативів досить стрімко почала наростати і до середини 90-х років 75 % північноамериканських бірж заснували власні секції опціонів і ф'ючерсів (найвищий тогочасний показник у світі) проти 60 % у Південній Америці і близько 40 % у країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону [9 с, 128]. Фінансові спекуляції в біржовому секторі на основі деривативів пригнітили торгівлю реальними активами: наприкінці 90-х років 3/4 контрактів, що реалізовувалися на біржах, були контрактами «нетоварного», тобто чисто валютно-фінансового, типу [10, с. 27].

У 90-ті роки ХХ ст. кризові явища обумовлювались переважно саме спекуляціями з фінансовими деривативами та короткостроковими запозиченнями на макро - і мікрорівнях. Тогочасні оцінки вартості деривативів у глобальному економічному середовищі варіативні: від 103,5 трлн дол. США до 382 трлн дол. США [11, с. 38; 12, с. 38].

Л. Ларуш, закликаючи «до нового Бреттон-Вуду», в однойменній статті проаналізував і підкреслив значний розрив між вартістю реальних активів й оцінкою деривативів як фіктивного капіталу у світовому вимірі напередодні кризи 1997–1998 рр. [13, с. 31–35]. Загальний обсяг строкових контрактів у кризовому 1997 р. досяг позначки в 130 трлн дол. США, у тому числі в банківській сфері США — 30 трлн дол. США. Це значно перевищувало не тільки ВВП США, а й ВВП всіх країн світу — ВВП США у 2000 р. оцінювався обсягом 9,3 трлн дол. США, а ВВП всіх інших країн світу — 31 трлн дол. США [14, с. 86]. Нижче, на рис. 2.5, показано, що сумарні банківські деривативи в американській економіці у 1997 р. більш ніж втричі переважали обсяг ВВП країни.

На рис. 2.6 дається порівняння обсягів реальних активів і деривативів компанії J. P. Morgan. Показаний двадцятитрихобратний дисбаланс — 270 млрд дол. США активів компанії і 6,2 трлн дол. США деривативів — є прикладом тогочасної корпоративної «мильної бульбашки».

Найбільш спекулятивними в другій половині 90-х рр. були ринки країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, де розрив між вартістю деривативів і базових активів спостерігався найбільшим — сорокакратним.

Розбалансованість обсягів товарної і грошової маси як першооснова фінансових спекуляцій містить проблеми для монетарного регулювання економіки. За експертними оцінками, має місце низький коефіцієнт

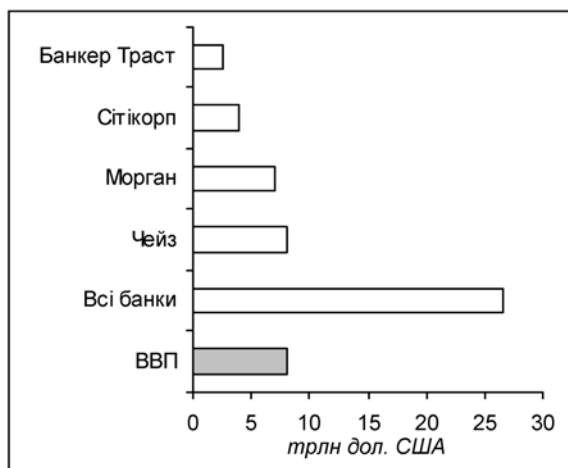


Рис. 2.5. Порівняння обсягів ВВП і банківських деривативів США у 1997 р., трлн дол. США

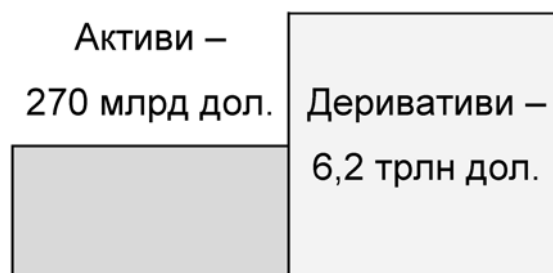


Рис. 2.6. Порівняння обсягів активів і деривативів компанії J. P. Morgan (вересень 1997 р.)

товарного покриття емітованої грошової маси навіть у розвинутих країнах — в США — 0,64; в країнах ЄС — 0,34; в Японії — 0,27, що становить безпосередню загрозу фінансовій стабільності. У фінансовому секторі Росії приблизно тільки 3–5 % грошової маси обслуговують потреби промислових підприємств, тоді як переважна частина спрямовується на врегулювання боргових питань макrorівня [11, с. 42–43]. Голова Національного банку України з парламентської трибуни у квітні 2008 р. акцентовано відзначив у сукупності антиінфляційних заходів відсутність належного товарного наповнення обігу активів в економіці України.

Ретроспективний аналіз засвідчує, що «здуття» фінансових бульбашок на ринках деривативів наприкінці 90-х років відобразилося і на падінні ринків акцій і боргових цінних паперів. Так, ринки акцій у 2000 р. становили 88,3 % відносно попереднього року, а ринки фондових запозичень — 98,2 %. Сукупна капіталізація фондового ринку у 2000 р. знизилась на 6,7 %. У наступні 2001–2002 рр. фондові ринки продовжували перебувати в стані депресії. Наприклад, у 2002 р. прибутки американських компаній зменшились на 27 % порівняно з 2001 р. На початку 2003 р., після тимчасової відносно стабілізації на фінансових ринках у IV кварталі 2002 р., вартість акцій на біржах США знову знизилася на 40–60 %. Для новітніх галузей економіки (передусім у США й в інших розвинутих країнах) закінчився період буму акцій інтернет-компаній.

Внаслідок терористичних актів у вересні 2001 р. Нью-Йоркська фондова біржа не функціонувала з 11 по 17 вересня 2001 р., — збитки від її вимушеного закриття становили 400 млрд дол. США. Загальні втрати капіталізації тільки фондового ринку США в перші півтора місяця після терактів становили 1,23 трлн дол. США. У грудні 2001 р. розпочалася серія корпоративних скандалів серед американських компаній, пов'язаних із шахрайством та підміною даних бухгалтерської звітності (банкрутство корпорацій «Enron», «WorldCom», позбавлення права аудиту «Arthur Andersen» та ін.).

Приклади кризових явищ у банківській сфері, викликаних операціями з деривативами. Ще в лютому 1995 р. надмірна ризиковість при проведенні біржових маніпуляцій трейдера найстарішого на той час англійського банку Barings призвела до банкрутства останнього. При наявності попередніх збитків внаслідок непрофесійного арбітражу ставка панічно була зроблена на японський індекс Nikkei-225, але при тогочасному падінні японського фондового ринку втрати банку тільки зросли — до 50 млн дол. щоденно, яких уже не можна було приховати. Збанкрутілий банк Barings був визнаний таким судовою інстанцією наприкінці лютого того ж року і проданий уже через тиждень на початку березня за символічну суму в один фунт стерлінгів голландському холдингу ING.

Як відомо, історія, і зокрема економічна, вчить тому, що її не вивчають як слід. У 2007 р. третій за розміром банк Франції Credit Agricole зазнав збитків на чверть мільярда євро саме через ризиковані і несанкціоновані дії трейдерів. Також збанкрутував американський інвестиційний банк Bear Stearns.

Проте наприкінці січня 2008 р. вже другий за розміром французький банк Societe Generale оголосив про збитки обсягом близько 5 млрд євро і також внаслідок арбітражних шахрайських односторонніх спекуляцій (при цьому азартним трейдером підтримувався інвестиційний ф'ючерсний портфель на зростання фондових індексів і фактично нехтувався протилежний портфель на зниження фондових індексів). Спроби банку закрити угоди, орієнтовані на зростання індексів, не дали бажаного результату, і на Паризькій біржі до врегулювання скандалу тимчасово призупинились торги акціями банку. Зважаючи, що капіталізація Societe Generale (35 млрд євро) семикратно перевищує обсяги заподіяних збитків, банкрутство банку не загрожує.

На підставі вищенаведених прикладів можна відзначити, що дисбаланс між реальною та фіктивною вартістю фінансових активів формує інформаційна асиметрія та нерелевантність оцінки вартості базових та похідних активів одночасно з дезінформацією щодо перспектив фінансових рішень ринкових контракторів.

На фінансових ринках використовується далеко не достовірною інформацію, асиметричність попиту і пропозиції в інформаційному просторі є характерною ознакою розвитку фінансових ринків. Зацікавлені учасники можуть зменшувати наявну асиметричність, поповнюючи необхідну інформацію і оцінюючи її з

погляду нетто-вигідної позиції. Проте така оцінка часто є інтуїтивною і пояснюється прагненням капіталізуватись під час фази зростання ринків. Відзначена вище роль психологічного фактора в спекулятивних угодах є незаперечною.

Підтвердженням такого висновку є так званий ефект багатства, сутність якого полягає в тому, що значна частина вільних коштів населення розвинутих країн вкладається в акції й кількісна оцінка таких пайових здобутків коливається разом зі змінами капіталізації (чи знецінення) ринку акцій.

Боргова складова спекуляцій. У державному та корпоративному секторі при фінансуванні розвитку практично завжди використовуються запозиченні ресурси, що при недостатності засобів відшкодування чи зміні економічної кон'юнктури призводить до обвальних наслідків.

Напередодні криз 90-х років та на початку XXI ст. на мікрорівні різко підвищувалися обсяги кредитування приватного сектора і використання боргових ресурсів для підприємницького розвитку. Наприклад, у Таїланді показник кредитування приватних структур зріс із 20 у 1992 р. до 30 % у 1994 р., в Малайзії — з 11,2 у 1992 р. до 30,5 % у 1995 р. Корпоративні структури Південної Кореї мали ризиковане переважаюче запозичених коштів у структурі фінансування — відношення боргу до акціонерного капіталу в 1996 р. становило для «Daewoo» 316 %, «LG» — 378, «Hyundai» — 453, «Samsung» — 473 %. У наступному 1997 р. середнє значення цього показника по вибірці найбільших південнокорейських структур вже становило 593 % [15, с. 41; 16, с. 93]. Значна індивідуально-вибіркова концентрація боргового капіталу призвела до штучного перенасичення окремих галузей і країн кредитними ресурсами і появи надлишкових, не повністю затребуваних ринком виробничих потужностей. Тобто в цьому аспекті мала місце криза перевиробництва. Як наслідок, знизилась прибутки на авансований капітал і підвищився ризик неплатоспроможності у реальному і фінансовому секторах економіки.

Корпоративні крахи значною мірою пояснюються саме неузгодженістю політики внутрішнього фінансового менеджменту в частині пасивно-активних операцій. Довгострокові активи дистанціюються від короткострокових пасивів. Пропозиція і попит на фінансові ресурси стають неврівноваженими. Перевантажена борговими зобов'язаннями структура фінансування при обмежених варіантах розміщення вільних коштів недовго балансує на межі зриву і згодом зазнає руйнації з відповідними негативними наслідками. На макрорівні борговий «навіс» для країн утворюється за рахунок різниці між вартістю кредитних ресурсів і темпами економічного розвитку суверенних позичальників. Якщо темпи зростання економіки коливаються в межах 1–5 %, а ставка позикового процента має діапазон 8–20 %, то для того, щоб обслуговувати борги, потрібно знову позичати гроші, тобто вимушено будувати боргову піраміду. Наскільки фінансові спекуляції на ринках деривативів і ринках запозичень можуть поєднуватися, засвідчують дані таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Структура зарубіжних ринків опціонів і ф'ючерсів, %

Інструменти базові	Сегменти ринків	
	Біржовий ринок	Позабіржовий ринок
фондові	10,8	2,3
валютні	0,4	11,8
процентні	88,8	85,9

Джерело: БИКИ, 2007, ноябрь. — № 44. — С. 2.

Оскільки процент завжди є засобом капіталізації позикового капіталу, а процентні опціони і ф'ючерси відображають спекуляції саме з кредитними активами, то їх безумовне переважаюче в структурі біржового і позабіржового ринку деривативів достатньо красномовне. Процентні деривативи як симбіозний фінансовий інструмент містять безпосередню загрозу мультиплікатора фінансових спекуляцій.

Очевидно, що фінансові кризи настають після обвалів різних сегментів ринку, і зокрема, валютного. Падіння валютного ринку може відбуватися при відносно незначних обсягах заборгованості, і в цьому полягає головна відмінність між валютними і борговими кризами. На стабільність національної валюти впливає не стільки загальний обсяг боргу, скільки найбільш ліквідна на даний момент його частина — та, що підлягає терміновій сплаті. Щодо України, то сукупно державний і корпоративний борг перевищив межу безпечності запозичень (60 % ВВП), і зважаючи на короткотерміновість корпоративних позик, саме останні є порівняно більш небезпечними для оптимізації боргової політики.

В Україні боргова складова спекуляцій в останні роки засвідчує зміну вектора активності запозичень з державного сектора на корпоративний. Так, при суттєвому зменшенні державного прямого і гарантованого боргу (за даними Мінфіну України — до 12,5 % ВВП наприкінці 2007 р.), корпоративний борг зростає надзвичайно швидко. Така можливість стала явною, коли у Законі України «Про цінні папери і фондовий ринок» нововведення щодо ліміту обсягів випуску облігацій підприємств (ст. 8, п. 3) визначились у межах трикратного розміру власного капіталу чи відповідного забезпечення третьої сторони (до цього існувало обмеження в 0,25 величини статутного капіталу). Таке дванадцятиразове збільшення офіційної можливості залучати позиковий капітал на сек'юритизованій основі й обумовило сплеск корпоративних запозичень. Також слід підкреслити, що корпоративний борг в переважній частині є зовнішнім.

На внутрішньому ринку державного боргу характерним є домінування нерезидентів, тобто розподіл боргу за ознакою резидентності є достатньо умовним. Також відомо, що офіційно зовнішній державний борг вже багато років практично вчетверо перевищує внутрішній. При перших ознаках паніки іноземні спекулянти можуть відмовитися від купівлі українських облігацій (як це вже мало місце у 1998 р.), очікуючи

безумовного погашення попередніх випусків. Коли держава залишається без зовнішньої фінансової підтримки, боргова піраміда падає, оскільки саме спекулятивні наміри складають основу запозичень.

Доларизація⁵⁴ в частині оцінки її впливу на продукування спекуляцій небезпечна тим, що при її офіційній і неофіційній формах одночасно з обігом національної валюти коливається сеньйораж, який отримує країна-емітент власних грошей. Чим вищий рівень доларизації, тим менші вигоди сеньйоражу для залежної сторони. Її національна валюта недостатньо використовується для обслуговування поточних операцій.

Безперешкодний андерайтинг євродоларів забезпечується шляхом переважного використання американської валюти як резервних світових грошей. США створили систему постійного зарубіжного попиту на американський долар. Зміни співвідношення долар/євро стали особливо помітними з 2000 р. — після тогочасного зниження темпів економічного зростання економіки США, терористичних актів 2001 р. і наступних корпоративних скандалів. Влітку 2002 р. фінансові ринки вперше рівнопропорційно оцінили купівельну спроможність долара і євро. Незважаючи на наступне і до сьогодні постійне зміцнення євро порівняно з долларом (наприкінці лютого 2008 р. котирування цих двох валют перевищило психологічну відмітку 1,5 дол./євро), американська валюта зберігає свою монетарну та інвестиційну привабливість.

Цінові коливання вартості енергоресурсів також мають суттєвий вплив на динаміку обсягів долларової маси. Тому зростання цін на нафту у 1973, 1979, 2000 рр. та в останні 2007–2008 роки обумовили значне долларове поповнення валютних рахунків країн-членів ОПЕК та інших експортерів «чорного золота». Згодом ці нафтодолари розміщуються і обертаються на глобальних фінансових ринках, забезпечуючи кредитні потреби залежних бізнесових партнерів. Переважна кількість банків — центральних і комерційних — використовує ринок євродоларів для забезпечення своїх зобов'язань та поповнення резервів⁵⁵. За даними МВФ, наприкінці 2007 р. частка долларових активів у світових золотовалютних резервах становила близько 64 %, тоді як на євро припадало тільки 26,5 %. При зростанні міжнародних резервів Центробанку Китаю в останні роки директор-розпорядник МВФ весною 2008 р. відзначив занижений курс китайського юаня як одну з причин дисбалансу світової економіки.

В Україні, за інформацією НБУ, рівень доларизації економіки у 2004–2007 рр. оцінювався в різні роки в межах 23–27 %, проте послідовно має місце зростання грошової маси в іноземній валюті до 17,85 млрд дол. у 2007 р., а монетизація становила в останньому році 42,3 %. За іншими експертними оцінками, рівень доларизації в Україні сягає 40 % ВВП. В окремих сегментах — ще вище, наприклад, станом на середину 2007 р. 89 % іпотечних кредитів, наданих в Україні, були номіновані в доларах США.

Щодо спекулятивної поведінки на боргових ринках слід зазначити, що боргова форма спекуляції не є продуктом модифікації фінансового інструментарію в сучасному економічному середовищі. Ф. Бродель, французький дослідник економічної історії доіндустріальної Європи, аналізуючи причини кризи фінансової системи Голландії наприкінці третьої чверті XVIII ст., виділив надмірність обсягів фіктивних боргових операцій, — коли кредит поступово трансформувався з природного в примусовий, і далі — у «химічний». «Моду» на позики Ф. Бродель охарактеризував як «спотворення капіталу» [17, с. 271, 246].

Незабезпечене кредитування перспективно завжди провокує настання кризи. Має місце така послідовність зв'язку між цими явищами: кредитна експансія — економічний бум — обвал ринків — економічна депресія з девальвацією грошової одиниці. Як відзначив Л. фон Мізес, «... причиною депресії є попередній бум, який породжується кредитною експансією» [18, с. 748]. Попередній бум і обвал ринків постійно набуває модифікованих форм.

Сучасний різновид фінансових спекуляцій на кредитній основі чітко проявляється як у сфері нерухомості — на ринку житлової ипотеки, так і загалом на ринку споживчого кредитування. Іпотечний ринок відрізняється від інших тим, що при зростанні цін на житло попит на нього не обов'язково зменшується (як це пояснюється в теорії), а може навпаки зростати. Це відбувається, коли житло придбувається не для комфорту, а для інвестицій та реінвестицій.

Нещодавня іпотечна криза в США 2007 р. розпочалась в окремій ніші нерухомості американської економіки, швидко розповсюдилась за межі країни і до цього часу має резонанс на багатьох фінансових сегментах у різних регіонах світу. Останній іпотечний обвал засвідчив небезпеку ілюзії кредитного багатства, коли високі ціни на нерухомість сформували і відповідний рівень споживчої активності⁵⁶. Кількарічний бум на ринку житла підживлювався оманливою доступністю іпотечних кредитів, які мали переважно недостатнє забезпечення. Протягом 2001–2005 рр. ціни на житло в США зросли на 85 %⁵⁷. І кредитний пік швидко перетворився у боргове піке, коли позичальники-домовласники стали викладати за придбане в кредит житло понад 30 % своїх доходів.

⁵⁴ Під доларизацією слід розуміти витіснення національної валюти не тільки долларом США, а й будь-якою іншою іноземною валютою.

⁵⁵ Хоча падіння курсу долара США в останні роки призвело до того, що окремі країни ОПЕК поступово диверсифікують свої валютні позиції. Так, ОАЕ з березня 2007 р. 8% своїх резервів формують у євро, а Кувейт наприкінці травня 2007 р. перестав фіксувати прив'язку свого динара до долара США і здійснив перехід до кошика валют, де частка долара США залишилась все ж таки переважною — 75–80%.

⁵⁶ Довідково: іпотечна криза 2007 р. є не першою в новітній історії — аналогічні кризи в поєднанні з банківськими мали місце в скандинавських країнах та у Великобританії ще у 1990–1992 рр.

⁵⁷ Процентні ставки ФРС США знижувались включно до 1% у 2003 р., але їх підвищення протягом наступних 2004–2006 рр. до 5,25% не зупинили спекуляцію, проте кредити значно подорожчали, ринок ипотеки став недостатньо ліквідним одночасно при значній переоцінці заставних банками. Наступне поетапне зниження ставки ФРС США сім разів загалом понад три процентних пункти протягом серпня 2007 р. — травня 2008 р. до 2,0% суттєво не змінило ситуацію. У країнах Європи станом на 1.05.2008 р. ставка ЄЦБ одинадцять разів підтверджувалась і утримувалась на рівні 4%, а ставка банку Англії становила 5%.

За оцінками Bloomberg, обсяги невиконаних іпотек подвоїлися протягом другої половини 2006–2007 рр. Неплатоспроможні боржники повернули свою нерухомість банкам, внаслідок чого ліквідність останніх знизилась. Збільшилась малозатребувана пропозиція на вторинному ринку житла, а на первинному ринку зросли обсяги нерозпроданих новобудов. Імпліцитно ціни на житло й дохідність банків впали, що сукупно обумовило настання так званої «іпотечної кризи» з посиленням структурних диспропорцій між фінансовим та реальним секторами економіки.

Банки як фінансові інститути акумулюють у своїх пасивах найбільш ліквідні (порівняно з іншими установами) зобов'язання, проте це й спонукає до такого самого ліквідного розміщення наявних ресурсів. Тому для банків ризики ліквідності обумовлюються не тільки переобтяженням їх балансу матеріальними активами, а й тим, що іпотечні активи банків обліковуються за ринковою вартістю навіть у умовах стагнації ринку, який не в змозі дати їм точну оцінку. Подібна особливість обліку іпотечних активів банків використовується аудитором з метою уникнення критики після обвалу акцій інтернет-компаній наприкінці 90-х рр.

Знецінення будь-яких активів (і не тільки іпотечних в США) може мати наслідком їх перерозподіл на користь інших учасників ринку, що пов'язується з регіональним переміщенням капіталу. Так, після падіння вартості іпотечних портфелів західних банків зацікавленість в їх придбанні виявляють азійські інвестиційні фонди.

Досить помітно «економіка, побудована на кредитах» проявляється і на споживчому ринку. Згідно з даними ОЕСР, в останні роки рівень заборгованості домогосподарств постійно зростає. Наприкінці 2006 р. найвищим цей показник був у Великій Британії — 159 % ВВП (або 1,278 трлн ф. ст., з яких 83 % забезпечувалось житлом, а 17 — не мали застави чи гарантій), у США — 135, а у Канаді — 126 % ВВП.

На відміну від зразків пуританської етики М. Вебера, формування специфічної в сучасних умовах «культури бажань» підтримується кредитними програмами, які, за словами Д. Кортена, «створюють видимість того, що яскраве життя можна легко купити» [19, с. 140]. Проте масове споживання в борг дає тільки тимчасовий ефект і не є продуктивним навіть у середньостроковій перспективі.

Фінансування споживчих витрат (на відміну від інвестиційних) є прихованою формою «проїдання» капіталу, оскільки кругообіг останнього поза межами виробництва не приносить довгострокових доходів ні кредитору, ні позичальнику. Якщо предмет споживання іноземного виробництва, то при такій уступці національних ринків збуту фінансується іноземна економіка через купівлю зарубіжних товарів. За наслідками 2007 р. Україні належить сьоме місце в Європі з придбання автомобілів населенням, які значною мірою придбавались за кредити, а не за заощадження. Подібна ситуація спостерігається і щодо придбання побутової техніки, імпорт якої забезпечує наявний продуктивний ряд практично повністю.

У зв'язку з вищезазначеним залишається невирішеним головне питання: наскільки локальні кризи у порівняно вузьких кредитних сегментах — іпотечному і споживчому — можуть спровокувати масштабну макрокризу кредитного ринку в цілому?

Отже, прогнозування і розрахунок зиску в спекулятивному значенні є можливим переважно у разі оперування активами, які мають фіксовану дохідність, і обумовлених термінів повернення вкладень. Кредитні фінансові інструменти повністю відповідають цим ознакам меркантильного вибору. Так з'являються «гарячі гроші», за висловом А. Анікіна, — «бродячий капітал», який у пошуках швидкого й підвищеного доходу перетікає з країни в країну [20, с. 217]. Його рух важко передбачити, а неминуча втеча після спекулятивного цінового ажіотажу створює суттєві проблеми для фінансової системи країни-боржника. В офшорних фінансових центрах (населення яких не перевищує 1,2 % світової кількості, а ВВП — 3 %), де знаходиться притулок спекулятивний капітал, акумулюється не більше 26 % фінансових активів світу.

Спекулятивні потоки «гарячих грошей» стимулює принада більш високої норми прибутку на зовнішніх ринках порівняно з внутрішнім, тобто з ринком їх останнього перебування. З цього приводу Ф. Бродель зауважив, що «... будь-яка плата за кредит, дещо більша за місцеві ставки, зваблює капітали назовні, інколи дуже далеко» [17, с. 247].

Екстраполяція зазначених вище міркувань у площину фінансового ринку України дозволяє визначити такі прояви «перегріву» вітчизняної економіки у 2006–2008 рр.: зростання корпоративних запозичень, у тому числі на євrorинках; зростання цін на нерухомість (житло і землю); зростання обсягів іпотечного і споживчого кредитування. Зазначене за умов продовження ескалації кількісних показників цих секторів ринку може призвести до краху ринків.

Наголос на диспропорціях розвитку фінансового й реального секторів економіки одночасно з перевищенням спекулятивних намірів розміщення капіталу над інвестиційними, що сукупно обумовлюють кризи, міститься у працях групи дослідників. Зокрема, Є. Балацький свого часу відзначив, що «... основною причиною міжнародної фінансової кризи 1997–1999 рр. був розрив між фінансовою сферою світової економіки і фізичною економікою окремих країн;... кризу... слід класифікувати як фінансово-боргову... з високою мобільністю короткотермінового іноземного капіталу;... криза стала реакцією на непомірне роздування фіктивного капіталу порівняно з розвитком реального сектора» [15, с. 93]. Відповідний висновок П. Мозіаса полягає в тому, що фундаментальною причиною кризи є «... порушення оптимального балансу між мірою внутрішньої лібералізації економіки, з одного боку, і ступенем їх відкритості — з іншого. Контроль за допуском в економіку іноземного спекулятивного капіталу послаблювався швидше, ніж дозволяли об'єктивні внутрішні умови. І, врешті-решт, ризики, пов'язані з нестабільністю короткотермінових інвестицій, стали пересилувати ті макро — і мікроекономічні переваги, які надавали залучення іноземних кредитів і портфельних інвестицій» [21, с. 44].

Фінансові кризи провокує надмірна ейфорія фінансових спекуляцій у тому значенні, коли кураж гонити за надприбутками, за висловом Дж. Кейнса, засвідчує, що «... розширення продуктивного капіталу

стає побічним продуктом діяльності грального будинку» [8, с. 224]. Поляризація інтересів і протиставлення позицій учасників фінансових угод у ланках «центр—периферія» та «кредитор—позичальник» набувають найбільшого загострення саме в передкризові і кризові періоди.

Наслідки спекулятивної ейфорії на ринках світу в останні десятиріччя сприймаються як послідовно-логічні. Монетарна теорія неодноразово довела свою обмеженість при вирішенні глобальних і національних питань фінансової стабілізації. Міжнародні фінансові організації, відповідальні за координацію регіональних і міжрегіональних програм розвитку, із запізненням реагують на можливість кризових катаклізмів, фактично не попереджаючи обвали ринків.

Щодо підходів до стримування спекуляцій і попередження фінансових криз, то слід зазначити, що відтворення реального капіталу в межах товарних ринків потребує збалансованого «підживлення» матеріальними і фінансовими ресурсами, його перспективна оцінка базується на дисконтованих потоках майбутніх грошових надходжень, і тому очевидно, що розміри ринку конкретного продукту піддаються більш-менш точному прогнозуванню. Цього не можна сказати щодо прогнозування варіативності фінансових ринків, які надзвичайно мінливі і вразливі внаслідок нерелевантної чи інсайдерської інформації.

Тому імпліцитно *питання забезпечення/підтримки стійкості економічних систем тісно пов'язується з визначенням економічних меж кредиту і граничних масштабів зростання фінансових ринків*. Вирішення проблеми у зазначеній акцентації пов'язується з посиленням регулятивного моніторингу за функціонуванням різних сегментів фінансових ринків, проведенням постійної оцінки спекулятивної складової вартості активів, величини її відриву від реального еквівалента, очікуваної корисності і віддачі авансованих коштів.

Слід вирізняти можливості встановлення і оцінки результативності відповідних регулятивних важелів не тільки поєднано, а й окремо на первинних і вторинних фінансових ринках.

Формування первинних ринків обмежується, насамперед, правовими і адміністративними рамками — ліцензіями, дозволами, нормативами діяльності і надання послуг в обраній сфері. Потреба в окупності авансованого капіталу попередньо застерігає від надмірної фінансової ейфорії. В багатьох випадках впроваджується і наслідується корпоративна ділова етика. Внаслідок цих обмежень та наявності суворих вимог щодо декларацій намірів і наступної звітності забезпечується відносна прозорість змін, а також порівняно чітко проявляється захист прав та інтересів учасників ринку.

Іншими словами, первинні ринки мають свою вартісно-часову межу, яка визначається обсягами сформованого капіталу на визначену дату для задоволення статутних цілей суб'єкта господарювання⁵⁸.

А вторинні ринки, у тому числі і регульовані, мають здебільшого договірні правила гри і досить довільні можливості капіталізації активів. Оскільки проблематично точно визначити обсяги ресурсів, які акумулюються на вторинних ринках, та ідентифікувати їх власників, то й зростання фінансових ринків залежить від рівня їх самоорганізації і в глобальному масштабі, як зазначалось вище, практично невідконтрольне локальним державним регулятивним інститутам. У цьому значенні йдеться про фінансовий перпетуїтет — потоки капіталу, які ніколи не закінчуються.

Основою розробки заходів, спрямованих на протидію фінансовим спекуляціям, може слугувати теорія інституціоналізму з обумовленими рестрикційними нормами і стандартами економічної поведінки. Поширені на сьогодні постулати неокласики і монетаризму в різних формах забезпечують необмежені можливості здійснення фінансових спекуляцій.

Серед вчених і дослідників, праці яких визначають інституційні погляди щодо встановлення керованих правил економічного волевиявлення у фінансовій сфері, передусім фігурують імена Дж. Кейнса і Дж. Тобіна. Заслуга Дж. Кейнса і практичне значення його розробок, власне, полягають у тому, що обґрунтування і впровадження антикризової програми стабілізації американської економіки у 30-х рр. ХХ ст. мало визначальний системний характер впливу на міжнародний розвиток упродовж наступних кількох десятиліть. На створену в той час Федеральну комісію США з фондових ринків і бірж тоді й до сьогодні покладаються завдання врегулювання наслідків і обмеження нових фінансових спекуляцій.

Дж. Тобін, лауреат Нобелівської премії з економіки (1981 р.) — один з найпопулярніших прихильників кейнсіанства, вважав, що класична теорема А. Сміта про «невидиму руку» ринку як основного регулятора змін повинна бути модифікована, а спекулятивну «еґоїстичну енергію» слід спрямувати у конструктивне русло. Учасники ринків капіталу — держави й корпоративні, не можуть безкарно нехтувати застереженням Дж. Тобіна стосовно того, що «... першочерговим завданням економічної діяльності є виробництво товарів і послуг... Фінансові ринки являють собою засіб для досягнення цієї мети, але ніяк не саму мету» [22, с. 43]. Дж. Тобін запропонував оподатковувати за ставкою 0,05 % усі спекулятивні операції на валютних ринках, що розрахунково дало б змогу отримувати 100 млрд дол. для фінансування соціальних заходів у всьому світі. Проте до цього часу запропонований так званий «податок Тобіна» — податок на дохід від валютних операцій у національних і глобальних межах ринку, — на жаль, залишається тільки теоретичною рекомендацією.

У сучасних умовах, відзначає Дж. Сінкі, «ефективність глобального ринку — велике досягнення, але ця ж ефективність приводить до миттєвого розповсюдження у світі як досягнень, так і помилок. У ситуації катастрофи від миттєвого «зараження» глобалізовану фінансову систему може врятувати тільки всесвітня мережа безпеки.» І далі, щодо банківської сфери — «... буфером чи «подушкою», яка переймає збитки, є банківський капітал. Нова Базельська угода, якою встановлені вимоги до капіталу, виходячи з міри опера-

⁵⁸Для фінансових установ необхідний обсяг капіталу повинен бути сформований на дату їх реєстрації, а для нефінансових може бути відтермінованим строком до 1 року і поповнюватись частинами.

ційного ризику, відображає стурбованість регуляторів зростанням... системного ризику, характерного для глобалізованої й інтегрованої фінансової системи» [23, с. 774–775].

Потреба впровадження превентивних механізмів протидії фінансовим спекуляціям постійно актуалізується. Прикладами реалізації спроб регулювання міжнародної міграції спекулятивного капіталу є таке.

У США ще після кризи 1997–1998 рр. було створено Консультативну комісію з питань оцінки діяльності міжнародних фінансових інститутів (спрощена її назва — «Комісія А. Мельцера» — за прізвищем керівника). У березні 2000 р. ця комісія представила Конгресу США і федеральному казначейству спеціальну доповідь, де після жорсткої критики фінансової політики МВФ і Світового банку наголошувалось на необхідності зміни функцій і методів діяльності міжнародних наднаціональних установ. Необхідність оновлення і посилення регулятивних заходів змусили закликати до створення «нової етики в корпоративному житті США», — зокрема, такий намір був озвучений у публічному виступі американського президента 9 липня 2002 р. Незадовго до цього в США було ухвалено закон про відповідальність за корпоративне шахрайство, яким передбачалося більш жорстке покарання за відповідні порушення. Одночасно на 20 % збільшилося фінансування Федеральної комісії з цінних паперів і фондових бірж. Десять провідних фінансових компаній США в рамках приписаного їм відшкодування збитків обсягом 1 млрд дол. США за некоректні оцінки стану ринку зобов'язані виділити 450 млн дол. США на створення незалежного аналітично-дослідницького консорціуму.

У Франції з 1998 р. функціонує асоціація «АТТАС» («Action pour une taxe Tobin d'aide aux citoyens» — «За податок Тобіна на допомогу громадян»), яка об'єднала різні організації і профспілки. Діяльність «АТТАС» включає ряд напрямів: обмеження міжнародних фінансових спекуляцій, спеціальне оподаткування доходів від операцій з капіталом, боротьбу з офшорними «оазидами», сприяння гласності інвестицій в економічно залежних державах та анулювання надмірної зовнішньої заборгованості таких країн.

В латиноамериканському регіоні відома опозиційна діяльність так званої ініціативи РІО — антиглобалістського руху представників кількох країн (Аргентина, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Перу, Уругвай) за обмеження спекуляцій і вирівнювання можливостей доступу до ринків капіталу. Їх виступи під час періодичних зустрічей-нарад керівників країн «G-7» і потім «G-8», МВФ, Світового банку постійно містять радикальні вимоги щодо забезпечення рівних умов економічного розвитку різних країн.

В Україні, окрім зусиль державних регуляторів, окремі нововведення ініціюються професійними учасниками ринку. Так, Українська асоціація інвестиційного бізнесу весною 2008 р. з метою підвищення прозорості угод зобов'язала своїх членів зазначати у своїх рекламних проспектах додаткові супутні витрати інвестора у разі вкладення коштів у пайові інвестиційні фонди (такі як обсяги комісійних при купівлі–продажу паю, винагорода інвестиційному керуючому).

Отже, все більш явною стає необхідність постійного моніторингу руху капіталу не тільки з країни, але й ззовні, — в країну його спрямування. В останньому випадку, при оцінці якості екзогенного капіталу (за строками, вартістю, напрямками використання), слід зважати на загрозу надмірного притоку «гарячих грошей», деструктивно-спекулятивна роль котрих як «дестабілізатора» економіки в країні перебування підтверджена багатьма прикладами (країни ПСА, Латинської Америки, Туреччина).

Роль центральних банків у попередженні та регулюванні кризових явищ є непересічною. В умовах мінливості міжнародних фінансових ринків центральні банки, на думку экс-глави ФРС США А. Грінспена, повинні вирішувати двоєдине завдання: забезпечувати макроекономічну стабільність і підтримувати надійність фінансових організацій. При цьому обрана центральними банками стратегія захисту від обвалів фінансової системи може умовно називатись «страховим покриттям фінансових катастроф». Але гарантії державних установ як інструмент безпеки та підтримки ліквідності повинні використовуватись вкрай рідко, оскільки «фінансова організація, яка не здатна продемонструвати мінімальну рентабельність з урахуванням ризику, не повинна захищатись державою» [23, с. 776].

Проте після того, як ФРС США навесні 2008 р. у пожежному порядку продовжувала знижувати облікову ставку до 2 %, ситуацію втримали не стільки такі термінові заходи, а й опубліковані звіти про значні розміри прибутків банків Goldman Sachs та Lehman Brothers. Фінансовий результат останніх значно перевищив очікування, і фінансовий ринок США почав стабілізуватися.

Резюме щодо особливостей і місця фінансового ринку України в світовій фінансовій архітектурі. Фінансова система України сформувалась як мультивалютна, коли значний обсяг активів і нагромаджень домінуються і здійснюються в іноземній валюті. Значною є доларизація економіки України. Фінансовий ринок України функціонує переважно на євроконтинентальних засадах і має чітко виражений борговий характер. Банківські кредити домінують у сукупності фінансових інструментів. Кредитний портфель банків України протягом 2004–2007 рр. збільшився у 6,6 раза, у тому числі тільки в 2007 р. на 74,1 %, що у вартісному виразі перевищило 485,5 млрд грн. Частка кредитів у структурі банківських активів становить 78,4 %.

Особливістю фінансового ринку України в останні два роки стала активізація емісії корпоративних облігацій з їх розміщенням на зовнішніх ринках. Відповідно зростає сукупний — державний і корпоративний — зовнішній борг. З урахуванням корпоративних позик межа безпечності запозичень (60 % ВВП — ст. 18 Бюджетного кодексу України) навіть без уключення обсягів внутрішнього ринку державних запозичень практично досягнута і може бути перевищена у поточному році.

На фондовому ринку індекс ПФТС за наслідками 2007 р. зріс на 135 %, окремі відкриті пайові інвестиційні фонди (ПІФи) заявили про отриману дохідність у межах 70–90 % річних. Але у 2008 р. фондовий ринок України падає. Наприклад, протягом першого кварталу 2008 р. індекс ПФТС просів на 13 %, а у на-

ступному квітні 2008 р. ще на 14,1 %, до 855,21 пункта (для порівняння: у січні–березні 2007 р. зростання становило 62 %).

Фінансовий, і особливо фондовий, ринок України залишається надзвичайно фрагментарним, зі слабким захистом прав власності. Свідченням цього є відсутність єдиного центрального депозитарію, маніпулювання інсайдерською інформацією, рейдерство. Переважна частка обігу фінансових ресурсів концентрується в столиці та в окремих відносно промислово розвинутих областях. Капітальна база банків та інших фінансових інститутів значно поступається аналогічним показникам зарубіжних конкурентів. Серед десяти фондових бірж та торговельно-інформаційних систем найбільшим (до 90 % угод) організованим ринком є біржа ПФТС. Мають місце не тільки інформаційні, а й технологічні перепони проведення операцій. Безпосередній і опосередкований нагляд за діяльністю професійних учасників ринку, що здійснюється державними регуляторами, порівняно прийнятним є з боку НБУ, і він потребує значного удосконалення в межах повноважень інших державних регуляторів.

Окремим макроекономічним фактором розвитку вітчизняної економіки, що оцінюється як негативний, є значна її залежність від експорту сировини, ціни на яку підвладні неочікуваним коливанням. При зниженні експортних цін (а за ними і валютних надходжень) інвестиційна привабливість активів держави та підприємств на фінансових ринках також знижується.

Розвиток фінансового ринку України у порівнянні з характеристиками ринків інших країн засвідчує дві його особливості:

а) стрімке зростання кількісних показників та індикаторів — таких як обсяги грошової маси, міжнародних резервів НБУ, капіталізації фондового ринку та зростання фондових індексів, обсяги іпотечного і споживчого кредитування;

б) все ще досить слабка інтегрованість у світову фінансову систему, — ринок України є безумовно локальним як у світовому масштабі, так і в групі країн Центрально-Східної Європи.

Одночасно при значній присутності нерезидентів у різних секторах вітчизняного фінансового ринку та переважній частці експорту в структурі ВВП фундаментальні фактори впливу на ціни фінансових активів лежать за межами економіки України, тобто центри ціноутворення на вітчизняні активи є зовнішніми.

Коротко — та довгострокові прогнози для фінансового ринку України. В економіці України — ті самі світові тенденції, тільки в менших обсягах. У найближчій перспективі найбільш небезпечними є зростання цін на енергетичні і продовольчі ресурси, інфляція⁵⁹, концентрація ризиків «перегріву» іпотечного і споживчого сегментів внутрішнього ринку, а також ринку корпоративних запозичень. У довгостроковій перспективі додається політичний ризик нестабільності владних інститутів. Власне останній вже викликав погіршення суверенного кредитного рейтингу України. Окрім інфляції, реальними загрозами фінансовій стабільності на сьогодні слід вважати кредитну експансію та доларизацію вітчизняної економіки.

Загрози обвалу через спекуляції на ринках деривативів незначні внаслідок малих розмірів таких ринків (за звітністю ДКЦПФР — протягом січня–вересня 2007 р. зареєстровані тільки випуски опціонів на суму 10,6 млн грн). Ринки акцій фактично є ринками корпоративного контролю, а не ринками інвестицій. Індекс ПФТС при зростанні «у висоту» перевищував донедавна 1000 пунктів, тоді як його «ширина» — кількість акцій підприємств у лістингу цієї біржі залишається практично стабільною в межах другого кількісного десятку. Тому ринок акцій також не може бути детонатором макрокризи.

Розвиток банківського сектора України незначно залежить від динаміки цін на активи на фондовому ринку і на ринку нерухомості. Питома вага іпотечних кредитів та інвестицій у цінні папери в структурі сукупного кредитно-інвестиційного портфеля банків України не перевищує 10 % у кожній складовій окремо. Тому перестороги щодо ймовірності системної банківської кризи внаслідок проблем іпотеки та ринку цінних паперів є передчасними.

Але враховуючи, що саме капітали нерезидентів обумовили зростання ринків як цінних паперів, так і нерухомості, то будь-яке коригування динаміки цих ринків — адміністративне чи власне ринкове, може спровокувати відтік капіталу за кордон. Окрім цього, слід зважати на те, що відтік капіталу з України може бути спричинений також спробами нерезидентів компенсувати свої втрати на світових ринках. Після цього цілком можлива девальвація гривні, що ми мали у 1998 р. Проте, «... якщо влада бажає уникнути необхідності проводити девальвації знову і знову в прискореному темпі, то вона повинна організувати внутрішню кредитну політику таким чином, щоб не випереджати в кредитній експансії ті країни, з якими є наміри підтримувати паритет своєї валюти» [18, с. 748].

Заходи нівелювання ризиків дестабілізації фінансової системи. Насамперед, — найважливішою передумовою розвитку всіх кредитних та інших ринків є макроекономічна стабільність. Тому на забезпечення останньої мають бути спрямовані всі заходи нівелювання фінансових ризиків.

Головними умовами стримування фінансових спекуляцій і попередження криз мають стати: підтримка і розвиток національного реального сектора економіки (сектора нефінансових корпорацій в термінології СНР); стимулювання внутрішнього попиту на фінансові активи інвесторів-резидентів; розвиток і реформування регуляторної, торговельної та інвестиційної інфраструктури ринку для підвищення довіри масових учасників ринку (як протизваги спекулянтам).

⁵⁹Глава ФРС Б. Бернанке вважає основною причиною теперішньої інфляції саме стрімке подорожчання сировини на світових ринках: www.top.rbc.ru/economics/04/04/2008.

Важливо передбачати «бульбашки» і обмежувати фінансові спекуляції на ранніх стадіях їх прояву. Для цього на рівні НБУ слід забезпечити: 1) підвищення дієвості пруденційного нагляду; але разом з цим регулятивною проблемою в будь-яких випадках може бути незбігання у строках змін на фінансових ринках і реакція економіки на інструменти грошово-кредитної політики — перші з них є явно більш швидкими; 2) розширення заставної бази для рефінансування банків із включенням у неї додаткових ліквідних і надійних активів — золото, будівлі та ін.; 3) введення в практику НБУ формування стабілізаційних кредитів типу «STAND BY» і під їх розрахункові ліміти з метою оперативної підтримки ліквідності банків надавати їх строком від 7 днів до 1 місяця на випадок гострої необхідності, що може одночасно бути і формою підтримки банківської ліквідності через інструменти рефінансування (інколи пожежного, як це мало місце наприкінці 2004 р.); 4) підвищення рівня монетизації економіки, оскільки його зростання означає не тільки належний розвиток економіки та зрілість ринку, а й «амортизує» кризові ексцеси.

В частині удосконалення нормативно-правової бази доцільно внести низку змін і доповнень. Зокрема: в Законі України «Про банки і банківську діяльність»: а) в ст. 9–12 чітко виписати механізм створення банківських об'єднань для прискорення капіталізації вітчизняних банків, оскільки на сьогодні такий механізм практично не діє; б) в ст. 50 зняти обмеження на інвестиційну діяльність банків з метою вирівнювання обсягів інвестиційних і кредитних операцій. В Законі України «Про Національний банк» слід внести зміни щодо діяльності Наглядової Ради НБУ з метою унеможливлення лобювання вузьких інтересів на шкоду банківській системі. В Законі України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» слід передбачити збільшення відрахувань банків до Фонду з наступним поетапним збільшенням обсягів відшкодувань вкладників банків.

Потребує розгортання підготовка законодавчо-нормативних актів з проблеми становлення і регулювання інституту довірчого управління майном, у тому числі і фінансовими активами, оскільки таке все ще цілинне на сьогодні економічно-юридичне поле створює суттєві перешкоди для забезпечення прозорості і ліквідності фінансових ринків.

Література до підрозділу 2.4

1. Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пейбро. — М. : Прогресс. — 1994. — 496 с.
2. Сидорова Е. О тенденциях развития мировых финансовых рынков / Сидорова Е. // Финансы. — 1999. — № 12. — С. 65–66.
3. Алексеенко Л. М. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок / Л. М. Алексеенко, В. М. Олексієнко, А. І. Юркевич. — К. : «Максимум», Тернопіль: «Економічна думка», 2000. — 592 с.
4. Губанов С. Системный выбор России (к итогам 2006 г.) / Губанов С. // Экономист. — 2007. — № 4. — С. 3–22.
5. Миотти Л. Финансовая либерализация, спекуляция и банковские кризисы [Электронный ресурс] / Миотти Л., Плин Д. // Банки: мировой опыт. — 2002. — № 4. — Доступный з: <www.mirkin.ru>.
6. Рябініна Л. «Проблеми розвитку теорії сучасних грошей» / Л. Рябініна. — Вісник НБУ. — 2008. — № 1. — С. 26–31.
7. Kindleberger Ch. P. Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises. — N. Y., 1989.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М. ; пер. с англ. ; общая ред. и предисл. А. Г. Милейковского и И. М. Осадчей. — М. : Прогресс, 1978. — 495 с.
9. Лауфер М. Особенности развития современных фондовых бирж / Лауфер М. // Вопр. экономики. — 1999. — № 5. — С. 127–138.
10. Кандинская О. Развитие мирового рынка валютных фьючерсов и опционов / Кандинская О. // Финансовый бизнес. — 2000. — № 2. — С. 26–31.
11. Абдулгамидов Н. Российская экономика в системе мировых связей / Абдулгамидов Н., Губанов С. // Экономист. — 2000. — № 3. — С. 38–50.
12. Чибриков Г. Взаимодействие финансовой системы и реального производства в современном мире / Чибриков Г. // Вестник МГУ. Сер. «Экономика». — 1999. — № 6. — С. 16–23.
13. LaRouche L. H. Toward a New Bretton Woods // EIR — Executive Intelligence Review. — 1998. — № 13. — P. 31–35.
14. Мовсесян А. Некоторые тенденции мировой экономики / Мовсесян А., Огневцев С. // Экономист. — 2000. — № 7. — С. 85–94.
15. Балацкий Е. Международный финансовый кризис 1997–1999 гг. и российская экономика / Балацкий Е. // Экономист. — 2000. — № 5. — С. 86–96.
16. Бондаренко А. Какие современные валюты можно считать мировыми? / Бондаренко А. // МЭиМО. — 2003. — № 9. — С. 48–52.
17. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. / Ф. Бродель. — В 3-х т. — Т. 3. — Время мира. — М. : Прогресс, 1992. — 680 с.
18. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Мизес Людвиг фон. — Челябинск: Социум, 2005. — 878 с.
19. Кортен Д. Когда корпорации правят миром / Д. Кортен. — СПб. : Агентство ВиТ-принт. — 2002. — 328 с.
20. Аникин А. История финансовых потрясений / А. Аникин. — 2-е изд. доп. и перераб. — М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. — 448 с.
21. Мозиас П. Кризис финансовых рынков в развивающихся странах / Мозиас П. // МЭиМО. — 1999. — № 1. — С. 38–47.
22. Тобин Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована / Тобин Дж. // Российский эконом. журнал. — 2002. — № 3. — С. 42–45.
23. Синки Дж. Финансовый менеджмент в банке и индустрии финансовых услуг / Синки Дж. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1018 с.

Розділ 3

ВПЛИВ КРИЗИ НА ПРОВІДНІ ГАЛУЗІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вибухнула світова фінансова та економічна кризи і в Україні; в кожному сегменті економіки вона діє і функціонує по-різному. По-різному вона впливає на функціонування економіки в цілому. Криза в одних галузях більше впливає на економіку, ніж в інших. Її сила, тривалість дії, наслідки і руйнування економіки різні в різних сегментах економіки. Розглянемо специфічні особливості кризи у провідних сегментах економіки.

Світова фінансово-економічна криза є крахом примітивного лібералізму, а також провалом державними регуляторами своєї роботи. У зв'язку з цим формування посткризової моделі економічного розвитку пов'язане, по-перше, з переходом до стриманого лібералізму в поєднанні з поміркованим протекціонізмом, по-друге, з оптимальним поєднанням ринкових механізмів і державного регулювання економіки, яке не слід ототожнювати з державним втручанням, ручним управлінням, методом гасіння пожеж. Наголошуємо: йдеться про державне регулювання, а не втручання. Нова економічна модель має будуватися на фундаменті об'єктивних економічних законів, стандартів та нормативів. У сучасному світі домінує фінансова, а не ринкова економіка. Це саме та «деталь, у якій сидить чорт». У фінансовій економіці править бал фіктивно-спекулятивний капітал. Безконтрольна віртуалізація фінансового капіталу послужила детонатором кризи. Отже, суть трансформації старої моделі в нову полягає в переході від фінансової до ринкової економіки з розвинутим державним регулюванням, прогнозуванням, випереджаючим плануванням, тобто з урахуванням потреб і перспектив розвитку, із здійсненням процесу вмонтування ринкової економіки в інституціоналізм.

Вирішальна роль у формуванні нової економічної моделі належить інституційній політиці. Поворот до інституціоналізму пов'язаний з проведенням структурної, інноваційної та інвестиційної політики, реформуванням фінансової і банківської систем, формуванням конкурентного ринкового середовища і створенням сприятливих умов для розвитку підприємства. Капіталізм з людським обличчям може бути побудований на фундаменті інституціоналізму.

Ще один суттєвий момент: у посткризовий період світ має повернутися до «зеленої» ідеї. Йдеться про розвиток, що ґрунтується на припливі інвестицій у відновлювані джерела енергії, екологічно безпечне виробництво, «зелені» технології. Щоб вижити, світ повинен «позеленіти».

Для цього слід сконструювати систему спеціальних стимулів і санкцій: субсидії на дослідження і створення «зелених» технологій та субсидії споживачам на їх освоєння, спеціальні тарифи на відновлювальні джерела енергії, пільгові кредити на купівлю технологій отримання сонячної та геотермальної енергії, застосування «зелених» інфраструктурних програм, зокрема програми розвитку громадського транспорту, введення системи обмежень на викиди парникових газів, пільгові податки для безпечного для навколишнього середовища виробництва.

Формування нового обличчя моделі економічного розвитку пов'язано із ліквідацією різючої глобальної нерівності у споживанні товарів і послуг. Останні з доступних статистичних даних, які відносяться до 2005 р., свідчать, що найбагатші 20 % земель споживають 76,6 % всіх товарів і послуг глобальної економіки, а 20 % найбідніших земель — 1,5 % світового багатства.

В Україні трансформаційні задачі переходу до нової моделі розвитку ще складніші. Вони пов'язані з необхідністю здійснити демонтаж плутократично-олігархічного капіталізму, суть якого полягає в тому, що кримінально-кланова система, осідлавши фінансові потоки, контролює державу і процес виробництва, обміну, розподілу і споживання суспільного продукту.

Наслідком неадекватного, неефективного і злочинного економічного «реформування» в Україні стала неприпустимо високою концентрація національного багатства у власності невеликого кола осіб, різюча диференціація доходів на тлі цинічно-надмірної розкоші фінансово-політичної верхівки, бідність і зубожіння широких верств населення. По масштабах бідності Україна входить в трійку найбідніших країн Європи (Молдова, Албанія і Україна). Якщо взяти приблизно схематично, то структура багатства в Україні виглядає наступним чином: 5 % — найбагатших і багатих людей володіють 65 % багатства, 60 % — бідних і найбідніших людей володіють 5 % багатства, середній клас (35 % населення) володіє 30 % багатства.

3.1. Ситуація на внутрішньому та зовнішньому ринках продукції базових галузей економіки

2008 р. виявився одним із самих непростих для світових інвесторів, які зазнали величезних втрат. Проте і 2009 рік також не приніс їм полегшення. Початок його характеризувався падінням ринків акцій розвинених країн, і країн, що розвиваються, і поки не зрозуміло, де дно цього падіння. Основна причина цієї негативної тенденції — зростання побоювань щодо подальшого стану світової економіки. Не додають оптимізму і фінансові звіти крупних банків, які продовжують зазнавати збитків і все ще списують мільярди доларів «поганих» активів. Більш того, політики провідних світових держав вже у відкриті обговорюють політику протекціонізму, вірогідність дефляції і навіть можливий розвал єврозони. Відповідно до світового економічного прогнозу, складеного експертами МВФ, економіка США скоротиться на 1,5 %, єврозона — на 2 %, а Японії — на 2,5 %. Дві «надії» світової економіки — Китай та Індія — вже скоротили свої прогнози на зростання ВВП до 6,75 і 5 % відповідно. Якщо ж говорити про прогноз світового зростання ВВП, то дана картина зовсім не надихає, адже в 2009 р. прогнозується лише 0,5-процентне зростання, що стало найнижчим показником за часів Другої Світової війни [1–5].

Міжнародна організація праці повідомила про масове безробіття і бідність, які чекають світову спільноту в 2009 р. Експерти ООН додали, що у гіршому разі до кінця 2009 р. число безробітних зросте ще на 50 млн. в порівнянні з 2007 р. і складе 230 млн. чоловік, або 7,1 % всього працездатного населення світу. Представники МВФ на економічному форумі в Давосі повідомили, що податкові пільги, урізування витрат на суспільні потреби і кредитна підтримка не врятують світову економіку до тих пір, поки «фінансова система не буде перезапущена». З України почався відтік інвесторів. Причиною є не тільки економічна криза, але і український високий рівень корумпованості українських чиновників. З початку фінансової кризи тільки ізраїльські компанії втратили на українському ринку близько півмільярда доларів. Президент підписав прийнятий Верховною Радою 15 січня 2009 р. Закон «Про звільнення промислових підприємств від ввізного мита на устаткування і комплектні, які не виробляються в Україні, з 1 січня 2009 р. до 1 січня 2011 р.» (такі пільги були тільки за часів ВЕЗ і ТПП до 2005 р.). 18 грудня 2008 р. Верховна Рада звільнила промислові підприємства від ввізного мита на устаткування і комплектні, які не виробляються в Україні. Інтегральний коефіцієнт тіньової економіки в Україні, за підсумками січня-вересня 2008 р., зріс до 30 % офіційного обсягу валового внутрішнього продукту. Рівень тіньової економіки в Україні за дев'ять місяців 2008 р. порівняно з відповідним періодом 2007 р. збільшився, за попередніми даними, на 5 процентних пунктів і склав 30 % ВВП. За даними Мінекономіки, обсяг тіньової економіки в країні в період з 2003 по 2007 рр. змінювався в межах 28–30 % (в цілому за рік): мінімальний рівень був зафіксований в 2003 і в 2007 рр. (28 %), тоді як максимальний — в 2004 р. (30 %). При цьому, за даними міністерства, за підсумками першого півріччя 2008 р. обсяг тіньової економіки виріс до 28 з 26 % за аналогічний період попереднього року.

Черговий уряд України (Ю. В. Тимошенко) приступив до роботи в грудні 2007 р. У січні 2009 р. Мінекономіки відмовилося від своєї методики розрахунку тіньової економіки, яка базувалася на змінах монетарних агрегатів, витрат електроенергії і витрат населення. Фінансовий метод оцінки рівня тіньової економічної діяльності зафіксував її зростання за дев'ять місяців 2008 р. порівняно з аналогічним періодом 2007 р. на 5 п. п. — до 28 %, тоді як метод «витрати населення — роздрібний товарообіг» — на 4 п. п. — до 29 %. За оцінками Мінекономіки, серед проблем, які гальмують процеси виходу економіки країни з тіні: стимулювання внутрішнього споживчого попиту через форсоване підвищення заробітних плат, пенсій та інших соціальних стандартів; неефективність податкової політики; незахищеність прав інтелектуальної власності; неефективність регулювання обігу цінних паперів; недостатній захист прав інвесторів.

Незалежні економічні оглядачі відзначають, що поки зростання української економіки приносило високі дивіденди, зарубіжні інвестори закривали очі на корумпованість місцевих чиновників різних рівнів. В умовах кризи капіталовкладники шукають максимальної прозорості інвестиційних схем, сумніваючись в тому, що українська влада зможе це забезпечити.

У 2008 р. імпорт товарів перевищив експорт на 18 531,9 млн. дол. Про це повідомив Державний комітет статистики. Протягом 2008 р. сальдо торгівлі товарами погіршало на 7210 млн. дол. в порівнянні з 2007 р. (2007 р. негативне — 11 321,9 млн. дол.). Експорт товарів в 2008 р. склав 67 002,5 млн. дол., збільшившись на 35,9 % в порівнянні з 2007 р. Імпорт товарів склав 85534,4 млн. дол., збільшившись на 41,1 %. Як повідомляло агентство, в січні-листопаді 2008 р. імпорт товарів перевищив експорт на 17 710,9 млн. дол. У 2007 р. негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами склало 11 421,8 млн. дол. Протягом 2007 р. сальдо торгівлі товарами погіршало на 4 751,2 млн. дол. в порівнянні з 2006 р. (2006 р. негативне — 6 670,6 млн. дол.) [6].

У 2009 р. країни з економікою, що розвивається, переживатимуть подальше різке зниження темпів зростання. Але вже в 2014 р. їх частка в світовому ВВП буде вища, ніж частка країн з розвинутою економікою, і може перевищити 50 % проти 43 % за підсумками 2007 р. Зміниться і розстановка сил серед основних гравців. Економіка США до 2014 р. хоча і залишиться найбільшою в світі, але її частка в світовому ВВП знизиться з 21,3 до 19 %. Китай же випередить єврозону і вийде на друге місце. Індія зможе випередити Японію. Крім того, ВВП країн світу піде в зростання: Індія — 7,9 %, Китай — 8,5 %, Бразилія — 4,2 %, Мексика — 3,4 %. У країнах Центральної і Східної Європи, у тому числі і в Україні, зростання ВВП складе в середньому 4 % [4, с. 59]. У зв'язку з цим можуть змінюватися і пріоритети інвесторів. Підприємства більше не розглядатимуть країни, що розвиваються, як території з низькою вартістю виробництва.

Кабінет Міністрів обіцяє зробити своїм пріоритетним завданням формування і реалізацію державної антикорупційної політики. Пакет заходів, запропонованих для боротьби з корупцією в Україні, уряд зафіксував в своєму проекті програми «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи і поступальний розвиток». Зокрема, Кабінет Міністрів пропонує якнайскоріше прийняти пакет «антикорупційних» законопроектів, які повинні будуть визначити склад корупційних правопорушень, встановити відповідальність за корупцію і задокументувати основні вимоги до поведінки чиновників, які уповноважені виконувати функції держави і органів місцевого самоврядування.

Всесвітня торгова організація провела на початку 2009 р. спеціальну зустріч для обговорення ситуації, пов'язаної із зростаючим потоком протекціоністських мір. На думку економістів, «повзучі» протекціоністські кроки, спостережувані в багатьох країнах, можуть ускладнити вихід світової економіки з кризи. Економісти попереджають, що протекціоністські заходи, які проводять багато країн, можуть ускладнити вихід світової економіки з кризи. Світова торгівля, як очікується, скоротиться в 2009 р. на 2,1 %. За даними ВТО, число антидемпінгових розслідувань виросло зараз на 40 % в порівнянні з рівнем 2008 р. США планують ввести мита на італійську мінеральну воду і французький сир у відповідь на обмеження ввезення американського м'яса в ЄС. Індія пропонує збільшити мито на сталь і так далі. Делегація Євросоюзу має намір підняти в Москві питання про введення мита з боку Росії, яка з листопада 2008 р. ввела 28 різних мір по введенню тарифів на імпортовані товари і субсидуванню власного експорту і готує ще 6.

Згідно прогнозам аналітиків, протягом року уряд України і корпоративні позичальники повинні обслужити зовнішні борги на суму 29 млрд. дол. Половину цих боргів, можливо, вдасться рефінансувати. Відповідно, дефіцит фінансового рахунку платіжного балансу (без урахування можливого притоку прямих іноземних інвестицій) до кінця 2009 року добереться до відмітки 15 млрд. дол. В той же час прогнозний дефіцит торгового балансу до кінця 2009 р. може скласти 3–4 млрд. дол.

Програма діяльності уряду «Подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи і поступальний розвиток» залежала у Верховній Раді, чекаючи затвердження народних депутатів. Проект програми, затверджений Постановою Кабміну № 1107 від 20.12.2008 р., 23 грудня був направлений до парламенту (зареєстрований під № 1360). Аналітики, що вивчали цей документ, відзначають декларативний характер тексту, не встановлюючи ані термінів виконання, ані відповідальності, ані обсягів фінансування окремих пунктів. Автори проекту програми намагалися в одному документі вирішити всі проблеми країни, страждаючої під натиском світової кризи, починаючи з бюджетно-податкової політики і закінчуючи рівнем життя населення і обороноздатністю держави. Не були проігноровані і проблеми вітчизняних металургів, хіміків і вугільників. Проте, як би «рятівно» не виглядала операція Уряду з виведення української індустрії з кризи, аналітики вважають, що розвиток української промисловості більше залежить від поліпшення зовнішньої кон'юнктури і зростання економік основних торгових партнерів України — Росії та ЄС, ніж від дій українських влад. На відміну від урядів розвинених країн Кабмін просто не може запропонувати багатомільярдні програми підтримки економіки. А точкова підтримка окремих галузей або підприємств спричинить міжнародні санкції проти України.

30 червня 2009 р. Держкомстат України нарешті опублікував давно очікувані дані про ВВП за перший квартал. Увага до цього показника була обумовлена двома обставинами. Перша пов'язана з тим, що з початку 2009 року були припинені розрахунки щомісячних оцінок ВВП, які щомісячно публікувалися мінімум 10–12 років, до чого всі вже встигли звикнути. Друга — що припинення розрахунків відбулося не за умов економічного зростання попередніх років, а під час стрімкого падіння виробництва. Цілком природно, що в хід пішли численні (і далеко не завжди об'єктивні) коментарі щодо причин припинення і особливо оцінок вірогідного падіння ВВП в Україні.

Коли Держкомстат України з лагом буквально в 25 днів публікував дані про ВВП країни, більшість користувачів, ймовірно, вважала, що цей показник розраховується на щомісячній основі, принаймні, статистикою більшості розвинених країн, і Україна лише наслідує їх приклад. Але щомісячні дані про ВВП не розраховуються в жодній країні, включаючи нинішні 27 країн Євросоюзу, 30 країн ОЕСР і Росію. Та і квартальні розробки ВВП в світі робляться, за даними травневого випуску International Financial Statistics, лише в 68 із 187 країн і територій світу.

По Україні фактично приводилися лише два, правда, найбільш значущих показники ВВП — абсолютна величина в поточних цінах і темпи зростання. Причому в перші два-три місяці року мова могла йти лише про грубо орієнтовні, розрахункові величини. Бо необхідних детальних даних по багатьох інформаційних блоках, таких, наприклад, як деталізоване розбиття доходів і витрат бюджету, результати фінансової діяльності підприємств, платіжний баланс і багато інших, по суті, не було — вони визначалися вже після обнародування даних про ВВП.

Додамо, що щомісячні дані про величину ВВП в поточних цінах наводилися не на дискретній (тобто за кожен місяць року), а на кумулятивній (сумарно за всі місяці з початку року) базі, а темпи зростання порівнювалися з відповідним періодом минулого року. А приблизно з другої половини і особливо до кінця року, коли з'являлися точніші дані за попередні місяці, точність кумулятивних оцінок підвищувалася. Але і ці результати розглядалися як попередні. А остаточні розгорнуті дані про ВВП в Україні визначалися до грудня наступного року. Що цілком узгоджується з практикою країн з розвинутою статистикою (ОЕСР, Євросоюзу).

Потрібно підкреслити, що розрахунки ВВП україн складні, вимагають балансування, взаємної ув'язки сотень і тисяч показників. ВВП визначається трьома методами — виробничим, вартісним і по кінцевому ви-

користанню — в поточних і порівнянних цінах, по п'яти інституційних секторах (зокрема нефінансових і фінансових корпораціях, домогосподарствах, загальному державному управлінню). А в Україні ще розраховуються регіональні показники ВВП, що робиться навіть далеко не в усіх країнах з розвинутою статистикою.

З боку Держкомстату вже впродовж ряду років висувалися достатньо аргументовані міркування про доцільність припинення щомісячних оціночних розрахунків ВВП. Але поки економіка зростала, вони не зустрічали розуміння в Мінекономіки. А ось коли з осені 2008 р. почали виразно виявлятися кризові явища, це міністерство змінило свою позицію і, мабуть, при його згоді, якщо не за його ініціативою, в січні 2009 р. Кабмін прийняв розпорядження про перехід від щомісячних до квартальних розрахунків ВВП.

Якщо попередні щомісячні публікації по ВВП обмежувалися двома цифрами, то опублікований 30 червня 2009 р. експрес-випуск Держкомстату включає розгорнуті дані в 10 основних таблицях на дев'яти сторінках, що охоплюють ВВП і зв'язані показники (випуск продукції і послуг, валове накопичення, національний дохід). Взагалі, слід зазначити, що статистика ВВП, національних рахунків України достатньо розвинена. Так, в останніх щорічних тритомниках Статистичного департаменту ООН з національних рахунків National Accounts Statistics: Main Aggregates and Detailed Tables стандартні дані по Україні представлені на 34 сторінках, по Нідерландах — 37, Франції — 33, США, ФРН і Великобританії — на 30, Росії — на 24, а по багатьом країнам — всього на трьох-десяти сторінках.

Як і слід було очікувати, припинення щомісячних публікацій ВВП викликало потік суперечливих і економічно нечітких оцінок падіння цього показника. Величина загального падіння коливалася від 20–22 (що практично співпало з опублікованими Держкомстатом даними) до 30–35 %. Але в більшості випадків ці цифри приводилися без прив'язки до періоду, з яким йшло порівняння. Тобто не уточнювалося, чи співвідносяться вони з першим кварталом минулого року або ж з попереднім (четвертим кварталом). А коли цифри називалися більше, найчастіше мова йшла про «падіння виробництва» і під ним (за відсутністю даних про ВВП) малися на увазі дані зниження промислового виробництва, які регулярно щомісячно публікувалися в двох-трьох базових варіантах. Хоча зрозуміло, що індекси ВВП не мають нічого спільного з промисловими індексами.

Отже, в першому кварталі 2009 р. ВВП України впав на 20,3 % в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Якщо аналізувати по окремих видах економічної діяльності, то найзначніше падіння ВВП (точніше, близького до ВВП показника валової доданої вартості) відбулося в будівництві — більш ніж удвічі, на 54,3 %, і в переробній промисловості — більш ніж на третину, на 36,5 %. На цьому фоні зовсім скромним виявилось зниження в освіті (на 2,8 %), охороні здоров'я і соціальній допомозі (4,6 %) і фінансовій діяльності (на 2,5 %). І лише сільське господарство і лісова галузь дали за квартал приріст в 1,3 %.

Але частка різних видів економічної діяльності в загальній структурі виробництва ВВП неоднакова. Якщо ж це врахувати і зробити нескладні розрахунки «внеску» окремих галузей в загальне зниження ВВП, то на всю промисловість (добувну, переробну, енергетику, водо- і газорозподіл) доведеться майже 54 % падіння, на торгівлю — 16,5, будівництво — 11,9, транспорт і зв'язок — 10,0 %. В цілому ці чотири основні види економічної діяльності зумовили 92,1 % загального падіння, а на освіту, охорону здоров'я та інші види послуг довелося лише 7,9 % загального зниження ВВП. Тут слід підкреслити, що показники по промисловості — найбільш значущій галузі економіки, в якій з початку року істотно змінилася методика визначення індексів, вимагають додаткової уваги.

Випуск товарів і послуг (ВВП рівний випуску за вирахуванням проміжного споживання: сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, що складають більше 54 % в структурі випуску) за перший квартал скоротився ще значніше — на 23,1 %. Квартальні розробки дають можливість охарактеризувати зниження ВВП і по напрямках кінцевого використання. Відносно менше скоротилися кінцеві споживчі витрати домашніх господарств, які значною мірою (на 84 %) визначають динаміку життєвого рівня населення. При загальному падінні ВВП на 20,3 % ці витрати скоротилися на 11,6 %. На 15,9 % впав експорт і на 35,6 — імпорт. А ось витрати на валове накопичення основного капіталу (а це вкладення в нові виробничі фонди, житлове будівництво) впали майже удвічі — на 48,7 %. Цікаво, що квартальні розробки по кінцевому використанню ВВП показують, що на потреби оборони країни було направлено всього 1524 млн. грн. Це лише 0,83 % квартального ВВП і мінімум в півтора рази менше, ніж буде потрібно на завершення будівництва стадіону в Києві до Євро-2012 (якщо на це буде потрібно лише 2-3, а не 4-5 млрд. грн.).

Підбиваючи підсумки, ще раз підкреслимо: всі наведені цифри квартального варіанту ВВП порівнюються з першим кварталом 2008 р. Але можливий і інший варіант порівняння — з даними попереднього кварталу (тобто четвертого кварталу 2008 року). У таких двох варіантах робляться розрахунки по 30 країнах ОЕСР. До речі кажучи, в порівнянні з першим кварталом 2008 року у них ВВП скоротився на 4,2 %, а з четвертим кварталом 2008-го — рівно удвічі менше, на 2,1 %. А по Росії, яка нам ближче, «навіть зовсім навпаки»: перший квартал 2009-го до першого кварталу 2008-го дає зниження на 9,8 %, а до четвертого кварталу 2008-го — аж на 23,5 %! [1].

При порівнянні з іншими країнами — СНД, Євросоюзу і ОЕСР — падіння ВВП в Україні (перший квартал 2009-го до першого кварталу 2008-го) було набагато більшим. З десяти країн СНД (включаючи Україну), по яких є дані за перший квартал, в п'яти державах — Азербайджані, Білорусі, Киргизстані, Таджикистані та Узбекистані ВВП виріс. У Казахстані він знизився на 2,2 %, Вірменії — на 6,1, Молдові — на 6,9 і в Росії, як вже згадувалося вище, — на 9,8 %. З 27 країн Євросоюзу найбільше зниження — на 10-14 % відбулося в трьох країнах Прибалтики і в Ісландії. З країн «великої сімки» ВВП скоротився в Японії (на 9,1 %), Німеччині (6,9), Італії (5,9), Великобританії (4,1), Франції (3,2), США (на 2,6 %).

Якщо ж постаратися зробити розрахунки по Україні в динаміці, то виходить, що в першому кварталі 2009-го наш ВВП впав по відношенню до 1990-го до 61,5 %, приблизно до рівня 2004 (61,0 %) і 2005 (62,7 %) років. І не доводиться сподіватися, що до кінця року країні не вдасться вийти на річний урядовий прогноз приросту в 0,4 %. Прийємо річне падіння хоч би на рівні 8 %, як припускає Всесвітній банк. У 2009 р. не буде такого високого врожаю зернових, як в 2008, що призведе до додаткового падіння ВВП в сільському господарстві. І отримаємо 68,2 % до рівня 1990-го.

Згідно прогнозу, Міністерство економіки сподівається на середньорічний приріст ВВП в 2010-2012 роках на 0,2 % за песимістичним сценарієм і на 1,9 % — за оптимістичним. Візьємо середню величину, рівну 1,0 % річного приросту. У 2012 році наш ВВП складатиме приблизно 71,2 % до 1990-го. А на період з 2013-го по 2020 рік Мінекономіки прогнозує середньорічний приріст ВВП за песимістичним сценарієм на 4,5 % і за оптимістичним — на 6,5 %. Так от, за ці вісім років, до 2020-го, наш ВВП за першим сценарієм буде аж на 1,1 % більше, ніж 30 років тому, в 1990-му, а за другим — на 17,8 %. Тоді як світовий ВВП до 2008 року проти 1990-го виріс приблизно на 38-40 %.

Єдине, на що нам можна сподіватися, що ВВП на душу населення збільшуватиметься швидше. Оскільки по серйозних прогнозних розрахунках Демографічного департаменту ООН населення України з 46,0 млн. чол. на середину 2009 року скоротиться до 2020-го до 42,9 млн. чоловік. Наприкінці відзначимо, що якщо в 1990 році ВВП на душу населення в Україні (по паритетах купівельної спроможності, тобто по реальному співвідношенню цін) перевищував середньосвітові показники на 11 % (Україна — 5433, світ — 4890 дол.), то в 2006-му, за останніми даними ПРООН, цей показник по Україні (6224 дол.) став вже на 33 % менше середньосвітового — 9316 дол. У Росії він був удвічі більшим — 13205, Казахстані — 9832, Білорусі — 9737 дол. На Кубі — 6876, в Колумбії — 6381 дол. Перелік можна продовжити.

За підсумками першого півріччя 2009 р. дефіцит зовнішньої торгівлі України продовжував стрімко скорочуватися. За даними Держкомстату, негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами зменшилося в чотири рази — до \$2,44 млрд. в порівнянні з \$9,83 млрд. у січні—червні 2008 р. По оцінках економістів, експортери могли б опинитися в плюсах вже за підсумками 2009 року, коли б не прийшло збільшення закупівель імпортного газу. Криза зіграла на руку українським експортерам, дозволивши зміцнити свої позиції на тлі повного торгового застою. У січні—червні е 2009 р. скорочення товарного імпорту досягло 53,4 %, експорту — тільки 46,8 %. Випереджаюче падіння імпорту обумовлено двома істотними чинниками. Перш за все, це викликане кризою різке скорочення внутрішнього попиту, в першу чергу інвестиційного. Наприклад, імпорт машин і устаткування знизився на 61 %. Додатковим стимулом різкого обвалу попиту на імпортні товари стали девальвація гривні, що зумовила подорожчання імпортних товарів і заморожування споживчого кредитування. Зокрема, відсутність доступу до позикових коштів, зниження рівня доходів населення і введення 13 %-ного мита буквально підкосило імпорт авто, який скоротився більше ніж в шість разів, — на 84 %. За півріччя імпорт збільшився лише по п'яти групах товарів з 97. Виросло ввезення м'яса (на 56 %), горіхів і фруктів (на 15 %), тютюну (на 8 %), шовку (на 24 %) і водного транспорту (на 31 %). Враховуючи, що з 2008 р. гривня девальвувала на 40 %, у фізичних обсягах імпорт збільшився лише по м'ясу, виробництво якого усередині країни продовжує скорочуватися. Поліпшення торгового балансу в першому місяці літа 2009 р. було обумовлено і відносно низькими (менше 1 млрд. куб. м) обсягами імпорту газу — в червні 2009 р. вони скоротилися на 69 % (рік до року).

Перше півріччя 2009 р. виявилось нелегим і для компаній, орієнтованих на зовнішні ринки. Падіння зовнішнього попиту і світових цін на продукцію неабияк похитнули позиції лідерів вітчизняного експорту. Постачання чорних металів скоротилися у вартісному виразі на 63 %, виробів з чорних металів — на 42 %. Експорт продукції хімічної галузі впав на 56 %, залізничного транспорту — на 73,5 %, автомобілів — на 67,5 %. Утримати порівняно високі показники зовнішніх постачань вдалося в основному за рахунок аграріїв. «Головним драйвером експорту в першому півріччі став експорт зернових. Не дивлячись на зниження світових цін, зростання експорту зернових у вартісному виразі в першому півріччі 2009 р. склало 61 %. Це обумовлено тим, що Україна в 2008 р. збрала рекордний урожай в 53,3 млн. т і змогла істотно наростити обсяги зовнішніх постачань зерна» [14]. Проте сальдо зовнішньої торгівлі товарами за підсумками півріччя залишилося в негативній площині: експорт товарів за шість місяців склав \$17,3 млрд., тоді як імпорт — \$19,77 млрд.

По прогнозах аналітиків, тенденції, що сформувалися на початку 2009 р., збережуться і в другому півріччі. Стійкому скороченню дефіциту зовнішньої торгівлі товарами сприятимуть поліпшення кон'юнктури на зовнішніх ринках і подальше падіння попиту на імпортні товари. Експерти прогнозують скорочення торгового дефіциту на \$800 млн. — до \$1,6 млрд. за підсумками 2009 р. Хоча в третьому кварталі на торговий баланс негативно вплине заповнення «Нафтогазом» газових сховищ напередодні зими і дорожчання імпортних нафтопродуктів. Але в цілому імпорт продовжить скорочуватися швидше, ніж експорт, чому сприятиме і чергове ослаблення гривні. Прем'єр-міністр Ю. Тимошенко неодноразово завіряла, що Україна завершить підготовку до опалювального сезону 2009—2010 рр. з повністю заповненими підземними газосховищами, поповнивши запаси блакитного палива до 27 млрд. куб. м. Збільшення імпорту газу частково врівноважуватиметься зростанням експортних постачань металопродукції, який був зафіксований вже в липні 2009 р. Зростання попиту на зовнішніх ринках на український метал пов'язане з сезонними чинниками, поживаленням в будівельному секторі Китаю і Близького Сходу, а також необхідністю поповнення світових запасів металу. Таким чином, сальдо зовнішньої торгівлі товарами до кінця року залишиться негативним, але його показник матиме мінімальне значення. В той же час економісти переконані, що вже в 2010 р. зовнішньоторговельний баланс опиниться профіцитним, переламавши тенденцію останніх п'яти років.

Вітчизняний ВВП від провального падіння в 2009 році можуть врятувати декілька експортних галузей, а також сектори, орієнтовані на задоволення внутрішнього попиту (у разі його зростання, а не скорочення). Втім, в умовах кризи і падаючих доходів населення і компаній внутрішній попит навряд чи підтримає українську економіку, зате це зможуть зробити підприємства-експортери — причому навіть при відсутності модернізації. Саме експортери стануть основними двигунами зростання ВВП після кризи. За даними міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's, вже в 2010 році українська економіка почне зростати: по прогнозах S&P, в 2010 р. ВВП збільшиться на 4,5 % проти 12 % у 2009 р. У лютому обсяги промвиробництва в Україні виросли на 5,4 %. Зростання промисловості в лютому 2009 р. — екстраординарна подія. У січні промисловість обвалилася на 16,1 % в порівнянні з груднем минулого року, а до січня 2008 р — на 34,1 %. Підсумки розвитку промвиробництва в січні-лютому 2009 р. свідчать про необхідність істотної модернізації експортно орієнтованих галузей і стимулювання внутрішнього попиту.

Ще на початку 2008 р. розмір ВВП України (за доданою вартістю) на 25 % формувалася за рахунок обробної і добувної промисловості, на 10 % — за рахунок сільського господарства, на 30 % — за рахунок різних послуг (зокрема близько 10 % — транспорту і зв'язку). Основними джерелами зростання українського ВВП були торгівля, банківські і транспортні послуги, а також металургія. У 2009 р. структура економіки може змінитися. Лівову частку українського ВВП в найближчих рік-два більше не займатиме сфера послуг: за оцінками експертів, в 2009 році саме цей сектор мав впасти значніше останніх. Обвал загрожував і фінансовій галузі: у 2009 р. населення і компанії намагалися мінімально користуватися послугами банків і страхових компаній.

Девальвація гривні сприяла зниженню обсягів імпорту в 2009-му і скороченню негативного сальдо торгового балансу. За прогнозами аналітиків вже в 2009 р. дефіцит торгового балансу мав наблизитися до нульової відмітки. Девальвація створила передумови для імпортозаміщення — виробництва в Україні товарів, аналогічних імпортованим. Проте, говорити про заміщення імпорту місцевими товарами поки що рано. Більшість споживчих товарів, які могли б замінити імпортовані (побутова техніка, мобільні телефони, багато продуктів харчування і т. і.), не виробляються в Україні. Можливо, деякі товари з часом будуть заміщені місцевими, проте для цього будуть потрібні значні інвестиції в створення відповідних виробництв, що, у свою чергу, маловірогідно в період кризи.

Постраждає і інша галузь — транспортна, оскільки услід за зниженням обсягів промвиробництва і доходів населення зменшаться і обороти транспорту. У січні 2009 р. обсяги вантажоперевезень в Україні скоротилися на 35,1 % в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р., пасажирських — на 9,4 %. Спад в торгівлі також неминучий: багато торгових фірм вимушено закриватися через відсутність попиту на продукцію, що продається ними. За даними Держкомстату, в січні — лютому 2009 р. роздрібний товарообіг знизився на 10,7 % в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р.

На тлі загального спаду сфери послуг високим попитом як і раніше користуватимуться хіба що послуги операторів зв'язку. Більш того, аналітики прогнозують зростання доходів операторів мобільного зв'язку в 2009-му на 27 % — до 37 млрд. грн. В цілому українська промисловість в 2009 р. падала, проте деякі сектори економіки показали незначне зростання за підсумками року, підтримавши таким чином промвиробництво і ВВП. Так, обороти харчопрому знизилися неістотно, оскільки попит на багато товарів харчової галузі нееластичний: населення не може відмовитися від продуктів харчування, а тому продажі багатьох компаній харчопрому (особливо виробників недорогого продовольства) навіть з падінням доходів українців істотно не зміняться. За даними Держкомстату, в січні 2009-го значно скоротилися тільки обсяги виробництва свинини і яловичини (-35-45 %), а також ковбасних виробів (-25 %). Обсяги виробництва інших продуктів харчування в порівнянні з груднем 2008 р. знизилися в середньому на 3-7 %, а виробництво соняшникової олії, кисломолочних продуктів і шоколаду навіть збільшилося приблизно на 5 %. Втім, і харчовикам нелегко: не дивлячись на стабільний попит, збувати продукцію стає все складніше. Більшість ретейлерів (мереж супермаркетів) мають високе боргове навантаження і вимушені сьогодні погашати великі кредити. Тому вони все частіше затримують оплату отриманої від постачальників продукції (а деякі взагалі не платять) або відмовляються виставляти продукт на полку безкоштовно.

За прогнозами аналітиків, падіння в добувному секторі в 2009-му повинно було бути незначним. За даними Міністерства палива і енергетики, в січні-лютому 2009 р. видобуток газу в Україні збільшився на 4,8 % в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. Зростання всього добувного сектора (видобування нафти, газу, руди, вугілля і т. і.) в лютому склало 3,1 % відносно січня. Зростання сектора було пов'язано в першу чергу з україно-російським газовим конфліктом. Унаслідок обмеження постачання імпортованого газу Україна почала ширше використовувати газ власного видобутку, а також мазут. Збільшення видобутку нафти, газу і вугілля явно продовжиться: уряд готовий перевести багато електростанцій, а також деякі держпідприємства на споживання палива власного видобутку.

Основними китами, на яких триматиметься українська економіка в 2009-2010 рр., стануть важкі галузі — металургія, хімія і частково машинобудування, а також аграрний сектор. Обсяги виробництва і продажу в цих галузях багато в чому залежатимуть від кон'юнктури на світових ринках, а також вартості долара в Україні (з жовтня 2008 р. гривня девальвувала майже на 60 %). Криза 1998—1999 років була подолана Україною багато в чому за рахунок девальвації національної валюти. Зараз внесок експортних підприємств у ВВП набагато вищий, ніж в той кризовий період, а тому і відновлення економіки може відбуватися швидше. У листопаді 2008 р. українські металурги домовилися з урядом про надання їм пільг. Кабмін пообіцяв прискорити відшкодування ПДВ, а також ввів мораторій на підвищення цін на залізничні перевезення і

тарифів на електроенергію. У відповідь експортери погодилися не зупиняти виробництво, зберегти робочі місця і зарплати співробітникам. Окрім прем'єр-міністра і лідера профспілок, документ підписали всі крупні гравці металургійного ринку — Смарт-холдинг, Метінвест, ІСД, Arcelor Mittal, ММК ім. Ілліча, Донецьк-сталь, Інтерпайп і Євраз Груп.

Ситуація в металургії виявилася не настільки поганою, як очікувалося восени 2008 р. У січні-червні 2009 р. обсяг виробництва прокату на меткомбінатах склав 64,5 % в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, гірничо-збагачувальні комбінати зуміли утримати виробництво на рівні близько 70 % від торішнього, а коксохіміки — 74,2 %. Найгірше йдуть справи у метизників (50 % в порівнянні з першим півріччям 2008 р.) і у трубників (57,1 %). Ці, більш ніж скромні показники трубної галузі досягнуті за рахунок Харцизького трубного заводу, який різко наростив виробництво в порівнянні з минулим роком. Українські труби великого діаметру зараз мають хороший попит в Китаї.

В цілому криза чітко виявила слабкі місця вітчизняної металургії. Влітку 2009 р. постійно в роботі знаходилися 29 доменних печей із 41, 18 із 21 конвертера і 19 із 42 мартенівських печей [8]. В період кризи виросло виробництво високоякісної конвертерної сталі, а мартенівської — впало. Така динаміка стала ще одним натяком власникам підприємств: для того, щоб утриматися на ринку доведеться виводити з ладу застаріле устаткування і обзаводитися новим. Поки ж на ринку спостерігається черговий виток сезонного поживлення попиту на металопродукцію і вітчизняним металотрейдерам вдалося продати навіть те, що не один місяць порошилося на складах. Ніяких секретів популярності вітчизняного металу немає. Напередодні священного місяця Рамадан, який в 2009 р. починається 21 серпня, близькосхідні споживачі намагаються про запас наповнити свої склади. Українським металургам це обіцяє додаткову роботу і заробітки. За даними асоціації «Металургпром», якщо в червні 2009 р. підприємства галузі виробили 2,1 млн. т прокату (63 % від обсягу аналогічного періоду минулого року), то в серпні очікувалося підвищення виробництва до 2,6 млн. т, або на 13,2 % в порівнянні з червнем.

Цінова ситуація також поки не викликає заклопотаності. Загальне підвищення вартості металопрокату диктується подорожчанням металобрухту. А низька ціна на українську заготовку цього року навіть дозволила їй освоїти нові ринки в країнах Азії і Африки. Напівфабрикати з СНД, у тому числі і з України, пропонуються зараз не дорожче \$410/т на FOB, тоді як аналогічна турецька продукція — за \$420–430/т. Ще один привід для радості металургів — продовження пільг для галузі. В кінці червня уряд пролонгував до 1 жовтня дію своєї торішньої постанови № 925, яка вводила мораторій на підвищення цін на залізничні перевезення і електроенергію, а також звільняла підприємства ГМК і хімпрому від 12 %-ної надбавки за придбаний природний газ. Весь травень і червень навколо пільг для металургів і хіміків йшли неабиякі баталії. Головними супротивниками продовження преференцій були «Укрзалізниця», НАК «Нафтогаз України» і Мінпаливенерго, за рахунок яких пільговикам дали можливість підтримати рентабельність виробництва в період кризи. Постраждали від щедрості Кабміну монополії звернулися до уряду з вимогою відмінити пільги, мотивувавши це власними збитками і недотриманням металургамі умов меморандуму, підписаного власниками підприємств ГМК і чиновниками минулого року.

Основна претензія на адресу металургів — завищені в порівнянні з експортними ціни на продукцію. Як стверджували недоброзичливці, за низькою позицій дисконт для закордонних споживачів нібито доходив до 40 %. Тому Мінекономіки змушено було почати відповідне розслідування. Проте скарги не підтвердились. Різницю цін списали на інертність ринку, коли постачання металу ведуться по раніше підписаних контрактах. Але навіть якщо б це було не так, нинішня ситуація в економіці, коли дві третини валюти заходить в країну від продажу металу, не залишала опонентам ГМК жодних шансів на перемогу. Тому представники гірничо-металургійного комплексу і хімічної галузі можуть святкувати перемогу над держмонополіями і користуватимуться державними преференціями як мінімум до жовтня 2009 р.

У липні 2009 р. влада Аргентини повідомила про завершення процедури перегляду антидемпінгових мір проти постачань українського холоднокатаного листа. По її підсумках ринок другої за чисельністю населення країни Південної Америки закритий для сталеварів України ще на один рік. Перегляд обмежень проти імпорту плоского холоднокатаного прокату стартував в Аргентині на початку минулого року. В ході цього процесу чиновники міністерства економіки цієї країни визначали, чи є підстави для того, щоб відмінити мита, введені в 2003 р. проти постачань металургійної продукції з України (71,22 % від митної вартості), а також Південної Африки (83,07 %), Казахстану (80,61 %) і Південної Кореї (60,46 %). Збереження цих заходів лобював найбільший в Аргентині виробник металу — металургійна компанія Siderar, що входить до холдингу Ternium, що випускає щорічно більше 600 тис. т холоднокатаного прокату. Саме з її подачі в 2001 р. аргентинська влада почала розслідування проти імпорту прокату, яке завершилося введенням п'ятирічних заборонних мит відносно чотирьох країн.

Перегляд цих заходів, що затягнувся майже на півтора роки, завершився в середині липня, а його результатом стало збереження мит на імпорт холоднокатаного прокату ще на один рік. Примітно, що українські виробники даної продукції — ММК ім. Ілліча і «Запоріжсталь» — цей процес дружно проігнорували. За словами представника Міністерства економіки України, обидва підприємства повідомили чиновників про те, що вони не планують брати участь в процедурі перегляду і переконувати аргентинців відмінити мито, що частково і зумовило кінцевий результат справи.

Холодне відношення двох вітчизняних меткомбінатів до аргентинського ринку можна пояснити стійкими позиціями, які займає в своїй країні сталеливарна компанія Siderar. Завдяки введенням проти імпортерів обмеженням це підприємство домінує на внутрішньому ринку, збуваючи в своїй країні близько 90 % вироб-

люваного холоднокатаного листа. Ясна річ, що це забезпечує аргентинським металургам достатній прибуток для лобювання своїх інтересів на найвищому рівні.

Варто відзначити, що навіть до введення мит вітчизняні металурги були практично непомітні на ринку Аргентини — до 2003 р. річні обсяги постачань прокату з України в цю країну не перевищували 5 тис. т, а після введення обмежень і зовсім припинилися. За шість років дії мит українські металургійні барони встигли зовсім забути про ринок Аргентини, переорієнтувавши постачання в інші регіони. Привабливішим для наших сталеварів виглядає ринок розташованої по сусідству Бразилії — найбільшої за чисельністю населення країни Південної Америки. Тільки за п'ять місяців 2009 р., за даними Державного комітету статистики України, ми поставили бразильцям 15 тис. т холоднокатаного плоского прокату — на \$6 млн. (у 2008 р. — 27 тис. т на \$23 млн.). Основними же ринками збуту цієї продукції для України залишаються Росія і Туреччина — в ці країни в січні-травні цього року було відвантажено 78 тис. т холоднокатаного листа (по 39 тис. т в кожну) на загальну суму в \$32 млн. Видно, саме ці регіони забезпечуватимуть найбільшу реалізацію і надалі.

Схоже, що нинішня криза 2008–2010 рр. «допомагає» закріпити і підсилити «напівфабрикатну» спеціалізацію гірничо-металургійного комплексу України на світовому ринку. Українські експерти заявляють буквально наступне: вітчизняна сталева галузь має передумови бути конкурентноздатною лише в сегментах з низькою і середньою доданою вартістю, що обумовлено наявністю в країні сировинних ресурсів, а також фізичним і моральним застаріванням металургійних активів. Українські металурги підтверджують цю тезу на практиці. За січень — травень 2009 р. частка напівфабрикатів (заготовки і сляби) в експорті української сталевий продукції виросла до 55 %, тоді як за аналогічний період 2008 р. вона складала 46 %. Відповідно, за цей же період частка плоского прокату в експорті української металопродукції скоротилася з 31 % до 25 %, а довгомірного — з 23 % до 20 %.

Куди плачевніше виглядають дані про фізичні обсяги українського металургійного експорту. Якщо обсяги експорту напівфабрикатів за п'ять місяців 2009 р. зменшилися лише на 12 % (до 5,1 млн. т), то плоского прокату — на 40 % (до 2,3 млн. т), а довгомірного — на 39 % (до 2,3 млн. т). І зовсім вже забавно складається ситуація з експортом металургійної продукції найнижчого переділу — чавуну (фахівці навіть рахують його не метпродукцією, а сировиною для її виробництва). У січні-квітні 2009 р. вивезення чавуну передільного виросло на 14,6 %, в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р., до 405,561 тис. т. Правда, в травні криза узяла своє, і за підсумками п'яти місяців 2009 р., в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р., експорт чавуну вже показав негативну динаміку [10].

Втім, винити виключно кризу в сировинній орієнтації української металургії теж не цілком коректно: і в надзвичайно сприятливій для металургії періоді країна поступово скачувалася до ролі сировинного придатка світового металоринку. За вже згадані п'ять місяців 2008 р. частка напівфабрикатів в структурі українського металоекспорту складала 46 %, тоді як за весь 2007 р. вона не перевищувала 43 %, а в 2008 р. виросла вже до 48 %.

Фахівці все ж таки вважають, що не варто зменшувати роль глобальних економічних впливів. Істотне зрушення в структурі експорту відбулося в другій половині 2008 р. під час катастрофічного скорочення попиту на українську метпродукцію. Тоді металурги були раді будь-яким замовленням, які допомогли б зберегти завантаження виробничих потужностей. Як і слід було чекати, попит на напівфабрикати українського виробництва зменшився не так швидко, як на готову продукцію. А з урахуванням надзвичайного вузького внутрішнього ринку потенціал «напівфабрикату» української металургії допомагає металовиробникам пережити кризу відносно малими втратами. Для порівняння можна навести результати роботи сталевий галузі тих держав, де металургія орієнтована на високопередільне виробництво. Саме завдяки напівфабрикатам спад у вітчизняному виробництві сталі за п'ять місяців 2009 р. виявився меншим (-39 %), ніж в таких крупних країнах — виробниках металу, як США (-53 %), Японія (-42 %) і Німеччина (-44 %). Правда, аналітики не ризикують робити прогнози щодо того, що трапиться на світовому ринку, коли криза закінчиться і попит на високопередільну метпродукцію зросте. Тоді Україні, яка інвестувала в прокатні потужності дуже мало коштів ще до її початку (а в кризу практично заморозила вкладення у високий переділ), доведеться взагалі формувати експорт повністю із слябів, заготовок і чавуну.

А поки металурги і аналітики радіють, що українська металургія змогла стабілізувати обсяги виробництва металопродукції та ще і вийти на нові ринки збуту. За січень-травень 2009 р. постачання українських сталевих напівфабрикатів в країни Азії виросли на 58 % (до 1,517 млн. т), Африки — на 49 % (до 737 тис. т), Близького Сходу — на 35 % (до 1,594 млн. т). Проте в країни Євросоюзу обсяг експорту напівфабрикатів скоротився на 53 % (до 705 тис. т), а в СНД — на 77 % (до 600 тис. т) [11]. Новими ключовими покупцями української сталевий продукції в 2009 р. стали Китай, Ліван і Єгипет. В умовах дефіциту оборотних коштів у споживачів питання якості, яка у українських напівфабрикатів декілька нижча, ніж в середньому у конкурентів, стає менш актуальним. Завдяки низькій ціні Україна змогла вийти на нові ринки збуту.

У вересні 2009 року експорт металопродукції з України по групі 72 чорні метали УКТ ВЕД збільшився на 4,3 % в порівнянні з серпнем. Як повідомили в ДП Держззовнішінформ, експорт металопродукції з країни по цій групі збільшився з 2 112,5 тис. т до 2 204 тис. т. Разом з тим, найзначніше, більш ніж в 1,5 рази, збільшилися відвантаження металобрухту, і в 2,5 рази круглої заготовки з вуглецевої сталі. В той же час, як відзначили в Держззовнішінформ, в процентному співвідношенні ці товари займають лише 8 % і 2 % від загального обсягу експорту відповідно.

Вітчизняна продукція залишається однією із самих конкурентоздатних на світових ринках, що дозволило їй частково потіснити турецьку заготовку з ринків Близького Сходу. А захоплення ринків на Далекому

Сході стало можливе завдяки ще одному позитивному чиннику — більш ніж двократному зниженню вартості фрахту. Що ж до ринку Китаю, то у зв'язку з масовим введенням нових потужностей в цій державі він був втрачений для української продукції в 2003–2004 рр., і протягом наступних чотирьох років було практично неможливо поставляти напівфабрикати до Китаю. Більше того, металурги з Піднебесної витіснили «жовто-блакитних» конкурентів і з інших східно-азіатських ринків. Проте зараз український метал, навіть з урахуванням доставки, дешевше китайського. Крім того, прийняті урядом Китаю заходи щодо стимулювання економіки сприяють зростанню попиту і виробництва сталі в поточному році. І тоді як у всіх найбільших металургійних країнах виробництво метпродукції падає, в Китаї воно залишається на рівні 2008 р.

Конкурентоздатними українські сталеві напівфабрикати на світовому ринку стали завдяки різкій девальвації національної валюти, яка відбулася в IV кварталі 2008 р. Більш того, найбільші китайські меткомпанії в кінці минулого року і початку нинішнього купували залізняк дорожче, ніж їх українські колеги. Нагадаємо, українські металурги ще в кінці 2008 р. зуміли домовитися про зниження цін на залізорудну сировину, частка якої в собівартості сталі складає 15–25 %. Вартість руди за вересень 2008 р. — травень 2009 р. в доларовому еквіваленті зменшилася практично в 3 рази (до \$50 за 1 т концентрату), а разом із здешевленням вугілля, що коксується, лому і феросплавів собівартість української сталі вдалося понизити до рівня (і навіть нижче) собівартості продукції іноземних конкурентів. Проте експерти упевнені: китайські виробники рано чи пізно витіснять українських металургів зі свого ринку. Це відбудеться після зниження базових цін на руду на 2009 фінансовий рік для азіатських покупців. Поки домовленості про нову ціну на залізорудну сировину досягнуті з рядом крупних японських і південнокорейських споживачів і компанією Rio Tinto (домовилися про скорочення цін на 33–44 %), проте китайці вимагають більш істотних поступок (45–50 %) і, на думку деяких аналітиків, досягнуть своєї мети. Переорієнтація України на продукти напівфабрикатів це вимушена міра. Поки собівартість українського металу залишається невисокою, знайти покупця можна. Втім, схоже, китайський ринок самостійно «відредагує» перелік постачальників, не чекаючи нових цін на руду, які зменшили б собівартість продукції. За останні місяці спостерігається зростання вартості імпортованих напівфабрикатів. Квадратна заготівка в портах Чорного моря через відновлення попиту подорожчала з березня по червень на 30 % (до \$390–400 за 1 т). А це вже істотно знижує конкурентоспроможність українського напівфабрикату (яка, як вказувалося вище, полягає тільки в ціні).

Як бачимо, частка напівфабрикатів в загальному обсязі металовивозу збільшилася з 46 % до 55 %, що свідчить про перетворення країни на сировинний придаток глобального ринку. Але справедливості ради відзначимо, що і деякі види українського прокату як і раніше затребувані світовим ринком. На тлі загального скорочення експорту плоского прокату спостерігається приріст постачань в сегменті рулонів холоднокатаного листа (хоча в натуральному виразі це зростання не вражає). Якщо за п'ять місяців 2009 р. загальний обсяг експорту плоского прокату скоротився на 40 % (до 2,352 млн. т), в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р., то відвантаження холоднокатаних рулонів за цей же період збільшилися на 6 % (до 188 тис. т). Головним чином українські рулони, як і напівфабрикати, «ість» Азія, частка якої в структурі експорту українського листа за січень–травень 2009 р. подвоїлася, в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р., і склала 24,2 %.

Основними споживачами вітчизняних холоднокатаних рулонів взимку — навесні 2009 р. були арабські країни і країни Далекого Сходу. Азіатський регіон активно поглинав і сортовий прокат з України: відвантаження до Азії за п'ять місяців 2009 р. виростили на 77,8 % (до 133,5 тис. т), тоді як загальні експортні постачання скоротилися на 39 % (до 1,7897 млн. т), в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. Проте, на відміну від плоского прокату, основні споживачі сортового в 2009 р. — це Ірак, Йорданія, Іран, тоді як Китай майже не імпортував український сорт. Взагалі, з кризою географія постачань української сталі істотно змінилася. Якщо подивитися на географію постачань, то в поточному році розчаровує загальне зниження попиту на типових для України ринках, зокрема, на Близькому і Середньому Сході (-20,5 %), ЄС (-48 %) і в країнах СНД (-51,2 %). Українські виробники в 2009 р. почали поставляти до Китаю не тільки напівфабрикати (сляби), але і гарячекатаний і холоднокатаний плоский прокат (за січень — травень 2009 р. до Китаю було відвантажено 876,4 тис. т металопрокату, тоді як раніше в цю країну українська сталь не експортувалася). Проте загальні обсяги експорту металопрокату невблаганно скорочуються: за п'ять місяців 2009 р. вони скоротилися на 27 % (до 9,284 млн. т), в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. Більш того, як стверджують аналітики, відновити в колишніх обсягах постачання на «старі» ринки українцям найближчим часом навряд чи вдасться, та і на «нових» закріпитися не вийде.

Список країн-реципієнтів українського металопрокату очолює Китай. Проте, за прогнозами, Китай незабаром може повністю припинити імпорт української сталі. І для цього є ціла низка причин. По-перше, аналітики чекають швидкого закінчення переговорів про нові ціни на залізняк, які призведуть до зниження вартості сировини і, відповідно, металу на китайському ринку. Внаслідок цього українські заготівлі і прокат стануть там неконкурентоздатними. По-друге, багато інфраструктурних проектів, замовлених китайським урядом, наближаються до завершення, і попит на метал в країні скоро почне знижуватися. Розглядати Китай як регіон для українського експорту можна лише в короткостроковій перспективі. На цьому ринку українські виробники не зможуть закріпитися, і, ймовірно, в другій половині 2009 р. він закриється. Разом з Китаєм українських експортерів порадував цього року Ірак, економіка якого розвивається і відновлюється після тривалої війни. Україна намагається закріпитися на даному ринку в сегменті довгомірного прокату (арматура і заготівка), і попит в цьому регіоні буде достатньо високим. За оцінками експертів, українські металурги в найближчому майбутньому зможуть збільшити свої постачання довгомірного прокату до Іраку. Проте, наявність українських постачань в дану країну не обґрунтована економічними чинниками, а, швид-

ше за все, є данню тамтешній політичній кон'юнктури: напруженість в країні з виведенням іноземних військ може посилитися і будівельні проекти будуть згорнуті або заморожені.

Інтенсивний розвиток інфраструктурних проектів в Єгипті на початку 2009 р. спровокував зростання попиту на українську сталь в цій країні (включаючи як напівфабрикати, так і довгомірний прокат). Україна за п'ять місяців 2009 р. поставила на цей ринок 550 тис. т металопрокату, що на 42 % більше, ніж за аналогічний період 2008 р. Проте в Єгипті вводять нові металургійні потужності і споживання почало знижуватися. Ті ресурси, які виділяли єгипетські влади на підтримку своєї економіки, починають вичерпуватися, що призводить до зниження споживчого попиту. До Індії, темпи розвитку якої не поступаються китайським, українські металурги експортували за п'ять місяців 2009 р. 322 тис. т металопрокату, що на 79 % більше, ніж за аналогічний період 2008 р. Проте індійський уряд неодноразово заявляв, що планує порушувати антидемпінгове розслідування проти імпорту гарячекатаного плоского прокату, і не тільки з України. Тому після проведення відповідного розслідування Україна ризикує втратити цей ринок. Втім, і без розслідувань нашому металу в Індії нічого не світить. Індію, як і Китай, слід розцінювати як «разовий» ринок — українські металурги не зможуть там закріпитися. На те є дві причини: перша — близькість китайських виробників, друга — подорожчання фрахту.

Лідером «падіння» українського імпорту виявилася Туреччина, яка колись була одним з найбільш ємких ринків плоского прокату для українських постачальників (раніше металурги відвантажували туди близько 25 % загального обсягу експорту плоского прокату), а зараз вона стала основним конкурентом українських металургів на Близькому Сході. Темпи скорочення експорту української сталі до Туреччини склали 40 % (за п'ять місяців 2009 р. в цю країну було вивезено 947,6 тис. т металопродукції). Річ у тому, що турецькі металурги активно збільшують діючі плоскопрокатні потужності і спільно із зарубіжними інвесторами будують нові стани. А для захисту внутрішнього виробника в січні 2009 р. турецький уряд встановив 15 %-не імпортне мито на товстий лист, а також збільшив мито на гарячекатаний рулон з 5 % до 13 % і на холоднокатаний — з 6 % до 14 %. Тому Україні на цей ринок буде потрапити все складніше.

Що стосується Росії, то існує угода про добровільне обмеження з боку наших меткомбінатів постачань як довгомірного (арматура), так і плоского прокату (холоднокатаного). Але введені вони були ще до початку кризи і зараз цілком влаштовують українських виробників. Але в Росії, як і в Україні, стрімко скорочується металоспоживання, тому уряд РФ у будь-який момент може переглянути умови квотування і повністю перекрити українські металопоставки. Втім, для витіснення вітчизняних металургів з російського ринку достатньо й економічних аргументів. У більшості російських металургів собівартість виробництва нижча, ніж у українських колег, і багатьом російським споживачам вигідно купувати сталь у місцевих виробників. Росія, на відміну від України, орієнтована на внутрішній ринок.

З погіршенням кон'юнктури глобального металургійного ринку практично кожна з країн, що входять в десятку найбільших світових виробників металопродукції, розробила протекціоністські заходи для сталеварів і внутрішніх металоринків. Зокрема, так поступили уряди США, Росії, В'єтнаму, Китаю, Індії, Туреччини, Індонезії, Бразилії, Таїланду.

Протекціоністські заходи, введені деякими країнами у 2009 р. [12, с. 64]

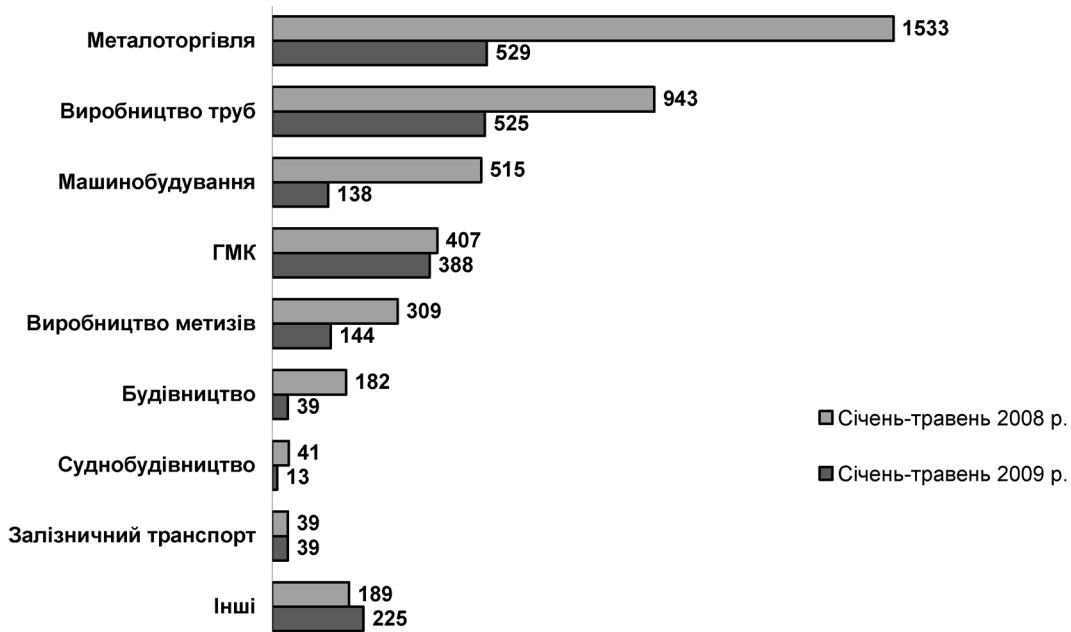
Країна	Захід
Січень 2009 р.	
Росія	Підвищення мита на імпорт сталевого прокату з 5% до 15%, сталейних труб – з 5% до 15-20%, введення 15%-ного мита на імпорт арматури
Туреччина	Підвищення імпортного мита для РФ, України та Китаю: на гарячекатаний рулон з 5% до 13%, на холоднокатаний рулон – з 6% до 14%
Індонезія	Введення ускладненої процедури ліцензування імпорту
Квітень 2009 р.	
В'єтнам	Підвищення мита на імпорт сталі з 3% до 8%, чавуну – до 15%, рулонної сталі – до 8%; збільшення податку на імпорт довгомірного прокату з 12% до 15%, введення 10%-ного податку на імпорт борутримуючої сталі
Червень 2009 р.	
Бразилія	Відновлення імпортного мита на деякі види прокату (12% - на гаряче- і холоднокатані рулони, вуглеводисту товстолистову сталь, 14% - на легіровану сталь)
Таїланд	Введення мита на холоднокатану неіржавіючу сталь у розмірі 50,99%; введення мита у розмірі 26-32% на імпорт гарячекатаних рулонів

Безнадійність, безпорадність, безуспішність. Так в трьох словах можна сформулювати «девіз» форуму «Метал-2009: управління, виробництво, торгівля і споживання» (організатор — ДП «Держзовнішінформ»), що відбувся 30 червня 2009 р. в Києві. Для опису настрою його учасників більше двох-трьох слів теж не потрібно: щось середнє між легкою панікою і важкою депресією. Оцінка впливу кризи на український гірничо-металургійний комплекс (ГМК), аналіз державної політики в галузі, прогнози і висновки, зроблені учасниками форуму, констатували безнадійність ситуації і бездіяльність української влади. Деякі доповіді були цитуванням витягів з підручників з маркетингу і стратегії, що не мають ані найменшого відношення до реальної ситуації на ринку. Після виступів доповідачі просто тикали від преси. Чинювники рівня заступника міністра дружно нарікали на нинішній уряд (тобто на себе), по суті, розписуючись у власній некомпетентності. А експерти пророкували нові хвилі кризи (як у світовому ГМК, так і в економіці взагалі), затягування економічних «негараздів» ще на два-три роки. Більш того, на відміну від попередніх років (форум проводиться вже у восьмий раз), в 2009 р. його наполовину «обрізали»: не було традиційної металургійної вистав-

ки і не менш традиційних галузевих конкурсів. За словами організаторів, через кризу просто не вдалося зібрати учасників ринку під одним дахом [13].

Власна експортна орієнтованість до кризи мало хвилювала українських металургів (традиційно Україна споживає близько 20 % сталі від загального обсягу внутрішнього виробництва). В розпал кризи вона навіть дозволила вітчизняному ГМК абияк триматися на плаву. Правда, ціною невеликого компромісу: за лічені 8–9 кризових місяців Україна перетворилася на придаток напівфабрикату світового ринку сталі. У січні-травні 2009 р. частка напівфабрикатів в загальній структурі українського експорту металопродукції зросла до 55,1 %, тоді як в аналогічний період 2008 р. складала 45,7 %, а експорт деяких видів заготовки за п'ять місяців 2009 р. навіть перевищив показники аналогічного періоду 2008 р. Причина зростання частки напівфабрикатів у тому, що попит на них набагато вищий, ніж на продукцію вищого переділу, і в кризових умовах українські метпідприємства вимушені з цим рахуватися. Зате зважати на внутрішній ринок металурги поки не збираються, схоже, він просто перестає їх цікавити. У I кварталі 2009 р. частка внутрішнього ринку в загальному обсязі українського виробництва металопрокату скоротилася до 17,5 %, тоді як в січні-травні 2008 р. цей показник був на рівні 24,2 %. Втім, це відбулося ще і в результаті загального падіння внутрішнього металоспоживання. За 5 місяців 2009 р. ємкість внутрішнього ринку металопрокату скоротилася удвічі, до 2 млн. т, в порівнянні з 5 місяцями 2008 р. Експерти прогнозують, що за рік споживання металопродукції на внутрішньому ринку знизиться на 30 % і складе 6 млн. т» [13].

Найбільше падіння споживання металу продемонстрували машино- і суднобудівники (більше ніж в 3 рази), будівельники (у 4,6 рази) (рис. 3.1). В результаті скорочення внутрішнього попиту на сталь змінюється структура металотрейдингового ринку. За наслідками роботи за 5 місяців 2008 р. десять крупних металотрейдерів на українському ринку займали 50 %, за цей же період 2009 р. їх частка виросла до 64 %. Таким чином, відбувається поступове витіснення дрібних металоторговців. Трейдери могли би збільшити обсяги продажів, реалізуючи метал споживачам без передоплати. Проте плачевний досвід 2008 р. навчив торговців працювати тільки за передоплатою і лише за «живі гроші», що істотно зменшує обсяги продажів.



За матеріалами Форуму

Рис. 3.1. Споживання металопрокату в Україні [13]

Парадоксальна ситуація з металоспоживанням у машинобудівників, які можуть на 90 % задовольнити потреби підприємств ГМК в устаткуванні. У теперішній же час 60 % устаткування, що купується українськими металургами і рударями — імпорт. Заважає імпортозаміщенню в даній галузі відсутність повноцінного кредитування. Річ у тому, що вітчизняні машинобудівники готові працювати тільки по передоплаті, тоді як імпортне устаткування українські металурги можуть узяти в кредит.

Надмірна експортна орієнтованість ГМК і слабе внутрішнє металоспоживання — наслідки одного процесу. Точніше — відсутність цього процесу. Адже нинішній попит на українські напівфабрикати сформований завдяки щонайпотужнішій програмі будівництва інфраструктурних об'єктів в тому ж Китаї (яка сприяє зростанню тамтешнього внутрішнього металоспоживання (табл. 3.1).

Українське ж внутрішнє споживання стимулювати нічим і нікому. Заходи, зроблені урядом, наприклад, мораторій на підвищення залізничних тарифів на перевезення продукції ГМК, визнані майже даремними. Так, вони допомагають українським металургам заробляти трохи більше на експорті, але жодним чином не стимулюють їх розвивати і модернізувати виробництво і вже тим більше ніяк не сприяють зростанню внутрішнього ринку.

Співвідношення внутрішнього споживання металопрокату і виробництва його в країні (регіоні), % [13]

Регіон/країна	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Європа	98,90	98,09	85,68	85,18	85,94	86,43	101,43	93,29
СНГ	34,62	38,04	35,02	37,85	36,69	38,01	40,41	44,27
Росія	41,26	45,62	41,65	41,17	40,10	44,30	49,70	55,25
Україна	15,42	17,52	16,15	17,33	14,97	15,53	15,89	18,68
Канада	107,26	99,50	99,36	97,31	106,72	105,70	11,66	97,98
Мексика	90,21	98,50	102,07	98,29	95,60	99,41	110,34	101,35
США	112,67	117,64	117,16	107,60	115,97	113,39	122,06	110,20
Центральна і Південна Америка	71,85	78,13	67,30	66,21	71,93	71,06	80,58	86,22
Африка	104,87	104,59	99,96	103,14	108,34	109,47	115,02	135,37
Ближній Схід	182,75	197,60	202,53	219,45	218,90	218,92	239,33	289,33
Китай	97,69	104,70	104,97	108,13	98,33	93,26	85,48	83,46
Індія	97,68	104,43	106,55	104,16	108,20	87,16	92,21	95,70

За матеріалами форуму

Точкові заходи зі стимулювання роботи ГМК не дадуть відчутного ефекту. Необхідна реалізація комплексу стратегічних і тактичних кроків, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності галузі. Немає необхідності вирішувати які-небудь проблеми ГМК, галузь готова виконувати будь-які замовлення і завдання, які поставить перед нею державна програма розвитку. Проте поки її немає. Металурги задаються питаннями: «Куди нам розвиватися, куди рухатися, які прокатні стани ставити?» «Заступник міністра економіки М. Поживанов відзначив, що зіткнувся з труднощами прогнозування обсягів внутрішнього споживання металопродукції на найближчий час. «Коли я звернувся до своїх колег в Мінрегіонбуд, Мінпаливенерго, Мінтрансзв'язку за інформацією, щоб спробувати спрогнозувати, з чим ми працюватимемо в 2010–2011 рр., то нічого, окрім загальних фраз про об'єкти Євро-2012, я не почув. Єдиної політики з розвитку ГМК не існує і ніколи не існувало. Таке враження, що після приватизації ГМК металургія розвивалася окремо від економіки держави. Були, правда, деякі преференції, які металурги отримували в результаті підтримки тих або інших політичних сил. Проте цілісної програми не було». [13] При цьому Україні є у кого запозичувати досвід з виведення як металургії, зокрема, так і економіки взагалі із ступору. Доповідь керівника департаменту з питань металургійного комплексу ДП «Держзовнішінформ» В. Піковського була присвячена практиці державної підтримки ГМК в світі на прикладі таких країн, як Південна Корея, Іран, Індія і Китай. Причому в жодній із цих держав не розроблялися антикризові заходи суто для підтримки ГМК, інвестиції прямують якраз на стимулювання внутрішнього споживання металу.

В економіку Китаю для подолання кризових явищ було влито \$585 млрд. (близько 8 % ВВП цієї країни). «Там ці гроші йшли на будівництво житлових і інфраструктурних об'єктів, особливо в сільських регіонах, автомобільних і залізних доріг, аеропортів. Уряд прийняв ряд заходів в експортній торгівлі, наприклад, повністю відмінив експортні мита». При цьому китайський уряд схвалив план розвитку металургії, який передбачає жорстокі вимоги до галузі. Наприклад, заплановані обсяги випуску сталі: у 2009 р. — до 460 млн. т, в 2010 р. — до 500 млн. т. Передбачено виведення з експлуатації застарілих металургійних потужностей з випуску 100 млн. т чавуну і сталі. За умови виконання цього плану, китайським металургам буде виділений кредит, що субсидується, на модернізацію, раціоналізацію і на операції по злиттю і поглинанню. Паралельно стимулюється споживання металопродукції. Надаються дешеві і довгострокові кредити машинобудівникам, забудовникам і знижки покупцям машин, устаткування, комерційних і житлових площ. Все це дає підстави для висновку про те, що оздоровлення світової економіки почнеться саме з Китаю.

У Європі антикризові програми урядів були спрямовані на підтримку високотехнологічної промисловості, підвищення енергоефективності, розробку і впровадження нових чистих технологій. Крім того, відзначимо і досвід Росії, де нещодавно уряд прийняв нову антикризову програму. У програмі збережені всі соціальні зобов'язання держави, введені заходи зі стимулювання внутрішнього попиту на вітчизняні товари, захисту внутрішнього ринку. Також в Росії передбачені державна підтримка кредитування в основних металоспоживаючих галузях, держзамовлення в будівництві, оборонній промисловості, крупних інфраструктурних проектах. Для цього в держбюджеті РФ вже закладені кошти, тоді як в Україні цей процес ще не починався, що, на думку аналітиків, призведе до ще більшого затягування кризи в нашій державі.

За прогнозом аналітиків ДП «Держзовнішінформ», підйом світової економіки почнеться не раніше 2010–2011 рр., при цьому «дно» кризи на ринках металопродукції ще не досягнуто. Нагадаємо: ціновий перигей металоринку пройшов в листопаді минулого року, коли ціни опустилися до рекордних \$300–350 за 1 т заготовки. Тоді завантаження українських металопотужностей склало 30 %. Зараз ситуація, здавалося б, стабілізувалася, експортні постачання (нехай навіть напівфабрикатів) поновилися, середньомісячне завантаження потужностей збільшилося до 60 %, а вартість заготовки — до \$400 за 1 т. За прогнозом Міністерства промислової політики України в 2009 р. вітчизняні металурги можуть виробити 24 млн. т чавуну, 25,5 млн. т сталі і 25,7 млн. т прокату. Так українські металурги працювали у 1999 р.» Проте реальні показники роботи вітчизняного ГМК можуть бути і нижче за ці прогнози. Аналітики стверджують, що українську металургію чекають серйозніші випробування. Невелике зростання цін і обсягів продажів на світовому ринку — не що інше, як «складський ефект» (споживачі вичерпали складські запаси, і в невеликих обсягах поповнюють

їх), а реального поживлення бізнесу не відбувається, вважають експерти. Але куди страшніше роль, яку може зіграти нинішній реципієнт українських напівфабрикатів.

Один з головних чинників, який може підкосити українських постачальників металопродукції, — збільшення обсягів експорту з Китаю. На початку 2009 року Китай був нетто-імпортер (тоді як впродовж 2006–2008 рр. — нетто-експортер, в середньому щомісячно відвантажуючи 4 млн. т металопродукції), проте ситуація може змінитися: з нетто-імпортера протягом декількох наступних місяців Китай знову перетвориться на експортера. Повернення Китаю на світовий ринок в ролі експортера спричинить зменшення вартості сталі на світових ринках. По прогнозах аналітиків, ціни на металопродукцію можуть знизитися на 15–30 %. Крім того, впаде попит на український експортний прокат і напівфабрикати. Як наслідок, обсяги виробництва української сталі можуть скоротитися. Навряд чи це падіння відповідатиме рівню листопада 2008 р. (1,6 млн. т), але зниження середньомісячного виробництва до 1,8–2 млн. т цілком можливо. Відповідно, зменшаться обсяги експорту (напівфабрикатів і прокату) — з нинішніх 1,8–1,9 млн. т на місяць до 1,6 млн. т [13].

В Україні ж за цей час практично нічого не було зроблено для стимулювання внутрішнього металовиробництва і споживання. Характерно, що політика вищезазначених країн (окрім України) завжди носила протекціоністську спрямованість, а в кризу тільки активізувалася. Причому багато хто з цих протекціоністів веде агресивну політику на чужих ринках, свої ж захищають надзвичайно жорстко, незважаючи, деколи, на міжнародні антипротекціоністські обмеження, що вводяться, зокрема, Всесвітньою торговою організацією (ВТО). Країни, що займаються протекціонізмом, в умовах кризи, як правило, вважають за краще вводити мито на імпорт, а не квотувати його. Мито дозволяє знизити конкурентоспроможність іноземної продукції за ціною, а також поповнити національний бюджет. Найбільш активними захисниками внутрішнього ринку є США і ЄС. А Китай, навпаки, лідирує по кількості ініційованих проти нього захисних мір. Прикладами останніх санкцій відносно Китаю є березневе (2009 р.) підвищення імпортних мит на китайські зварні труби в США з 35–40 % до 74–101 % (восени Штати планують ввести імпортні мита і на безшовні китайські труби нафтогазового сортаменту), а також тимчасові антидемпінгові мита у розмірі 2,1–52,2 % на китайський сталевий дріт, прутки і арматуру, прийняті в ЄС. Багато заходів вже принесли плоди. Експорт китайських труб в США вже скоротився. Відбиваючись від чужих металургів, уряди-протекціоністи, принаймні, в країнах, що активно розвиваються, дають своїм металургам можливість працювати на внутрішньому ринку.

У Росії металургія орієнтується в першу чергу на крупні інвестиційні і інфраструктурні проекти країни — розвиток газотранспортної і транспортної (у тому числі і залізничної) систем. При цьому задовго до кризи російські металурги почали модернізувати і розвивати свої виробництва, враховуючи потреби і запити місцевого ринку. «Трубки зуміли викоренити дефіцит труб великого діаметру (ТВД), і тепер всі газопроводи, які будуються або заплановані, вони готові забезпечити російськими трубами. Дефіцит товстого листа для виробництва ТВД буде закритий і перекритий удвічі після запуску стану 5000 на Магнітогорському меткомбінаті (МК). Інфраструктурні залізничні проекти готовий забезпечити 100-метровими довгими батогами для високошвидкісного дорожнього руху рейкобалочний стан Челябінського МК. Крім того робиться допомога автомобільній і будівельній галузям. У лютому 2009 р. Росія ввела 15 % мито на імпорт неіржавіючої сталі, і зараз спостерігається зростання інтересу споживачів до російської неіржавіючої металопродукції. Подібні комплексні дії, прогнозують аналітики, на тлі глобального скорочення виробництва і споживання сталі у 2009 р. призведуть до зростання споживання металопродукату в деяких регіонах. І це, з одного боку, радує «захищених» металургів, а з іншого — викликає побоювання аналітиків і все тієї ж ВТО.

Захист внутрішніх ринків не тільки набув масового характеру, але і, по оцінках генерального директора ВТО Паскаля Ламі, зумовить негативні наслідки для світової економіки в майбутньому. На засіданні країн «великої двадцятки» в Лондоні 2 квітня 2009 р. він заявив: «В умовах глобальної кризи деякі країни все частіше удаються до закриття своїх ринків, що загрожує небезпечними наслідками. Уряди зобов'язані уникати протекціоністських дій, які тільки погіршують цю важку ситуацію. Такі дії не захистять жодну країну, вони лише створять загрозу нових звільнень» [12]. За даними ВТО, 17 з 20 країн, що брали участь у форумі «великої двадцятки» в листопаді 2008 р., пообіцяли не застосовувати протекціоністські заходи в торгівлі, проте з листопада 2008 р. по квітень 2009 р. ввели 47 загороджувальних мір. Більш того, як затверджує пан Ламі, останнім часом окремі країни винайшли нові інструменти і механізми захисту внутрішнього ринку, які нібито формально не порушують положення СОТ.

Дивлячись на таке положення справ, багато аналітиків говорять, що в умовах кризи СОТ розгубила «регуляторний» авторитет. Вони вважають, що в умовах кризи вплив СОТ значно ослаб. Інститут СОТ, в тому розумінні, в якому він замислювався, більш-менш нормально виконував свої функції для галузі в докризовий період. У сучасних умовах багато країн використовують у тому числі і неринкові методи для стабілізації ситуації на ринку і підтримки національних виробників. Головним порушником норм СОТ аналітики називають все той же Китай, який ще до початку кризи, м'яко кажучи, дозволяв собі ігнорувати вимоги глобального торгового клубу щодо імпортних і експортних мит. Через обмеження на експорт (мита і квоти) ціни на окремі види сировини (кокс, феросплави, магній, марганець) в Китаї були набагато нижче, ніж на світових ринках. Таким чином, китайські металурги мали конкурентну перевагу, що суперечило правилам СОТ і зобов'язанням, узятим Китаєм при вступі до організації. Проте, не дивлячись на невідповідність нормам СОТ, багато країн і далі мають намір захищати «рідні» ринки і вести політику протекціонізму по відношенню до місцевих металургів. І українські металурги побоюються, що дуже скоро жорсткі обмеження на зовнішніх ринках чекають і їх продукцію. Привід для подібного хвилювання є. По суті СОТ просто

пропонує учасникам правила гри, одне з яких — всі рівні. Тобто при введенні бар'єрів по відношенню до продукту однієї країни потрібно вводити такі самі заходи по відношенню до такого ж продукту з іншої країни. Або довести, що в першій країні виробник субсидується державою. Також СОТ допускає введення обмежень, якщо місцевий виробник знаходиться у важкому положенні і це загрожує галузі в цілому. Тобто СОТ дозволяє застосовувати заходи при дотриманні певних правил. Знову ж таки, країни можуть домовлятися без участі СОТ. Не можна вважати, що СОТ фактично перестала існувати і втратила вплив, просто боротьба за ринки загострилася. Але, в цілому, навіть в умовах запеклої конкуренції учасники хоч би формально прагнуть дотримуватися правил.

Заступник міністра промислової політики України С. Грищенко, що побував на міжнародній металургійній конференції у Куала-Лумпурі (Малайзія), розповів журналістам, що в ході заходу були висловлені «відверті попередження на адресу українських і російських металургів щодо постачань сталевих продукції». Чинивник повідомив: «Зважаючи на очікуване масоване збільшення обсягів імпорту української і російської сталі багато країн прийматимуть захисні заходи для підтримки внутрішнього виробника і вводитимуть додаткові обмежуючі санкції» [12]. Втім, українська металургія вже зараз відчуває на собі вплив іноземного протекціонізму (тоді як на внутрішній навіть не сподівається).

Українські аналітики вважають, що найбільшу шкоду вітчизняній металургії заподіюють захисні заходи Туреччини і США. З січня 2009 р. турецькі влади (оскільки програми з реконструкції і збільшення сталепрокатних потужностей в цій країні наблизилися до завершення) підвищили імпортні мита на плоский прокат з України. Через це недоотримали прибуток «Запоріжсталь» і Алчевський МК, що поставляють цю продукцію до Туреччини. За даними аналітиків, до 2012 р. постачання гарячекатаного прокату з України скоротяться до 400–500 тис. т на рік (з 1,5 млн. т в 2008 р.). Що ж до США, то в 2009 р. вони припинили імпорт металопродукції з України. В кінці 2008 р. США відмовилися продовжити угоду про припинення демпінгового розслідування відносно українського товстостілового прокату, що діяло до 1 листопада 2008 р. Згідно документу, українські підприємства («Азовсталь», ММК ім. Ілліча, Алчевський МК) ділили загальну для України квоту (за п'ять років вона збільшилася з 130,8 тис. т в 2003 р. до 150,6 тис. т в 2008 р.). Відповідно, до листопада 2008 р. в США щомісячно експортувалося близько 12,5 тис. т прокату — досить дорогого продукту з високою доданою вартістю. З листопада 2008 р. товстий лист з України до США не поставляють. Що ж до решти видів української металопродукції, то на їх імпорту в США з 2002 р. діють практично заборонювальні мита. Окрім цих втрат, що вже «відбулися», Україну в другій половині 2009 р. чекає ухвалення рішень по більшості антидемпінгових і спеціальних розслідувань, що ведуться в світі проти постачань її металопродукції. Зокрема, проти експорту українських труб в ЄС і Росію, а також плоского прокату — до Індії, Казахстану, Філіппін і Ізраїлю.

Наприклад, уряд Росії має (найближчим часом) намір ввести мито у розмірі 28,1 % на імпорту неіржавіючих труб з України. Примітно, що за наслідками спеціального розслідування відносно українських неіржавіючих труб (тривало з 10.12.07 р. до 12.12.08 р.) було вирішено ввести мито у розмірі 28,1 %, проте уряд РФ остаточного рішення не прийняв. А 9 липня 2009 р. комісія уряду Росії із захисних заходів в зовнішній торгівлі і митно-тарифній політиці, що вивчає дане питання, прийшла до висновку про доцільність застосування мита. Аналітики вважають, що даний намір РФ необґрунтований, оскільки можливість постачань неіржавіючих труб українськими підприємствами закріплена угодою від 13.01.05 р., в рамках якої українська сторона прийняла на себе добровільні самообмеження на постачання труб до Росії і сумлінно їх дотримується. На думку представників асоціації «Укртрубпром» (об'єднує 14 трубних підприємств), якщо дане обмеження буде введено, то вітчизняні неіржавіючі труби опиняться «поза конкуренцією» на російському ринку, оскільки вже зараз вони відносяться до найдорожчого сегменту неіржавіючих труб, що поставляються до Росії. Але російські металурги неіржавіючою «сталлю» не обмежуються, вони намагаються скоротити квоти на ввезення всіх труб з України. Росіяни вийшли з пропозицією до української сторони «посуздському» зменшити обсяги постачань труб у 2009 р. пропорційно скороченню ринку — з 427,6 тис. т (квоти на постачання українських труб в Росії діють з 2001 р., обсяг квоти щорічно переглядається) до 217 тис. т. [12].

Таким чином, від політики зарубіжного протекціонізму в основному страждає українська металопродукція з високою доданою вартістю, тоді як ввезенню напівфабрикатів в багатьох країнах засвітили зелене світло і масованого введення протекціоністських мит в даних сегментах не спостерігається.

Проте збитки українському ГМК приносить не тільки протекціонізм зарубіжних держав. Як до нерідного до нього відносяться і в самій Україні, де відсутні або не виконуються держпрограми з підтримки ГМК і внутрішнього металоспоживання, а протекціонізм зводиться до квотування імпорту сталевих труб (у липні 2008 р. Україна ввела квоту на імпорту сталевих безшовних обсадних і насосно-компресорних труб діаметром не більше 406,4 мм в обсязі 14,504–15,955 тис. т на рік на період з 1 жовтня 2008 р. по 30 вересня 2011 р.). Відсутність протекціонізму для підприємств ГМК повинна бути компенсована державними заходами з розвитку внутрішнього попиту, особливо в умовах кризи. До середини 2008 р. таке положення справ вело до швидкої втрати ринку вітчизняними виробниками. Що ж до меморандуму, прийнятого в жовтні 2008 р. і продовженого до жовтня 2009 р., його норми (мораторій на підвищення тарифів на електроенергію і залізничні перевезення, відміна надбавки на природний газ), якщо і зіграли позитивну роль, то найменш значущу.

Враховуючи майже повну відсутність інтересу з боку українських металургійних компаній до продовження дії меморандуму, можна зробити висновок про низьку ефективність цього єдиного заходу держави з підтримки

ГМК. На думку деяких експертів, куди більше користі було б, наприклад, від девальвації гривні, яка дозволила значно укріпити цінову конкурентоспроможність продукції національних виробників, причому всіх галузей, а не тільки ГМК. Більше того, самі металурги, загалом, і не наполягають на якихось протекціоністських заходах по захисту внутрішнього ринку. Тому що і ринку як такого в країні зараз немає. Внутрішній ринок сталі дуже слабкий в порівнянні з виробничими можливостями. Щоб можна було говорити про протекціонізм як про допомогу вітчизняним виробникам, він повинен збільшитися в 3–4 рази за рахунок як внутрішнього споживання, так і розвитку металоємних галузей, що експортують свою продукцію. Протекціонізм на внутрішньому ринку металопродукції не дасть значного ефекту для розвитку і стимулювання галузі, зважаючи на незначність частки внутрішнього ринку в загальних обсягах продажів: якщо до кризи він займав 20–25 % загальних продажів металургів, то в 2009 р. очікується його скорочення до 10 %. Але біда в тому, що на розвиток внутрішнього ринку до кризи і протягом її було наплювати не тільки чиновникам, але і самим металургам. Металургія має в своєму розпорядженні всі ресурси для того, щоб взаємодіяти з металоспоживаючими галузями, просувати металоємні технології і підтримувати металоємні галузі. Проте ефективно скористатися цими ресурсами заважають розрізненість виробників і низька консолідація сталевого сектора. А разом і дуже велика зацікавленість вітчизняних ФПГ в отриманні швидких грошей, які забезпечують експортні постачання напівфабрикатів. Чим дійсно могла б допомогти держава вітчизняному ГМК, так це жорстким стимулюванням виробництва і експорту сталевих продукції з високою доданою вартістю. Або м'яким: чом би не звільнити високопередільну продукцію, що експортується, від податкового тягара, адекватно тим загороджувальним митам, які вводять країни-імпортери цієї продукції. Китай, наприклад, активно використовує різні експортні знижки і податкові пільги для заохочення експорту сталевих продукції високих переділів і додаткові експортні мита для обмеження експорту з країни сталевих напівзаготівки. Подібні заходи цілком можуть знайти застосування і в Україні.

У березні 2009 р. Верховна Рада прийняла закон про підтримку виробників азотних добрив, згідно якого до 2013 року для хімічних підприємств (Стирол, Одеський припортовий завод, Черкаський Азот, Северодонецький Азот, Рівнеазот і Дніпроазот), що використовують газ як сировину, вводиться на нього нульовий ПДВ. В той же час уряд полегшив життя аграріям, примусивши комерційні банки продовжувати кредити, раніше видані сільгоспвиробникам. Уряд обіцяє затвердити розмір компенсації процентної ставки по кредитах, що залучаються сільгоспвиробниками в 2009 р.

Після стрімкого падіння в 2009 р. український гірничо-металургійний комплекс почав відновлюватися: у лютому добуве виробництво готового прокату склало 72 тис. т (у січні — 64,5 тис. т), сталі — 82,8 тис. т (у січні — 68,5 тис. т). Вже влітку 2009 р. можливе зростання обсягів виробництва металопродукції. Українські металурги вже зараз можуть скласти конкуренцію зарубіжним колегам: у II півріччі 2008-го собівартість виробництва сталі в Україні скоротилася з докризових 600–650 \$/т до приблизно 250–280 \$/т. Металурги економлять на всьому: практично в два рази знижена ціна на сировину і кокс внутрішнього виробництва, простоююче устаткування законсервоване, проведені масштабні звільнення персоналу. Квадратна заготівка коштує порядку \$300–330. При собівартості виробництва продукції \$260–280 за тону металурги можуть працювати з позитивною рентабельністю.

За даними Держкомстату, в травні 2009 р. промислове виробництво виросло на 1,3 %. Слабкий рух вгору вселив в чиновників оптимізм. Фахівці Мінекономіки запевняють, що виробництво вже минуло «дно» і тепер починає набирати обороти. Такі заяви виглядають дуже легковагими на тлі похмурих прогнозів міжнародних фінансових інститутів про можливе поглиблення рецесії.

Травневі показники приросту промисловості були досягнуті в основному за рахунок успіхів двох галузей. Металургія по відношенню до квітня збільшила випуск продукції на 7,2 %, харчова промисловість — на 5,7 %. Харчовики демонструють зростання конкурентоспроможності в порівнянні з імпортом після девальвації гривні, металурги зараз підвищують обсяги виробництва на замовленнях нафтовидобувних країн, що розвиваються. Фактично подорожчання нафти побічно стимулює вітчизняну промисловість. Помітне поліпшення показників продемонстрував і сектор неенергетичних ресурсів (плюс 7,8 %), зокрема, видобуток залізняку, що дзеркально відображала динаміку виробництва сталі. Намітилися ознаки поживлення у фармацевтичній галузі і випуску добрив, а також ряду товарів тривалого користування (наприклад холодильників). Після корекції обмінного курсу імпортні товари цієї групи стали доступними набагато меншому числу українців, що змусило їх перемкнутися на вітчизняні аналоги. Проте більшість галузей в останній місяць весни як і раніше залишалися в мінусі. Спад продовжувався в машинобудуванні — 3,1 % (в порівнянні з квітнем 2009 р.), нафтохімії (на 6,5 %), легкій промисловості (мінус 3,2 %). Порівняно з квітнем також знизилася виробництво і розподіл електроенергії, газу, води (на 6,1 %) [2]. У річному ж численні динаміка практично всіх галузей (включаючи нинішніх лідерів) все ще перебувала в негативній площині. Так, темпи падіння металургії (в порівнянні з 2008 р.) досягли 43,4 %, хімії — 34,2 %, харчової промисловості — 2,1 %.

Але навіть цей факт не затьмарює настрою чиновників. «Показники травня ще раз підтвердили, що найбільш глибока точка падіння вже пройдена і економіка поступово починає рухатися вгору», — переконалий глава Мінекономіки Богдан Данилишин. Експерти ж вважають такі висновки передчасними. Якщо спиратися на показник одного місяця, можна потрапити в «пастку» недостатнього згладжування сезонних коливань і інших локальних подій. Наприклад, в лютому 2009 року зростання промисловиробництва до січня склало 5,4 %, проте навряд чи на цій підставі можна зробити висновок про те, що українська промисловість почала відновлюватися ще взимку. Для упевненої думки об «проходженні дна» необхідно порівнювати результати за більш триваліший, ніж один або два місяці, період часу. Тим більше, коли мова йде про вітчиз-

няну економіку — з дуже високим відсотком тіньових операцій і спотвореною статистикою, малодиверсифікованим експортом і залежністю від зовнішніх ринків капіталу. Підводячи щомісячні підсумки роботи виробників, не можна скидати з рахунків і статистичні чинники, такі як, наприклад, кількість днів у звітному періоді. Травень довше за квітень на один день. Таким чином, не дивлячись на збільшення місячного промислового випуску, в травні спостерігалось фактичне падіння середньодобового промвиробництва на 2 %. У добувній промисловості середньодобове виробництво реально впало на 1,6 %, переробній — на 0,9 %, сільському господарстві — на 1 %. А ось в харчопромі піднялося на 2,4 %, в металургії — на 3,9 % [2].

По прогнозах фахівців, літо не принесе похваллення промисловості. Активізації попиту найближчими місяцями не передбачається ні на зовнішніх, ні на внутрішньому ринках. Ситуація стабілізувалася не у всіх галузях, і стверджувати, що гірше не буде, поки передчасно.

Для хімічної промисловості розробники програми «розщедрилися» на три «персональні» пункти. Кабмін, по-перше, обіцяє, що Мінприроди спростить механізм отримання ліцензій на розробку і використання надр. По-друге, зобов'язує Мінпромполітики і Мінекономіки приймати заходи для просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки у зв'язку з введенням в дію REACH-законодавства. І по-третє, рекомендує Мінфіну забезпечити фінансування бюджетних програм, спрямованих на впровадження технологій з виробництва хімпродукції, яка має вищу додану вартість і не виробляється в Україні. «Найголовніше, щоб під цю Програму були виділені бюджетні кошти. Раніше подібні декларації неодноразово звучали в стінах Кабміну. Позитивні зрушення стануть помітними тоді, коли з'явиться інтерес виконавців програми і тих, на кого вона спрямована, коли будуть обкреслені фінансові рамки питання. До речі, ці «хімічні» заходи незайве було б провести і у металургів. По-перше, серед них є такі, які не мають своєї сировинної бази, по-друге, під дію REACH-законодавства підпадає і сталева продукція. І по-третє, українські споживачі в 2008 році істотно збільшили імпорт високоякісного металу, який не виробляється в країні» [7].

Виробники азотних добрив поки випробовують складнощі з реалізацією своєї продукції. Нещодавно хіміки були вимушені відмовитися від продажу аміаку. Середня ціна аміаку на світовому ринку складає 220–230 \$/т, прийнятна ціна для вітчизняних хімпідприємств — не менше 420–450 \$/т. Тому тепер хімкомпанії повністю переробляють аміак в аміачну селітру і продають її. Переробка аміаку вигідна хімікам, проте, не торгуючи аміаком, вони втрачають ринки збуту. Втім, по прогнозах фахівців аналітичного центру «Держзовнішінформ», вже в IV кварталі 2009 року світова ціна на аміак підніметься до 420–450 \$/т, карбаміду до 400 \$/т, що дозволить українським хімкомпаніям наростити обсяги виробництва.

Промисловців України турбує не тільки висока ціна природного газу, але і непрозорість і непередбачуваність процесу її утворення. Найбільший хімічний концерн «Стирол» оцінює вартість запуску зупиненого через обмеження постачань газу устаткування в 30–50 млн. грн. Технологічно необхідний обсяг газу для підтримки виробничого циклу на підприємстві складає 36 тис. м³, а в січні його постачання було скорочено до 17 тис. м³. В результаті значна частина потужностей була заморожена. На запуск виробництва буде потрібно близько 30–50 млн. грн. На даний момент «Стирол» вже випускає в мінімальних обсягах аміачну селітру, а також продукти, виробництва яких не пов'язане з газом — фармацевтику, смоли карбамідо-формальдегідні, полістирол, нітрит і нітратні солі. Для повного запуску устаткування і відновлення виробництва в колишніх обсягах «Стиролу» може знадобиться до двох місяців. Під час простою тільки в січні 2009 р. «Стирол» практично розпродав всі свої складські запаси добрив (у січні підприємство реалізувало 80 тис. т карбаміду по 240 дол./т і 60 тис. т аміачної селітри по 180 дол./т). «Стирол» має намір відновити виробництво аміаку після визначення ціни на газ для промислових споживачів. «Стирол» 8 січня 2009 р. зупинив свій третій аміачний завод через брак газу для нормального виробничого циклу. Інші два заводи «Стиролу» з виробництва аміаку були зупинені в грудні 2008 р. на плановий ремонт. 2007 р. «Стирол» закінчив з чистим прибутком 220,714 млн. грн., збільшивши чистий дохід на 18,47 %, або на 608,2 млн. грн. до 3 900,7 млн. грн. в порівнянні з 2006 р. 50,1 % акцій «Стиролу», що є відкритим акціонерним товариством, належать компанії Dotterbloem Holding B. V. (Нідерланди) і 14,19 % — фізичним особам-резидентам.

Не дивлячись на те, що з 22 січня 2009 р. на промислові об'єкти Донецької області була відновлена подача газу в звичайному аверсному режимі (хоча НАК «Нафтогаз України» стверджував, що обмеження продовжаться лише на період пікових навантажень, пов'язаних з морозами, тобто 2–3 дні), потужності ВАТ «Концерн Стирол» споживали природний газ в обсягах, значно менших в порівнянні з груднем 2008 року. Якщо станом на початок грудня 2008 р. потужності концерну споживали 240 тис. кубометрів природного газу за годину, то станом на 26 січня 2009 року — 80 тис. кубометрів за годину, що складає 33 % від можливого рівня. Раніше представники ЄС підкреслювали, що цільова фінансова допомога Україні повинна бути виділена безоплатно. Проте ці плани, швидше за все, не будуть виконані. Відмова від надання безвідплатної допомоги підтверджує і інформаційний лист Єврокомісії, направлений в адресу потенційних учасників зустрічі в Брюсселі.

У цьому документі не згадується слово «донорська», а конференція названа «інвестиційною». Дана тенденція почалася ще в 2008 році, тому вірогідну відмову від донорського характеру виділення коштів не можна вважати прямим наслідком українсько-російської газової війни. Складно сказати, коли закінчиться глобальна економічна криза і як скоро нафта знову битиме рекорди. Більшість експертів прогнозують, що вона продовжиться ще два-три роки. Сьогодні нафта коштує близько 60–70 дол. за барель, стільки ж вона коштувала чотири роки тому. Тобто навіть якщо виходити з того, що після кризи нафта дорожчатиме так же стрімко, як і до нього, то значень, що перевищують 140 дол. за барель, вона досягне не раніше, ніж через шість-сім років. А україно-російський контракт укладений на десять років. Висновок очевидний: поста-

вивши високу базову планку в 450 дол., «Газпром» велику частину часу дії контракту за рахунок України частково компенсуватиме свої втрати при постачанні газу в європейські держави унаслідок нафти, що дешевшає. 20-процентна знижка діятиме тільки в 2009 році, при цьому її з лишком компенсує збереження пільгової ставки транзиту до 1,7 дол. При ознайомленні з контрактом на постачання газу «впадає в очі» ще один момент: Україна зобов'язалася протягом десяти років споживати фіксований обсяг газу. Якщо раніше обсяг був предметом щорічного узгодження сторін, то сьогодні про це можна забути. Контракт передбачає, що в кризовому 2009 р. наша країна купить 40 млрд. кубометрів імпортного газу, а починаючи з 2010 р. обсяг складе 52 млрд. кубометрів. Щорічно його можна корегувати лише на 20 % у бік зменшення або збільшення. Таким чином, протягом десяти років Україна буде зобов'язана викуповувати у «Газпрому» як мінімум 41,6 млрд. кубів палива незалежно від реальної потреби. При цьому реекспорт газу, згідно контракту, заборонений! Це значно звужує простір для маневру в плані зниження енергоефективності економіки. Наприклад, зіставна за площею і населенням Польща споживає в рік всього 14 млрд. кубометрів газу. Тоді як Україна з урахуванням внутрішнього видобування (близько 20 млрд. кубометрів) протягом десяти найближчих років використовуватиме як мінімум 61 млрд. кубометрів газу. Єдина можливість знизити обсяги споживання — скоротити власний видобуток газу, що є нонсенсом.

Україна, з одного боку, начебто і підписала довгострокові контракти на постачання газу, проте промисловість і населення все ще перебувають на газовому «гачку», так і не дочекавшись від високопоставлених чиновників виразної відповіді на питання, скільки коштуватиме «блакитне паливо» українським споживачам. Невідомість в злободенних питаннях породжує масу чуток. У випадку ж з цінами на газ вони підкріплюються ще і ініціативами різних регулюючих органів, які то збираються, то не збираються збільшувати на нього ціну. У Донецькому регіоні відновлено газопостачання області. Постачання «блакитного палива» для підприємств реального сектора економіки Донецької області поновилися: тиск в мережі повернувся до «докризової» відмітки. Проте промислові підприємства, яким на початку лютого 2009 р. обмежили обсяги постачання «блакитного палива», тепер не поспішають його брати. Стандартна практика, яка мала місце в останні декілька років економічного зростання, коли підприємства продовжували без контрактів споживати газ, а після визначення ціни доплачували різницю, в умовах кризи і можливого значного подорожчання енергоносія виявилася неприйнятною. Без чіткої, офіційно озвученої цифри вартості газу для підприємств неможливо будувати достовірні плани економічного розвитку.

Втрати Донецької області від газового конфлікту склали 1,5 млрд. грн. Поки що, як вже наголошувалося, ціноутворення на газ для підприємств ведеться на рівні напівофіційних коментарів і середньостатистичних викладень, в яких найчастіше звучить ціна 230 доларів за тисячу кубометрів. З урахуванням «інтересу» «Нафтогазу», транспортування і ПДВ вартість природного газу для підприємств в середньому складе від 306 до 330 дол. за тисячу кубометрів. У 2008 р. вони отримували паливо за ціною 1900 грн. за тисячу кубометрів, тепер же, з урахуванням того, що Кабмін прив'язав вартість палива до курсу долара, газ обійдеться 2356–2541 грн. за тисячу кубометрів. Про те, що при такій вартості газу виробництво буде нерентабельним, вже заявили на горлівському «Стиролі». Наскільки критичним буде таке подорожчання для металургів, які теж насилу знаходять покупців на свою продукцію, поки невідомо. Керівники метпідприємств до оголошення «вироку» тримають паузу.

Одним з пріоритетних напрямів промислової політики України є енергозбереження і енергоефективність у всіх сферах і галузях економіки. Візити високих українських чиновників до російської столиці й розмови про ціни на газ, які знову активізувалися, затінують досить обґрунтоване питання: хто сказав, що досить висока вартість блакитного палива надто важка для нашого народного господарства? Більше за інших переймаються цією проблемою хіміки й металурги. З одного боку, їх можна зрозуміти. Для перших газ — вихідна сировина, для других — важливий енергоресурс. Але такі ж самі стогнання ми чули і коли ціна на газ збільшилася з 50 до 120 дол. за тисячу кубометрів. І так само відомі діячі з піною на вустах доводили, що промисловість зупиниться. Не зупинилася. Складне сьогодні викликане не ціною на газ, хоча цей чинник і відіграє свою роль. Але зовсім не головну. Складається враження, що під вселенські крики про надмірну ціну на газ нас готують до якихось важливих рішень. Причому в політичній площині, а синій туман довкола ціни на газ так само швидко розсіється, як і ваник.

Якось випадає із загального розгляду абсолютно інша точка зору на високі ціни на енергоресурси. У кожній медалі два боки. Якщо не зациклюватися на одному, то інший дозволяє ширше подивитися на проблему. Виникає парадоксальна думка: висока ціна на газ стимулює запровадження енергозберігаючих технологій. А для України це проблема навіть не номер один, а найбільш пріоритетна. До того ж криза і падіння виробництва. Але водночас і падіння споживання газу. Він дорогий, і саме час нарешті замислитися над тим, щоб при нинішньому пошавленні ринку зменшити енергоспоживання, хоча б до європейського рівня. І тоді виявиться, що ціна на газ для металургів не така вже й захмарна. Аналогічно й у хіміків. Скільки газу споживається і скільки продукції з нього отримують? Явно менше, ніж на аналогічних європейських або японських підприємствах. Адже останні платять за газ значно більше за наших і не бідкаються...

Газ — одна і, на наш погляд, не найгостріша проблема всієї української економіки. Вона є складовою частиною усього комплексу під назвою енергозбереження. І не лише прямого, коли зменшуються витрати на спалювання газу в печах. Економити енергоресурси можна і в інших галузях життя, наприклад у торгівлі або побуті. До речі, витрати там досить значні й енергозбереження там може принести значні кошти. Згадаймо радянський плакат: «Уходя, гасите свет!» Він став предметом жартів і анекдотів. Але це в період, коли 1 кВт/год. електроенергії коштував для населення 4 копійки. Зараз до такого плаката зовсім інше ставлен-

ня, хоча багато хто продовжує по-старому витратити електроенергію, не надто замислюючись про її економію. При цьому простим енергозбереженням, іншими словами вимиканням освітлення за відсутності в приміщенні персоналу, справа не завершиться. Хоча б тому, що не завжди це можна зробити з технічних і технологічних причин. Тому необхідний перехід до принципово інших, навіть революційних способів енергозбереження. А це лише перший, хоча й дуже важливий крок. Наступний за ним — перехід до енергоефективності. Ці два поняття близькі, але не тотожні. З 1990 р. енергоемність виробництва одиниці продукції в країнах Євросоюзу знизилася приблизно на 25 %, а загальне споживання енергії збільшилося приблизно на 10 %. Цей дивний, на перший погляд, результат свідчить, що енергозбереження не призводить безпосередньо до скорочення споживання енергії, хоча й зменшує його зростання.

Енергозберігаючі технології перебувають на стадії революційного розвитку. Сучасна наука, зокрема фізика твердого тіла, принципово змінює підходи до цієї проблеми. Розглянемо цю проблему, яка має безпосереднє відношення практично до кожного. Йтиметься про електроосвітлення. Зараз швидко, але в Україні не так, як хотілося б, відбувається перехід від ламп розжарювання до люмінесцентних. Останні мають вищий коефіцієнт корисної дії (ККД) і тому при однаковому світловому потоці споживають приблизно в п'ять разів менше електроенергії, термін їхньої служби приблизно в 10—15 разів довший. Хоча люмінесцентні лампи коштують значно дорожче, але при зростанні вартості електроенергії витрати окупаються в прийнятні терміни. Ніщо дарма не дається. Люмінесцентні лампи мають і недоліки. По-перше, їх ввімкнення — складний фізичний процес, пов'язаний з електричним розрядом в атмосфері газу. Тому такі лампи чутливі до переривчастого циклу, тобто вмикання-вимикання. Часта комутація значно скорочує термін служби лампи. Бажаним є постійне ввімкнення або комутація зрідка, що не завжди зручно, наприклад у побуті.

По-друге, люмінесцентні лампи дуже чутливі до перепадів напруги. Особливо несприятливо на них діє підвищення напруги в мережі більше номінальної. Після стрибка напруги, навіть короткочасного, лампа виходить з ладу. При низькій напрузі вона просто не вмикається. Тому реальний термін роботи люмінесцентних ламп значно менший, ніж заявлений виробником.

По-третє, і це особливо важливо, в них використовується ртуть, хоча і в малих кількостях. Тому вони вимагають особливих умов утилізації, що коштує не дуже дешево, і це спільний ефект від їх використання. У Росії витрати на утилізацію люмінесцентних ламп оцінюються в 700 тис. дол. на рік. І це при тому, що і в нас вони поки що не дуже широко використовуються в побуті та з метою комерційного освітлення. Це ілюструє ту обставину, що безпосереднє енергозбереження в одному секторі викликає проблеми вже в інших галузях. У нашому випадку екологічні. До речі, поки про це в нашій країні не замислюються, і спеціальних заходів з утилізації люмінесцентних ламп практично не планують. Це в майбутньому може призвести до вельми складних проблем. Адже ртуть в певному сенсі не безпечніша за, наприклад, викиди в атмосферу сірки і фосфору, хоча й від них радості жодної.

Революційним проривом є використання для освітлення світлодіодів (light-emitting diodes, LEDs). До нещодавня вони використовувалися як індикатори, наприклад червона точка на панелі управління телевізором або там, де не потрібна велика яскравість — для підсвічування дисплея мобільного телефону. Проте успіхи фізики твердого тіла і нової галузі техніки — оптоелектроніки, а також нанотехнологій зробили можливі використання світлодіодів для освітлення. Уже за нинішнього рівня виробництва світлодіодів вони показують досить високу ефективність. ККД лампи розжарювання — близько 3—4 %, майже 95 % витраченої електроенергії перетворюється на даремне тепло. У люмінесцентної лампи ККД досягає 10 %, а у світлодіодної — близько 40 %. Уже отримані зразки з ККД більше 60 %, і це не межа. Відповідно витрата електроенергії у світлодіодної лампи приблизно в 10—12 разів менша, ніж у лампи розжарювання, найближчим часом вона зменшиться в 20—25 разів. Остання потужністю 100 Вт виробляє світловий потік 1500 люменів. Та ж сама кількість світла буде вироблена люмінесцентною лампою потужністю 20 Вт і світлодіодною 8—10 Вт. У що це виливається для нашої країни, красномовно свідчать наступні цифри [15].

На освітлення витрачається майже 20 % виробленої електроенергії, що для України становить близько 40 млрд. кВт/год. Перехід на освітлення світлодіодними лампами дозволить зменшити цю величину мінімум у 10 разів. Економія становитиме приблизно 36 млрд. кВт/год. або 8,8 млрд. грн. при вартості 24,36 коп. за 1 кВт/год. Така економія електроенергії еквівалентна зменшенню вжитку вугілля на 5,14 млн. т, яке видобувається на восьми середніх шахтах. До цього слід додати додатковий ефект, особливо в комерційному секторі. Зменшення теплового випромінювання від світлодіодних ламп дозволить скоротити витрати на охолодження приміщень, що, наприклад, для великого магазину, де ламп багато і світяться вони практично цілу добу, дуже важливо.

Але це арифметичні показники. Світлодіодні лампи зручніші в експлуатації. Вони нечутливі до стрибків напруги, допускають часті перемикавання, і це не позначається на терміні їх служби. Уже зараз для світлодіодних ламп, що випускаються, він становить 40 тис. годин і безперервно зростає. У найближчі два роки він збільшиться в 2—2,5 рази. Є й інші переваги. Світлодіодні лампи не випромінюють ультрафіолету. Їх світло практично ідентичне природному, що покращує здоров'я людей і, відповідно, дозволяє економити витрати на охорону здоров'я. Світловий потік легко регулюється не лише за величиною, але й за напрямком. Є ще ціла низка переваг, які ми не перераховуємо за браком місця. Але найважливіше: світлодіодні лампи абсолютно безпечні. Вони не вимагають особливих умов утилізації. Відпрацьовані лампи є сенс збирати для вторинного використання напівпровідникових елементів так само, як збирається макулатура або скляна тара.

Є й проблеми. Світлодіодні лампи вимагають більш складного світлотехнічного обладнання і це заважає їх широкому використанню в побуті. Друга проблема — вища вартість. Сьогодні світлодіодні лампи

приблизно в 20 разів дорожчі за лампи розжарювання. Але це чинники тимчасові. У Японії за останній рік вартість світлодіодних ламп зменшилася в 4—5 разів. За прогнозами, приблизно через два роки вона наблизиться до люмінесцентних. Інженерні проблеми зі світлотехнічним обладнанням будуть вирішені так само, як і з люмінесцентними лампами.

Як бачимо, проблема енергозбереження не вичерпує всього комплексу питань, пов'язаних з ефективним використанням енергії. Необхідний перехід до більш оптимальних способів її використання. У електроенергетиці є одна дуже складна проблема — пікові навантаження. Пов'язана вона з нерівномірним використанням протягом доби. Удень і ввечері вона досягає максимуму, а вночі — мінімуму. Це викликає великі складнощі з запровадженням додаткових генеруючих потужностей для перекидання максимуму використання, при цьому передавальні й розподільні мережі працюють з великими перевантаженнями, а потім при спаді навантаження невикористані потужності потрібно з системи виводити. Це, у свою чергу, пов'язано з технічними проблемами і, як наслідок, економічними втратами. Вихід давно відомий. Він полягає у вирівнюванні графіка навантаження. Економічним стимулом є більш пільгові тарифи на електроенергію в нічний час. Причому чим більш роздрібним у часі є тариф, тим більші переваги він має для споживача. Проте тариф має регулюватися не лише в часі, але й залежно від завантаження енергосистеми. Це багатofакторна проблема, і зв'язок із часом доби є, але не жорсткий.

Одним із способів часткового вирішення проблеми є інтелектуалізація лічильників електричної енергії. Нова технологія обліку дозволить енергетичним компаніям і споживачам детально відстежувати динаміку використання електрики. Лідером у цьому напрямку є Італія. 2001 р. там почалася реалізація програми заміни звичайних лічильників на їх інтелектуальні аналоги. За 10 років їх встановили в 85 % квартир, будинків і підприємств. Мета програми — більш ефективне використання електроенергії споживачами і припинення крадіжок електроенергії. Таким чином вдалося виявити 2,5 млн. злісних неплатників. Проблема і нам знайома. Лічильники автоматично передають дані про спожиту електроенергію в диспетчерську електрокомпанії, одночасно показуючи тариф. При цьому з'являється можливість застосовувати тариф не лише залежно від часу доби, а з урахуванням реального завантаження мереж і генераторів.

Проект з установки нових систем був завершений у 2006 р. і коштував 2—3 млрд. дол., які окупилися за чотири роки. Компанія, що постачає електроенергію, може збирати дані електрولیчильників дистанційно, замість того, щоб витрачати чималі кошти на виїзд технічних фахівців або на обхід квартир і будинків для збірки показників. Споживачі теж не залишилися в програті. Точніший облік і гнучке використання тарифів дозволили в середньому зменшити рахунки за електроенергію вдвічі. У першу чергу за рахунок того, що підприємства змінили графік роботи обладнання і почали погоджувати деякі технологічні операції з урахуванням завантаження мереж. Приватні споживачі почали змінювати свої звички енергоспоживання залежно від тарифів. І це позначилося на їхніх витратах у бік зменшення.

За даними дослідницької компанії ABI Research, з 2008 по 2014 рр. кількість інтелектуальних електролічильників, встановлених по всьому світу, зростає більш ніж утричі, досягнувши 180 млн. одиниць, частка європейських країн у спільному показнику становитиме 64 %, або 115 млн. інтелектуальних електролічильників. Друге місце посідає Північна Америка з 45 млн. лічильників; Азійсько-Тихоокеанський регіон і Латинська Америка — третє і четверте місця відповідно.

В умовах, що склалися, система енергопостачання України вимагає докорінної реконструкції. І робити це необхідно комплексно. Річ не в нарощуванні потужностей з виробництва енергії, хоча без цього не обійтися. В основу потрібно покласти досягнення максимальної енергоефективності, складовою частиною якої буде освоєння революційних технологій на підставі найбільш передових досягнень науки.

Попереду перехід на електроавтомобільний транспорт. Він принципово змінить вимоги до генерування і передачі електроенергії. Потрібні абсолютно інші мережі, що відповідають таким завданням. Саме з урахуванням цих чинників необхідно підійти до проблеми реконструкції українських енергосистем. А ціна на газ стане складовою і не найважливішою проблемою.

Всі так звані антикризові заходи уряду мають суто формальний характер. Держава не здійснює покладені на неї регуляторні функції, зокрема, відсутня реальна підтримка сільгоспвиробників, тому і немає необхідного попиту на мінеральні добрива. Кожен пункт Меморандуму повинен втілюватися у відповідну постанову Кабінету Міністрів або закон, який буде прийнятий Верховною Радою. До цього документ залишається тільки протоколом намірів. Скептично оцінюючи ухвалення властями дійових мір з підтримки своєї галузі, підприємства почали реалізовувати антикризові програми, направлені на мінімізацію витрат в несприятливих економічних умовах.

Українські хіміки найхворобливіше відчувають на собі наслідки світової фінансової кризи. Різке зниження попиту і обвал цін на хімічну продукцію на світових ринках змусили вітчизняні заводи різко скоротити обсяги виробництва. При цьому ніякої визначеності в питанні, коли плоди праці українських хіміків знову почнуть мати стабільний попит на даний момент немає. У ситуації, що склалася, виробникам не залишилося нічого іншого, окрім покладання надії на підтримку з боку влади і мінімізацію своїх витрат. Уособленням турботи держави про хіміків став Меморандум взаєморозуміння, підписаний між урядом і провідними підприємствами хімічного комплексу 17 листопада 2008 р. В ньому Кабінет Міністрів зобов'язався надавати галузі кредити по мінімальних ставках і максимально швидко відшкодовувати податок на подану вартість, не підвищувати для хімпідприємств тарифи на електроенергію і залізничні вантажоперевезення. У свою чергу гравці ринку пообіцяли знизити собівартість продукції за рахунок зменшення споживання природного газу, а також продавати свою продукцію на внутрішньому ринку по цінах не вище світових. Хімія —

найбільш залежна від ціни на газ галузь вітчизняної економіки. Подорожання газу в 1,5 рази підвищить на 20 % собівартість хімічної продукції і різко ослабить конкурентоспроможність вітчизняної хімічної промисловості як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. За оцінками експертів для хімічних підприємств наслідки подорожання газу будуть відчутнішими, ніж для металургів. Українські хімічні комбінати не досконалі з сучасної технологічної точки зору. Витрати газу на виробництво 1 т аміаку складають 1–1,2 тис. куб. Щоб на рівних конкурувати із зарубіжними виробниками, потрібний недорогий газ — як у хіміків з Росії, Ірану або країн Персидської затоки, більш досконале устаткування як на підприємствах норвезького хімічного гіганта Yara.

На світових ринках, де українські хіміки збувають значну частину своєї продукції, попит на добрива падає. Це пов'язано із зниженням цін на нафту. Адаже ажіотажний попит на добрива минулого року був пов'язаний з необхідністю інтенсифікації вирощування рапсу, інших сільськогосподарських культур, використовуваних для виробництва біоетанолу та інших альтернативних видів палива. Попит на зовнішніх ринках практично на всі види добрив значно знизився. Є ситуативні сплески на ринках Південно-Східної Азії, а також Європи, але в цілому попит падає. Чи не єдиний шанс — внутрішній ринок України. Тому хіміки сподіваються на те, що уряд стимулюватиме аграріїв на покупку вітчизняних добрив.

У січні-лютому 2009 р. українська машинобудівна галузь впала на 55,4 % в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. У останні декілька років виробники легкових автомобілів і вантажівок, а також залізничних вагонів більше інших машинобудівних компаній нарощували обсяги виробництва. Проте внаслідок скорочення внутрішнього попиту і зниження оборотів транспортної галузі продаж автомобілів і залізничних вагонів різко знизився. Обсяги виробництва устаткування для металургійної галузі також зменшуються: метпідприємства відклали модернізацію до кращих часів.

Втім, деякі машинобудівні компанії в кризовому 2009-му відчуватимуть себе досить упевнено. Наприклад, виробники устаткування для енергетичної і нафтогазової галузей, що поставляють свою продукцію за кордон, згідно контрактам, підписаним ще в 2007–2008 роках, за наслідками лютого показали зростання на 27 % в порівнянні з січнем 2009 р. Українські виробники нафтогазового і енергетичного устаткування в основному співробітничать з російськими компаніями. Оскільки для Росії нафтогазовий і енергетичний сектори — стратегічні, такі підприємства, як НВО ім. Фрунзе або Мотор Січ завжди матимуть ринок збуту.

Ті, хто вивозять продукцію за рубіж, знаходяться в привілейованому положенні: у 70 % українських експортерів боргове навантаження нижче середнього рівня. Борг металургів, хіміків і аграріїв в середньому складає від 23 % до 38 % власного капіталу, тоді як середній по економіці показник рівний 41 %. Навіть обтяжені боргами компанії-експортери мають менше проблем з погашенням зовнішніх кредитів, ніж компанії, що одержують доходи в гривні.

Вихід із системних деформацій можливий тільки на основі системи заходів, що мають здійснюватися практично одночасно, а не послідовними кроками.

Для того щоб пом'якшити, а ще краще — усунути кричущу соціальну нерівність в Україні, необхідно [16]:

1. Здійснити крупний соціально-економічний маневр, суть якого полягає в переході від обмежувально-стримувальної політики доходів до політики стимулювання їх зростання. Основною соціальною проблемою України проблема заробітної плати. Тому одним із найбільш невідкладних завдань є підвищення заробітної плати з метою забезпечення виконання нею відтворювальної та стимулюючої функції. Україна посідає передостаннє місце в Європі (перед Молдовою) за розвитком сучасного внутрішнього ринку та купівельною спроможністю населення.

Йдеться про перехід від дешевої до дорогої робочої сили, що сприятиме оновленню виробничого апарату, ступінь зношення якого сягнула 70–80 %. Дешева робоча сила — гальмо науково-технічного прогресу. Теорія і практика дешевої робочої сили є вкрай шкідливою не тільки для забезпечення економічного зростання, а й з точки зору зростання індексу людського розвитку.

Хибним є твердження, що зростання заробітної плати неминуче веде до зростання цін. Насправді ж зростання заробітної плати призводить до зростання цін лише за однієї умови — відсутності зростання продуктивності праці.

2. Здійснити перехід від закритих до відкритих акціонерних товариств, сприяння процесам акціонування в економіці з залученням широких верств населення і відповідно трансформації плутократично-олигархічного капіталізму в «народний» капіталізм на основі розвитку ринку цінних паперів та іпотеки.

3. Створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу, перш за все, шляхом спрощення податкової системи, зменшення податкового тиску і його рівномірного розподілу, відновлення кредитування економіки і здешевлення кредитів, реформування регуляторної політики.

4. Перехід у податковій політиці до оподаткування фінансових потоків, що означатиме ліквідацію такого криміналізованого податку, як ПДВ, і сприятиме детінізації економіки, зростанню ВВП і надходжень до бюджету.

5. Введення прогресивного податку на фізичних осіб, диференційованого в залежності від їх доходів, що сприятиме виконанню податками притаманної їм ролі перерозподілу багатства від багатих до бідних.

6. Введення податку на нерухомість (податку на багатство).

7. Притягнення до кримінальної відповідальності за неправильне декларування доходів (покарання за брехню в декларації).

8. Введення контролю за видатками (покупками), зміщення акценту з контролю над доходами на контроль над видатками.

9. Формування «Фонду олігархів» через політико-правове стимулювання залучення коштів українських мільярдерів і мультимільонерів для надання допомоги найбільш вразливим верствам населення з одночасною суспільною легітимізацією «набутих» за роки незалежності капіталів найбагатшими людьми України.

10. Оптиміальне поєднання ринкових механізмів і державного регулювання економіки. Коли це необхідно, держава повинна захищати справедливість всіма доступними їй законними засобами.

Фактично Україну поки рятують базові галузі економіки. Сектори «нової економіки» — будівництво, ретейл, послуги, зокрема фінансові, — ще як мінімум півроку, а то і довше, тягнутимуть український ВВП вниз. На найближчий рік Україна перетвориться на економіку, побудовану по колоніальному (тобто сировинному) зразку: країна відправлятиме в економічні метрополії сировину (зерно, сталь, добрива). Безумовно, частина валютної виручки експортерів залишиться на офшорних рахунках за кордоном, проте частково гроші надійдуть до України.

Тимчасове перетворення України на сировинну економіку зовсім не означає, що в країні зникне «нова економіка». Приток валюти, по оцінках експертів, підтримає не тільки експортні галузі, але і нові сектори економіки — сферу послуг (особливо фінансову систему), будівництво і торгівлю. Стабільна фінансова ситуація у найбільших підприємств держави (в основному експортерів) в першу чергу позитивно відіб'ється на банках: фінансові розрахунки крупного бізнесу поживлять нині частково заморожену платіжну систему. А приток пасивів в банківську систему збільшить обсяги кредитування населення і компаній, що у результаті відновить зростання економіки в цілому і підприємств нової економіки зокрема. Підтримає українську економіку і скорочення імпорту внаслідок девальвації гривні: безумовно, повного імпортозаміщення в країні не відбудеться, проте все ж таки деякі вітчизняні товаровиробники в останні декілька років насилу конкурували з китайськими і європейськими фірмами, отримають стимул до розвитку.

Література до підрозділу 3.1

1. Ревенко А. «Минус двадцать», о которых говорили многие / А. Ревенко // Зеркало недели. — 2009. — 4–10 июля. — С. 7.
2. Ручников П. Кушать хочется всегда. Пишевики и металлурги удержали страну от дальнейшего спада / П. Ручников // Деловая столица. — 2009. — № 25–26. — С. 4.
3. Павелецкая Л. Чем хуже, тем лучше / Л. Павелецкая // Деловая столица. — 2009. — № 25–26. — С. 18.
4. Макогон Ю. В. Экономика промышленности Украины в условиях кризиса / Ю. В. Макогон // Экономика промышленности. — 2009. — № 2. — С. 57–66.
5. МВФ стал пессимистом. Рост экономики вот-вот прекратится [Електронний ресурс] — Режим доступу: // <http://delo.ua>.
6. Сайт Государственного комитета статистики Украины [Електронний ресурс] — Режим доступу: // www.ukrstat.gov.ua.
7. Шевченко Н. Оценка антикризисной программы для химической промышленности / Н. Шевченко // Журнал «Бизнес». — 2009. — № 10. — С. 12–13.
8. Дмитренко Я. Сезонное оживление. Украинские металлурги начали готовиться к Рамадану / Я. Дмитренко // Деловая столица. — 2009. — № 29. — С. 19.
9. Еремин Ю. Лекарство от листов. Аргентина оставила в силе ограничения против украинского проката / Ю. Еремин // Деловая столица. — 2009. — № 29. — С. 19.
10. Шевченко Н. Окно в Европу [Електронний ресурс] / Н. Шевченко — Режим доступу: // <http://www.business.ua/i857/a25028>.
11. Шевченко Н. Иде на схід [Електронний ресурс] / Н. Шевченко — Режим доступу: // <http://www.business.ua/i859/a25047>.
12. Шевченко Н. Наших вьют [Електронний ресурс] / Н. Шевченко — Режим доступу: // www.business.ua/i861/a25073.
13. Шевченко Н. Галузевий хворум / Н. Шевченко // Бизнес. — 2009. — № 27. — С. 56–58.
14. Ручников П. Экспортеры готовятся к реваншу. Уже в следующем году внешнеторговый баланс страны может выйти в плюс / П. Ручников // Деловая столица. — 2009. — № 31–32. — С. 4.
15. Райхель Ю. Энергоэкономия и энергоэффективность — понятия близкие, але не тотожні / Ю. Райхель // День. — 2010. — 2–3 апр. — С. 10.
16. Черняк В. К. Посткризисная экономика: как построить капитализм «с человеческим лицом» / В. К. Черняк // День. — 2010. — 25 бер. — С. 3.

3.2. Проблеми розвитку гірничо-металургійного комплексу і можливі шляхи їх вирішення

Розвиток економіки, забезпечення потреб населення будь-якої держави визначається функціонуванням базових галузей, а також ефективним (раціональним) використанням енергії на промислових підприємствах. Рівень розвитку енергетики відображає рівень розвитку продуктивних сил суспільства, можливості науково-технічного прогресу і рівень життя населення.

Україна в минулому столітті була важливою складовою здійснення індустріалізації економіки Радянського Союзу. Наприкінці 20-х років вона отримувала понад 20 % загальних капіталовкладень щороку, а це означало, що з 1500 нових промислових підприємств, споруджуваних у СРСР, 400 припадали на Україну. Деякі з цих заводів були гігантських масштабів. Зведений у 1932 р. зусиллями 10 тисяч робітників Дніпро-

ГЕС був найбільшою гідроелектростанцією в Європі. Найбільшими у своїх категоріях були також новий металургійний комбінат у Запоріжжі й тракторний завод у Харкові. У Донецько-Криворізькому басейні поставало стільки нових заводів, що весь регіон виглядав як одне величезне будівництво [28].

Ще ніколи в історії жодне суспільство не намагалося здійснити величезні економічні перетворення за такий короткий час. У 1940 р. промисловий потенціал України в сім разів перевищував рівень 1913 р. (Росії — у дев'ять разів). Зросла також продуктивність праці (хоч заробітки загалом зменшилися). Таким чином, якщо весь СРСР із п'ятою у світі найбільшою індустріальною державою став другою, Україна (яка за виробничими потужностями приблизно дорівнювала Франції) перетворилася на одну з найпередовіших промислових країн Європи [29]. Нині в Україні за статистикою 2007 року промисловість створює більше 30 % доданої вартості економіки, на неї припадає 32,8 % основних засобів, а випуск продукції в загальному обсязі випуску становить 46,1 % [29].

У минулому столітті в міжнародній економіці промисловість визначала створення соціальних передумов подальшого розвитку економіки, формування її структури, концентрацію виробництва і капітальні зміни в організації та управлінні виробництвом (виникнення монополій, акціонерних товариств тощо), нарешті, завершення формування світового ринку. Україна в цьому відношенні не пасла задніх.

У сучасних умовах ситуація змінилася в якісно інший бік. Світ живе в умовах нової інформаційної економіки. Для України стало великою розкішшю спеціалізуватися на гірничо-металургійному виробництві за наявності слабкої ресурсної бази, особливо в енергетичній сфері. У 2007 р. добувна й металургійна промисловість та вироблення готових металевих виробів забезпечують близько 30 % обсягу реалізованої продукції промисловості. Це за тих умов, що геополітична ситуація складається не на користь цього комплексу. Кожен рік країна завершує в болісних конвульсіях підписання угод на імпорт нафти та газу і розпочинає новий рік із питання, яке хвилює всіх: які нові цінові параметри висунуть країни-власники енергетичних ресурсів, і, зрозуміло, насамперед Росія. У свою чергу, політики змагаються за те, хто більше сподобається власникам імпортованих енергетичних ресурсів.

Україна має низький рівень самозабезпечення енергетичними ресурсами і є енергодефіцитною державою. Потреба в енергії забезпечена власними ресурсами всього на 53 %. З іншого боку енергоємність валового внутрішнього продукту України в три-п'ять разів вища, ніж в розвинених державах Західної Європи. Потенціал енергозбереження України складає 45 % нинішнього об'єму вжитку енергоресурсів. Гірничо-металургійний комплекс є найбільшим споживачем енергетичних ресурсів. Найбільшими споживачами паливно-енергетичних ресурсів в ГМК є металургійні (близько 75 %) і коксохімічні (порядка 18 %) підприємства.

Розглянемо детальніше ситуацію, що виникла в результаті кризи, в металургії України. Як показав ретельно проведений аналіз ситуації деякими експертами, якщо «українська металургія увійшла до кризи напівживою, то вийде напівмертвою». Безумовно, фінансова криза із-за непередбачуваності української економіки і бездіяльності уряду вплинула на всі галузі промисловості. Але більше всього постраждали підприємства гірничо-металургійного комплексу (ГМК) основного донора нашого бюджету. Саме експорт сталі, чавуну і іншої продукції цієї галузі складав впливову частку доходів України від зовнішньої торгівлі. Адже економіка нашої країни протягом останніх 15 років більш ніж на 70 % була і залишається експортно-орієнтованою. Тепер же наповнення бюджету опинилося під загрозою зриву: підприємства ГМК працюють лише на чверть своїх потужностей.

Найважчим місяцем для металургійної промисловості став листопад 2008 року. Із-за світової кризи і масового скорочення попиту на продукцію на зовнішніх ринках працювала менше половини підприємств галузі. Виплавка сталі в листопаді 2008 р. склала всього половину від середньомісячної норми — 1,6 млн. т. Більше всього постраждали найбільші гіганти серед сталеплавителів — «Азовсталь» і Маріупольський металкомбінат ім. Ілліча. Падіння об'ємів виробництва в січні і лютому 2009 р. в порівнянні з минулим роком тут склало 44 % і 41 % відповідно. А також Макіївський металкомбінат, де простоюють потужності по виробництву чавуну і сталі, а прокатний цех працює з мінімальним навантаженням. Найбільшим же завантаженням потужностей в останні місяці 2009 р. може похвалитися Єнакіївський, Дніпровський металкомбінати і «Запоріжсталь». В цілому, за даними «Металургпрома», в даний час з тих, що існують на підприємствах України доменних печей працюють всього 28.

У січні — лютому 2009 р. виробництво на металургійних підприємствах знизилося в середньому на 45 % в порівнянні з аналогічним періодом минулого року [32]. Українським металургам чекати поліпшення в галузі не варто, оскільки попит на метал в світі продовжує падати, і ціни залишаються стабільно низькими. Сьогодні вартість металу на Лондонській біржі металів складає \$300–320 за тонну. І за прогнозами, вартість всіх видів металопродуктів знову піде на пониження. Серйозних поліпшень в металургії слід чекати не раніше 2010–2011 рр. Окрім падіння об'ємів виробництва, є ще один чинник, що не додає оптимізму вітчизняним металургам, — це слабка конкурентоспроможність нашої продукції на тих небагатьох зовнішніх ринках, які ще не накрило хвилею світової кризи. Одна з причин такої ситуації — висока ціна на газ для підприємств нашого ГМК, що збільшує собівартість продукції.

У нас не можна ухвалити ніякого нормального рішення по одній простій причині: потрібна політична воля, якій, на жаль, наша влада не володіє. Якби була політична воля, то сьогодні можна було б зробити так, щоб наш метал був хоч відносно конкурентоздатний. Як можна конкурувати з росіянами, адже у них же не \$300 за газ? Всі говорять: \$228 платимо за газ, але це не так. Підприємства газ отримують по \$246,65 за тис. кубометрів, а якщо приплюсувати ПДВ і всі інші збори, то, загалом, виходить \$370,7 за тис. кубометрів. А ціна газу для російських металургів напевно раз у три менше, ніж для нас.

Уряд же, замість того щоб направляти засоби в експортно-орієнтовані галузі і переорієнтувати ГМК на внутрішнє споживання країни, займається дотаціями в банківський сектор. На думку експертів, це було б афективно, якби наша економіка, як в розвинених країнах, була заснована на фінансовому секторі і кредитуванні. Галузь ще можна підняти, якщо уряд почне направляти засоби в реальний сектор економіки, говорять фахівці.

Кабмін міг би, окрім переорієнтації комплексу на внутрішній ринок, одним махом убити двох зайців: оздоровити цілу галузь і разом вирішити проблему зношеності основних фондів держави. Адже істотно ні труби, ні дроти у нас не мінялися ще з часів СРСР. До речі, можна було б на ділі перевірити і якість продукції наших вітчизняних виробників. А кошти для оплати Кабмін міг би узяти із Стабілізаційного фонду. Але це було б можливо при ефективному уряді. А при нинішньому, упевнені експерти, якщо ситуація в самий найближчий час не зміниться, то заклики металургів уподібляться голосу волаючого в пустелі, і галузь чекає занепад.

Початок 2007 р. можна сміливо назвати рекордним за обсягами освоєних вітчизняним гірничо-металургійним комплексом (ГМК) інвестицій, так само як і 2008 р. — роком упущених інвестиційних можливостей. У 2007 р. українські металурги освоїли 10,513 млрд. грн., у 2008 році вони планували побити торішній рекорд, освоївши близько 13 млрд. грн. І не тільки криза перешкодила реалізації цих планів. Свої інвестиційні можливості металурги упустили ще до його настання. За даними агентства «Держзовнішінформ», за три квартали 2008 р. на технічне переозброєння меткомбінатов було направлено близько 7 млрд. грн., що на 10–11 % менше, ніж за аналогічний період 2007 р. А на IV квартал 2008 р. і на весь 2009 р. експерти прогнозували майже повне завмирання інвестиційної активності. Можна було би припустити, що об'єм освоєних в 2008 році інвестицій складе 7,5–8 млрд. грн; у 2009 р. інвестиції в ГМК не перевищать 1 млрд грн. Зв'язано це перш за все із зниженням попиту і світових цін на продукцію меткомбінатов, а також з утрудненням доступу до довгострокових кредитних ресурсів [33].

Одним словом, на найближчі роки можна поставити хрест як на планових, так і на поточних проектах модернізації, розширення потужностей меткомбінатов, та і на ремонтні роботи виділятимуться крихти. Як стверджують експерти, згорання анонсованих інвестиційних програм спостерігається майже у всіх підприємств галузі, хоча багато хто з них отримав ґрунтовний чистий прибуток у 2008 році. Наприклад, металургійні підприємства групи «Індустріальний Союз Донбасу» офіційно відмовилися від всіх заявлених раніше інвестиційних проектів на 2009 р. (вартість їх оцінювалася в 16 млрд. грн.). Представники ПАТ «Запоріжсталь» заявили, що коректуватимуть будівництво сталеплавильного комплексу киснево-конвертерного цеху, частина коштів на споруду якого вже заплатили компанії Siemens. Корективи в інвестпрограми були внесені і ПАТ «Маріупольський МК ім. Ілліча». Як заявив голова правління підприємства рішенням правління комбінату заморожено все капітальне будівництво, не виключаючи перебудову доменних печей. Кошти у ММК ім. Ілліча на всі ці проекти є, але вони лежать в Промінвестбанку, і тепер ними неможливо скористатися.

Зараз аналітикам і учасникам ринку важко прогнозувати, коли закінчиться криза і поновиться інвестиційна діяльність підприємств. Протягом двох найближчих років експерти чекають який не який інвестактивності і модернізації виробництв лише вертикально інтегрованими і транснаціональними компаніями, такими як ArcelorMittal, Evraz і «Метінвест». Іншим українським виробникам металу, швидше за все, доведеться шукати стратегічних партнерів для створення альянсів або стати пасивними учасниками процесів відродження галузі.

Заморожування інвестиційних проектів, безумовно, приведе до того, що з кризи вітчизняні металурги вийдуть технічно відсталими і ще менш конкурентоздатними, оскільки жодна з світових меткомпаній не припиняла модернізацію своїх підприємств і не заявляла про плани зробити подібні кроки. Отже, коли попит на світовому металоринку почне рости Україна не зможе запропонувати нічого, окрім традиційної заготовки, виробництво якої буде куди енергозатратніше, ніж у конкурентів. У результаті нам світить зменшення частки валютної (експортної) виручки, ВВП України, скорочення працівників ГМК. Правда, скорочення відбудеться ще до того, як криза досягне кульмінації, а ось після його закінчення відстала і неконкурентоздатна українська металургія просто не зможе створити в країні стільки робочих місць, скільки «містила» до кризи. Адже саме інтенсивна модернізація і переозброєння галузі сьогодні допомогли б зберегти більше робочих місць і забезпечити вітчизняній металургії високі шанси на відновлення ринкових позицій після кризи.

Втім, підвищувати рівень української металургії не поспішають і західні інвестори. Країна невизначеність ситуації на світовому ринку вимушує австрійську компанію Voestalpine зробити паузу перед остаточним ухваленням рішення, де будувати металургійний завод по виробництву плоского прокату річною потужністю 5,4 млн т. Близько року тому компанія оголосила про наміри звести металургійний гігант повного циклу виробництва на березі Чорного моря, але тоді вона не вирішила, в якій саме чорноморській країні. Як претендентів розглядали Болгарію, Румунію, Туреччину і Україну. Зараз компанія підписала меморандуми про співпрацю зі всіма претендентами, окрім Туреччини (висока вірогідність землетрусів робить цю країну, за словами представників компанії, не дуже привабливою зоною для інвестицій), зарезерувала земельні ділянки і обіцяла оголосити про початок будівництва (і, відповідно, про місце його) ще влітку 2008 року. Але компанія відклала ухвалення рішення про будівництво металургійного заводу до кінця 2009 р., оскільки на тлі фінансової кризи недоцільно робити які-небудь висновки відносно таких крупних інвестицій (EUR5 млрд). По очікуванню аналітиків компанії, в другому півріччі 2010 року світова економіка якраз вийде з кризи.

Сьогодні металурги продовжують нарікати на фінансову кризу, мінімізуючи витрати, критикувати незрозуміність внутрішнього ринку і укласти популістські меморандуми з урядом (останній з таких документів був підписаний 10 листопада 2008 р.). Положення цієї угоди гучні і багатообіцяючі. Зокрема, пропонується реєструвати ціни на сировину і метал, що поставляються на внутрішній ринок, і декларувати їх зміни, а також переглянути терміни виконання інвестзобов'язань по модернізації виробництва. Це означає, що і «транснаціонали» заморозять інвестпроекти, які вони, до речі, зобов'язалися реалізувати ще при покупці «Криворіжстали» у 2005 р.

Поки заходи, прийняті раніше урядом (заморожування тарифів на залізничні перевезення, ліквідація надбавки за газ і т. д.), не розворушили внутрішній ринок і не відновили на ньому попиту на металопродукцію, декларативними, швидше за все, вони залишаться і надалі. А звернення металургів, що просили уряд виділити підприємствам для модернізації енергозберігаючих заходів пільгові кредити із коштів, отриманих від Міжнародного валютного фонду, швидше за все, залишаться без відповіді.

Власники металургійних підприємств зіткнулися з важковирішуваною дилемою. З одного боку, глобальна криза призвела до значного зниження цін на метал, і вітчизняна продукція буквально протягом декількох місяців стала неконкурентоздатною на світовому ринку. Це пояснюється технологічним відставанням від країн-конкурентів і, як наслідок, відносно низькими якісними характеристиками продукції при щодо високої собівартості її виробництва. З іншого боку, скорочення технологічного відставання можливе тільки за рахунок швидкої реалізації інвестиційних програм комплексної модернізації, які вже були початі майже всіма підприємствами галузі. Але для фінансування цих програм потрібні стабільні джерела власних або найомних коштів. В умовах кризи реального і фінансового секторів економіки знайти такі джерела вельми не просто.

Якщо власники металургійних підприємств не займуться модернізацією виробництва, зниженням собівартості продукції і підвищенням її якості, то через декілька років металургія перестане бути фундаментом економіки України. Тому перш за все уряду потрібно створювати не пільгові умови для ведення бізнесу, а пільгові умови для модернізації підприємств.

В ході аналізу стану металургійної галузі в період кризи, необхідно відзначити, що стан справ у галузі неухильно погіршується, галузь розвалюється, а влада України не приймає відповідних ефективних і об'єктивних заходів для її порятунку, реконструкції і модернізації.

Значна роль ГМК в забезпеченні конкурентоспроможності держави на світовому ринку визначає підвищення внутрішніх вимог до діяльності кожного підприємства галузі, перш за все, по управлінню енерговитратами. Особливості металургійного виробництва вимагають нових підходів, зокрема, до формування системи управління енергозбереженням на підприємствах ГМК України. Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) України є основою економіки держави. У докризовий період ГМК забезпечував третину ВВП країни, більше 40 % валютних надходжень від експорту продукції, в галузі було зайнято порядку 10 % працівників [1]. Тому ГМК мав і має для України найважливіше як економічне, так і соціально-політичне значення.

Структура металургійного виробництва України склалася в 60-і роки ХХ століття під впливом крупних наукових розробок вітчизняних учених [2]. ГМК представлений в основному інтегрованими металургійними заводами повного циклу, що виробляють продукцію із залізняку. Металургійний комплекс України включає більше 400 підприємств, причому переважну частину галузі складає чорна металургія. За даними Міжнародного інституту чавуну і сталі (World Steel Association), Україна довгий час займала 7-е місце серед країн-виробників сталі, а з 2005 року (коли країну потіснила Індія) — восьме місце з об'ємом виплавки 42,8 млн. тонн (3,2 % від загального об'єму виплавки сталі в світі). Підприємства українського ГМК зосереджені в основному в Донбасі і Придніпров'ї [3]. Хоча Україна є крупною металургійною державою, її металургія має недостатньо високий технічний рівень виробництва, високий рівень матеріальних і енергетичних витрат (рис. 3.2). Унаслідок технологічного відставання питомі енерговитрати на 1 тону прокату на 35 % вище, ніж в розвинених країнах, не забезпечується екологія виробництва на сучасному рівні [4].

За останніх 40 років в Україні на підприємствах ГМК здійснювалася лише часткова модернізація і відновлення існуючого виробництва, нові металургійні агрегати сучасного рівня не будувалися. Знос основних металургійних фондів в Україні в 3–4 рази більше, ніж на металургійних підприємствах США і Європи (60 % в Україні і 15–25 % в США і Європі). При цьому в Україні щорічні інвестиції на 1 тону сталі склада-

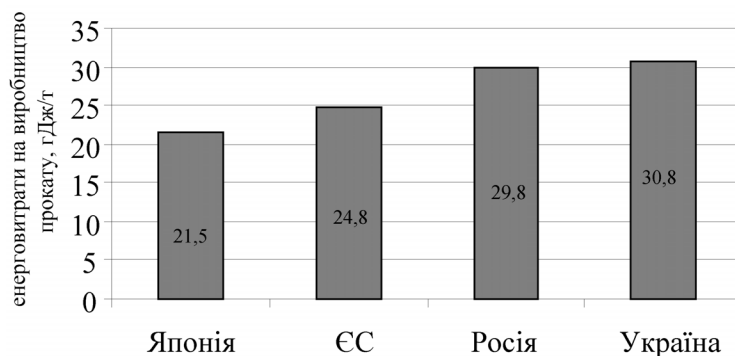


Рис. 3.2. Енерговитратність виробництва в чорній металургії

ють 12 американських доларів. У США щорік інвестується 30 долл/т стали, в Європі цей показник в середньому складає 25–30 дол/т сталі.

На думку В. Мазура, головними чинниками, що зумовили характер і принципи розвитку ГМК впродовж останнього десятиліття, стали корпоративна революція в галузі, перехід прав власності на стратегічні підприємства в приватні руки і втрата державою керованості не лише гірничорудними і металургійними гігантами, але і підприємствами середньої ланки. Виникла абсурдна ситуація: реверс влади, коли вже не держава керує, направляє діяльність галузі в бажаному для неї напрямі, виходячи виключно з державних інтересів, а навпаки — власники підприємств ГМК почали готувати і забезпечувати ухвалення державних рішень на користь власних корпоративних інтересів, які в більшості своїй не збіглися з національними інтересами. Результатом такої помилкової політики в державі стало майже катастрофічне погіршення конкурентної позиції підприємств ГМК України вже з самого початку світової економічної кризи [5].

Відставання технічного рівня металургійного виробництва від кращих світових досягнень є головною проблемою, яка має системне значення для розвитку ГМК.

Необхідно відзначити, що за останні роки локризового періоду при всіх негативних чинниках виробництва основних видів металопродукції в Україні збільшилося в 1,3–1,6 рази (рис. 3.3). Зростання відбулося завдяки сприятливій зовнішній кон'юктурі і незначній активізації внутрішнього попиту на металопродукцію, який підтримувався збільшенням інвестицій і підвищенням їх ефективності в металоспоживаючих галузях: машинобудуванні, будівництві і транспорті.

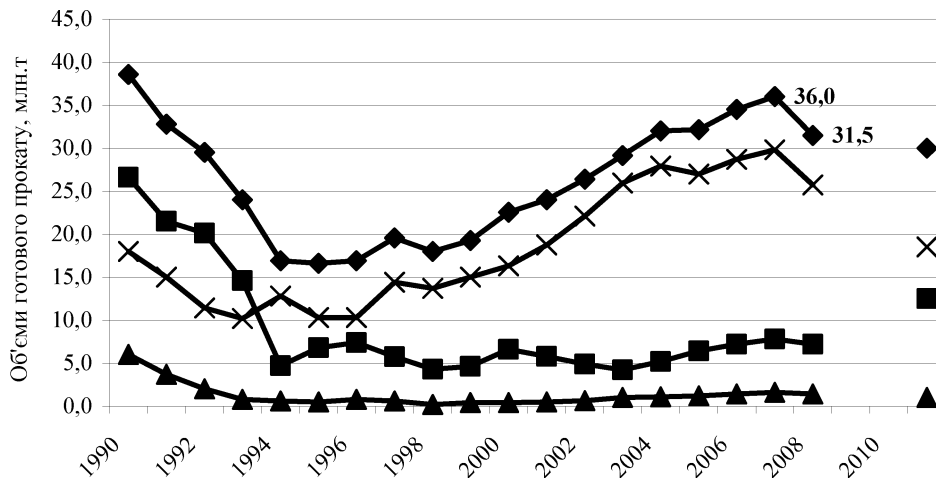
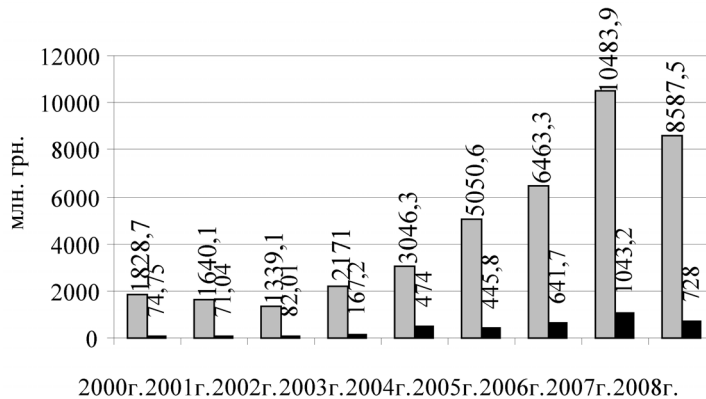


Рис. 3.3. Баланс виробництва (◆), експорту (X), споживання (■), імпорту (▲) готового прокату в Україні (1990–2008 рр.)

Фінансове положення підприємств покращувалося, що створювало реальні умови для збільшення суми інвестицій на їх модернізацію і технічне переоснащення (на деяких підприємствах), на охорону довкілля (рис. 3.4) [6].

Гірничо-металургійні підприємства України при екстремально високих цінах на металопродукцію в попередні роки нестримно нарощували обсяги її виробництва, не приділяючи належної уваги і не виділяючи необхідних засобів на переобладнання, модернізацію і реконструкцію виробничих потужностей. Фінансово-промислові групи, що володіють металургійними комбінатами України, не бачили необхідності в переобладнанні підприємств і розвитку сучасних технологій і устаткування. В результаті знос фондів ГМК



□ капітальні інвестиції ■ затрати на охорону довкілля
Джерело: Держкомстат України

Рис. 3.4. Інвестиції в чорну металургію

України складає приблизно 65 %, в галузі використовуються застарілі технології виробництва стали, а собівартість продукції дуже висока. Поліпшення цих показників не передбачається і найближчим часом [5].

Криза другої половини 2008 років в економіці і банківській сфері країни, негативно вплинула і на роботу підприємств ГМК. За даними Міністерства промислової політики, обсяги виробництва основних видів продукції в 2008 році в порівнянні з 2007 роком зменшилися, у тому числі: залізородного концентрату на 7 % — до 56696 тис. тонн; агломерату на 11,75 % — до 43923 тис. тонн; окатишів на 8,8 % — до 20401 тис. тонн; сталі на 13,3 % — до 37080 тис. тонн; чавуну на 13,1 % — до 30982 тис. тонн; прокату на 13 % — до 31478 тис. тонн; труб на 9,6 % — до 2353,5 тис. тонн; метизів на 29,7 % — до 299,3 тис. тонн.

Найменші обсяги виробництва основних видів металопродукції в 2008 році в порівнянні з 2007 роком були на таких підприємствах:

чавуну: ВАТ «Донецький метзавод» — 80 %, ВАТ «Макіївський метзавод» — 69 %, ВАТ «ДМЗ ім. Петровського» — 74 %, ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг — 78 %. Загальний обсяг виробництва чавуну склав 87 %;

сталі: ВАТ «Донецький метзавод» — 78 %, ВАТ «Макіївський метзавод» — 71 %, ВАТ «ММК ім. Ілліча» — 80 %, ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг — 77 %, ВАТ «Дніпрспецсталь» — 88 %, ВАТ «ДМЗ ім. Петровського» — 80 %. Загальний обсяг виробництва сталі зменшився на 13 %;

загального прокату: ВАТ «Макіївський метзавод» — 80 %, ВАТ «ДМЗ ім. Петровського» — 78 %, ВАТ «ММК ім. Ілліча» — 81 %, ВАТ «АрселорМіттал Кривий ріг — 76 %. Загальний об'єм загального прокату також зменшився на 13 %.

Описані негативні явища в практиці металургійних підприємств, а також постійне зростання цін на залізничні перевезення, на залізородну сировину (ЖРС), паливо і природний газ призвели до неконкурентоспроможності на світовому ринку металопродукції вітчизняних виробників за своєю ціною, особливо в несприятливих кризисних обставинах, коли експортні ціни і рівень попиту на металопродукцію різко (на 60–70 %) знизилися.

Українські виробники із-за браку ринків збуту були вимушені зупинити роботу понад 70 металургійних агрегатів (табл. 3.2, 3.3). За даними ПХО «Металургпром», збитки металургійних підприємств України лише у вересні 2008 р. склали близько 350 млн. доларів [1].

Таким чином, Україна, яка експортувала понад 70 % своєї металопродукції, виявилася в зоні найбільшої конкурентної ризику і в умовах світової кризи має дуже великі втрати.

Таблиця 3.2

Працюючі агрегати в ГМК в 2008 році

Агрегати	22 жовтня	1 листопада	10 грудня
Доменні печі	18 і 41	19 (41)	25 (41)
Мартенівські печі	30 з 42	10 (42)	14(42)
Конвертори	10 з 21	11 (21)	12 (21)
Електросталеплавильні агрегати	9 з 14	5 (14)	7 (14)
Прокатні стани	9 з 64	8 (64)	14 (64)

Кількість працюючих металургійних агрегатів в галузі в 2009 році

Агрегати	1-й квартал	2-й квартал
Доменні печі	27-28	27-29
Мартенівські печі	16-17	12-15
Конвертори	14-15	16-18

Таблиця 3.3

Джерело: «Металургпром»

Як відзначає В. Мазур, дії держави відносно гірничо-металургійного комплексу в останні десять років не відповідали національним інтересам України. Перш за все, це стосується ухвалення законів лобістів про приватизації за безцінь всієї гірничорудної бази України і деяких меткомбінатів. На цьому наша країна втратила близько сотні мільярдів доларів. Антидержавні акти проводилися під гаслами підтримки власного (національного) виробника, збереження робочих місць, трудових колективів, створення умов для залучення інвестицій. Зараз навіть не особливо обізнані розуміють, що це був блеф. Ніхто нічого в металургії не зберіг, не зробив і навіть не планував що-небудь кардинально здійснити. Власники більшості отриманих (під певні інвестиційні зобов'язання) за безцінь в приватні руки привабливих напівстратегічних підприємств не виконали своїх зобов'язань. А гроші від приватизації привабливих підприємств ГМК, які могли б врятувати галузь під час світової економічної кризи, держава не отримала. Чергова світова криза знову дестабілізувала металургійну промисловість України і показала, що попередні заходи уряду і міра їх реалізації не відповідають глибини тих, що відбуваються безпосередньо в ГМК кризисних явищ [5].

Проведене дослідження дозволяє виділити причини поточної дестабілізації металургійної галузі України, як зовнішні, так і внутрішні. Головні з них — це:

— безпрецедентний обвал попиту (таб. 3.4) (особливо з боку будівельної індустрії) і цін на метал в світі, викликаний глобальною фінансовою кризою і різким уповільненням темпів світової економічної активності;

— посилення конкуренції на зовнішньому ринку з боку Китаю і Росії (де собівартість сталевих виробництва виявилася нижчою, ніж в Україні);

— зниження внутрішнього попиту України із-за скорочення будівництва в країні (як основного споживача) і купівельної неплатоспроможності;

— різкий стрибок цін на сировину і енергоносії (за 9 місяців 2008 р. зростання цін на залізородну сировину в Україні склало 72–130 %, на кокс — 107 %, на енергоносії — на 37–48 %) [7];

— постійне підвищення внутрішніх залізничних тарифів і вартості послуг з перевезення (за січень–вересень 2008 років залізничні тарифи на перевезення прокату зросли на 39–49 %, на перевезення основних видів сировини — на 18–87 %, на обробку вантажів в портах — на 22–65 %) [6];

Галузеве споживання металопродукції в Україні у січні-травні 2008–2009 років, т

	5 міс. 2009	5 міс. 2008	Зміни 2009/2008 проц.
ГМК	296475	384016	-22,8
Залізничпостач	35512	41432	-14,3
Машинобудування	211610	733914	-71,2
Виробництво метизів	135439	307228	-55,9
Інше	43554	54338	-19,9
Будівництво	28718	122229	-76,5
Металоторгівля	479750	1429670	-66,4
Виробництво труб	557601	1003746	-44,5
Хімпром	270	1988	-86,4
Харчопром	817	1662	-50,8

Джерело: Українська асоціація металотрейдерів

- технологічна відсталість виробництва стали;
- низька енергоефективність випуску стали: у Україні на одну тонну сталі витрачається 28,8 МДж енергії, (у ЄС і Китаї — на 20 % менше), а на одну тонну чавуну — 520–550 кг коксу (у ЄС і Китаї — всього 350–400 кг);
- коливання валютних курсів на українському фінансовому ринку, адміністративна ревальвація гривни, проблеми з поверненням ПДВ;
- чергова політична криза в Україні і відтік інвестицій.

Більшість вказаних вище чинників прогнозувалися українськими експертами і металургами. Проте глибина критичного полягання в галузі була недооцінена.

Скорочення попиту і цін на сталеву продукцію на світовому ринку з літа 2008 р. привело в українській металургії до ряду серйозних проблем [7]:

- кризи збуту металопродукції (до зниження експорту і до відсутності нових замовлень);
- істотного збільшення складських запасів у підприємств-виробників, металотрейдерів і в портах України;
- падінню експортних (на 35–63 % залежно від виду металу) і внутрішніх (на 14–29 %) цін;
- зупинці ряду доменних печей на плановий і вимушений ремонт через відсутність реалізації продукції;
- зростанню рівня витрат на виробництво до рівня цін на метал;
- скороченню рентабельності національної металургії (з 25–30 % до 7–10 % і нижче);
- різкому скороченню виробництва в галузі.

Головна проблема, яка має системне значення для розвитку ГМК, — висока міра зносу основних фондів і невідповідність технічного рівня українського металургійного виробництва світовому. Майже 45,2 % сталі в Україні виплавляється в мартенівських печах, 51 % — в конвертерах і лише 3,8 % — в електросталеплавильних агрегатах [3]. У світі мартенівське виробництво залишилося лише в Росії (23 %). У Германії, наприклад, більше 70 % сталі виплавляється в конвертерах, а останнє — в електросталеплавильних агрегатах. У Україні використання безперервного литва заготівель складає лише 33–35 %, тоді як в Росії — майже 2/3, а в Германії — 98 %. Крім того, зараз в Україні довше встановленого терміну експлуатуються 54 % коксових батарей, 89 % доменних печей, 87 % мартенівських печей, 26 % конвертерів, майже 90 % прокатних станів, що призводить до високої енергоємності продукції. Це знижує конкурентоспроможність і викликає втрату вітчизняними компаніями зовнішніх і внутрішнього ринків.

У 2009 році спад виробництва в галузі продовжився. Українські підприємства ГМК в січні-червні 2009 року скоротили виробництво чавуну, сталі і прокату на 34–39 % в порівнянні з аналогічним періодом 2008 років, залізородної сировини — на 22–35 %. Виробництво чавуну скоротилося на 36 % — до 11,976 млн. тонн, готового прокату — на 34 % — до 12,354 млн. тонн, сталі — на 39 % — до 13,315 млн. тонн [8].

Необхідно відзначити, що кризова ситуація на ринку сталі ще більше загострила необхідність глибоких структурних перетворень в ГМК України з метою забезпечення достатньої конкурентоспроможності продукції, проведення технічного переозброєння і модернізації в металургійній галузі, перш за все у напрямі енергоефективності і ресурсозберігання.

З метою подолання наслідків скорочення виробництва сталі в Україні; стабілізації внутрішньої цінової ситуації на гірничодобувну, вугільну і металургійну продукцію; збереження робочих місць, існуючого рівня заробітної плати; розвитку внутрішнього ринку як умови стабільного функціонування ГМК; негативних явищ, які виникли в кінці 2008 року в результаті падіння цінової кон'юнктури на світовому ринку металопродукції, в листопаді 2008 року був підписаний Меморандум про спільні дії Уряду, власників і керівників підприємств ГМК [9]. Даний документ визначив подальші дії з виходу з кризи і зобов'язання з боку підприємств ГМК і КМ. України. На державному рівні прийнятий ряд нормативних документів по подоланню кризисних явищ в галузі [10, 11, 12, 13, 14]. У Мінпромполітики України завершена робота над новою редакцією Державної програми розвитку і реформування гірничо-металургійного комплексу України на період до 2012 року [15]. Виконання Програми має сприяти структурній перебудові і ефективному розвитку ГМК, поліпшенню використання енергоресурсів (рис. 3.5.), оновленню виробничих фондів вітчизняних підприємств, зменшенню залежності України від кон'юнктури світового ринку металопродукції і енергоносіїв.

Особливостями металургійного комплексу є його енергоємність, безперервність і багатоваріантність використовуваних енергетичних ресурсів (рис. 3.5, 3.6) [16].

Для української металопродукції характерна надмірна енергоємність, витрати на споживані енергоресурси в структурі собівартості різних металургійних підприємств складають від 30 до 50 % і навіть більш (це на 20—25 % перевищує загальносвітові рівні даного показника).

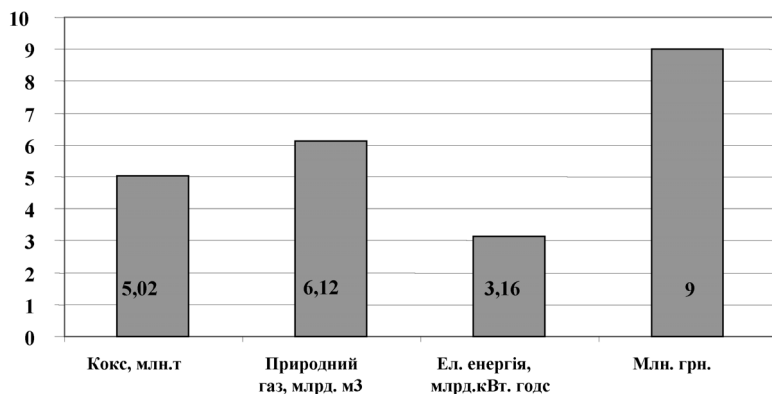
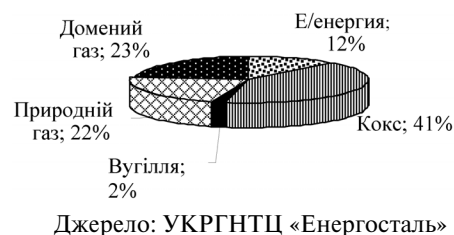


Рис. 3.5. Економія ресурсів в 2012 році в ГМК України



Джерело: УКРГНТЦ «Енергосталь»

Рис. 3.6. Внесок палива в енергоспоживання металургійних підприємств

Пріоритетом політики в промисловості України в цілому і її гірничо-металургійному комплексі зокрема повинне стати істотне зменшення енергоємності виробництва. Реалізацію енергозбережного напрямку розвитку металургії сьогодні необхідно розглядати як актуальну дорогу вирішення проблеми енергозалежності нашої держави. Для збереження нинішньої значущості ГМК в економіці країни немає альтернативи енергозбережної інноваційної моделі його розвитку. У табл. 3.5 представлені програми деяких металургійних підприємств України з модернізації виробництва, що носять енергозбережний характер [17].

Підприємства ГМК України планують найближчими роками модернізувати 11 доменних печей з метою скорочення витрати коксу на 20—30 % і газу — в два—три рази або повного виключення його використання за рахунок впровадження технології вдування в піч вугільного пилу.

Таблиця 3.5

Проекти з енергозбереження на підприємствах ГМК України

Підприємство	Період впровадження, рр.	Заходи
ВАТ «МК «Азовсталь»	2006—2008	Переведення доменної печі на використання коксового газу шляхом установки технології вдування пилевугільного палива. Введення в експлуатацію нової системи обліку спожитої електроенергії, яка скоротить використання природного газу на 36 млн. куб. м/рік. Будівництво нового трубопроводу коксового газу від власного коксохімічного виробництва ТЕЦ, що дозволить здійснювати додатковий відбір коксового газу і частково замінити ім природний. Економія природного газу — 23 млн. куб. м/рік
ВАТ «ММК ім. Ілліча»	2006—2009	Початок будівництва установки пилевугільного вдування. Очікувана економія складатиме 70 тис. куб. м газу на годину
ВАТ «Єнакіївський МЗ»	2008	Будівництво пилевугільного комплексу, який упроваджатимуть в два етапи до 2009 року. Перший етап дозволить понизити витрати коксу на 1 т чавуну приблизно на 23 %, річна економія газу — близько 189 млн. куб. м. Другий етап дозволить вивести із складу дуття природний газ.
«Криворіжсталь» («МітталСтіл Кривий Ріг»)	2006	Переведення нагрівальних печей прокатних і дротяних станів на роботу на потрійній суміші на базі коксового, доменного і природного газів. Річна економія — 190 тис. куб. м природного газу.
ЗАТ «Донецький МЗ»	2006	Відмова від використання природного газу. Перехід на використання пилевугільного вдування в доменній печі № 2, переведення на нову технологію доменної печі № 1.
ВАТ «Алчевський МК»	2006—2007	Планується замінити природний газ коксовим і доменним газом, що дозволить понизити споживання газу на комбінаті на 80 %.
ВАТ «ДМК ім. Держинського»	2006—2010	Завершення реконструкції ДП-10 і введення її в експлуатацію. До 2010 року планується вивести з експлуатації морально і фізично зношені чотири доменні печі. Також планується побудувати і ввести в експлуатацію 2 нових доменних печі з використанням технології вдування пилевугільного палива.

Особливо гостро стоїть питання збереження конкурентоспроможності української металопродукції в умовах зростання цін на енергоносії. Тому для збереження конкурентоспроможності вітчизняної металопродукції на зовнішніх і внутрішньому ринках необхідно активізувати дії і держави і самих підприємств, спрямованих на підвищення якості продукції і зниження її собівартості.

Енергоємність є ключовим елементом і якості і собівартості продукції, зниження якої забезпечує подвійний ефект підприємствам. З одного боку, сприяє зниженню ціни і підвищенню якості і рентабельності підприємства, збільшуючи його конкурентні можливості, з іншого боку, знижує енергозалежність підприємства (особливо в умовах нестабільності цін на енергоресурси).

Енергоємність продукції — показник, що характеризує витрату енергії на одиницю продукції. Розраховується як відношення витрат первинних паливно-енергетичних ресурсів до об'єму товарної продукції. В розрахунок включаються всі види палива і енергії, спожитих на виробничо-експлуатаційні потреби, —

електричної, теплової енергії, витраченої на технологічні потреби, перерахованої в тонни умовного палива (або гігаджоулі). При визначенні енергоемності враховується споживання всіх видів палива і енергії по всіх напрямках витрат, включаючи опалювання, вентиляцію, водопостачання, втрати в мережах, незалежно від джерел енергопостачання. При розрахунку енергоемності продукції у вартісному вираженні паливо і енергія оцінюються за цінами, що діють, і тарифами. Зниження енергоемності продукції — важливий напрям інтенсифікації виробництва, ресурсозберігання; досягається здійсненням системи технічних, технологічних, організаційних, управлінських, економічних і виховних заходів, направлених на все вдосконалення процесів виробництва і споживання енергії. Вирішальне значення для зниження енергоемності продукції має корінна реконструкція промислового комплексу, широке використання енергозберіжних технологій і інноваційних підходів в управлінні процесами енергозбереження [18].

Енергоемність розглядають як повну енергоемність продукції і як енергоемність виробництва продукції [19]. Повна енергоемність продукції — параметр витрати енергії і (або) палива на виготовлення продукції, включаючи витрати на видобуток, транспортування, переробку корисних копалини і виробництво сировини, матеріалів, деталей з урахуванням коефіцієнта використання сировини і матеріалів. Енергоемність виробництва продукції — параметр споживання енергії і (або) палива на основні і допоміжні технологічні процеси виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг на базі заданої технологічної системи.

Розробляючи програми і проекти по енергозбереженню, підприємствам необхідно оцінювати економію або перевитрати паливно-енергетичних ресурсів. У Україні і країнах СНД існує значна кількість методик і нормативів, які стосуються використання ПЕР на підприємствах. Дані нормативні документи дозволяють оцінити норми витрат ПЕР, визначити міру раціональності використання ПЕР. Але визначення самої енергоемності на кожній стадії виробництва не передбачається. Тому ми пропонуємо використовувати методику розрахунку економії або перевитрати ПЕР, яка базується на використанні заводської (скрізної) енергоемності продукції, розрахованої на основі паливно-енергетичних балансів підприємства. Річ у тому, що оцінка кризних витрат, у тому числі і енергетичних, у вартісному вираженні дозволяє розрахувати величину внутрішніх резервів економії окремих видів матеріальних ресурсів, у тому числі і ПЕР [20]. Дана методика може бути використана на підприємствах ГМК, які характеризуються багатостадійністю технологічних процесів виробництва товарної продукції.

Формування методики управління паливно-енергетичними затратами вимагає визначення структурних елементів даної методики, які утворюють етапи оцінки ПЕР на основі використання наскрізної енергоемності продукції (рис. 3.7). Економія (перевитрата) ПЕР на підприємстві — це сума здобутку кількості виробленої товарної продукції і-того вигляду на різницю між її енергоемністю по підприємству в базовому і звітному періодах.

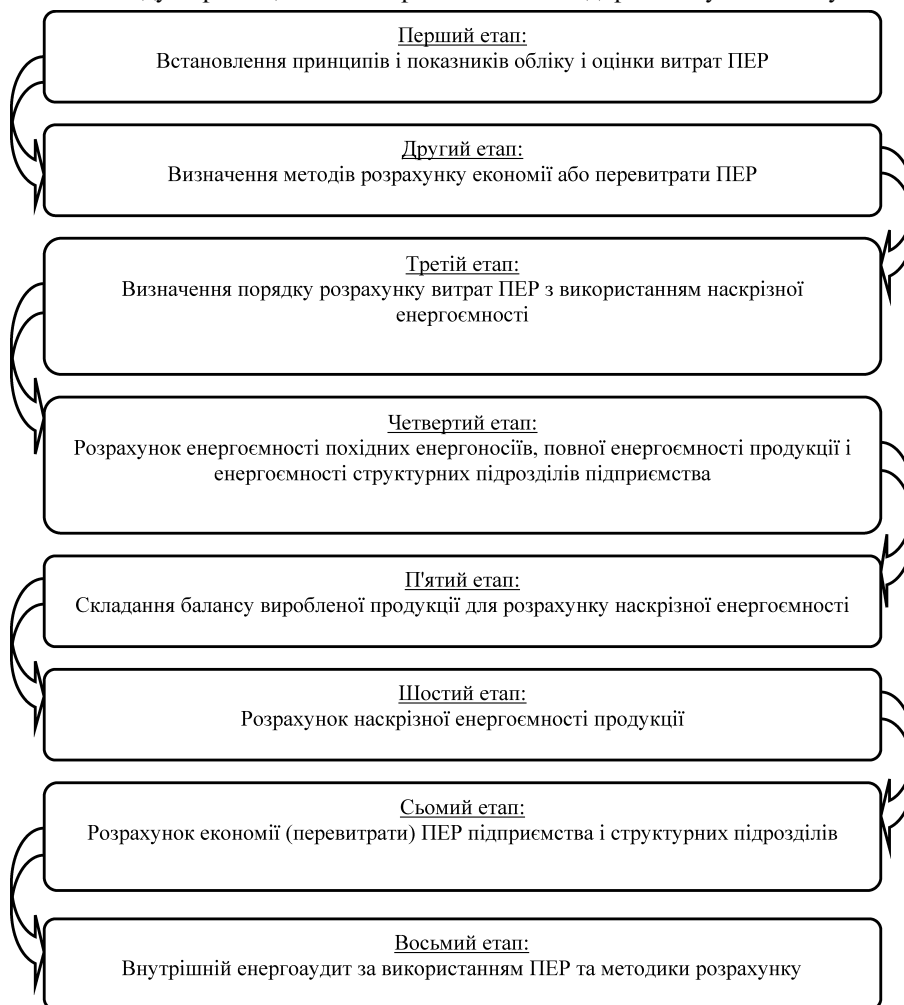


Рис. 3.7. Етапи методики оцінки ПЕР на основі використання наскрізної енергоемності продукції

У багатьох галузях суспільного виробництва виробництво кінцевої товарної продукції є складним технологічним процесом послідовної або паралельної переробки придбаних сировини, матеріалів і напівфабрикатів зі своїми специфічними витратами ПЕР на кожній стадії переробки. Крім того, більшість підприємств самостійно виробляють змінне устаткування, виготовлення якого також вимагає великих витрат енергоресурсів. Ця особливість виробництва і необхідність зрештою віднесення всіх витрат ПЕР на вироблену товарну продукцію або послугу обумовлюють використання показника скрізної енергоемності продукції при визначенні розмірів економії або перевитрати ПЕР за будь-який звітний період.

Енергоемність продукції є узагальнювальним показником, і його використання доцільне для вирішення аналітичних завдань при галузевому і міжгалузевому порівняльному аналізі енергоспоживання різними підприємствами.

Пропонована методика може бути використана на підприємствах ГМК в цілому і в його структурних підрозділах. В цьому випадку використання показника «енергоемність» (питомих витрат енергоносіїв в перерахунку на первинну енергію, тобто на паливо) викликає деяку складність. По-перше, коефіцієнт перерахунку електроенергії в умовне паливо є величиною не постійною і багатьом підприємствам не відомою. По-друге, забезпечення електроенергією і паливом часто реалізується по-різному і від різних постачальників. У зв'язку з цим необхідно окремо розраховувати питомі витрати електроенергії і палива, а у ряді випадків (наприклад, для визначення вартості заощадженого палива) і окремо розраховувати споживання кожного виду палива в натуральному вимірі. Відрізняється і розрахунок енергоемності для різних структурних підрозділів з точки зору технології виробництва. Енергоемність товарної продукції основних структурних підрозділів розраховується в укрупненій номенклатурі, прийнятій на підприємстві. Для заготівельних структурних підрозділів і підрозділів непромислової групи розраховується усереднена енергоемність продукції, якщо для цих підрозділів є розрахункові коефіцієнти, які дозволяють розраховувати продукцію як умовну. Для структурних підрозділів енергетичного господарства енергоемність продукції розраховують окремо по кожному її виду. Розраховується усереднена енергоемність продукції, яка виробляється різними способами або в різних агрегатах, наприклад, пар теплоелектроцентралі, пар котлів-утилізаторів і ін. Оскільки економія (перевитрата) ПЕР визначаються порівнянням енергоемності звітної і базового періодів, для базового періоду необхідно розраховувати енергоемність виробленої продукції по підприємству в тій же послідовності, що і для звітної періоду. У загальному вигляді методика розрахунків представлена в таблиці 3.6.

У нових умовах глобалізації економіки вирішення проблеми якості в Україні багато в чому залежатиме від формування системи стандартів якості як основи нормативно-правової бази організації і функціонування систем управління якістю. Управління якістю повинне здійснюватися системно, тобто на підприємстві повинна функціонувати система управління якістю, що є організаційною структурою, чітко визначальною відповідальністю, процедурами, процесами і ресурсами, необхідними для управління якістю [21, 22]. Важливим елементом в системі управління якістю продукції є стандартизація, головним завданням якої є створення системи нормативно-технічної документації, що визначає прогресивні вимоги до продукції, сировини, технології її виробництва. Для можливості використання і поширення вказаної методики, авторами розроблений стандарт підприємства в комплексній системі управління якістю.

Як вже наголошувалося, енергоемність продукції є важливим елементом собівартості продукції, а, отже, і головним чинником конкурентоспроможності підприємства. Підвищення тарифів на енергоресурси призводить до зростання витрат і зниження прибутку промислових підприємств, щонайменше, на 15–20 %. Висока енергоемність в Україні робить вплив на довкілля як усередині країни, так і в глобальному масштабі, знижує міжнародний авторитет країни. По оцінках фахівців, гірничо-металургійний комплекс займає друге місце по об'ємах парникових газів, основними з яких є вуглекислий газ, метан, закис азоту і з'єднання фтору [23].

Екологічна безпека сьогодні розглядається як один з невід'ємних елементів державної безпеки України.

Металургія є одним з провідних чинників екологічної небезпеки держави. На вирішення цих проблем від 6 до 15 % витрат галузі. Впровадження технологічних і управлінських інновацій з одночасною оптимізацією металургійного виробництва є головним напрямом підвищення ефективності захисту довкілля і дозволяє отримати позитивні результати відносно додаткового поліпшення технологічних показників виробництва.

Посилення парникового ефекту (який в основному пов'язують з викидами CO₂) і зміна клімату є серйозною глобальною проблемою, вирішенню якої присвячений ряд міжнародних угод. У 1992 році була підписана Рамкова Конвенція ООН про зміну клімату (РКЗК), а в 1997 році 160 країнами був підписаний Киотський протокол, що зобов'язав індустріально розвинені держави скоротити викиди вуглекислого газу. У Киотському Протоколі встановлено три інноваційні механізми, відомих як Спільне здійснення (3), Механізм чистого розвитку (МЧР) і Торгівля викидами.

За підрахунками експертів, Україна знаходиться на другому місці після Росії по кількості «надлишків» квот. Щорік наша країна може надавати на міжнародний ринок 500 млн. тонн квоти на викиди парникових газів. За результатами розрахунків квот на викиди CO₂ в промислових галузях 75 % від їх загального об'єму належать ГМК України [24].

Вступ до дії Киотського протоколу дає підприємствам ГМК України ще одне фінансове джерело для здобуття коштів на вирішення проблем енергозбереження і екологічного оздоровлення — це можливість продажу одиниць скорочення викидів в атмосферу парникових газів через Проекти спільного здійснення. На період дії Киотського протоколу, згідно інноваційних планів підприємств, очікується зниження питомої витрати паливно-енергетичних ресурсів на одиницю кінцевого продукту приблизно на 20 %. По попередніх оцінках

Показники економічної оцінки енергоємності продукції підприємств ГМК

№ п/п	Показник	Формула розрахунку	Вхідні дані
1.	Енергоємність виробничого підрозділу (питомі витрати електроенергії e_{zi} та умовного палива t_{zi} структурного підрозділу)	$e_{zi} = (E_i + \sum_j Q_{ji} e_j) / Q_i,$ $t_{zi} = (T_i + \sum_j Q_{ji} t_j) / Q_i$	e_j, t_j — питомі витрати відповідно електроенергії у кВт. год/н. о. та умовного палива кг/н. о. j -того похідного енергоносія; Q_i — кількість виробленої продукції у натуральних одиницях (н. о.); E_i, T_i — відповідно прямі витрати електроенергії у кіловат-годинах та умовного палива у кілограмах на виробництво i -тої продукції; Q_{ji} — витрати j -того похідного енергоносія на виробництво i -тої продукції у натуральних одиницях.
2.	Повна енергоємність виробничого підрозділу (питомі витрати енергоносіїв e_{wi} та умовного палива t_{wi} структурного підрозділу)	$e_{wi} = e_{zi} + (E_p + E_r + E_h) / Q_i,$ $t_{wi} = t_{zi} + (T_p + T_r + T_h) / Q_i$	e_{zi}, t_{zi} — питомі витрати відповідно електроенергії у кіловат-годинах на натуральну одиницю та умовного палива у кілограмах на натуральну одиницю продукції структурного підрозділу; $E_p, E_r, E_h, T_p, T_r, T_h$ — прямі і додаткові витрати енергоносіїв відповідно ремонтних, транспортних та інших структурних підрозділів, які перераховані у витрати електроенергії та умовного палива.
3.	Насрізна енергоємність (сума питомих витрат електроенергії e_{vi} та умовного палива t_{vi} по підприємству)	$e_{vi} = e_{wi} + \sum_{\phi} e_{v\phi} q_{\phi i}, \quad t_{vi} = t_{wi} + \sum_{\phi} t_{v\phi} q_{\phi i}$	e_{wi}, t_{wi} — питомі витрати відповідно енергоносіїв у кВт. год/н. о. та умовного палива у кг/н. о. структурного підрозділу; $e_{v\phi}, t_{v\phi}$ — питомі витрати по підприємству відповідно електроенергії у кВт. год/н. о. та умовного палива у кг/н. о. на виробництво ϕ -ного напівфабрикату (заготовки та ін.); $q_{\phi i}$ — питомі витрати ϕ -ного напівфабрикату у н. о./н. о. на виробництво i -тої продукції.
4.	Економія (перевитрата) ПЕР (електроенергії ΔE , та умовного палива ΔT)	$\Delta E = \sum_i (e_{vi}^{\sigma} - e_{vi}^0) Q_{Ti(j)}^0,$ $\Delta T = \sum_i (t_{vi}^{\sigma} - t_{vi}^0) Q_{Ti(j)}^0$	$e_{vi}^{\sigma}, t_{vi}^{\sigma}$ — базові (звітні) питомі витрати відповідно електроенергії (кВт. год/н. о.) та умовного палива (кг/н. о.) на виробництво i -тої або j -тої товарної продукції по підприємству; $Q_{Ti(j)}^0$ — товарна продукція підприємства, включаючи товарну продукцію структурних підрозділів енергетичного господарства у звітному періоді.
5.	Вартість заощаджених підприємством ПЕР (ΔS)	$\Delta S = Z_e \Delta E + Z_t \Delta T$	Z_e, Z_t — ціна відповідно електроенергії та умовного палива, грн./н. о.; $\Delta E, \Delta T$ — економія (перевитрата) електроенергії відповідно у кіловат-годинах та умовного палива у кілограмах по підприємству.

УКРГНТЦ «Енергосталь» це повинно забезпечити, скорочення викидів парникових газів в атмосферу приблизно на 16,5 млн. тонн CO₂ в рік. При оформленні через ПСО хоч би третини цього об'єму, дії ПСО в середньому протягом трьох років і ціні однієї тонни парникових газів близько 8 євро підприємства України можуть отримати від зарубіжних інвесторів близько 170 млн. євро. Це джерело фінансування може бути в 2–3 рази більше, враховуючи очікуване істотне зростання ціни однієї тонни парникових газів найближчими роками.

Ефективним кроком на шляху вирішення проблеми збереження довкілля і підвищення конкурентоспроможності галузі є заміна мартенівського способу виплавки сталі на конвертерний і електродуговий з одночасним впровадженням безперервного розливу сталі на МНЛЗ. Це забезпечить зниження відходів виробництва, економію 5–10 % сировинних ресурсів металургійної промисловості, зменшення викидів шкідливих речовин.

Впровадження заходів щодо модернізації, технічного переоснащення підприємств ГМК з використанням прогресивних технологій, сучасного устаткування забезпечить [25]: збільшення об'єму розкривних робіт на гірничо-збагачувальних комбінатах до 117 млн. м³, на підприємствах флюсів до 12,3 млн. м³; щорічне виробництво готового прокату для внутрішнього ринку на рівні 12,2–14,0 млн. тонн і для експорту до 32 млн. тонн; зменшення в аглодомному виробництві питомих витрат коксу на 20 % і природного газу на 80 % за рахунок вдування пилевугільного палива в доменну піч, заміни частини коксу вугіллям, використання альтернативних видів палива, енергозберіжних технологій; поліпшення структури сталеплавильного виробництва в результаті зменшення долі стали, яка виплавляється в мартенівських печах, до 10 %; зростання долі виробництва стали в конвертерах до 75 %, збільшення долі електросталі до 15 % збільшення долі стали, яка розливається безперервним способом, до 80 %; зменшення витрат чавуну і сталі на виробництво прокату на 5 %; зниження енергоємності продукції до 25 %; економію паливно-енергетичних ресурсів до 20 % шляхом використання нового устаткування і технологій з врахуванням оптимального завантаження виробничих потужностей; зниження рівня зносу основних фондів; 80 — 100-процентне використання виробничих потужностей; економія енергоресурсів, у тому числі: природного газу — 6,12 млрд. м³; коксу — 5,02 млн. тонн; електроенергії — 3,16 млрд. кВт. год., вугілля — 230 тис. тонн за рахунок впровадження ефективних енергозберіжних технологій і заходів.

Підвищення ефективності використання ПЕР на підприємствах ГМК в сучасних умовах є одним з головних напрямів «виживання» галузі. Нові підходи по формуванню, обліку, використанню і контролю паливно-енергетичних ресурсів на енергозберіжній основі, розробка заходів щодо зниження енергоємності продукції і її впливу на забезпечення конкурентоспроможності продукції повинні здійснюватися на основі планів, програм і концепцій енергозбереження, створення методичних принципів управління процесами енергозбереження і енергоефективності.

Основними концептуальними положеннями підвищення енергоефективності і раціонального використання ПЕР в ГМК є:

- проведення організаційно-технічних заходів, пов'язаних з вдосконаленням системи управління, обліку і контролю ПЕР на всіх рівнях виробництва;
- підвищення рівня утилізації вторинних енергоресурсів;
- ремонт, наладка і заміна устаткування;
- впровадження нових енергозберіжних технологій.

Вдосконалення системи управління ПЕР авторами пропонується шляхом створення на підприємствах центрів (бюро, відділів) енергозбереження.

Наявність великого числа використовуваних енергоресурсів, складний енерготехнологічний комплекс підприємств вимагають єдиного центру обліку, управління і оптимізації енергопотоків з постійним контролем і аналізом енергоефективності роботи підприємства і його структурних підрозділів. Основна мета даної служби — це енергетичний менеджмент, цільовий енергетичний моніторинг і енергоаудит, спрямовані на скорочення нерациональних втрат ПЕР і підвищення енергоефективності виробництва.

В даний час на підприємствах ГМК енергоменеджмент застосовується частково, в основному на рівні розробки заходів щодо енергозбереження, контролю і звітності їх виконання, заснованих на даних енергоспоживання цехів. Відсутня повноцінна система енергоменеджменту (СЕМ), що визначає енергетичну політику на підприємстві як частину стратегії охорони довкілля і стратегії зниження витрат підприємства.

У квітні 2007 року в об'єднанні «Металургпром» було проведено технічну нараду про необхідність впровадження на підприємствах ГМК України «Системи енергоменеджменту». На нараді були прийняті рішення, направлені на впровадження СЕМ в ГМК України, і схвалений проект «Концепції державної підтримки впровадження систем енергетичного менеджменту в суспільному виробництві».

В період кризи роль управління і організації виробництва істотно зростає. При стабільній економіці ефект енергозбереження від підвищення рівня управління оцінений різними експертами від 5–10 до 30 %, а в даний час близько 75 % перевитрати енергії на виробництво металу викликано виниклими складнощами управління виробництвом [26].

Завдяки енергоменеджменту можна без великих фінансових витрат досягти істотної економії ПЕР. Енергоменеджмент може забезпечити:

- виявлення дефектів, поганої роботи і збоїв в енергоспоживаючих системах;
 - швидке втручання в разі несприятливих тенденцій до збільшення використання енергоресурсів;
 - визначення удосконалень, що рекомендуються, і їх пріоритет;
 - уважне відношення до питань використання енергії і екології на всіх стадіях технологічного процесу.
- Енергоменеджмент є набором наступних заходів:
- розробка енергетичної політики;
 - зняття і занесення даних по енергоспоживанню і розробка енергетичних балансів і енергопаспорта підприємства;
 - реалізація заходів щодо енергозбереження;
 - моніторинг енергоспоживання;
 - аналіз існуючих показників енергоспоживання, як основи для оновлення енергобалансів;
 - планування нових енергозберіжних заходів.

Стратегію енергоменеджменту можна представити таким чином (рис. 3.8).

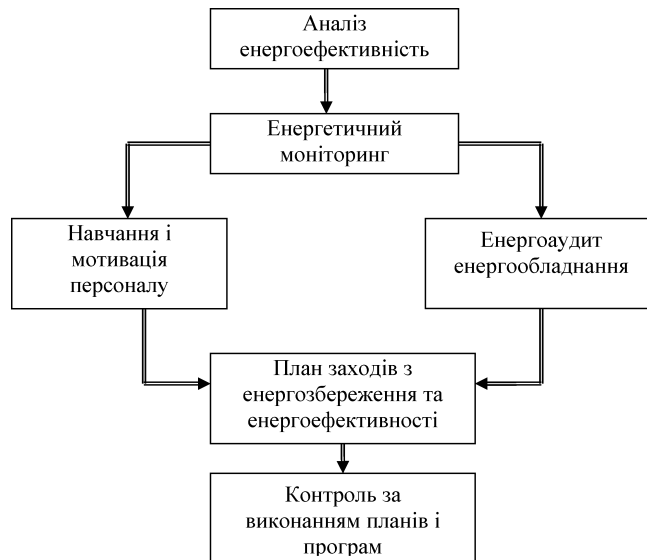


Рис. 3.8. Стратегія енергоменеджменту

Ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів необхідне будь-якому підприємству, незалежно від розмірів, обсягів виробництва і використання ПЕР. Проте створення спеціалізованої служби енергоменеджменту доцільне не на будь-якому підприємстві, оскільки вміст спеціальної служби вимагає витрати коштів. Отже, необхідно, аби очікувана економія ПЕР покривала витрати на утримання спеціального підрозділу підприємства. Свого часу, Держкомітет України по енергозбереженню порадив, що особливу увагу енергозбереженню слід приділяти на підприємствах всіх форм власності, які мають річний вжиток ПЕР більше 1000 тонн умовного палива або 3000 Гкал і більш теплової енергії [27].

На основі рекомендацій по розробці і оформленню Положень про структурні підрозділи промислових підприємств Міжнародної організації по стандартизації (ISO), авторами запропоновано створення на підприємствах гірничо-металургійного комплексу відділів енергозбереження і розроблений Проект Положення про відділ енергозбереження.

На превеликий жаль, вітчизняний гірничо-металургійний комплекс (ГМК) втратив свої конкурентні переваги і не має реальних можливостей самотужки надолужити відставання від підприємств розвинутих країн та держав, які стали новими конкурентами, — Китаю, Індії тощо. З металургії практично розпочалося загострення економічної кризи в промисловості, у результаті чого Україна вибула з першої десятки виробників сталі, але залишилась у десятці найбільш енергетично витратних. У цих умовах потрібно терміново вирішувати питання про те, що і в якій кількості можна залишити для подальшої реанімації, а від чого варто відмовитись, і формувати для працівників, які вивільняються, нові підприємства і робочі місця.

Пошуком шляхів виходу з кризи у ГМК зайняті всі — структури законодавчої та виконавчої влади, політики, підприємці, науковці, представники багатьох професій. Найчастіше їхні пропозиції концентруються на певній галузі або навіть підприємстві. Зокрема, є пропозиції продавати газ для гірничо-металургійного комплексу за ціною його імпорту (уряд); формувати попит на внутрішньому ринку (за умов загального падіння виробництва); знизити ціни на залізничні перевезення для продукції гірничо-металургійного комплексу (тобто, ускладнити фінансовий стан державної залізниці?) (уряд); фінансувати інфраструктурні проекти, аби зменшити залежність української металургії від експорту, тобто створити будівельний бум (найбільша українська металургійна корпорація Metinvest); провести націоналізацію підприємств колективної власності, тобто передачу акцій державі в обмін на фінансову підтримку під час кризи, але не продавати приватним інвесторам — вітчизняним чи іноземним (Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча); переглянути графік виконання компанією інвестиційних зобов'язань, узятих під час приватизації підприємства (Криворіжсталь).

Зрозуміло, що кожна така позиція може дати певний позитивний результат. Але більшість із них спроможна бути свого роду «колодою в океані», на якій можна певний час плисти до берега, але без шансів дістатися до нього. Зважаючи на далеку перспективу, не можна не бачити, що для ГМК вона не є позитивною — і з огляду на вітчизняну енергетичну базу, і з точки зору конкуренції на світовому ринку.

Не можна не відзначити й того, що фінансово-промислові групи України певною мірою прогнозували кон'юнктурні зміни на світовому (передусім) та національному ринках і докладали зусилля щодо диверсифікації своїх активів. Частково ці процеси здійснювались у напрямку формування завершених виробничих циклів, тобто обирали стратегію вертикальної інтеграції. Так, «Metinvest», який виплавляє 25 % української сталі, повністю забезпечений залізною рудою і наполовину — вугіллям, має налагоджений збут майже половини своїх напівфабрикатів. Шахти, енергогенеруючі та енергорозподільчі компанії, які входять до виробничого ланцюжка Донбаської паливно-енергетичної компанії, становлять завершальний бізнес-цикл. Водночас український бізнес гірничо-металургійного комплексу вкладав кошти в такі непрофільні активи, як зв'язок, фінанси, нерухомість. Зокрема, найактивніше це робила ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент» [31].

Попри те, що гірничо-металургійний комплекс України впродовж останніх десяти років надав робочі місця майже 550 тисячам людей, виробляв 27 % ВВП країни та забезпечував понад 40 % валютних надходжень від експорту, він потребує визначення нового місця в економіці країни з урахуванням реалій, що склалися. Започатковуючи реформи, потрібно виходити з того, що для України не є перспективним розвиток енергомістких виробництв, якими є гірничо-металургійні підприємства. Ось лише деякі показники. Питомі витрати палива в умовному обчисленні у 2006 р. на виробництво чавуну переробного в чушках, болванках або в інших первинних формах становить 628,9 кг, на виробництво чавуну ливарного — 637,0 кг. Це найвищі витрати енергоресурсів в економіці країни [30, с. 93].

Енергетичний фактор слід враховувати також у політиці розвитку промисловості загалом, на яку припадає 78 % споживання енергетичних матеріалів та продуктів переробки нафти [30, с. 92]. За енергетичним балансом Міжнародної енергетичної асоціації на 2004 рік, з 8014 тис. тонн вугілля у нафтовому еквіваленті, що споживається промисловістю України, 6615 тис. тонн, або 82,5 %, споживалося у виробництві чорних металів; ситуація по газу відповідно характеризується цифрами 16407 тис. тонн, 6566 тис. тонн, або 40 %. Загалом у 2004 р. на 1000 дол. США Україна витрачала 500 кг первинних енергоресурсів нафтового еквіваленту при світовому показникові 210. Це вище, ніж у Росії (490), ЄС-25 (160), ОЄСР-Північній Америці (220), Китаї (230).

Отже, вихід із кризи в промисловості полягає не в тому, щоб за будь-яку ціну підтримати всі виробництва, і передусім гірничо-металургійний комплекс, який давав значну частку валютних надходжень, але втрачає свій зовнішній ринок і не має шансів повернути його в попередніх обсягах, а в тому, щоб *знайти ресурси і механізми зміни структури промислового виробництва з орієнтацією на зменшення обсягів і питомої ваги енергоємних, переважно сировинних галузей і довести їх виробництво до рівня, який дасть змогу уникнути критичної залежності держави від зовнішніх джерел постачання енергоресурсів.*

Структурна реформа промисловості повинна орієнтуватися на розвиток сучасних виробництв. Схоже, що раніше, то краще відмовитися від політики примноження урядових пільг традиційним галузям економіки та орієнтованої переважно на них політики стрімкого знецінення гривні. Насправді, нині традиційні галузі промисловості, особливо ГМК, дещо перетворюються на руїни Риму, які цікавлять переважно істориків і туристів. Власники будуть зацікавлені в них лише настільки, наскільки ще залишається можливість отримати з них певний зиск. По мірі втрачання ліквідності ці галузі ставатимуть турботою держави. Проблема полягатиме в тому, щоб визначити обсяги, необхідні для забезпечення внутрішнього споживання, і створити відповідний механізм підтримки його виробництва. Водночас необхідною буде нова програма структурної перебудови на ідеях економіки знань та відповідного перепрофілювання людського капіталу. Як зазначає директор ДП «Дерпромзовнішесекспертиза» В. Власюк, «наші підприємства не мають іншого виходу, як продовжувати модернізацію. Два шляхи. Перший: підприємства продаються і приходять стратегічні інвестори, які зможуть профінансувати модернізацію. Але для цього потрібно розуміти, що компанії, які прийшли, справді займатимуться цим. Другий шлях: якщо підприємство дійсно хоче залишитися на ринку, воно має реструктуризувати борги, провести переговори з банками, необхідно проявити все мистецтво менеджера, щоб поправити фінансове становище і продовжити процеси модернізації».

Не хочеться виглядати банальними, але доводиться наголошувати на необхідності переходу до інноваційної моделі розвитку. Це давно зрозуміло. Проте, не визначено часу «Ч». На виході з кризи — найбільш слушний момент, аби прийняти нормативно-правові акти, які забезпечать функціонування інноваційної системи другого покоління та інтеграцію промисловості в найсучасніші міжнародні кластери, через які стане можливим отримати доступ та здійснити трансфер новітніх технологій в Україну.

Література до підрозділу 3.2

1. Новицький В. С. Гірничо-металургійний комплекс України: стан і перспективи в умовах економічної кризи: Програма ГМК на 2009 рік / В. С. Новицький. — Міністерство промислової політики України. — К., 2009. — 24 с.
2. Сталь на рубежі століть: підручник / під науковою ред. Ю. С. Корабльова. — М. : МІСІС, 2001. — 664 с.
3. Черновалов А. Горно-металургічний комплекс [Електронний ресурс] / А. Черновалов / *Металургія*. — 11.11.2008. — Режим доступу: http://www.metalopt.ru/test/metall_news/12244/.
4. Розвиток сектору чорної металургії в Україні / у надзаг.: Світовий банк. — К. : «Міленіум», 2004. — 110 с.
5. Мазур В. Металургія України: стан, конкурентоспроможність, перспективи [Електронний ресурс] / В. Мазур // *Дзеркало тижня*. — 2010. — № 8 (788). — Режим доступу: <http://www.zn.ua/2000/2229/68669/>.
6. Металургія України: криза або тимчасовий спад? [Електронний ресурс] // *Металургійний бюлетень*. — К., 2008. — Режим доступу: <http://www.metalbulletin.ru/analytics/black/411/>.
7. Червяченко Е. Обзор рынка металлургии Украины [Електронний ресурс] / Е. Червяченко // *Кореспондент. net*. — Режим доступу: <http://korrespondent.net/>.
8. Україна: виробництво чорних металів в I півріччі 2009 року [Електронний ресурс] / *Метал і ціни*. — 06.07.2009. — Режим доступу: http://www.metal14u.ru/news/by_id/3970.
9. Меморандум порозуміння між Кабінетом Міністрів України та підприємствами гірничо-металургійного комплексу від 10.11.2008 р. [Електронний ресурс] / КМ України. — К., 2008. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>.
10. Про доповнення пункту 1 Порядку внесення до спеціального фонду державного бюджету збору у вигляді цільової надбавки до тарифу на природний газ: Постанова № 817 від 10.09.2008 р. / КМ України // *Офіційний вісник України*. — 2008. — № 70. — С. 133. — Ст. 2354.
11. Про першочергові заходи щодо стабілізації ситуації, що склалася в гірничо-металургійному та хімічному комплексі: Постанова КМ України № 925 від 14.10.2008 р. // *Урядовий кур'єр*. — 2008. — 30 жовтня — № 203.

12. Закон України «Про першочергові заходи відносно запобігання негативним наслідкам фінансової кризи і про внесення змін до деяких законодавчих актів» № 639-VI від 31.10.2008 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2009. — № 14. — ст. 181.
13. Про затвердження плану невідкладних заходів з подолання негативних явищ в металургійній промисловості [Електронний ресурс]: Розпорядження КМ України № 1427-р від 10.11.2008 р. / КМ. України. — К., 2008. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR081427.html.
14. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 14 жовтня 2008 № 925 [Електронний ресурс]: Постанова № 710 від 24.06.2009 р. / КМ України. — К., 2009. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=710-2009-%EF>.
15. Державна цільова науково-технічна програма розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2012 року [Електронний ресурс]: Проект Постанови КМ України від 1.10.2008 року / КМ України. — К., 2008. — Режим доступу: http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=B5448F199C56808FC2216C33BF5E42EE?art_id=66895&cat_id=63686.
16. Мазур В. Скорочення енергоємності — пріоритет для ГМК [Електронний ресурс] / В. Мазур // ЕСКО (електронний журнал енергосервісної компанії «Екологічні системи»). — 2008. — № 6. — Режим доступу до журналу: <http://www.esco.co.ua/journal/>.
17. Виробництво основних видів продукції [Електронний ресурс] / УкрМет. — Дніпропетровськ, 2009. — Режим доступу: <http://ukrmet.com.ua/analytics/>.
18. Короткий економічний словник / А. Н. Азріліян, О. М. Азріліян, Е. В. Калашникова; під ред. А. Н. Азріліяна. — 4-е видання — М.: Омега-л, 2007. — 1088 с.
19. Фокін В. М. Основи енергозбереження і енергоаудиту / В. М. Фокін. — М.: Машинобудування, 2006. — 256 с.
20. Катаєв А. А. Вплив сортаменту сталі на рівень і структуру енерго — і матеріаломісткості продукції / А. А. Катаєв // Праці V Конгресу сталеплавильників: зб. — М.: Чорметінформація, 1999. — С. 489–493.
21. Сафронов Н. А. Економіка підприємства: підручник / Н. А. Сафронов. — М.: «Юрист», 1998. — С. 234–252.
22. Потрібні стандарти підприємства (СТП) ІТ-компанії, або це пережиток планової економіки? [Електронний ресурс] / С. Огрізків. — Режим доступу: <http://inrecolan.ru/blog/viewpost/201>. — Дата доступу: 21.12.2007.
23. Досвід УКРГНТЦ «Енергосталь» по реалізації механізмів Кіотського протоколу на підприємствах ГМК України [Електронний ресурс] / УКРГНТЦ «Енергосталь». — Режим доступу: <http://www.energostal.kharkov.ua/>.
24. Нотіч А. Г. З приводу умов імплементації Кіотського протоколу для Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату в промислових галузях України / А. Р. Нотіч, Ю. С. Рудая, Л. І. Хребетова // Екологія і здоров'я людини. Охорона повітряного і водного басейнів. Утилізація відходів. — Х.: Енергосталь, 2006. — С. 26–28.
25. Державна програма розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 р.: Постанова КМ України від 28 липня 2004 р. №967 / КМ України // Офіційний вісник України. — 2004. — № 31. — ст. 2064. — С. 23.
26. Шульц Л. А. Енерго-екологічна якість виробництва / Л. А. Шульц, В. І. Жученко // Сталь. — 1998. — № 8. — С. 45–52.
27. Єрмілов С. Ф. Державна політика енергоефективності в європейському та українському контексті / С. Ф. Єрмілов // Енергетика та електроніка. — 2007. — № 10. — С. 6–7.
28. Олігархи під час кризи. СКМ, ІСД, Приват, East One та «Енергетичний стандарт» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economica.com.ua/metal/article/164241.html>
29. Статистичний щорічник України за 2007 рік. /Держкомстат України. — К.: Консультант, 2008. — 545 с.
30. Статистичний щорічник України за 2006 рік. /Держкомстат України. — К.: Консультант, 2007. — 584 с.
31. Індустріалізація України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=45458842.
32. Лугінін О. Є. Статистика національної економіки та світового господарства: навч. посіб. / О. Є. Лугінін, С. В. Фомішин. — К.: Центр навч. літ., 2009. — 502 с.
33. Економічна теорія: політична економія: підруч. /за заг. ред. С. І. Юрія. — К.: Кондор, 2009. — 604 с.

3.3. Антикризисне управління підприємствами автомобілебудування

Першорядна проблема підприємства, що діє в нестабільних умовах — це проблема виживання та забезпечення постійного розвитку. Кожне підприємство вирішує цю проблему своїм шляхом, але усіх їх з'єднує одне — клопітлива праця по створенню та реалізації конкурентних переваг. Оскільки кількість та складність ситуацій у зовнішньому оточенні зростає, система управління повинна відповідно освоювати нові якості, збільшуючи свої можливості по розробці та реалізації адекватних ситуаційних рішень. Зміст та організацію цієї роботи розкриває концепція стратегічного управління.

Загострення фінансового стану, зниження платоспроможності багатьох підприємств, ліквідування їх та банкрутство — все це свідочить про необхідність структурної перебудови підприємства, без якої неможливо адаптуватися до ринкових умов, що склалися. Кожен керівник повинен не тільки своєчасно реагувати на ці явища, а також перебудувати працю свого підприємства та знижувати рівень ризику. Він повинен їх прогнозувати, передбачати та приймати заздалегідь надійні та ефективні засоби, збільшуючи цим безпеку та устаткування діяльності соціально-економічних систем. Один із шляхів виходу з такої кризової ситуації — це перегляд цілей підприємства з погляду у майбутнє, тобто наукова розробка вискоелективної стратегії підприємства. В умовах ринкової економіки підприємницькі фірми самостійно, на підставі законодавчих і нормативних актів, які регламентують виробничу діяльність, приймають довгострокові стратегічні рішення. Відповідальність за наслідки (економічні, юридичні, екологічні) потребує подальшого дослідження те-

оретичних та методичних питань виробничо-комерційної діяльності, вивчення економічних та організаційних особливостей підприємств різних форм власності на основі узагальнення існуючого досвіду, розробки конкретних практичних рекомендацій щодо стратегічного планування [1–4].

Таким чином, ключовими аспектами антикризового управління є об'єктивна оцінка внутрішнього та зовнішнього стану підприємства, аналіз можливостей виходу з кризового становища, прийняття управлінських рішень щодо розробки та реалізації стратегії розвитку підприємства. Одним із напрямів антикризового управління є моделювання процесу оцінювання гнучкості автомобілебудівних підприємств.

3.3.1. Моделювання процесу оцінювання стратегічної гнучкості автомобілебудівного підприємства

Найбільш ефективний напрямок розвитку і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних автомобілебудівних підприємств — це необхідність забезпечення ефективного управління їх стратегічною гнучкістю в умовах нестабільної ринкової економіки України. Реалізація зазначеного завдання набула особливої актуальності з моменту ратифікації Верховною Радою України законодавчих підстав членства України у Світовій організації торгівлі. Таким чином, пошук ефективних шляхів управління стратегічною гнучкістю вітчизняних автомобілебудівних підприємств та комплексне моделювання процесу оцінювання його результатів в даний час є актуальним напрямом дослідження і виступає гарантом подальшого успішного розвитку національної промисловості у контексті посилення глобалізаційних процесів.

Проблемами дослідження процесу оцінювання стратегічної гнучкості підприємства займалась значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців серед яких: І. Ансофф [1], В. Василенко [2], М. Ситницький [6–8,], Т. Сааті [3], І. Саневич [4], В. Самочкін [5] та інші. У більшості публікаціях ця проблема розглядається лише в контексті одного з її проявів, зокрема, досліджуючи у своїх роботах виробничу гнучкість підприємств, В. Васильєв та Т. Садовська відзначають, що на даний час не існує єдиного підходу до розрахунків показника гнучкості. Насамперед робляться спроби формування шкал гнучкості, в яких приводяться у відповідність умовні значення гнучкості (наприклад, у відсотках від абсолютної гнучкості) і якісні ознаки або зміни факторів, що залежать від гнучкості. Недоліки такого підходу: дискретність значень гнучкості, складність побудови залежностей від декількох суперечливих факторів, суб'єктивність у виборі факторів.

В. Прочан, В. Кольга, А. Парфентьева, А. Попович, Е. Світлінський вважають, що у процесі оцінювання стратегічної гнучкості підприємства одним з найбільш важливих критеріїв є рівень механізації й автоматизації виробничих процесів, який і дає змогу оперативного переорієнтувати виробничі потужності у процесі адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Разом, з цим слід зазначити, що для проведення комплексного оцінювання показника стратегічної гнучкості підприємства одного такого критерію не достатньо тому, що в умовах ринкового середовища не менш важливу роль відіграють: наявність ефективної маркетингової політики, кваліфікованість та професіональність працівників підприємства, доступність «дешевих» та довгострокових грошових ресурсів для рефінансування і забезпечення, у разі необхідності, бездефіцитності обігових коштів, наявність надійної організаційної структури підприємства, яка дає змогу швидко реагувати на зміни та відхилення від стратегічного курсу підприємства.

Виходячи з цього, та базуючись на тому, що оцінювання рівня стратегічної гнучкості підприємства є одним з основних етапів процесу управління стратегічною гнучкістю підприємства, виникає необхідність у розробці комплексної моделі оцінювання стратегічної гнучкості вітчизняних підприємств, яка дасть змогу врахувати вагу усіх основних її складових і визначити рівень зовнішньої та внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства в коротко — та довгостроковій перспективі. Важливими для моделювання процесу оцінювання стратегічної гнучкості вітчизняних машинобудівних підприємств, є особливості взаємодії стратегічних зон господарювання під впливом зовнішніх чи внутрішніх змін несподіваного характеру. При цьому, залишається основним аналіз рівня впливу змін на кожну стратегічну зону господарювання. Обрані підприємством стратегічні зони господарювання повинні оцінюватися не тільки кожна окремо, але й у комплексі. Найважливішою характеристикою комплексу обраних стратегічних зон господарювання є рівень їх стратегічної гнучкості. А саме, деякі зміни, які можуть відбутися у стратегічних зонах господарювання, приносять підприємству нові можливості або створюють загрозу його функціонуванню через перенесення тиску на інші, більш слабкі напрямки ведення господарської діяльності підприємства. Також важливою оцінкою сукупності стратегічних зон господарювання, обраних для підприємства, є рівень їх взаємної підтримки що реалізується через виникнення ефекту синергізму. Проявом ефекту синергізму може бути використання тих самих виробничих потужностей або інших служб для виробництва широкої групи товарів для різних споживчих сегментів, що призведе до зниження витрат і посилення внутрішньої конкурентоспроможності підприємства.

З метою аналізу впливу ефекту синергізму на стратегічну гнучкість підприємства, як приклад, спрогнозуємо майбутній рівень стратегічної гнучкості підприємства. Спочатку проаналізуємо стратегічну вразливість підприємства до змін несподіваного характеру використовуючи запропоновані фактори, які наведемо у табл. 3.7.

Ці прогнозовані зміни можуть впливати на майбутню діяльність підприємства як позитивно так і негативно. Далі визначаємо рівень ефекту синергізму між стратегічними зонами господарювання даного підприємства за допомогою використання методу логіко-лінгвістичних моделей теорії нечітких множин. Результати оцінювання та зміни, які впливають на стратегічні зони господарювання підприємства вписуємо у табл. 3.8.

Виходячи з отриманих даних (табл.3.8) побудуємо графік співвідношення рівня ефекту синергізму між стратегічними зонами господарювання підприємства і рівнем несподіваних загроз (рис. 3.9). За допомогою побудованого графіку проаналізуємо тенденції розвитку стратегічної гнучкості певного підприємства.

Прогнозовані зміни

№	Зміни	Рівень впливу	Характер впливу	Умовне позначення
1	Несподівана зміна законодавства в країні	4	Негативний	А
2	Різде падіння курсу гривні	3	Негативний	В
3	Різде подорожчання сировини	2	Негативний	С
4	Приріст попиту на продукцію	5	Негативний	Д
5	Вихід на ринок потужного конкурента	5	Негативний	І

Таблиця 3.8

Рівень синергізму між стратегічними зонами господарювання підприємства

№	Підрозділ підприємства	Рівень ефекту синергізму	Зміна, яка впливає на СЗГ
1	СЗГ1	2	В
2	СЗГ2	1	І
3	СЗГ3	5	С
4	СЗГ4	1,5	А
5	СЗГ5	3	Д

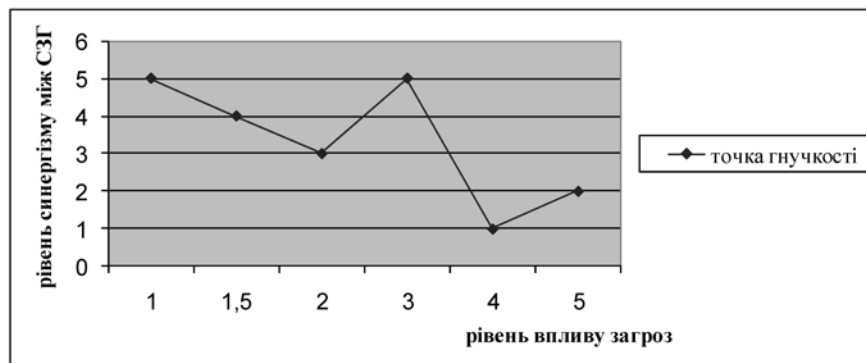


Рис. 3.9. Графік залежності стратегічної гнучкості підприємства від ефекту синергізму

У процесі аналізу графіку бачимо, що «лінія стратегічної гнучкості» підприємства має хаотичний характер і показує залежність стратегічної гнучкості підприємства від рівня ефекту синергізму між стратегічними зонами господарювання підприємства. Дане явище свідчить про те, що наведене підприємство в майбутньому буде розвиватись під впливом турбулентного середовища, яке зараз присутнє у вітчизняній економічній системі.

Це актуалізує необхідність безперервності балансування портфеля стратегічних зон господарювання підприємства для упередження майбутніх загроз, в умовах посилення системної промислово-фінансової кризи, що уможливить комплекс заходів з управління стратегічною гнучкістю підприємства з метою забезпечення високого рівня його адаптивності до динамічних змін ринкового середовища.

Чим більше елементів у різних технологіях, які застосовуються для балансування стратегічного набору ведення господарської діяльності підприємства, тим більше хоча б на певних, найбільш завантажених ділянках виробництва проявляється ефект масштабу, що призводить до зниження собівартості та інших позитивних зрушень. Але потужність зв'язків спільного використання певних ресурсів може призвести і до негативних наслідків у цих стратегічних зонах господарювання підприємства у коротко- та довгострокових перспективах. Для перевірки та більш детального аналізу цього твердження, графічно покажемо ймовірні шляхи розвитку зазначених наслідків для підприємства на (рис. 3.10).

Як показано на схемі (рис. 3.10) підприємство має певну кількість стратегічних зон господарювання різної ємності та видів діяльності, які в свою чергу мають різноманітні зв'язки взаємної підтримки різного характеру та змісту, що відображенні прямими лініями на схемі.

У разі впливу факторів позитивного характеру підприємство, за рахунок зазначених зв'язків, отримає додатковий ефект синергізму, який значно посилить стратегічну гнучкість підприємства та позитивно вплине на його розвиток. Але у разі негативного впливу на певні стратегічні зони господарювання підприємства, через систему зв'язків може посилитись небажаний тиск на інші бізнес-підрозділи, що, в свою чергу, призведе до зниження загального рівня стратегічної гнучкості підприємства. Виходом з цієї ситуації є оптимальне співставлення набору стратегічних зон господарювання та наявності на підприємстві зважених і об'єктивних методик оцінювання стратегічної гнучкості підприємства для забезпечення диверсифікації подібних ризиків з урахуванням коротко- та довгострокової перспективи.

В основному існуючі моделі оцінювання показників стратегічної гнучкості підприємства стосуються головним чином окремих технологічних виробничих систем типу гнучких автоматизованих ліній. Ця гнучкість, безперечно, впливає на стратегічну гнучкість підприємства, але не може характеризувати її в цілому. Крім того, показники гнучкості, як правило, вимірюються у відносних величинах. У такому вигляді вони зручні для порівняння виробничих систем і в прогнозуванні тенденцій їхнього розвитку.

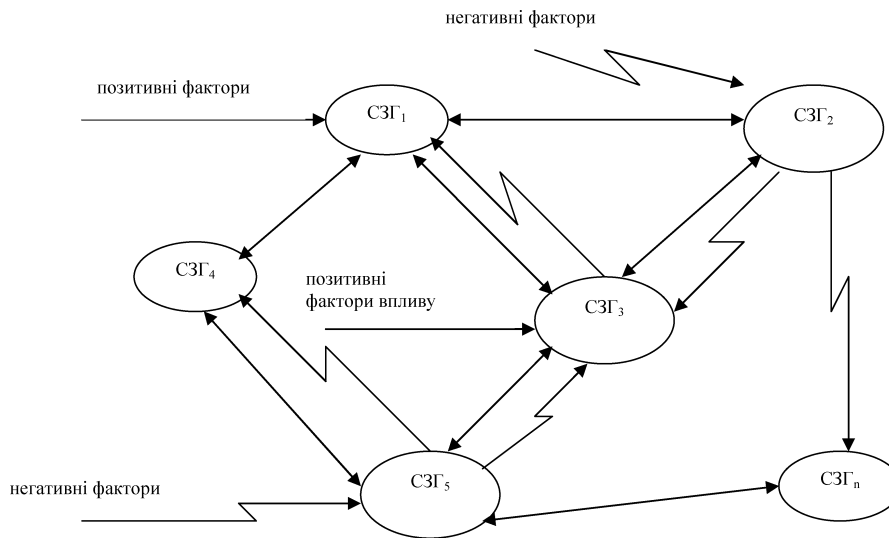


Рис. 3.10. Схема впливу факторів на стратегічні зони господарювання підприємства

Для об'єктивізації процесу оцінювання стратегічної гнучкості підприємства виникає необхідність у розробці чіткого алгоритму, який дасть змогу всебічно проводити оцінювання показника стратегічної гнучкості підприємства з урахуванням усіх її основних складових. Зазначений процес має включати в себе аналіз всіх потенціалів підприємства, внутрішнього та зовнішнього середовища у коротко- та довгостроковій перспективах. Перед початком детального дослідження кожної складової стратегічної гнучкості підприємства значну вагу потрібно зосередити на попередню характеристику об'єктів дослідження. Мається на увазі виокремлення певних особливостей, ексклюзивних цінностей, неповторних властивостей, які можуть стати визначальними у формуванні стратегічної гнучкості підприємства.

На рис. 3.11 представимо комплексну модель процесу оцінювання стратегічної гнучкості підприємства, яка ілюструє алгоритм дій при визначенні рівня коротко- та довгострокових змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства з урахуванням взаємозв'язку й взаємопідтримки стратегічних зон господарювання та потенційного синергізму. Зазначена модель (рис. 3.11) містить три складові:

У першій здійснюється оцінювання зовнішньої стратегічної гнучкості підприємства у коротко- та довгостроковій перспективі, яке передбачає застосування такої послідовності етапів:

1. Ідентифікація факторів мікро- та макрооточення, які здійснюють найбільш вагомий вплив на діяльність підприємства у коротко- та довгостроковій перспективі та характеризують основні його бізнес напрямки.

2. Застосування методу «аналіз впливів», який розроблений на основі факторного аналізу чинників зовнішнього середовища та на поточний момент є базовим і використовується більшістю фахівців зі стратегічного управління підприємством [6].

4. На основі систематизації отриманих даних виводиться показник зовнішньої стратегічної гнучкості підприємства в коротко- та довгостроковій перспективі.

Друга частина моделі містить методіку оцінювання внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства, яка передбачає застосування наступної послідовності етапів її реалізації:

1. Аналіз рівня взаємодії та взаємної підтримки стратегічних зон господарювання з визначенням рівня ефекту синергізму в коротко- та довгостроковій перспективі.

2. Аналіз основних складових стратегічної гнучкості підприємства: виробничої, кадрової, структурної, фінансової та маркетингової гнучкостей. Розглядаючи виробничу гнучкість, як складову стратегічної гнучкості підприємства, слід звернути увагу на визначення рівня здатності виробничих потужностей підприємства швидко і якісно інтенсифікувати процес адаптації до випуску нової високотехнологічної продукції з урахуванням новітніх технологій. У процесі аналізу виробничої гнучкості виникає потреба у кадровій гнучкості, тобто в оцінюванні процесу залучення нових висококваліфікованих кадрів і підвищенні кваліфікації вже існуючого на підприємстві персоналу. При оцінюванні кадрової гнучкості слід враховувати те, що керівний склад підприємства має певні особливості сприйняття навколишнього середовища та прийняття професійних рішень, це спричинено та обґрунтовується виключно їх компетентністю й досвідом не дивлячись на профіль їх підприємницької діяльності. Тому, керівники, які користуються вміло своїми навичками та досвідом мають високі показники своєї професійної діяльності. Вивчення показників структурної гнучкості витікає з кадрової гнучкості і відповідає за адаптивні здатності організаційної структури всього підприємства в залежності від змін зовнішнього впливу. Аналіз фінансової гнучкості є досить важливим і розкриває забезпечення платоспроможності та ліквідності підприємства у процесі стратегічних змін. Показники маркетингової гнучкості полягають у прогнозуванні потреб ринку та створення нової високотехнологічної продукції з успішним її просуванням у коротко- та довгостроковій перспективі.

3. Проведення детального аналізу інноваційного потенціалу підприємства. Тут необхідно зупинитися на кожному елементі інноваційного потенціалу та оцінити його потужність. У процесі оцінювання необхі-

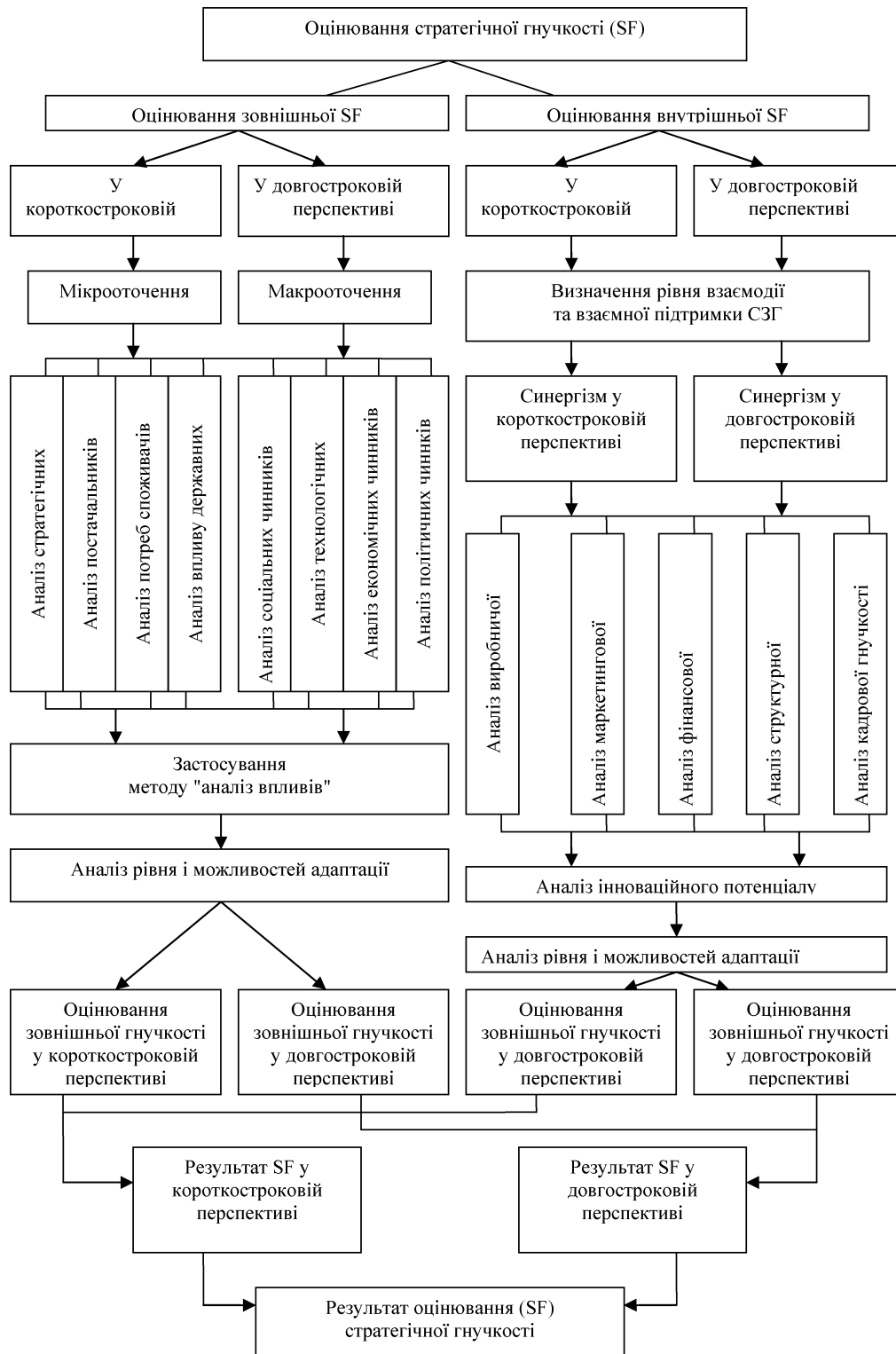


Рис. 3.11. Модель процесу оцінювання стратегічної гнучкості підприємства

дно враховувати те, що по своїй природі інновації, які народжуються в результаті наявності на підприємстві достатньо міцного інноваційного потенціалу, є причиною утворення нових потреб і не завжди є інструментом для інтенсифікації процесів адаптації підприємства до змін. Аналізуючи організаційно-управлінський потенціал, потрібно оцінити ефективність побудови структури у цілях реалізації нововведень, налагоджені зв'язки між підрозділами підприємства для реалізації інноваційної стратегії, контроль керівної системи підприємства над її керованою підсистемою. Інформаційно-методичний потенціал аналізують з точки зору наявності комплексної автоматизованої системи управління виробничою діяльністю, наявність інформації про розробки в областях функціонування підприємства. Інтелектуальний потенціал визначається за показниками наявності висококваліфікованих кадрів, які здатні розробити, виробити та реалізувати нововведення, а також управляти ним; наявність діючого механізму мотивації праці, асоціювання робітника зі своїм підприємством. Аналіз науково-дослідного потенціалу виявляє наявність патентів, ліцензій, ноу-хау та ін., а також матеріально-технічного забезпечення, необхідного для виконання науково-дослідних робіт (інстру-

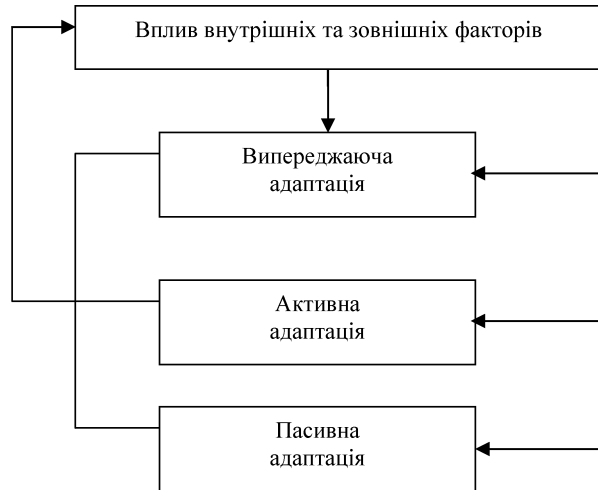


Рис. 3.12. Види адаптації підприємства

ментарій, устаткування, прибори, експериментальна база). Виробничо-технологічний потенціал показує наявність виробничо-технологічного забезпечення, необхідного для виробництва нововведення (технологія, техніка, устаткування, інструментарій). Визначення фінансового потенціалу характеризується кількісними показниками наявності фінансових ресурсів для виробництва нових чи покращених видів продукції, послуг, виробничих процесів, технологій, систем. Маркетинговий потенціал показує наявність інструментарію, необхідного для реалізації та просування нововведення (методики і технології управління маркетингом). Після проведеного дослідження варто визначити рівень впливу інноваційного потенціалу на стратегічну гнучкість підприємства.

4. Аналіз рівня адаптації внутрішнього середовища до факторів зовнішнього середовища підприємства, визначених в першій частині моделі, та внутрішніх чинників.

5. Визначення показників оцінювання внутрішньої стратегічної гнучкості в коротко- та довгостроковій перспективі.

Третя частина містить узагальнення висновків попереднього аналізу та оцінювання внутрішньої і зовнішньої гнучкості в коротко- та довгостроковій перспективі.

Запропонована комплексна модель процесу оцінювання стратегічної гнучкості підприємства дає змогу враховувати вагу усіх складових стратегічної гнучкості підприємства і визначати рівень зовнішньої та внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства у абсолютних величинах в коротко- та довгостроковій перспективі. Цей алгоритм уможливив комплексність оцінювання внеску кожної складової в інтегральний показник стратегічної гнучкості підприємства.

Разом з цим, дослідження взаємодії та взаємної підтримки стратегічних зон господарювання підприємства під впливом зовнішніх чи внутрішніх змін несподіваного характеру дало змогу виявити та детально проаналізувати причини і наслідки виникнення ефекту синергізму, який відіграє важливу роль у забезпеченні стратегічної гнучкості підприємства.

3.3.2. Оцінювання рівня стратегічної гнучкості автомобілебудівних підприємств

Для оцінювання стратегічної гнучкості підприємства по відношенню до конкурентів, виникає необхідність розробити підхід до оцінювання рівня стратегічної гнучкості підприємств автомобілебудівної галузі України з використанням методу «аналізу ієрархій». Отже на прикладі п'яти основних машинобудівних підприємств-лідерів побудуємо ієрархію моделі оцінювання рівня їх стратегічної гнучкості (рис. 3.13).

Зазначимо, що синергічні ефекти, які виникають у результаті взаємодії стратегічних зон господарювання підприємства враховуються при оцінюванні внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства у аналізі впливів елементів структури стратегічної гнучкості підприємства. Базуючись на визначенні оцінок експертним методом, знаходимо, що внесок зовнішньої та внутрішньої стратегічної гнучкості в інтегральне значення показника стратегічної гнучкості підприємства визначається відповідно коефіцієнтами 0,45 та 0,55, а вплив факторів мікро- та макрооточення — коефіцієнтами 0,6 та 0,4.

На основі експертних міркувань для визначення вагових коефіцієнтів виділених критеріїв будуюмо матриці їх парних порівнянь (за факторами впливу мікрооточення, макрооточення та внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства відповідно):

$$A^{micro} = \begin{bmatrix} 1 & 2 & 3 & 8 \\ 1/2 & 1 & 2 & 4 \\ 1/3 & 1/2 & 1 & 3 \\ 1/8 & 1/4 & 1/3 & 1 \end{bmatrix}; A^{macro} = \begin{bmatrix} 1 & 1/2 & 1/7 & 1/5 \\ 2 & 1 & 1/3 & 1/2 \\ 7 & 3 & 1 & 2 \\ 5 & 2 & 1/2 & 1 \end{bmatrix}; A^{внутр.} = \begin{bmatrix} 1 & 1/2 & 2 & 5 & 3 \\ 2 & 1 & 3 & 9 & 5 \\ 1/2 & 1/3 & 1 & 3 & 2 \\ 1/5 & 1/9 & 1/3 & 1 & 1/2 \\ 1/3 & 1/5 & 1/2 & 2 & 1 \end{bmatrix}.$$

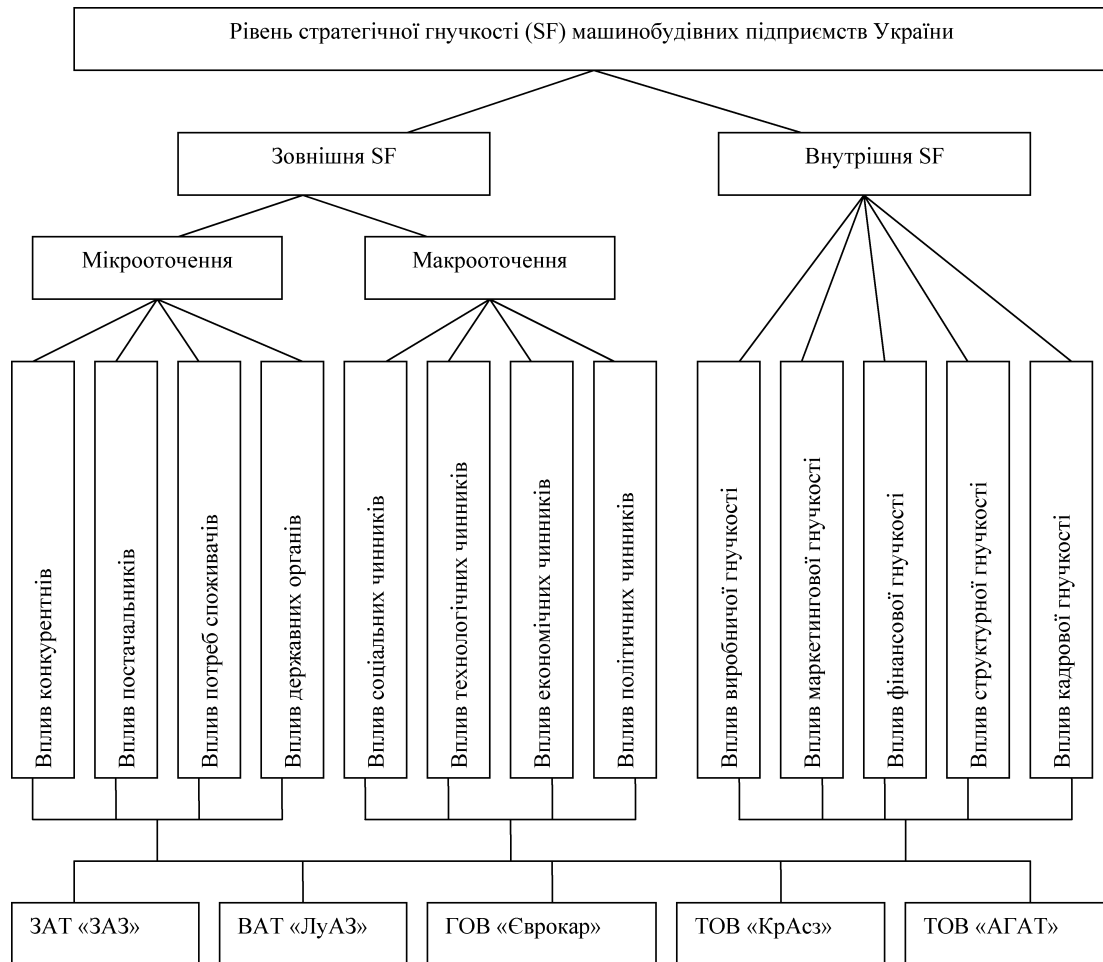


Рис. 3.13. Модель оцінювання рівня стратегічної гнучкості автомобілебудівних підприємств України

За допомогою цих даних розрахуємо коефіцієнти відносної важливості критеріїв кожної групи. Один із способів наближеного обчислення цих показників полягає у використанні наступної формули (3.1):

$$W_k = \frac{\sqrt[m]{a_{k1} \cdot a_{k2} \cdot \dots \cdot a_{km}}}{\sqrt[m]{a_{11} \cdot a_{12} \cdot \dots \cdot a_{1m}} + \sqrt[m]{a_{21} \cdot a_{22} \cdot \dots \cdot a_{2m}} + \dots + \sqrt[m]{a_{m1} \cdot a_{m2} \cdot \dots \cdot a_{mm}}} \quad (3.1)$$

де m — розмірність матриці, а w_k — відносна важливість k -го критерію. Зрозуміло що, $\sum_{k=1}^m W_k = 1$. Процедура обчислення вагових коефіцієнтів передбачає перевірку правильності експертних суджень [3] за допомогою індексу узгодженості матриці $A = \|a_{ij}\|_{m \times m}$, який визначається за таким співвідношенням (3.2):

$$J = \frac{|\lambda_{\max} - m|}{m - 1} \quad (3.2)$$

(λ_{\max} — максимальне власне число матриці $A = \|a_{ij}\|_{m \times m}$), причому J не повинен перевищувати $0,1J^*$, J^* — еталонний показник, який у випадку $m=4$ становить $J^*=0,9$, а для $J^* = 1, 12$ [9].

Таким чином, на основі формули (1) одержимо такі вагові коефіцієнти критеріїв:

$$w^{mikro} = \begin{bmatrix} 0,51 \\ 0,27 \\ 0,16 \\ 0,06 \end{bmatrix}; \quad w^{makro} = \begin{bmatrix} 0,07 \\ 0,15 \\ 0,49 \\ 0,29 \end{bmatrix}; \quad w^{внутр.} = \begin{bmatrix} 0,25 \\ 0,46 \\ 0,25 \\ 0,05 \\ 0,09 \end{bmatrix},$$

причому індекси узгодженості для кожної з матриць задовольняють співвідношенням $J < 0,1J^*$.

Аналогічно оцінюємо підприємства, побудувавши матриці їх парних порівнянь. Застосувавши формулу, аналогічну (1), одержимо:

$$u^{k_1} = \begin{bmatrix} 0,18 \\ 0,09 \\ 0,32 \\ 0,05 \\ 0,36 \end{bmatrix}; u^{k_2} = \begin{bmatrix} 0,16 \\ 0,31 \\ 0,06 \\ 0,16 \\ 0,32 \end{bmatrix}; u^{k_3} = \begin{bmatrix} 0,22 \\ 0,05 \\ 0,18 \\ 0,14 \\ 0,41 \end{bmatrix}; u^{k_4} = \begin{bmatrix} 0,30 \\ 0,09 \\ 0,05 \\ 0,28 \\ 0,28 \end{bmatrix};$$

$$u^{k_5} = \begin{bmatrix} 0,17 \\ 0,27 \\ 0,1 \\ 0,05 \\ 0,41 \end{bmatrix}; u^{k_6} = \begin{bmatrix} 0,42 \\ 0,23 \\ 0,04 \\ 0,08 \\ 0,23 \end{bmatrix}; u^{k_7} = \begin{bmatrix} 0,19 \\ 0,33 \\ 0,11 \\ 0,04 \\ 0,33 \end{bmatrix}; u^{k_8} = \begin{bmatrix} 0,16 \\ 0,31 \\ 0,17 \\ 0,04 \\ 0,32 \end{bmatrix};$$

$$u^{k_9} = \begin{bmatrix} 0,32 \\ 0,04 \\ 0,32 \\ 0,16 \\ 0,16 \end{bmatrix}; u^{k_{10}} = \begin{bmatrix} 0,40 \\ 0,12 \\ 0,04 \\ 0,22 \\ 0,22 \end{bmatrix}; u^{k_{11}} = \begin{bmatrix} 0,15 \\ 0,09 \\ 0,27 \\ 0,05 \\ 0,44 \end{bmatrix}; u^{k_{12}} = \begin{bmatrix} 0,20 \\ 0,04 \\ 0,19 \\ 0,19 \\ 0,39 \end{bmatrix}; u^{k_{13}} = \begin{bmatrix} 0,09 \\ 0,05 \\ 0,28 \\ 0,28 \\ 0,30 \end{bmatrix},$$

де u^{k_i} — вектор відносних значень стратегічної гнучкості підприємств за Ki -м критерієм. З урахуванням вагових коефіцієнтів критеріїв одержимо:

$$U_l^{micro} = \sum_{j=1}^4 w_j^{micro} u_l^{k_j}; U_l^{macro} = \sum_{j=5}^8 w_j^{macro} u_l^{k_j}; U_l^{внутр} = \sum_{j=9}^{13} w_j^{внутр} u_l^{k_j},$$

де U_l^{micro} , U_l^{macro} , $U_l^{внутр}$ — стратегічна гнучкість i -го підприємства зумовлена факторами мікро- та макросередовищ та внутрішнім його потенціалом (3.3):

$$U_l = 0,45(0,6U_l^{micro} + 0,4U_l^{macro}) + 0,55U_l^{внутр} \quad (3.3)$$

У результаті проведених розрахунків, за виділеними факторами макро- та мікрооточення, отримано рівень стратегічної гнучкості підприємств машинобудівної галузі України із зазначеним показником внутрішньої та зовнішньої стратегічної гнучкості (рис. 3.14).

Як показано, на рис. 3.14 найвищий рейтинг внутрішньої (0,1395) і відповідно зовнішньої (0,1522) стратегічної гнучкості підприємства має ТОВ «АГАТ», а найнижчий рівень внутрішньої (0,1006) та зовнішньої стратегічної гнучкості підприємства (0,0372) ТОВ «КрАсЗ». Порівняльний аналіз отриманих показників свідчить про те, що у переважній більшості підприємств внесок внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства в інтегральний показник стратегічної гнучкості підприємства є вагомим, ніж зовнішньої стратегічної гнучкості підприємства, що обумовлено наявністю розвиненого внутрішнього потенціалу на цих підприємствах. Протилежний результат у ТОВ «АГАТ» пояснюється значною залежністю від зовнішніх постачальників та ринків збуту.

Даний факт підкреслює те, що не існує кореляції між наявністю великих виробничих потужностей, значних обсягів продажів вітчизняних підприємств: ЗАТ «ЗАЗ», ТОВ «Єврокар», ВАТ «ЛуАЗ», ТОВ «КрАсЗ», ТОВ «АГАТ» та їх стратегічної гнучкості. Підприємство може бути монополістом з високим рівнем конку-

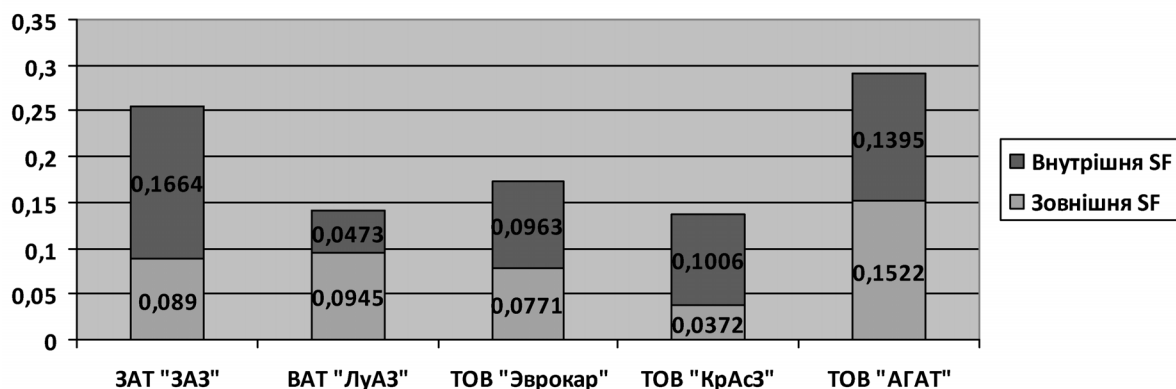


Рис. 3.14. Рейтинг внутрішньої та зовнішньої стратегічної гнучкості автомобілебудівних підприємств України

рентоспроможності, але мати низький рівень власної стратегічної гнучкості. Це обумовлено здатністю за короткий термін часу, розробити комплекс заходів направлених на коригування стратегічного курсу та цілей підприємства. Для збереження конкурентоспроможності керівництву цих підприємств обов'язково потрібно переглянути стратегічні програми дій та перевизначити майбутній курс розвитку. Дану тенденцію показують і показники загального рівня стратегічної гнучкості всіх п'яти машинобудівних підприємств (рис. 3.15).

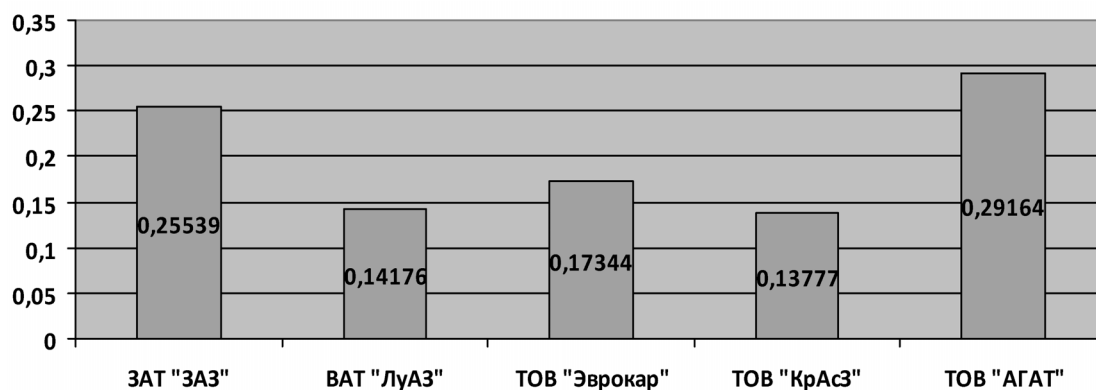


Рис. 3.15. Загальний рівень стратегічної гнучкості підприємств автомобілебудівної галузі України

Наведений підхід до оцінювання рівня стратегічної гнучкості вітчизняних машинобудівних підприємств дав змогу визначити не тільки відносні значення стратегічної гнучкості під впливом факторів мікро — та макрооточення підприємства та його внутрішнього потенціалу, що значно підвищує об'єктивність показника стратегічної гнучкості підприємства.

Спираючись на розроблену нами комплексну модель процесу оцінювання стратегічної гнучкості підприємства, послідовність оцінювання передбачає визначення абсолютного значення показника стратегічної гнучкості підприємства. Для такого розрахунку, застосуємо підхід з використанням методу розстановки пріоритетів (метод «SMART»). Цей метод є одним із найбільш відомих евристичних методів, що використовує прості процедури одержання інформації та її агрегування в загальну оцінку альтернативи, запропонований Е. Едвардсом. Даний метод можна представити як сукупність наступних етапів, відповідно до яких:

1. Визначаємо та упорядковуємо критерії оцінювання стратегічної гнучкості підприємства, в нашому випадку це фактори внутрішньої та зовнішньої стратегічної гнучкості п'яти підприємств автомобілебудівної галузі України: ЗАТ «ЗАЗ», ТОВ «Еврокар», ВАТ «ЛуАЗ», ТОВ «КрАсЗ», ТОВ «АГАТ», за важливістю.

2. На основі визначених раніше критеріїв оцінювання внутрішньої та зовнішньої стратегічної гнучкості підприємства (рис. 3.11), призначимо найбільш важливому критерію оцінку 100 балів. Застосовуючи процедуру парного порівняння критеріїв за важливістю, надамо бальну оцінку w_i кожному з критеріїв та нормуємо їх вагу за формулою (3.4). Детальні розрахунки наведемо у табл. 3.9.

$$W_i = \frac{w_i}{\sum_{k=1}^n w_k} \quad (3.4)$$

де n — кількість критеріїв.

Далі визначимо рівень кожної альтернативи (стратегічну гнучкість внутрішню та зовнішню у мікро- і макрооточенні) r_i^k за кожним критерієм, в табл. 3.10, за шкалою від 0 до 100 балів (i — порядковий номер критерію, k — номер альтернативи).

Таблиця 3.9

Експертні оцінки важливості критеріїв стратегічної гнучкості підприємства

Критерії	ЗАТ «ЗАЗ»	ВАТ «ЛуАЗ»	ТОВ «Еврокар»	ТОВ «КрАсЗ»	ТОВ АГАТ	R	W –вага Кп
К1	50	30	90	15	100	100	0,50
К2	50	90	15	50	100	50	0,25
К3	60	11	45	35	100	30	0,15
К4	100	25	15	85	85	20	0,10
					разом	200	
К5	45	65	25	15	100	15	0,8
К6	100	65	10	20,00	60,00	30,00	0,15
К7	55	100	35	10,00	100,00	100,00	0,50
К8	50	95	52	15,00	100,00	55,00	0,28
					разом	200,00	
К9	100	15	100	50,00	50,00	55,00	0,26
К10	100	30	12	55,00	55,00	100,00	0,48
К11	35	20	55	10,00	100,00	30,00	0,14
К12	55	10	45	45,00	100,00	10,00	0,05
К13	30	15	90	90,00	100,00	15,00	0,07
					разом	210,00	

4. Наступним кроком визначаємо загальну оцінку (рейтинг) стратегічної гнучкості у внутрішньому та зовнішньому середовищі на макро — та мікро рівнях скориставшись формулою (3.5).

$$R^k = \sum_{i=1}^n W_i \cdot r_i^k \quad (3.5)$$

Таблиця 3.10

Оцінювання за факторами макро- та мікрооточення

Альтернатива (r)	ЗАТ «ЗАЗ»	ВАТ «ЛуАЗ»	ТОВ «Єврокар»	ТОВ «КрАсЗ»	ТОВ АГАТ
	25,00	15,00	45,00	7,50	50,00
	12,50	22,50	3,75	12,50	25,00
	9,00	1,65	6,75	5,25	15,00
	10,00	2,50	1,50	8,50	8,50
Мікрооточення	56,50	41,65	57,00	33,75	98,50
	3,38	4,88	1,88	1,13	7,50
	15,00	9,75	1,50	3,00	9,00
	27,50	50,00	17,50	5,00	50,00
	13,75	26,13	14,30	4,13	27,50
Макрооточення	59,63	90,75	35,18	13,25	94,00
	26,19	3,93	26,19	13,10	13,10
	47,62	14,29	5,71	26,19	26,19
	5,00	2,86	7,86	1,43	14,29
	2,62	0,48	2,14	2,14	4,76
	2,14	1,07	6,43	6,43	7,14
Внутрішня	83,57	22,62	48,33	49,29	65,48

Отримані результати розрахунків наводимо далі у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Рівень альтернатив стратегічної гнучкості

Альтернатива	ЗАТ «ЗАЗ»	ВАТ «ЛуАЗ»	ТОВ «Єврокар»	ТОВ «КрАсЗ»	ТОВ «АГАТ»
Мікрооточення	33,90	24,99	34,20	20,25	59,10
Макрооточення	23,85	36,30	14,07	5,30	37,60
Внутрішня	45,96	12,44	26,58	27,11	36,01

5. На основі отриманих даних (табл. 3.11) упорядковуємо альтернативи і отримуємо загальний рівень стратегічної гнучкості підприємств автомобілебудівної галузі України (рис. 3.16).

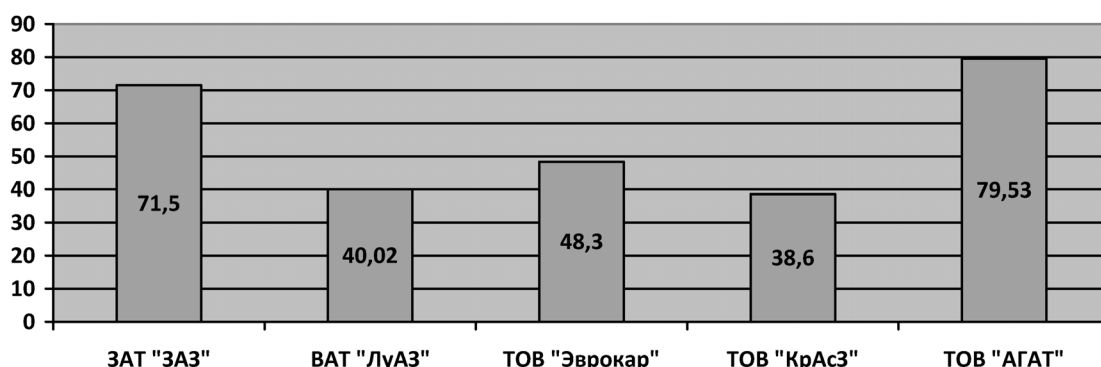


Рис. 3.16. Рівень стратегічної гнучкості підприємств автомобілебудівної галузі України в абсолютних величинах

Отже з наведеного результату (рис. 3.16) можна зробити висновок, що рівні стратегічної гнучкості підприємств автомобілебудівної галузі України: ЗАТ «ЗАЗ», ТОВ «Єврокар», ВАТ «ЛуАЗ», ТОВ «КрАсЗ», ТОВ «АГАТ» корелюють з попередніми результатами, отриманими при використанні методу «аналізу ієрархій». Відповідно найвищий рівень стратегічної гнучкості (79,53) має ТОВ «АГАТ», а найнижчий рівень (38,6) має ТОВ «КрАсЗ».

Для перевірки об'єктивності отриманих даних з використанням методу «аналізу ієрархій» та методу «SMART», виникає необхідність визначення індексу узгодженості між ними.

Узгодженість перевіримо за допомогою двох методів, які використовуються для оцінювання ступеня узгодженості думок двох експертів: методу визначення коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та методу коефіцієнту рангової кореляції Кендела.

Обчислення першого методу базуються на формулі (3.6):

$$p = 1 - \frac{6 \cdot S_p}{m(m^2 - 1)} \quad (3.6)$$

де $S_p = \sum_{i=1}^m (r_{1j} - r_{2j})^2$ — сума квадратів відхилень рангів всіх об'єктів ($-1 \leq p \leq 1$).

Якщо $p = 1$, то ранжирування повністю співпадають (повна узгодженість); якщо $p = -1$, то ранжирування повністю протилежні.

Отже за наведеним алгоритмом визначимо індекс узгодженості:

$$p = 1 - \frac{6 \cdot 1}{5(5^2 - 1)} = 1 - \frac{6}{5 \cdot 24} = 1 - \frac{1}{20} = \frac{19}{20} = 0,95$$

Отримано високий індекс узгодженості результатів оцінювання рівня стратегічної гнучкості — 0,95. Це свідчить про узгоджену об'єктивність застосованих методів.

Перевіримо отриманий результат методикою визначення коефіцієнту рангової кореляції Кендела (τ). Цей метод передбачає використання наступної формули:

$$\tau = \frac{2S_\tau}{m(m-1)} = \frac{S^{(+)} - S^{(-)}}{m(m-1)}, \quad (3.7)$$

де $S^{(+)}$ — число узгоджених пар об'єктів (показників); $S^{(-)}$ — число неузгоджених пар об'єктів (показників, параметрів); S_τ — різниця між числом узгоджених і неузгоджених пар; m — число об'єктів (показників) ранжирування ($-1 \leq p \leq 1$). Якщо $\tau = 1$, то ранжирування повністю співпадають (повна узгодженість); якщо $\tau = -1$, то ранжирування повністю протилежні.

За формулою (6) проводимо розрахунки $S^{(+)} = \frac{2(4+2+2+1)}{20} = \frac{18}{20} = 0,9$, і отримуємо також, досить високе значення узгодженості — 0,9, яке ще раз підкреслює достовірність використання розробленого методичного забезпечення оцінки рівня стратегічної гнучкості підприємств машинобудівної галузі України.

Розроблений методичний підхід до визначення рівня стратегічної гнучкості вітчизняних автомобілебудівних підприємств з урахуванням ефекту синергізму на основі методу багатокритеріального аналізу дав змогу визначити не тільки відносні значення стратегічної гнучкості підприємств, а й рівні гнучкості, обумовлені впливом факторів мікро-, макросередовища підприємства та його потенціалу (внутрішнє середовище), що значно збільшило вагу показника стратегічної гнучкості. Разом з цим, висвітлений підхід до оцінювання стратегічної гнучкості підприємства з використанням методу «SMART», уможливив детальний аналіз зовнішнього та внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства у довгостроковій та короткостроковій перспективах у абсолютних показниках і на основі отриманих результатів інтенсифікувати прийняття виважених рішень стосовно коригування його стратегічного курсу. Перевірка індексу конкуренції засвідчила узгодженість одержаних оцінок стратегічної гнучкості автомобілебудівних підприємств з використанням вищезазначених методичних підходів.

3.3.3. Пропозиції щодо антикризового управління підприємствами автомобілебудівної промисловості України

Динамічний розвиток підприємства залежить від його здатності інтегруватись і будувати свою внутрішню та зовнішню конфігурацію на відповідь сучасним вимогам, що забезпечує нову позицію на ринку та робить його більш конкурентоспроможним. У сучасних нестабільних умовах успішно функціонувати і балансувати інтереси суб'єктів господарського процесу на підприємстві є досить складно, а в окремих випадках і неможливо. До такого стану машинобудівну галузь привело, перш за все, різке падіння обсягів виробництва, яке почалося у третьому кварталі 2008 р. і було спричинене значним зниженням попиту на продукцію машинобудування, як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках. Головна проблема даної ситуації була закладена ще у 2004 р. коли інтенсифікувались процеси стимулювання попиту за рахунок розвитку кредитних відносин і доступністю дешевих грошових ресурсів. З'явилося у позичальників відчуття, що такий динамічний розвиток економіки буде нескінченим і зараз інвестування кредитних ресурсів у розробку нових більш досконалих інноваційних продуктів та модернізацію виробництва з впровадженням енергозберігаючих технологій не є пріоритетним. Кошти витрачались в основному на споживчі потреби підприємств і на значне переобладнання виробничих ліній, які не встигали за розвитком науково-технічного прогресу.

Слід зазначати, що такі підходи до ведення господарської діяльності вітчизняних підприємств автомобілебудівної галузі України призвели до неконкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках, що насамперед було спричинено низькою її якістю та невідповідністю, по деяким продуктовим позиціям, світовим стандартам. Залишалася зацікавленість лише з боку країн пострадянського простору з яких найперспективнішим споживачем виступала Російська Федерація. Але систематичне здороження собівартості продукції за рахунок підвищення цін на енергетичні ресурси і інші складові необхідні для її виробництва призводить до стійкого перегляду цін на продукцію в більшу сторону, і як наслідок несприйняття такої ціни кінцевими споживачами.

Вирішення зазначених проблем які були накопичені у автомобілебудівній галузі України уможливить ефективне використання потенціалів підприємства за рахунок компетентного управління стратегічною гнучкістю цих підприємств. Ефективність управління стратегічною гнучкістю підприємства залежить від

багатьох чинників, які впливають на успішність. Насамперед, для визначення дієвих заходів управління стратегічною гнучкістю підприємства необхідно мати:

- мобільність виробничих ліній підприємства;
- гнучку маркетингову політику;
- висококваліфікований персонал, здатний професійно зростати і виробляти антикризові заходи за обмежені періоди часу;
- прогресивну систему мотивації;
- гнучку організаційну структуру;
- ефективні шляхи збереження інвестиційної привабливості підприємства.

Усі вищезазначені чинники мають прямий вплив на кожну складову стратегічної гнучкості підприємства і визначають її потужність. Для більш ширшого розуміння того, яким чином це відбувається охарактеризуємо процеси зазначеного взаємовпливу. Характеризуючи першу складову — виробничу гнучкість (F_e) слід зазначити, що її зміст полягає у здатності виробничих потужностей підприємства швидко і якісно адаптуватися до випуску нової високотехнологічної продукції. У процесі забезпечення виробничої гнучкості виникає потреба у кадровій гнучкості (F_p), тобто у залученні нових висококваліфікованих кадрів і підвищення кваліфікації вже існуючого на підприємстві персоналу. Структурна гнучкість (F_s) витікає з кадрової гнучкості і відповідає за адаптивні здатності організаційної структури всього підприємства в залежності від характеру змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Фінансова гнучкість (F_f) забезпечує платоспроможність та ліквідність підприємства у процесі стратегічних змін. Маркетингова гнучкість (F_m) полягає у прогнозуванні потреб ринку та створенні нової високотехнологічної продукції з успішним її просуванням.

Процес управління стратегічною гнучкістю вітчизняних машинобудівних підприємств можна виразити у вигляді наступної функціональної залежності (3.8).

$$FS = FS(I_p, F_e, F_p, F_s, F_f, F_m) \quad (3.8)$$

Між змінними зазначеного співвідношення існують зв'язки різного характеру та змісту у результаті яких виникає синергійний ефект. Даний взаємовплив можна зобразити наступним чином (рис. 3.17).

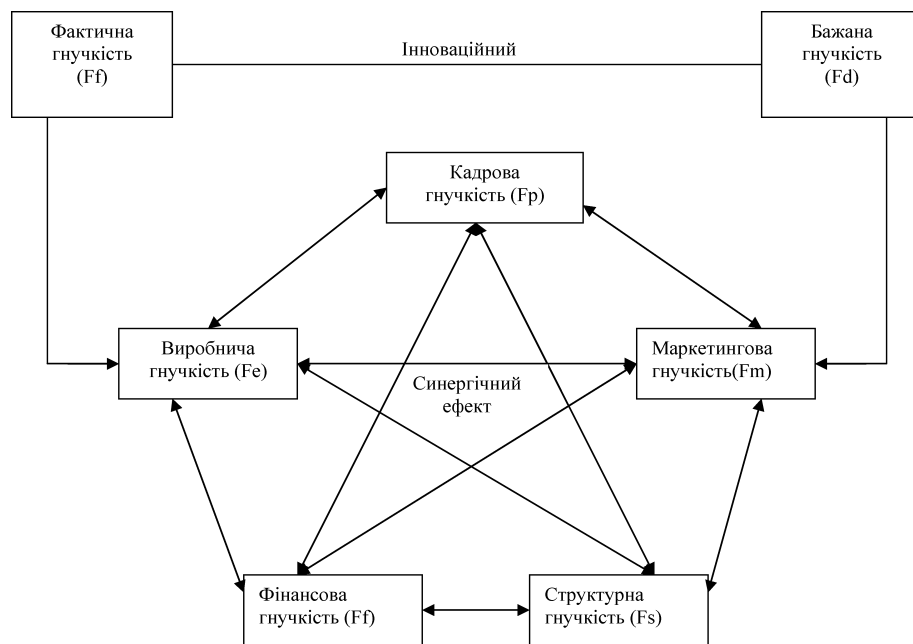


Рис. 3.17. Взаємовплив складових стратегічної гнучкості вітчизняних автомобілебудівних підприємств

Аналізуючи взаємозв'язки виробничої гнучкості з іншими складовими стратегічної гнучкості підприємства, наведемо основні важелі впливу на неї: інноваційний процес дає змогу впроваджувати новітні технології у виробництво, кваліфікований персонал підвищує якість виробництва, чітка структура забезпечує оперативність управління виробництвом, надійне фінансування забезпечує безперервне виробництво, маркетинг забезпечує дослідження коливань попиту і спрямовує виробництво на задоволення потреб споживачів, тобто має місце наступне співвідношення (3.9).

$$F_e = F_e(I_p, F_p, F_s, F_f, F_m) \quad (3.9)$$

Важливою складовою стратегічної гнучкості підприємства є кадрова гнучкість, на яку також впливають інші складові (3.10). Інновації в навчальному процесі персоналу, виробництво формує попит на кадри, організаційна структура забезпечує оптимізацію процесу управління персоналом, обсяги витрат підприємства залежать від диференціації персоналу, ефективний маркетинг надає персонал до створення інновацій.

$$F_p = F_p(I_p, F_e, F_s, F_f, F_m) \quad (3.10)$$

Визначаючи вплив інших складових стратегічної гнучкості підприємства на структурну гнучкість (3.11), слід зазначити, що інноваційний процес впливає на формування нової структури, виробництво керується завдяки чіткій структурі управління, кадри є елементами структури підприємства, від фінансування залежить ефективність структури, маркетингові дослідження дають поштовх до оновлення структури.

$$F_s = F_s(I_p, F_e, F_p, F_f, F_m) \quad (3.11)$$

Стосовно фінансової гнучкості зазначаємо, що вона також залежить від структурних елементів стратегічної гнучкості підприємства (3.12). Вплив відбувається наступним чином: інноваційний процес спричиняє витрати, оновлення виробництва потребує інвестицій, якість кадрів залежить від фінансування, ефективність структури підприємства впливає на його видатки, маркетингова діяльність впливає на обсяги витрат підприємства.

$$F_f = F_f(I_p, F_e, F_p, F_s, F_m) \quad (3.12)$$

Функціональний вплив елементів структурних взаємозв'язків стратегічної гнучкості підприємства на маркетингову гнучкість (3.13) показує, що: інноваційний процес формує неповторність маркетингової програми, виробництво ставить нові завдання маркетологам, кваліфікація кадрового потенціалу впливає на об'єктивність маркетингових досліджень, оптимізована організаційна структура підприємства сприяє ефективному комунікаційному процесу маркетологів, надійне фінансування — це запорука реалізації маркетингової стратегії.

$$F_m = F_m(I_p, F_e, F_p, F_s, F_f) \quad (3.13)$$

На основі проведеного аналізу взаємозв'язків складових стратегічної гнучкості підприємства визначено найбільш пріоритетні практичні пропозиції з управління стратегічною гнучкістю підприємств автомобілебудівної галузі України, які полягають у:

- фокусуванні на ключових проблемах і факторах успіху підприємства;
- постійному моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища;
- систематичному розвитку компетенції персоналу і його орієнтованості на досягнення стратегічних цілей;
- контролі за виробничим і матеріально-технічним забезпеченням підприємства;
- підвищенні рівня інноваційного потенціалу підприємства та ефективності його реалізації;
- використання переваг синергічного ефекту в процесі управління стратегічною гнучкістю підприємства;
- регулюванні процесів адаптації на підприємстві;
- коригуванні стратегічного курсу та стратегічних цілей підприємства.

Врахування даних практичних пропозицій дасть змогу вітчизняним автомобілебудівним підприємствам зменшити рівень своєї стратегічної вразливості і підвищити власну конкурентоспроможність.

Розроблені пропозиції з управління стратегічною гнучкістю підприємств автомобілебудівної галузі України дали змогу показати ряд проблем, які існують в їх господарській діяльності. Слід підкреслити, що одним з важливих аспектів забезпечення стратегічної гнучкості машинобудівних підприємств є вирішення проблеми кадрового забезпечення. На сьогоднішній день не існує сучасної системи підготовки спеціалізованих інженерів, технологів та інших спеціалістів, здатних працювати за новітніми технологіями та високо-технологічним устаткуванням, яке постійно модернізується. Тому, вирішення питання підготовки спеціалістів, що відповідатимуть вимогам сучасного ринку має стати першочерговим завданням у державній програмі розвитку машинобудівної галузі України.

Також залишаються актуальними проблеми стосовно ціноутворення, більшість підприємств використовують затратні методи ціноутворення, що часом призводить до значного підвищення ціни на продукцію для кінцевих споживачів. Наслідки такого явища полягають у виникненні негативних тенденцій стосовно обсягів в продажу продукції автомобілебудування, падіння попиту, а в окремих випадках і несприйняття ринком такої продукції.

Разом з цим, існує ряд проблем стосовно оновлення основних фондів вітчизняних автомобілебудівних підприємств. Переважна більшість основних фондів вичерпали свій ресурс і експлуатуються вже за межею допустимих норм визначених технічними характеристиками. Такий занедбаний стан і відсутність системної програми їх оновлення значно впливає на спроможність підприємств виробляти якісну продукцію, вкладатися у визначені технологією строки виготовлення, розробляти та впроваджувати новітні технології і застосовувати у процесі виробництва сучасні енергозберігаючі програми для зниження собівартості продукції. Необхідну модернізацію основних фондів необхідно проводити невідкладно тому, що саме це дасть змогу подолати кризові сигнали і налагодити процес виробництва конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції яка забезпечить державу валютними надходженнями та збільшить частку автомобілебудівної галузі у загальнонаціональному експорті.

У короткостроковій перспективі, на наш погляд, позитивна динаміка розвитку вітчизняного машинобудування спостерігатися не буде. Перспективи сьогодення не дають змоги забезпечити такі високі показники зростання, які галузь мала на протязі останніх п'яти років. Системне падіння попиту на продукцію автомобілебудування на внутрішньому та зовнішніх ринках, складна політична ситуація в країні та відсутність реальної програми розвитку автомобілебудівної галузі навряд чи дадуть змогу швидко вийти з цього кризового становища. Ситуація у галузі буде ще складнішою і цілком можливо, що зовсім скоро вітчизняне автомобілебудування очікує серйозна реструктуризація, націоналізація і професійна переорієнтація багатьох підприємств.

У довгостроковій перспективі необхідно на державному рівні прийняти комплексну програму підтримки інноваційно-активних автомобілебудівних підприємств, здійснити заходи щодо зменшення енергоємності виробництва, розширити асортимент продукції автомобілебудування, інтенсифікувати процеси і оновлення, стимулювати розвиток внутрішнього ринку, розробити програму технічного переоснащення основних

фондів, виходити на перспективні зовнішні ринки, розвивати ряд нових автомобілебудівних секторів, виробництво нових видів машин, устаткування, нових засобів управління, тощо. Ці заходи дадуть змогу вищому керівництву підприємств сфокусуватися на ключових проблемах і розв'язати складні задачі щодо забезпечення ефективного функціонування підприємств, а успішність їх впровадження буде залежати від компетенції цього керівництва.

Проведене дослідження дало змогу виконати наукове завдання щодо узагальнення теоретичних і практичних аспектів функціонування та тенденцій розвитку підприємств автомобілебудівної промисловості України, що дозволило обґрунтувати наступні висновки:

1. Аналіз показників розвитку підприємств автомобілебудівної промисловості України показав, що на сьогоднішній день, спостерігаються не стабільні умови функціонування у даному секторі. Ці тенденції будуть зберігатися ще довготривалий час поки підприємства України повністю не адаптуються до вимог Світової організації торгівлі. В цьому контексті, слід зазначити, що потрібно притримуватись неухильного виконання всіх правил та зобов'язань, які були покладені на Україну під час вступу до СОТ. Саме такий цивілізований діалог з європейським ринком та ринками інших країн дасть позитивні результати, що значно посилить вітчизняну автомобілебудівну промисловість та дасть змогу набуту досвіду ефективного ведення господарської діяльності від розвинених країн. Разом з цим, поглиблення інтеграційних процесів уможливить диверсифікацію збільшення шляхів залучення інвестиційних ресурсів для розвитку вітчизняної автомобілебудівної промисловості.

2. Щодо внутрішнього ринку України зазначимо, що за умов такої високої конкуренції, на ньому за певний проміжок часу відбудеться перерозподіл. Дані тенденції вже присутні у машинобудівній галузі України. Це спричинено постійним регуляторним впливом та ліцензійними умовами для діяльності пов'язаної з виробництвом автомобілів та автобусів розробленими Міністерством промислової політики України. Зазначений регуляторний вплив відбувається з метою контролю та підвищення якості продукції підприємств виробництва автомобілів автобусів шляхом визначення переліку кваліфікаційних, організаційних, технологічних та інших спеціальних вимог, обов'язкових для виконання. За недотримання ліцензійних умов підприємство позбавляється ліцензії. Положення розповсюджуються виключно на підприємства, які здійснюють в повному обсязі діяльність, пов'язану з виробництвом автомобілів та автобусів. Суб'єкт господарської діяльності, який здійснює виробництво автомобілів та автобусів, повинен експлуатувати або протягом трьох років з моменту отримання ліцензії згідно з програмою (проектом) підприємства по створенню потужностей ввести в експлуатацію спеціальне обладнання, яке є у власності, чи орендується підприємством, або виконується по кооперації (договір) для застосування в технологічному процесі виробництва автомобілів та автобусів (виробниче, випробувальне обладнання, засоби вимірювання і контролю, обчислювальна техніка), а саме: обладнання для зварювання та фарбування кузова (кабіни); обладнання для виконання складальних операцій; обладнання для стендових випробувань та задачі автомобілів: перевірки і регулювання кута сходження передніх коліс; регулювання світла фар; обкатки на треку та/або на роликівому стенді; перевірки і регулювання токсичності випускних газів; перевірка гальм на гальмівному стенді, або в інших спецумовах для вантажних автомобілів та автобусів камеру перевірки герметичності, або інше обладнання для перевірки якості фарбування для вантажних автомобілів та автобусів; наявність умов для проведення обкатки для вантажних автомобілів та автобусів. Суб'єкт господарської діяльності, який здійснює виробництво автомобілів та автобусів, повинен мати мережу підприємств по реалізації, технічному обслуговуванню та ремонту автомобілів чи автобусів власного виробництва, або відповідні договори на проведення означених робіт іншими спеціалізованими підприємствами.

3. Ліцензія на виробництво автомобілів, автобусів є документом державного зразка, що дає право суб'єкту господарської діяльності на здійснення в межах території України конкретного виду або всіх видів виробництв за місцезнаходженням, зазначеним у ліцензії. Лідерами у автомобілебудуванні машинобудівної галузі України, які пройшли усі види ліцензування, на сьогоднішній день є: Запорізький автомобілебудівний завод (ЗАТ «ЗАЗ», корпорація «УкрАвто»); Луцький автомобілебудівний завод (ВАТ «ЛуАЗ», корпорація «Богдан»); Завод «Єврокар» (ЗАТ «Єврокар»); Кременчуцький автоскладальний завод (ТОВ «КрАсЗ»); Мелітопольський авто гідроагрегат (ТОВ «АГАТ») та інші.

4. Удосконалення методичних підходів до оцінювання стратегічної гнучкості підприємств автомобілебудівної промисловості України, як основного чинника підвищення їх конкурентоспроможності, з урахуванням ефекту синергізму на основі методів багатокритеріального аналізу дало змогу визначити рівень зовнішньої та внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства у коротко — та довгостроковій перспективі, що уможливує комплексність і повноту оцінювання та забезпечує оперативність прийняття обґрунтованих управлінських рішень для підготовки підприємства до змін з метою зменшення його вразливості. Перевірка індексів конкуренції засвідчила узгодженість одержаних оцінок стратегічної гнучкості підприємства з використанням вищезазначених підходів.

5. Розроблені практичні пропозиції з щодо розвитку підприємств автомобілебудівної промисловості України, що полягають у фокусуванні на ключових проблемах і факторах успіху підприємства, постійному моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, систематичному розвитку компетенцій персоналу і його орієнтованості на досягнення стратегічних цілей, контролі за виробничим та матеріально-технічним забезпеченням підприємства, підвищенні рівня інноваційного потенціалу підприємства та ефективності його реалізації, використання переваг ефекту синергізму в управлінні стратегічною гнучкістю підприємства, регулюванні процесу адаптації на підприємстві, корегуванні стратегічного курсу та стратег-

ічних цілей підприємства. Врахування даних пропозицій дасть змогу зменшити вразливість вітчизняних автомобілебудівних підприємств від кризових явищ, забезпечити досягнення їх стратегічних цілей, пересунути підвищення їх конкурентоспроможності.

б. Головною умовою для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств України є впровадження системи управління стратегічною гнучкістю з повним набором принципів, методів і засобів стратегічного управління. Реалізація даного підходу дасть змогу здійснювати чіткий і послідовний контроль за виробничими процесами та розробкою і прийняттям стратегічних управлінських рішень.

Література до підрозділу 3.3

1. Ансофф И. Стратегическое управление: [пер. с англ.] / И. Ансофф. — М. : Экономика, 1989 — 519 с.
2. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством / В. О. Василенко. — К. : ЦУЛ, 2003 — 504 с.
3. Саати Т. Принятие решений. Методы анализа иерархий: [пер. с англ.] / Т. Саати. — М. : Радио и связь, 1993 — 320 с.
4. Сакевич І. А. Організаційні структури та функції управління підприємствами в сучасних умовах / І. А. Сакевич // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — №11 — С. 33–36.
5. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В. Н. Самочкин. — [2-е изд. напр. и доп.] — М.: Дело, 2000 — 376 с.
6. Ситницький М. В. Стратегическая гибкость предприятия / М. В. Ситницький // Сб. меж. конф. молод. ученых по фундам. наукам; под общ. ред. В. Н. Содоренко / МГУ им. М. В. Ломоносова. — М. : Книж. дом «Университет», 2006 — С. 143–144.
7. Ситницький М. В. Актуальные проблемы стратегической уязвимости и гибкости фирм / М. В. Ситницький // Сб. меж. конф. молод. ученых МГУ им. М. В. Ломоносова: — М: Из-во МГУ, 2005 — С. 480–481.
8. Ситницький М. В. Теоретичні аспекти стратегічної гнучкості вітчизняних підприємств / М. В. Ситницький // Науково-технічна інформація — 2006 — №2 — С. 31–35.
9. Лапин А. Стратегическое управление современной организацией / А. Лапин // Управление персоналом 2006. — №2 — С. 62–72.

3.4. Особливості кризи у будівельному комплексі

Розглянемо стан будівельного комплексу в період кризи, перспективи його розвитку і виходу з кризи на прикладі аналізу ринку житла, як найбільш об'єктивного «лакмусового» показника ситуації в економіці.

За даними Держкомстату, показники обсягів будівництва житла в Україні в 2008 році знизилися вперше за вісім років. Тільки за січень — жовтень 2008 р., в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, по країні було зафіксовано скорочення будівництва на 9,6 %. При цьому самі забудовники прогнозували, що за підсумками 2008 року об'єми будівництва житла продемонструють зниження більш ніж на 50 %, у дійсності тільки на 35 % новобудов будуть продовжені активні роботи, на 20 % знизяться темпи будівництва, а на 45 % будівництво буде «заморожено».

Підставою для такого песимістичного прогнозу є, по-перше, гострий брак оборотних коштів у компаній; по-друге, приховане бажання девелоперів підкопити «відкладений» попит і тим самим утримати ціни на «первинці» на досягнутому рівні.

Для багатьох девелоперів краще «заморозити» об'єкт, чим знижувати ціни. У такому разі можна розраховувати, що в 2009 р. та 2010 р. ціни стабілізуються, і почнеться їх подальше зростання у зв'язку з скороченням об'ємів будівництва.

Разом з тим, щоб не прогнозували девелопери, невизначеність на первинному ринку підштовхнула платоспроможних покупців змінити свої переваги. Зокрема, побоюючись потрапити в «довгобуд», як можлива покупка вони готові розглядати тільки повністю готові квартири з документами. Благо пропозиція на вторинному ринку за роки будівельного «буму» в Україні значно виросла і тепер представлена в широкому асортименті: від типових проектів радянських «п'ятирічок» до монолітно-каркасних «свічок», зведених в роки незалежності. Для платоспроможного покупця на вторинному ринку житла немає недоліку у виборі пропозицій. Відшукати можна практично будь-який варіант, зокрема квартири в будинках, побудованих після 2000 р. Загальна площа квартир економ-класу в нових будинках в 1,5 рази більше, ніж в будинках 1970-х років, що робить таке житло привабливішим для покупця, чим квартири в хрущовках.

До того ж, хоча на перший погляд ціни на готове житло в базах даних мало відрізняються від цін, зафіксованих на нього кілька місяців тому (офіційне зниження зафіксоване в межах 5–6%), покупець без проблем може розраховувати на торг в 20 % від вартості виставленої на продаж квартири. Якщо ж власникові квартири потрібно продати об'єкт терміново (зважаючи на втрату роботи, неплатоспроможність по іпотечному кредиту і т. п.), знижки можуть досягати 25–30 % заявленої вартості. Правда, за словами експертів, поки це явище не стало повсюдним, оскільки більшість власників зайняла вичікувальну позицію і вони не готові поступатися покупцям більше 15–20 %. Насправді спостережувана зміна ціни безпосередньо пов'язана з коливаннями курсу гривні/долар. Знижується ціна в доларовому еквіваленті, в гривні ж вона поки більш-менш стабільна. Природно, що це не влаштовує покупців, які готові купувати житло, якщо знижки досягнуть 30–40 %. Але продавці, що вже і так понизили ціну на 20–25 %, скоріше знімуть об'єкт з продажу, чим поступляться ще 10 — 15 %. У результаті, і покупець, і продавець залишаються на своїх позиціях в надії переконати протилежну сторону.

Результатом такої упертості, вже стало скорочення кількості операцій на «вторинному» ринку на 30–40 %, а також відсутність серйозної активності в традиційно «хлібні» місяці.

Щоб хоч якось компенсувати недоотриманий в результаті просідання цін дохід, власники «інвестиційних» квартир знімають їх з продажу і виставляють на ринок оренди. У результаті в січні 2008 р. в Києві в оренду пропонувалися 6,3 тис. квартир. На 1 вересня 2008 року — вже 13,9 тис. квартир, на кінець року — 17,3 тис. квартир. Мало того, що зростання пропозиції сам по собі є чинником, що впливає на пониження вартості, так ці квартири ще і виставляються із знижкою 3–5% [1; 2].

З ще більшим дисконтом можна зняти квартиру в столичному передмісті (Вишгород, Бровари, Вишневе, Бориспіль); житло там пропонується часом в два рази дешевше, ніж в межі Києва (щоб оцінити конкурентність такої пропозиції, потрібно сказати, що транспортна доступність згаданих населених пунктів приблизно рівна переміщенню між різними районами Києва).

Зростання об'єму пропозицій по оренді можна пояснити не тільки виходом на цей ринок власників житла, для яких ця діяльність не є, так би мовити, професійною, але і відтоком трудових мігрантів, а також загальним скороченням відвідин столиці приїжджими. До речі, столичний ринок оренди стартував вже з початку 2008 року, але тільки восени за рахунок притоки нової пропозиції він остаточно перетворився на ринок орендаря; на ринок нерухомості додатково будуть впливати результати різких валютних коливань, що почалися в Україні в кінці жовтня 2008 р. Крім того, «втекти» в ринок оренди можуть дозволити собі тільки власники столичного житла. У всіх інших крупних містах цей ринок значно поступається в об'ємах ринку купівлі-продажу квартир. У Львові об'єм житла, пропонованого в оренду, складає близько 1 % від об'єму квартир, виставлених на продаж. Попит на оренду невеликий, оскільки немає такого потоку приїжджих, як у Києві. Навіть студенти цього регіону які раніше їхали на навчання до Львова, зараз віддають перевагу зарубіжним університетам.

До католицького Різдва (25 грудня) у Львові очікують, як завжди, повернення безліч «заробітчанин» із Західної Європи, де вже шосіли вирує безробіття. Вони привезуть валюту і зможуть стати покупцями Львівського житла, що за вересень-жовтень 2008 р. і в 2009 р. дешевшає на 30 %. При цьому ринку оренди житла ця тенденція навряд чи торкнеться. Ці люди не будуть знімати житло, тому що повертаються в свої будинки і квартири. Втім в ряді випадків ці господарі попросять «звільнити житлоплощу» де живуть орендарі, і ті вийдуть на ринок оренди, де їх уже чекають «інвестиційні» квартири, зняті з продажу через несприятливі для продавця ціни.

Незважаючи на зниження в жовтні 2008 р. індексу прибутковості вторинного житла та його «відхід» в негативну слід вважати житлову нерухомість гарним вкладенням коштів на тривалу перспективу. Близько 90 % власників квартир зайняли вичікувальну позицію, оскільки вони, по-перше, не мають потреби в грошах, по-друге, не бачать альтернативи, куди можна вкласти виручені кошти. Навіть якщо квартира такого власника не знята з продажу, у нього немає мети в кінцевому рахунку її продати; навпаки, у нього є бажання «попродати» протягом певного часу. До речі, мотив такого власника порівнюється з прагненням забудовників первинного житла накопичити «відкладений попит». Мовляв, поки житло в дефіциті, навіть найбільш уперті покупці не дочекаються знижок більше 15–20 %. А коли ситуація з банківським кредитуванням налагодиться і попит стане платоспроможним, ціна знову «стартує» вгору з сьогоднішньої позначки.

Разом з тим на те, що відбувається є й інша точка зору. До 2003 р. різниці в цінах на первинному і вторинному ринках житла становила 15–20 % («первинка» коштувала дешевше) і фактично перебувала в межах стандартної ставки дисконтування (плата за ризик)⁶⁰. Зараз ця різниця досягає 50 %, що вже неможливо пояснити ризиковістю вкладень у житло, що будується. Те, що інвестори протягом визначеного періоду скуповували «квадрати» на первинному ринку і виставляли їх на вторинному, фактично призвело до появи «спекулятивної» піраміди, яка в результаті спровокує зменшення цін на вторинному ринку не менш ніж на 30 % (за умови збереження нинішнього рівня цін на первинному ринку).

Крім того, окремої уваги заслуговує «меншість» серед продавців. Це ті 10 % покупців житла, які скористалися іпотекою і стрімко перетворюються на неплатоспроможних позичальників. Саме вони вже сьогодні «балуєть» платоспроможних покупців знижками в 25–30 %, знижуючи індекс вартості вторинного житла. Ціни перестали рости швидше інфляції ще в травні 2007 р. Це означало, що на ринок перестали приходити «надлишкові» гроші (тобто попит зрівнявся з пропозицією). Для досвідчених інвесторів це був сигнал виходу з ринку. Що стосується осіннього пошавлення на ринку у 2007 р., то воно було швидше «примарним» (оскільки порівняно з 2006 р., кількість угод впало на 40 %). Хто цього не зрозумів, втратив шанс продати квартиру за дійсно гарною ціною. Сьогодні для виходу з цього ринку потрібно поступатися мінімум 30 %, а оскільки це самопідтримуючий процес (поступився — знизив індекс — доводиться поступатися ще більше — індекс знову знизився), то це «продавить» вниз ціни на «вторинці».

Таким чином, з кожним місяцем надії на повернення цін до вихідних позицій будуть ставати все примарнішими, а перспектива отримання вигоди — усе віддалене. Як тільки кількість продавців, які це усвідомлюють, перевищить 5–10 % (це можуть бути не тільки ті самі «іпотечники», яким «тиснуть» їхні платежі по кредитах, але й горе-спекулянти, яким потрібно буде якось виводити свої гроші з ринку), процес зниження індексу стане стрімким. Щоб утримати ринок «вторички» від падіння, іпотечні брокери пропонують банкам перекредитувати нового покупця на «старих» умовах. Якщо попередній позичальник не в змозі платити за іпотечним кредитом, то варто знайти покупця, який зможе взяти на себе його зобов'язання і продовжувати виплачувати кредит. Для «старого» позичальника це можливість зняти з себе непосильне для нього «ярмо» і зберегти кредитну історію. Для нового — можливість взяти іпотечний кредит на умовах, краще існуючих сьогодні на ринку. Для банку ж це буде можливість замінити «проблемного» позичальника.

⁶⁰ Мається на увазі зменшена ціна.

Однак самі банкіри до такої схеми ставляться скептично. Фактично ріелтори пропонують банкам пошук нового покупця «проблемної» квартири. Але «старому» позичальнику вигідніше самому знайти покупця на квартиру, погасити банківську позику і залишити різницю собі, тим більше, що договір з банком цього робити не забороняє. Саме так більшість з них зараз і діють. Що стосується передачі (продажу) «проблемного» боргу, то банк передасть ці турботи колекторській компанії. Заплатить їй за послугу і «очистить» свій баланс від «проблемного» кредиту. У будь-якому випадку квартири невдах позичальників потраплять на відкритий ринок, де ними будуть торгувати з дисконтом в 30–40 %.

Після проведеного аналізу стану ринку житла під час кризи проаналізуємо загалом стан будівельної галузі під час кризи. Перші тижні листопада 2008 ознаменувалися рядом зустрічей представників будівельної індустрії з прем'єр-міністром України. Забудовники намагалися донести свій план порятунку галузі в умовах економічної кризи. Правда, їх основні пропозиції не відрізнялися ні новизною, ні реалістичністю механізмів впровадження. Наприклад, для покупців будівельники хотіли домогтися «відновлення іпотечних програм з обмеженою процентною ставкою (до 14 %) для покупки першого житла економ-класу», а також зниження собівартості будівництва шляхом регулювання цін на будматеріали та «ставок рентабельності забудовника». Крім того, оператори будівельної галузі наполягали, щоб банки не вилучали квартири в неплатоспроможних позичальників. Що стосується «себе коханих», то забудовники попросили в уряду відновити кредитування будівництва і відстрочити платежі за раніше взятими кредитами, а також запропонували державі викупити у них об'єкти, ступінь готовності яких становить понад 50 %, віддати місцевим будівельникам генпідрядні роботи на об'єктах, що зводяться в Україні іноземними компаніями.

Ці пропозиції, за задумом забудовників, повинні були стати основою спеціального «антикризового» законопроекту (№ 3354 від 11.11.08 р. «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва»). Нагадаємо: у Законі № 639 від 31.10.08 р. «Про першочергові заходи щодо запобігання негативних наслідків фінансової кризи і про внесення змін до деяких законодавчих актів України» будівельну галузь обійшли увагою. Однак на шляху лобістів будівельної галузі встав Комітет Верховної Ради з питань фінансів і банківської діяльності, який ще має погодити джерела фінансування вищезгаданого «атракціону небаченої щедрості». Крім того, додаткову інтригу в «рятувальну» операцію вніс Президент України, який 12 листопада 2008 підключився до «антикризових» заходів та пообіцяв учасникам будівельного ринку врахувати деякі з їхніх пропозицій у своєму Указі.

Забудовники раді будь-якої підтримки держави, від кого б вона не виходила. Вони дуже розраховують на прийняття цього законопроекту (№ 3354). Тому що для всіх — це рятувальний круг. Без нього великі компанії, які будують житло, просто «потонуть». При великих оборотах, які вимагають значних витрат, протриматися на власному «жирку» довше трьох місяців набагато складніше, ніж при малих. Тому виручати потрібно в першу чергу великий будівельний бізнес. Продаж квартир припинився ще в серпні 2008, житлові об'єкти продовжували будувати за гроші, отримані за виконання замовлень іноземних торгових операторів і за рахунок «кредиту довіри» постачальників. Зараз проекти з розвитку торговельних мереж зупинилися, і ситуація наблизилася до критичної позначки.

Втратили спокій і впевненість у позитивному результаті кризи і девелопери комерційної нерухомості. У другій половині жовтня орендарів торговельної нерухомості, як і у всіх жителів України, почалася паніка, викликана стрибками курсу долара. Вони стали масово відмовлятися від участі у майбутніх проектах або вимагати менші площі, ніж передбачалося раніше. Це додало проблем девелоперам комерційної нерухомості. Але ж вони і так відмовилися від нових проектів, оскільки ще з кінця літа 2008 р. стало неможливо отримувати кредити.

Що будуть робити девелопери в ситуації, що склалася, прогнозувати важко. Щоправда, більшість з них стверджують, що чекаючи рятувального втручання влади кожна компанія буде «вигрібати» з кризи поодиночі.

Оператори будівельної галузі мають намір скористатися перш за все рішеннями, які, як то кажуть, лежать на поверхні. Арсенал «антикризових» коштів у будь-якої окремої компанії невеликий. Це, по-перше, скорочення витрат (на маркетинг, рекламу, PR і т. п.): по-друге, оптимізація доходів компанії (наприклад, грошові потоки від продажів житлової нерухомості зараз генерують тільки об'єкти високого ступеня готовності).

Крім того, коли на плаву залишатиметься дедалі важче, багато компаній або консервують вже розпочаті об'єкти, або виставляють на продаж землю, взятую «про запас», або проекти, реалізація яких так і не почалася. З'явилися інвестори з країн Близького Сходу. Вони готові скуповувати активи, що подешевшали на 30–50 %. Разом з тим ймовірність продажу «паперових» проектів прагне до нуля — інтерес у інвесторів викликають тільки ті об'єкти, ступінь готовності яких становить 70 % і більше.

З огляду на це, забудовники не приховують, що готові «пошкребти по засіках» у пошуках готівки де тільки можна. Щоб знизити витрати, вони домовляються з банками про піврічних «канікул» по виплаті відсотків. Банки схильні погоджуватися, інакше вони залишаться з обладнанням (заставою), яке зараз продати не вдасться. Щоправда, на подібні заходи готові піти аж ніяк не всі забудовники. Відсотки за кредитами вони платять, щоб не псувати свою кредитну історію на майбутнє. Це авторитет, що купується «все життя». Але якщо «антикризовий» закон буде прийнятий з нормою про відстрочення платежу, вони неодмінно скористаються цією можливістю. Крім того, майже повсюдно оператори будівельної галузі скорочують витрати на оплату праці. Багато хто до 15 % персоналу відправляються у відпустку за свій рахунок. Подібне рішення проблем нетипово: компанії вже звільнили 50–70 % персоналу. Звільняти людей не просто шкода, це відчутні матеріальні втрати; тільки в 2008 році на підбір і навчання персоналу компанія в середньому затратувала понад 2 млн. грн.; і якщо вона цих людей зараз звільнить, то потім просто «не збере» [3].

Треба залучати людей до антикризового управління: Часто навіть божевільні ідеї мають раціональну складову, яка може допомогти вирішити багато питань або породити думку, яка стане ключовою при плануванні подальшої діяльності фірми. Тому кожному співробітнику треба ставити завдання представити своє бачення процесів, що відбуваються в країні в цілому і на ринку нерухомості зокрема. А саме — вони повинні сформулювати свої пропозиції щодо того, як діяти компанії в умовах кризи і як кожен працівник може оптимізувати роботу свого департаменту, щоб допомогти компанії бути успішною.

Проте, «стиснення» ринку нерухомості з кожним місяцем буде давати все менше приводів для оптимізму і все більше — для докорінної перебудови діяльності учасників ринку. Компанії бачать перспективу жорсткої економії; плани компанії переглядаються згідно з поданням про те, як необхідно вести себе в ситуації нестабільності. Разом з тим, зміни ринкової кон'юнктури потрібно відслідковувати постійно. Сенс антикризового менеджменту — «ручне» управління і максимальна адаптація до зовнішнього середовища. Для цього доводиться багато працювати в режимі «мозкового штурму» і відстеження ризиків.

Треба сказати, що ситуація в світі змінюється швидко, і точно спрогнозувати тенденції на будь-якому з ринків майже нереально. Наприклад, одні припускають що період жорсткої економії для більшості учасників ринку продовжиться до 2009 р. Потім прийде час «специфічних» інвесторів їхня мета — скупити проекти або частини проектів як можна дешевше, вони допоможуть швидше за все, тільки підтримати ліквідність, але не відновлять її повністю. Тому вони рекомендують девелоперам пошукати ресурси для поліпшення менеджменту компаній. Скорочення витрат краще відразу проводити, оптимізуючи внутрішні операції. По-перше, переглянути політику закупівель: усунути ланцюг посередників, налагодити систему мотивації і контролю відповідальних осіб для економії на користь компанії. По-друге, провести інвентаризацію складів: не зберігати там більше, ніж необхідно для поточної діяльності. По-третє, усунути дублюючі функції, завдяки чому збільшиться продуктивність бізнесу.

З всього переліку пропозицій забудовників до законопроекту № 3354 увійшли тільки норми про скасування пайової участі застройників в розвитку інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури, а також вимоги до іноземних інвесторів залучати вітчизняні компанії на підрядні роботи. Інші пропозиції будуть враховані, якщо Кабмін змінить порядок виділення коштів із стабілізаційного фонду.

Така ситуація у будівельному комплексі в період початку кризи, у цьому «лакмусовому» сегменті нашої економіки. Як видно з зазначеного, і цю галузь чекають ще найгірші кризові часи в Україні. А уряд практично нічого не робить.

Нинішня криза багато значніше попередніх, більш лояльних. Зараз вона перебуває тільки в початковій стадії (в Україні), і в повній мірі місцевий ринок відчує її тільки з середини 2009 р., Коли фактом стануть масові звільнення, зниження темпів роздрібного товарообігу, повна зупинка кредитування населення, будівництва, зниження орендних ставок і таке ж падіння цін на «неелітне» житло. Масові скорочення торкнуться всіх секторів ринку нерухомості. Деякі великі підприємства роздрібної торгівлі цілком можуть закритися і покинути ринок, як це сталося у 1998 р. (а ця криза набагато гірше), що, у свою чергу, відіб'ється і на девелопменті торговельної нерухомості. Основні інвестори вже зіткнулися з проблемою ліквідності, і очікується, що деякі з них незабаром увійдуть у ступор. Швидше за все, більшість проектів, що фінансуються інвестиційними фондами, також будуть зупинені.

Таким чином, резюмуючи сказане, необхідно відзначити, що сформована ситуація не є проблемою однієї або кількох компаній. Це криза всієї галузі. Відповідно, заходи повинні бути консолідовані і спрямовані на стабілізацію індустрії, налагодження механізмів, які зможуть запобігти подальше поглиблення кризи. Наприклад, можна створити гарантійний фонд будівництва, де могли б акумулюватися кошти, внесені в нього забудовниками для гарантії одержання житла інвесторами у випадку банкрутства або припинення діяльності будівельної компанії. Це, безумовно, підвищить довіру до ринку в цілому. У секторі комерційної нерухомості великі проекти в більшості випадків здійснювалися з використанням позикових коштів. Тому тотальна проблема ліквідності банків і портфельних інвесторів безпосередньо вдарила по їх фінансуванню. Крім того, зростання безробіття і зниження купівельної спроможності, ймовірно, поставлять під сумнів доцільність реалізації ряду великих проектів для торгових центрів і навіть офісів. Шукати ефективний вихід з даної ситуації неймовірно складно. Крім того, ситуацію ускладнює наявність великої кількості проектів нерухомості для цілей спекулятивного девелопменту. Одним з можливих шляхів виходу з кризи може бути початок чіткого позиціонування інвестиційних проектів як найкращих механізмів диверсифікації для портфельних інвесторів. Цьому може сприяти лобювання більш м'яких податкових і правових умов для великих закордонних інвесторів. Ще одним варіантом може бути створення додаткових механізмів інвестування у нерухомість. Очевидно, що на початку посткризового періоду інвестори будуть обережно ставитися до прямих інвестицій у сферу нерухомості України з урахуванням їх низької ліквідності. У той же час непрямі механізми інвестування дозволять залучити новий сегмент інвесторів.

Література до підрозділу 3.4

1. Лугінін О. Є. Статистика національної економіки та світового господарства : навч. посіб. / О. Є. Лугінін, С. В. Фомішин. — К. : Центр навч. літ., 2009. — 502 с.
2. Економічна теорія: політична економія: підруч. /за заг. ред. С. І. Юрія. — К. : Кондор, 2009. — 604 с.
3. Дергачева В. Мониторинг национального развития как фактор экономической безопасности государства / В. Дергачева, Н. Савельев // Проблемы экономической теории. — 2008. — №7. — С. 14 — 19.

3.5. Наслідки кризи на селі та шляхи їх подолання у малому бізнесі

Обсяг сільськогосподарського виробництва в Україні в січні-липні 2009 року в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. зріс на 3,8 %. Це вже шостий місяць безперервного зростання у сільському господарстві. На 30 липня 2009 р. в Україні було намолочено 26,5 мільйона тонн зерна, що склало на 7,3 % більше, ніж на таку ж дату 2008 р. Але в цілому прогнозний врожай зерна та зернобобових в цьому маркетинговому році, за даними Мінагрополітики, зменшиться до 42 — 43 мільйонів тонн проти рекорду 2008 р. — 53,5 мільйона. Це, здавалося б, також непоганий результат. Водночас у країні не змовкають розмови про занепад села. «Для того, щоб подолати кризу в агропромисловій сфері, — стверджує глава Верховної Ради Володимир Литвин, — треба, щоб цими питаннями займалися виключно ті люди, які знають, розуміють проблеми села, мають відповідальність і не пов'язані з олігархічними кланами» [11].

Сільськогосподарське виробництво в Україні довго, як мовиться, «пасло задніх». Тепер воно вийшло у передовики, його відзначають, вказуючи, що воно витягує країну з кризи. Але державна допомога, чесно кажучи, спрацьовує лише частково. Цю підтримку в основному було зосереджено лише на бюджетуванні галузі. Дослідження та аналіз показують, що за останні вісім років кошти, витрачені державою на сільське господарство, зросли в 35 разів. Але за той же час валове виробництво продукції або, простіше, її обсяг зріс лише на 30 %. Це означає, що кошти, виділені державою, або ж неефективно використовувалися, або ж були недостатніми... А може, було й щось інше, що не давало отримати ефект від державної допомоги.

Що ж усе-таки справило позитивний вплив на сільське господарство, так це — інвестиції. Однак, аналіз показує, що вони також були недостатніми. Дослідження показали, що саме інвестиції у сільське господарство пропорційно впливають на зростання обсягу продукції. Це дозволяє зробити висновок про те, що аграрна політика держави має бути зосереджена в першу чергу на створенні умов для залучення інвестицій. Чим більше ми їх отримуємо, тим більше зможемо виробляти сільськогосподарської продукції.

Водночас виникає питання про вплив на масштаб інвестицій, що йдуть на село, такої проблеми, як створення ринку сільськогосподарських земель... Чи можна розраховувати Україні на великі інвестиції до того, як питання про вільний продаж землі буде вирішене? Звичайно, без ринку землі говорити про повноцінне й масштабне інвестування сільськогосподарського виробництва не доводиться. Але не можна й сказати, що відсутність такого ринку створює радикальні обмеження для притоку інвестицій на село. Досвід останніх років показує, що і без ринку землі інвестування, причому у значних масштабах, можливе. Але воно буде недостатнім, щоб повністю реалізувати потенціал, яким володіє наше сільське господарство.

Сільське господарство України сьогодні використовується в основному як галузь, що виконує соціальну функцію — воно забезпечує населення держави продовольством. І влада бачить у сільському господарстві лише інструмент, який дозволяє їй заспокоювати населення. Мовляв, ви не бійтеся підвищення цін на хліб, м'ясо, молоко, вони завжди будуть доступними — низькими, і ви завжди зможете отримувати продовольство, необхідне для ваших сімей. Така аграрна держава, як Україна, звичайно ж, повинна прагнути, щоб продовольство для її громадян було найдоступнішим і найдешевшим у світі. Але ж не можна забувати й про те, що ті, хто виробляє це продовольство, також потребують гідного життя. А вони у нас складають чи не найзлиденнішу верству населення, вони набагато бідніші не тільки у порівнянні з європейськими чи американськими фермерами, а й із селянами інших країн колишнього СРСР. І це ті люди, в руках яких величезний потенціал, що здатен привести нашу країну до клубу найрозвинутіших держав... На жаль, сьогодні ми хочемо розв'язувати усі проблеми за їхній рахунок і їм на шкоду. Це, звичайно, несправедливо і неправильно. Ніхто не замислюється, чому протягом багатьох років ми проводимо політику, згідно з якою, той, хто випікає хліб, не має права отримувати прибуток і повинен мати практично нульову рентабельність виробництва? Їх суворо контролюють і за прибуток карають. Сільгоспвиробник не має права більше ніж на 1 % за місяць підняти ціни на продовольство. Інша річ, що весь час у нас здійснюються якісь спекулятивні операції, і ціни все одно стрімко зростають. Але при цьому наживаються здебільшого якісь випадкові посередники, за якими у 90 % випадків стоять державні чиновники, які на цьому теж набивають кишені. А товаровиробники чи переробники сільгосппродукції поставлені в такі умови, за яких вони ніколи не можуть отримати гідного прибутку. Якщо, не дай Бог, ви вирішите вкласти гроші в сільське господарство, то чим більше ваші кошти будуть там працювати, тим більше ви будете жалкувати про цей свій крок. Тому що у вас постійно виникатимуть проблеми. Ви взяли кредит, а вчасно його повернути не можете, далі у вас відбирають майно, яке ви поставили в заставу. Ви щороку маєте стояти навколішки перед державним чиновником, випрошуючи можливість отримати якийсь прибуток. Це — реальність. Якщо вам не обмежують рентабельність або дозволяють підняти ціну на свою продукцію більш ніж на один відсоток, то тут-таки заходять з іншого боку і дозволяють іноземним конкурентам провозити через кордон продукцію сумнівного походження, яка, здебільшого, придатна лише для утилізації. А в Україну вона заходить, скажімо, як повноцінне м'ясо. І в цьому разі вам не залишається нічого іншого, як вирізати своїх свиней чи корів, тому що не можете конкурувати з державою, яка відкриває свої кордони. А робиться так лише для того, щоб показати, які дешеві у нас харчі. Окрім того, якщо вам вдалося щось продати на експорт, то вам не повертають податок на додану вартість. І таких прикладів — дуже багато. Ця політика — найбільша проблема, яка унеможливує сьогодні надходження масштабних інвестицій у наше сільське господарство. Звичайно, відсутність ринку землі теж негативно впливає...

От, наприклад, зараз падають ціни на сільськогосподарську продукцію в світі, для чого є серйозні системні, фундаментальні причини. Врегулювати проблему дуже не просто — треба мати певний досвід, висо-

кий інтелект і велику силу волі. Тож у нас не виходить це зробити. В цій ситуації треба сказати: я не здатен або шукати паліатив. Його й знаходять, перекладаючи всю відповідальність на зернотрейдерів. Мовляв, вони злодії, вони вас ошукують. Якщо таке твердження звучить із перших вуст, то більшість населення його сприймає... У 2003 році Україна вперше за 100 років потрапила у справді катастрофічні погодні умови, що призвело до загибелі майже 70 % посівів, і тоді отримали лише третину врожаю, на який розраховували. Стабілізувати ситуацію можна було лише одним шляхом — запропонувати приватним суб'єктам господарювання, які мали досвід у імпортуванні продовольства, терміново завезти в країну необхідну кількість продукції. Замість цього держава вирішила зробити все сама: з бюджету виділили величезні кошти для держрезерву, але уряд не зміг завести необхідні обсяги зерна, а виділені кошти десь зникли.

А нинішня ситуація, звичайно ж, не така, як тоді. Тепер зібрано хороший урожай, який вкрай необхідно продати. І в жодному разі його не можна тримати, як дехто, вірогідно, хотів це зробити у 2002 році, коли також був величезний урожай. Чим довше тримаєш, тим більшими будуть збитки, бо ціни падатимуть. Якщо зараз лише місяць не продавати збіжжя, то матимемо удвічі меншу ціну, ніж сьогодні, а за рік доведеться утилізувати половину виробленого. Продавати треба негайно. Єдине, чого не можна було зробити 2002 року, а сьогодні необхідно — правильно розпорядитися трьома мільярдами гривень, які є у держави для створення резервів. На той час було лише 200 мільйонів, тобто у 15 разів менше. Якщо у держави завжди буде такий значний перехідний резерв, то це створюватиме великі можливості для ефективного маневру і отримання прибутку або, навпаки, для збитків (у випадку корупції або відсутності професійних дій). Однак такі витрати і навіть збитки слід вважати закономірними, адже цим буде забезпечуватися стабільність у випадку якихось форс-мажорних обставин. Якщо, не дай Боже, наступного року негода знищить 70 % посівів, закладених цього року, то, маючи півтора мільйона тон зерна в резерві, ми не дозволимо цінам зрости, скажімо, втричі, як сталося 2003 року.

Успіх на селі там, де керівник господарства чесна і самовіддана людина, яка може працювати, як то кажуть, протягом усієї доби без відпочинку і володіє основами сучасного менеджменту, а він нині зовсім не такий, яким був 10—15 років тому, там буде й успіх. До цього слід сьогодні додати ще й володіння іноземними мовами, бо в умовах України, яка має величезний експортний потенціал, що втричі більший, ніж потреби внутрішнього ринку, без цього просто не можна. Інакше як будеш орієнтуватися у глобальному економічному просторі й обирати оптимальні рішення? Та й не тільки у торгівлі. Нам треба багато їздити світами, переймаючи і потім застосовуючи найкращий досвід... Хоча й інших уже можемо дечого навчити. Такі люди у нас, на щастя, вже є. Якщо створити їм сприятливі умови, то вони та очолювані ними підприємства будуть взірцем. І не тільки у нашій державі, а й для всього світу. Такі підприємства є вже й сьогодні. Перш за все тут треба назвати «Миронівський хлібопродукт». Це публічна компанія, акції якої котуються на Лондонській фондовій біржі. В інтернеті щохвилини можна побачити, як оцінюються її акції і переконатися, що тут застосовуються новітні технології та менеджмент. Цілком сучасними публічними компаніями зарекомендували себе в світі також «Астарта», «Сади України». Це все відомі, і не тільки в Україні торговельні марки. Або взяти компанію «Нібулон» — найбільший в Україні вітчизняний зернотрейдер. В основному у цій царині у нас працюють представники світових транснаціональних компаній, яким по 200 і більше років. Вони вже сформували десятки й сотні мільярдів доларів активів. «Нібулон» — це по суті молода компанія, якій менше 15 років. Але вона №1 в Україні у торгівлі зерном. Це перша компанія, що почала будувати власний флот. Вона щороку зводить, як мінімум, три зернові елеватори, реанімує нині всю транспортну мережу Дніпровського басейну, будує за власні кошти річкові споруди. Нарешті це єдина компанія, яка зробила те, чого не могли досягти навіть найкращі зарубіжні зернотрейдерські компанії, що працюють в нашій країні, — виграла конкурс ООН на постачання зерна в країни Африки, де люди потерпають від голоду. Це все, звичайно, дуже добре. Але якщо ви запитаете керівників цих компаній, на що вони витрачають свій час, то відповідь вас дуже здивує. Зокрема, керівник «Нібулону» відповів, що 70 % його часу йде на боротьбу з владою, і лише 30 % власне на бізнес. Уявіть, що було б, якби він працював так, як французький чи англійський або американський його колега, який 99 % свого часу приділяє виробництву та маркетингу.

Часто, говорячи про досягнення українських фермерів, насправді мають на увазі усіх сільгоспвиробників. А як ведеться сьогодні справжньому фермерові, який має, скажімо, якусь дуже середню земельну ділянку? Чи може він конкурувати з великими господарствами? На жаль, не може. Невеликий фермер у нас ледь животіє. І йому не під силу конкурувати не тільки з потужними холдингами, які сьогодні створюються. Навіть із такими ж, як він, йому важко змагатися. У чому справа? Особливість пересічного українського фермера полягає в тому, що для рентабельної роботи йому потрібно б мати, як мінімум, 800 гектарів землі, тоді як у Франції чи Великій Британії для цього достатньо й 80 гектарів, тобто у 10 разів менше. Якщо ви французький фермер і маєте 80 гектарів, то ви повністю забезпечуєте свою родину. У вас хороше авто, ваші діти вчаться в університеті, бо ви можете за них платити. У нас для такого рівня життя, як мінімум, треба володіти 800 гектарами. Причому французький фермер завжди веселий, він має можливості для відпочинку, для подорожей світом. А наш цілий рік, з ранку до вечора, гне спину на цьому полі й не знає, чи він доживе до вечора, чи вдасться йому звести кінці з кінцями у своєму господарстві...

Чому виникають такі відмінності? Це, знову ж таки, питання політики та державної підтримки. Наприклад, більшість американських фермерів не мають аграрної освіти, але це не позначається на ефективності їхніх господарств. Бо там є дуже розвинута дорадча служба, створена здебільшого при місцевих аграрних університетах. Якщо ви купили землю у певній місцевості, то йдете до цієї служби і просите пояснень, які тут найоптимальніші культури, як їх сіяти, збирати тощо. До вас приходять і не просто всю технологію

покроково розписують, а ще й постійно «стоять» над вами і розповідають, як виконувати ту чи іншу операцію. І це зазвичай безплатно, за бюджетні кошти. Вас практично за руку тримають, поки ви не посієте й не доглянете, не зберете врожай. І так рік, два, а то й три. Поки ви не станете на ноги, і поки у вас не буде стовідсоткового забезпечення ресурсами. Треба також знати, що державні дотації американського фермера в 70 — 80 разів більші, ніж в Україні.

Наші хлібороби люблять і плакають землю, не уявляють без неї свого життя. Причому більшість із них мають сільськогосподарську вищу освіту. Біда лише в тому, що ця освіта і та система, у якій вони зараз працюють, дуже відірвані одна від одної і не дозволяють отримати належну віддачу від землі. Тож треба змінювати системи освіти та післядипломної підготовки й учити цих людей працювати в нових умовах.

Але наша держава вважає себе не винною у їхніх бідах і завжди намагається перекласти свою провину на когось. Фермерів розповідають, що його хтось там пограбував: молокозавод, зернотрейдер, або, скажімо, спекулянт на базарі чи навіть банк. Такі пояснення — велика помилка і водночас велика проблема нашого суспільства.

Та все ж уже кілька років поспіль Україна, незважаючи на всі труднощі, збирає доволі високі як для зони ризикованого землеробства врожаї зернових. Головний «винуватець» наших рекордних урожаїв сприятлива погода і приватні інвестиції. А третє — кон'юнктура. На світовому ринку в останні роки виник величезний дефіцит продовольства, що дозволяло продавати нашу продукцію дуже вигідно. Якби ми ще впродовж двох років не забороняли експорт, то надходження до країни зросли б іще на 40 %.

Щодо культури. Сучасне сільське господарство — то диктат технологій, наукових досягнень. Ці фактори обмежені лише вимогами охорони навколишнього середовища, про що ніколи не треба забувати, бо можна дуже зазирнути і навіть знищити все те, що дає можливість не тільки процвітати, а й існувати. Однак диктат технологій можливий лише в двох випадках: якщо земля є твоєю власністю, або хоча б ти одержав її, як мінімум, на 20 років. І, звичайно ж, треба мати достатньо коштів, своїх або залучених кредитів чи інвестицій. У цьому разі наша країна могла б, «взяти весь світ за бороду і тримати». Тобто Україна сьогодні може бути диктатором на світовому продовольчому ринку. Це дуже важливий інструмент. Ним можна впливати навіть на глобальну політику. Але для цього треба створити відповідну базу, змінивши попереднє ставлення до цієї галузі, яка є значимою не лише соціально, а й у плані глобальної конкурентоспроможності нашої держави.

Хоча, Україна здатна диктувати й сама, але, звичайно, світ сьогодні настільки глобалізований і відкритий, що одному гравцю це буде важко зробити. Гадаю, нам треба виходити на безумовне лідерство у чорноморсько-дунайському басейні, брати на себе функцію домітанти у цьому регіоні світу. Якщо нам впровадити диктат технологій у сільському господарстві, оптимізувати свою аграрну політику, для чого слід реально залучити протягом десяти років десь 70 мільярдів доларів (в сьогоднішніх цінах), то цієї мети — домінування на ринку — можна досягти. Для цього нам треба виробляти на 60 мільярдів доларів валової продукції щороку, і більше половини її (десь на 40 мільярдів доларів) ми зможемо експортувати (сьогодні ж ми загалом виробляємо сільгосппродукції на 20–22 мільярди). А тоді ми будемо якщо не першою, то другою країною в світі після Сполучених Штатів Америки і, звичайно, гравцем номер один.

Частка продовольчого зерна у 2009 р. приблизно така ж, як і торік. Адже усе залежить у цьому питанні від того, як дотримуються технології для даної культури. Правильна агротехніка, ефективне використання добрив і засобів захисту рослин дають можливість отримати продовольче зерно. Ще один чинник — погодні умови, але він не домінуючий. Найголовніше — не погода, а технологія. Навіть за несприятливих метеорологічних умов, але при повному дотриманні технології можна мати більший відсоток продовольчого зерна, ніж ми його отримуємо нині.

Наші досягнення сьогодні в основному у рільництві, у вирощуванні продукції землеробства. Тваринництво ж стає галуззю, що вмирає. Може, це й не так страшно — виживемо й будемо їсти імпортне м'ясо, пити порошокове молоко, а вареники поливати сметаною з пальмового масла. Тому сільське господарство має розвиватися комплексно. Не може бути тваринництво без рослинництва і навпаки. Вони мають бути гармонічно пов'язані. Так само як людство не може складатися з одних жінок або одних чоловіків. Зв'язок і тут, і там — нерозривний. Адже його закладено природою. Якщо одна з цих підгалуздей сільськогосподарського виробництва відстає, то це свідчить лише про неефективну політику влади, яку треба змінювати. Як? Про це можна довго дискутувати. Але сьогодні зрозуміло, що рослинництво без тваринництва втрачає свій потенціал. І в такому разі про домінування нам не можна і мріяти, якщо не збалансувати рослинництво та тваринництво.

Фінансовий результат сільського господарства загалом незадовільний. Він міг би бути значно кращий. Ми дуже багато втрачаємо. До того ж під час кризи погіршилися й умови для сільгоспвиробників. Але як із цієї кризи виходити? Дехто говорить, що треба запровадити жорстке планування, заорганізувати наші підприємства, встановити ліміти, квоти, контролювати на кожному кроці, щоб не допустити перевиробництва. Такі проєкти ще підходять для країн Євросоюзу чи Америки, де сільське господарство структуроване й задотоване.

Наше сільське господарство працює практично без дотацій. І завдяки цьому ми конкурентоспроможні. Вони вже не мають резервів, щоб додатково дотувати своє сільське господарство, а ми, не дотуючи, маємо значні конкурентні переваги. Інша справа, що далеко не завжди ми їх використовуємо. Тому нам не треба ставати на шлях дотування, а треба брати приклад із тих країн світу, де від цього відмовилися. Наприклад, Нова Зеландія. Ця країна, де дотації доходили до 60 %, поставила завдання за три роки їх позбутися. За три не вийшло, а за 10 усе-таки впоралися. Сьогодні тут найвища серед усіх країн світу конкурентоспроможність.

Таким же шляхом пішли Австралія, Бразилія, Аргентина. У останньої особливо цікавий досвід. Там по-вільно лібералізували аграрну політику. Як наслідок, за останні п'ять років Аргентина перетворилася на провідну країну світу з виробництва зерна, олії та насіння олійних культур. Та два роки тому до влади там прийшов соціалістичний уряд. Він вирішив, що сільськогосподарська галузь має бути соціально орієнтованою і тому, скажімо, олія мусить бути найдешевшою в світі. Відтак встановили експортні мита на пшеницю та олію. І за два роки втратили всі свої переваги, всі свої ринки. Це дозволило Україні вийти на перше місце у світі з виробництва олії. Та й по зерну ця країна з нами вже не може конкурувати. Тож політики Аргентини думають тепер над тим, щоб запровадити дотування сільського господарства.

У нас незадовільний фінансовий стан аграріїв не тому, що держава їх не дотує, а тому, що не дає сільгоспвиробникам вільно працювати на своїй землі та планувати свою діяльність виходячи із сталих правил гри. В наших умовах селянин не може бути захищеним від свавілля влади, яка, заради дешевого популізму, розрахованого здебільшого на міське населення, забороняє селянам мати прибуток, яка може раптом відкрити кордон і завезти якийсь непотріб, чим зруйнувати вітчизняне виробництво. До того ж вам не повернуть податок на додану вартість, вимиваючи таким чином обігові кошти.

Сільське господарство України в останні роки перетворюється на потужну експортну галузь. А тому, хто експортує, така зміна курсу валюти вигідна. Чим більше знецінюється національна валюта, тим більше на отриманий під час експортної операції валютний дохід можна отримати гривні. Зростає й прибуток. А от невеликим господарствам, які не займаються експортом, але в той же час змушені купувати, напряму чи через посередника, якісь ресурси за кордоном для власних потреб, девальвація гривні створює великі проблеми. Також їм дуже важко повертати валютні кредити... Тут якийсь баланс для галузі загалом можливий лише в тому разі, якщо є стабільність, і економічна, і політична. А якщо її немає, то всі баланси порушуються.

Слід поставити питання про створення на селі обслуговуючих кооперативів, які повинні «видавити» з агросфери паразитів-посередників. Такі кооперативи, дійсно, потрібні. За їхньої допомоги ми зможемо об'єднати потенціал дрібних виробників. Це дозволить активніше залучати фінансові ресурси, краще використовувати переваги високопродуктивної сільськогосподарської техніки та обладнання, які тільки спільними зусиллями й можна купувати, бо одному невеликому господарству це не під силу. Таким чином можна підняти ефективність роботи дрібних товаровиробників. Такі кооперативи зможуть навіть конкурувати з великими агрохолдингами, виконуючи функції посередників та підвищуючи рентабельність господарювання шляхом випуску продукції з більшою доданою вартістю. Такі кооперативи, конкуруючи, збиватимуть колишнім монополістам ціни на переробку продукції. Це не є поверненням до колгоспного ладу, хоча тут, звичайно, є якісь схожі елементи. Такі кооперативи створюються на іншій законодавчій базі, за рахунок коштів та інших активів приватної власності, без участі держави. Та й управління ними здійснюється по-новому. В цілому це для нас крок уперед.

Україні потрібно власне сільгоспмашинобудування. Так само, як наша країна не може обійтися без власної енергетики, дорожнього та мостового будівництва, машинобудування взагалі. Ми велика держава й маємо всі ресурси для того, щоб будувати сільгоспмашини. Є інтелектуальний потенціал, досвід, накопичений протягом десятків і навіть сотень років. Маємо власний метал, енергетичні ресурси, врешті — великий власний ринок для споживання цієї продукції та незадоволений попит. Питання в тому, чому ця галузь працює сьогодні неефективно, і що треба зробити, щоб виправити становище.

Зокрема, навряд чи варто сподіватися на істотне поліпшення кон'юнктури і сільськогосподарських ринків. Щасливим виключенням може стати лише харчопром, обсяги виробництва якого (у місячному численні) збільшуються вже кілька місяців поспіль. Цей сектор більше орієнтований на внутрішній попит, а у населення залишилися достатньо великі запаси заощаджень (по деяких оцінках — близько \$40 млрд.). Це сприяло стабілізації роздрібного товарообігу в останні місяці. Підтримкою для харчопрому повинна стати і сприятлива зовнішня кон'юнктура. «Молочні війни» між Білоруссю і Росією можуть посприяти підвищенню обсягів випуску вітчизняних виробників молочної продукції за рахунок збільшення продажів в РФ. А тенденція зростання цін на продукти харчування в світі може дати підтримку сектору в середньостроковій перспективі. Проте потенційні рекорди харчовиків навряд чи допоможуть виправити ситуацію в цілому. Після стрімкого падіння в кінці 2008 року під впливом істотного здешевлення сировини на світових ринках промисловість України увійшла до стадії повільного зниження. Воно продовжуватиметься як мінімум до кінця літа. За наслідками другого і третього кварталів експерти чекають побачити показник падіння на рівні 30 % рік до року. Ситуація може почати вирівнюватися лише наприкінці 2009 року. Але очікувані досягнення промисловості в цей період будуть обумовлені, скоріше, статистичними трюками. Восени 2008 р. в промисловості спостерігався різкий спад. Таким чином була сформована сприятлива база порівняння для четвертого кварталу 2009 року. Але навіть в такій ситуації, по прогнозах економістів, падіння промислового виробництва за підсумками року може досягти 18–20 %.

Кон'юнктура світового аграрного ринку поки була сприятлива для українських виробників зерна. Ціни на продовольче зерно 3 класу в українських морських портах влітку 2009 р. склали 1200–1250 грн./т, фуражна пшениця вартувала близько 900 грн./т, продовольча кукурудза — 1100 грн./т. Такі ціни на світовому ринку дозволяють експортерам зерна працювати з прибутком.

Попри сподівання деяких аналітиків на добрий врожай 2009 р. (у 2008 р. Україна збрала 53,3 млн. т зерна — майже в 2 рази більше, ніж в 2007-му), вже перші результати збиральної кампанії підтвердили гірші побоювання експертів — про рекордний урожай в 2009 році не варто навіть мріяти. У вітчизняні засіки потрапить на 10 млн. т зерна менше, ніж в минулому сезоні. Але втрату валу селяни компенсують за рахунок

високих цін. Активізація попиту і послаблення традиційних конкурентів наших експортерів на світовому ринку відкривають перед трейдерами нові горизонти. А ось у випадку з селянами, швидше за все, спрацює традиційна невезуха, яка не дозволяє їм запрацювати навіть у дуже вдалі роки.

Як експерти і прогнозували, кампанія 2009 р. виявилася однією з найскладніших за останні роки. Квітневі заморозки, що змінилися травневою посухою, дозволили селянам знов експлуатувати «погодний чинник». Деякі господарства заявляли про загибель або пошкодження 10–15 % посівів рапсу і ячменю і 3–5 % — пшениці. За даними Мінагрополітики, на середину червня у хорошому стані знаходилося трохи більше половини посівів (5244 тис. га), в задовільному — порядку 35 % (3402 тис. га). Слабкими і прорідженими визнані до 10 % зернових (821 тис. га) [3].

За песимістичними оцінками компанії «Про Агро», в сезоні 2009 р. в країні буде зібрано близько 40 млн. т зернових, що на 13 млн. т менше торішнього обсягу і на 2–3 млн. т — того, що очікувалося в 2009 р. Представник «Украгроконсалту» відзначає, що, за їх підрахунками, селяни отримають не більше 39,5 млн. т, з них 18,5 млн. т пшениці і 10 млн. т ячменю. Порівняно невисокі показники пояснюються низькою врожайністю культур. Якщо в сезоні 2008 р. господарства збирали 34,6 ц/га пшениці і 28,8 ц/га ячменю, то в 2009 р. очікується 29,6 і 21,3 ц/га відповідно. Крім далеко не ідеальних погодних умов, урожай зіпсував і недостатній догляд за посівами — через дефіцит коштів аграрії не внесли і половини необхідних обсягів добрив і засобів захисту рослин. Грошове питання може зіграти з селянами злий жарт і зараз. По оцінках аналітиків Українського клубу аграрного бізнесу, на збиральну знадобиться близько 3,5 млрд. грн., що удвічі менше, ніж було витрачено на посівну, але все таки достатньо багато, враховуючи, що більшість господарств вже вичерпали свої резерви, розпродавши останні запаси торішнього урожаю. Дефіцит коштів складе не менше 1 млрд. грн., що збільшує шанси посівів так і залишитися на полях. Уряд вже пообіцяв компенсувати постраждалим господарствам порядку 5 млрд. грн., але поки виділено лише 300 млн. грн., і дістати доступ до цих грошей в нинішньому році аграріям буде складніше, ніж зазвичай. Зважаючи на перелічені чинники, не варто розраховувати і на хорошу якість зерна — показники за змістом білка і клейковини дозволяють віднести велику частину урожаю хіба що до останніх фуражних 5 і 6 класів.

Разом з тим недобір валу не перешкодить селянам добре заробити на нинішньому урожаї і в наступному сезоні продати не менше 15–17 млн. т зерна. У натуральному виразі цифра не вражає, адже в поточному сезоні (2008–2009 рр.) наші трейдери вивезли за межі країни на 10 млн. т більше. Але ситуація на біржах в 2010 р. буде сприятливіша, що гарантує порівняно високі ціни на зерно. За даними експертів, світовий урожай складе порядку 600 млн. т, що на 7 % нижче за торішні показники. «Винуватцями» недобору в транснаціональні засіки стануть такі провідні експортери, як Австралія, США і Канада, де через несприятливі погодні умови зберуть набагато менше, ніж зазвичай. Попит же на зернові буде тільки зростати, особливо якщо виправдаються прогнози аналітиків про поступовий вихід світової економіки з кризи. Як наслідок, ціни обіцяють бути вищими, ніж в нинішньому сезоні.

В Українському клубі аграрного бізнесу вважають, що вже до вересня 2009 р., коли починають робити активні закупівлі арабські країни, вартість пшениці на біржах підвищиться на 20–30 % — до \$220–250/т. У нас фуражне зерно може вирости в ціні з нинішніх 1 тис. грн. до 1,2 тис. грн./т, а продовольче — з 1,2 тис. грн. до 1,5 тис. грн./т.

Передчуття заробітку вже призвело до пошвавлення серед покупців незібраного урожаю. Трейдери активно коlessять по полях, укладаючи попередні контракти з селянами на умовах придбання зерна прямо з поля, що дозволяє їм купити товар дешевше на 10–20 %. Про своє бажання взяти участь у продажу зерна в черговий раз заявила і держава. На форумі, що проходив на початку червня в Санкт-Петербурзі, профільний міністр активно обговорював з російськими і казахськими колегами можливість створення зернового пулу, що, на думку міністра, дозволить його учасникам диктувати ціни на світовому ринку. Потенційні партнери навіть встигли обговорити деталі співпраці: передбачається, що для перевалки зерна будуть задіяні в основному українські потужності, половину яких, як і раніше, зможуть використовувати наші трейдери, 20 % — казахи, третина — росіяни.

Втім, за оцінками інших експертів, в осяжному майбутньому такий союз маловірогідний, оскільки на відміну від сусідів по СНД в нашій країні більше 90 % експорту зерна контролюють приватні компанії, яким співпраця з державними монополістами Росії і Казахстану ні до чого. Спроби ж делегувати повноваження експортера ДАК «Хліб України», що робилися урядом в колишні роки, так ні до чого і не привели. Проте ЄС сприйняв загрозу отримати сильного конкурента на світовому ринку зерна в багнети. Україні вже дали зрозуміти, що як членів ВТО їй негоже укладати сумнівні домовленості з країнами, що не входять до торговельного клубу.

Розвиток соціальної сфери села є важливою умовою сталого економічного розвитку агропромислового комплексу України. Все більшого значення набуває реалізація на практиці тих організаційно-економічних і соціальних заходів мотиваційного механізму, які пов'язані із соціальним перетворенням на селі. Аграрна політика має перспективу й загальне визнання, а також підтримку лише тоді, коли вона стосується глибокої суті соціально-економічних інтересів не тільки селянства в цілому, а й кожного селянина зокрема.

Нажаль, трансформації у вітчизняному агропромисловому виробництві, які затягнулися на десятиріччя, супроводжуються не лише певними позитивними зрушеннями, а й значними деструктивними процесами у виробничій і соціальній сфері українського села. Актуальність цього напрямку зумовлена ще тим, що на сьогодні, з поглибленням кризових явищ загальноекономічного характеру на селі, загострюється демографічна криза, зростає безробіття селян, знижуються реальні доходи сільського населення, більшість

з них опинилася за межею бідності. Оплата праці в сільському господарстві набагато менша, ніж в інших галузях економіки, деградує соціальна інфраструктура села. В свою чергу соціальний прогрес на селі можливий лише за умови економічного прогресу, оскільки це абсолютно взаємозалежні речі, що мають перспективу лише в цілісності, при одночасному економічному і соціальному розвитку.

Наведені та інші чинники спонукають до пошуків шляхів збереження діючих об'єктів соціальної інфраструктури і більш ефективних моделей їх функціонування, а також джерел фінансування в умовах реформування аграрного сектора економіки України. На підставі вищевикладеного, можна зробити висновок, що забезпечення функціонування та розвитку соціальної сфери села є одним з головних напрямів реформування аграрного сектора країни і розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки.

Соціальна інфраструктура села визначає матеріальну основу задоволення життєвих потреб населення, що є необхідною умовою всебічного розвитку людини як особистості для здійснення її активної трудової діяльності. Тому, соціальний розвиток села — один з найважливіших напрямів аграрної політики країни, який спрямований на досягнення високої продуктивності сільськогосподарського виробництва та підвищення на цій основі рівня життєвого рівня сільського населення.

Відомі вчені економісти-аграрники О. Г. Булавка, І. Ф. Гнібіденко, Г. І. Купалова, М. К. Орлатий, Б. Й. Пасхавер, І. В. Прокопа, П. Т. Саблук, К. І. Якуба та інші в поняття соціальна інфраструктура села вкладають, що це «сукупність організацій і підприємств, які забезпечують сприятливі умови життєдіяльності людей на виробництві та в побуті. Галузі соціальної інфраструктури не виробляють продукції, але вони створюють умови для її виробництва. Соціальна інфраструктура має множинність інтегрованих галузей і підгалузей». Сюди в основному входять: житло, установи охорони здоров'я, праці, навколишнього середовища, освіти, культури, житлово-комунального господарства, побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, транспорту, зв'язку, інформаційної служби, дитячих установ, спортивних та культових організацій тощо.

Таким чином, зміст соціальної сфери села необхідно розглядати як сукупність умов життєдіяльності сільського населення. Вона повинна включати соціально-екологічні умови відтворення населення, соціально-економічні умови трудової діяльності, культурно-побутові умови життя й інституційні умови суспільного життя, що визначатиме комплексний підхід до добробуту сільського населення шляхом створення належних умов для проживання та продуктивної трудової діяльності.

Сучасний стан і шляхи розвитку соціальної інфраструктури села в статті розглядаються під кутом зору приближення умов життя сільського населення до міських, більш активної роботи по залученню молоді до роботи у сільськогосподарських підприємствах, підвищуючи роль малого та середнього бізнесу у вирішенні даної проблеми, фінансового забезпечення соціальної інфраструктури села.

Тому, актуальним є аналіз сучасного стану соціального розвитку села та виробка шляхів вирішення даної проблеми.

Сучасний стан, загальна структура об'єктів соціальної інфраструктури села та їх зміни в динаміці в цілому по Україні показані в табл. 3.12.

Аналіз даних таблиці свідчить про загальне погіршення майже всіх параметрів функціонування об'єктів соціальної сфери. Особливе занепокоєння викликає зменшення дошкільних дитячих закладів (від 12,6 тис. од. у 1990 році до 8,9 тис. од. у 2005 році) при одночасному скороченні в них місць майже вдвічі (до 46 % від 1990 р.), клубних закладів — від 21 тис. од. до 16,8 тис. од., бібліотек — від 18,7 тис. од. до 15,1 тис. од., кіноустановок — від 22,2 тис. до 2,5 тис. од., стадіонів — від 517 до 293 од. Аналогічними показниками характеризується функціонування інших об'єктів соціальної інфраструктури. Виняток становлять вищі навчальні заклади, амбулаторно-поліклінічні заклади, відділення зв'язку та культові споруди, кількість яких в останні роки зростає.

Наведений комплекс основних чинників сільської соціальної інфраструктури умовно можна поділити на три напрями: житло та житлові умови; умови життя населення і безпосередньо соціальну сферу села. Критерієм віднесення цих категорій до певного виду соціальної інфраструктури виступає спрямованість результатів їх функціонування на забезпечення фізичних чи духовних потреб людини, тобто усе пов'язується з відтворенням робочої сили та створенням нормальних умов життя і праці сільського населення. Кожна з наведених груп має автономну, суспільну і господарську систему.

Історично склалося, що першою нагальною потребою й життєвою необхідністю людства, після їжі, є житло. Житловий фонд сільських населених пунктів на кінець 2005 р. налічував 6,1 млн. житлових будинків, або 6,5 млн. квартир загальною площею 376 млн. м². На кожного сільського мешканця припадало в середньому 24,6 м² загальної площі. Порівняно з 1990 р. середній розмір площі на одного жителя збільшився на 4 м², а з 1995 р. — на 2,7 м² завдяки деякому збільшенню загального розміру житлового фонду. Проте, таке збільшення в основному відбулося за рахунок зменшення чисельності сільського населення (депопуляційні процеси та від'ємний міграційний рух).

Поряд з цим слід звернути увагу на строки побудови житлового фонду сільських поселень. До 1943 р. на селі збудовано 16 % житлового фонду, з 1944 по 1970 р. — 51,7, з 1971 по 1990 р. — 27,1, за останні 14 років — лише 5,2 %. Найбільше будов за останнє десятиріччя було зведено в сільських населених пунктах Закарпатської, Київської, Івано-Франківської, Рівненської, Вінницької областей; найменше — в Луганській, Кіровоградській, Запорізькій, Чернігівській, Тернопільській областях. На нашу думку, таке явище пов'язане з рівнем заробітної плати в регіонах для проведення житлового будівництва, оскільки вона в регіонах недостатня, а з процесами зовнішньої міграції сільського населення в західних областях України з найви-

Наявність об'єктів соціальної інфраструктури за роками, тис. од.

					2005 у % до		
	1990	1995	2000	2005	1990	1995	2000
Житловий фонд: кількість житлових будинків, млн. од.	6,3	6,3	6,2	6,1	96,8	96,8	98,4
загальна площа, млн. м ²	348	362	372	376	105,8	103,9	101,1
У середньому на одного сільського жителя припадає площі, м ²	20,6	21,9	23,5	24,6	119,4	112,3	104,5
Дошкільні дитячі заклади	12,6	10,9	8,9	8,4	66,7	77,1	94,4
У них місць, тис.	615	551	285	283	46,0	51,4	99,3
Загальноосвітні школи	15,1	15,2	14,9	14,3	97,7	94,1	96,0
Сільські професійно-технічні училища, од.	259	331	155	241	93,0	72,8	155,5
Вищі навчальні заклади рівня акредитації: I-II	101	121	112	113	111,9	93,4	100,9
III-IV	18	20	20	22	122,2	110,0	110,0
Клубні заклади	21,0	19,8	17,7	16,8	80,0	84,5	94,9
Бібліотеки	18,7	18,0	15,7	15,1	80,8	83,9	96,2
Кіноустановки	22,2	13,6	5,9	2,5	11,3	18,4	42,4
Культові установи, тис. од.	5,9	8,8	11,6	-	-	-	-
Дільничні лікарні	1,5	1,4	0,9	0,7	46,7	50,0	77,8
Амбулаторно-поліклінічні заклади	1,6	1,8	2,4	3,1	У 1,9 рази	У 1,7 рази	У 1,3 рази
Фельдшерсько-акушерські пункти	16,4	16,4	16,1	15,5	94,5	94,5	96,3
Пологові будинки	0,5	-	-	-	-	-	-
Аптеки, тис.од.	-	3,0	3,2	1,6	-	53,3	50,0
Станції швидкої медичної допомоги, од.	-	231	203	181	-	78,4	89,2
Стадіони	517	309	291	293	56,7	94,8	100,7
Спортивні зали	-	7764	7680	7772	-	100,7	101,2
Плавальні басейни, од.	-	50	33	40	-	80,0	121,2
Стрілецькі тіри, тис.од.	-	4,2	3,6	2,9	-	69,0	80,6
Спортивні майданчики і поля	23,3	10,8	19,2	21,3	91,4	У 2 рази	110,9
Дитячі оздоровчі табори, од.	123	98	-	-	-	-	-
Магазини	60,5	48,2	33,5	19	31,4	39,4	56,7
Заклади громадського харчування	18,3	10,9	10,3	8,1	44,3	74,3	78,6
Будинки побуту	1,5	0,2	0,1	0,5	33,3	В 2,5 рази	У 5 разів
Лазні, тис.од.	-	5,4	2,2	0,4	-	У 7,4 рази	У 1,8 рази
Телефонні станції	9,9	10,4	10,8	11,0	111,1	103,9	101,9
Відділення зв'язку, тис.од.	-	11,9	11,7	11,6	-	97,5	99,2

шим рівнем новобудов спостерігається від'ємне сальдо міждержавної міграції населення. Тобто, члени сімей заробляють гроші за кордоном і, як правило, вкладають їх в житлове будівництво в Київській області, природно, найбільше новобудов здійснюється найближчих до столиці районах.

Щодо якості житлового фонду, то дві третини сільських будівель побудована з природних недовговічних матеріалів (дерево, саман тощо). Низький рівень забезпечення житла інженерним обладнанням (табл. 3.13).

Криза в економіці України суттєво вплинула на рівень оплати праці селян. У порівнянні з промисловістю, в сільському господарстві значно нижчий рівень оплати праці. В порівнянні з промисловістю він вдвічі нижчий (табл. 3.14).

За всіма вищеперерахованими причинами здійснюється процес скорочення сільського населення (табл. 3.15)

Проблему поглиблює і висока смертність населення у порівнянні з народжуваністю (табл. 3.16).

Не дивлячись на те, що кількість сільського населення постійно зменшується, збільшується кількість пенсіонерів, рівень зайнятості сільського населення в працездатному віці низький і складає лише 67 %, а у молоді у віці до 24 років ще нижча — 41,5 % (табл. 3.17).

Безумовно, для сучасної молоді, особливо на етапі вибору спеціальності, вкрай важливим є показник престижності роботи. Щодо показника престижності сільськогосподарської праці, то дана оцінка показова, адже відображає загальносуспільну думку, яка негативно її оцінює. Зазначимо, що навіть ті молоді люди, які обрали свій фах, пов'язаний з аграрним виробництвом, не вважають її престижною (табл. 3.18).

Отже, позитивно оцінює рівень престижності сільськогосподарської праці лише 18,1 % респондентів. Найбільша частина респондентів (майже 50 %) вказує на те, що при забезпеченні певних умов сільське господарство може стати за рівнем престижності на рівні з іншими галузями виробництва. Позитивним, на нашу думку, є те, що лише 10,7 % опитаних вважають працю на селі абсолютно не престижною. Тобто, можна стверджувати, що це ті студенти, які є цілком випадковими у навчальних аграрних закладах, а це, вважаємо, незначний відсоток.

Важливим резервом у підвищенні зайнятості населення, і, перш за все, молоді, є створення і функціонування малих підприємств у всіх галузях економіки, в тому числі і в сільському господарстві. Як показує аналіз, тут є значні можливості.

Досвід функціонування економіки розвинутих країн доводить, що малий і середній бізнес — основа їхнього господарювання і забезпечує значну частину надходжень до бюджету. За останні роки спостері-

Рівень забезпечення житла інженерним обладнанням

Регіон	У % від загальної кількості населених пунктів					
	центральним опаленням	водопостачанням	каналізацією	природним газом	скрапленим газом	телефоном
Україна	58,8	55,3	62,8	64,1	14,1	20,2
Автономна Республіка Крим	53,7	13,0	35,4	80,0	8,9	17,5
Вінницька	72,4	64,1	68,7	72,6	3,5	13,5
Волинська	43,0	42,2	51,1	67,6	8,3	7,8
Дніпропетровська	62,1	55,2	64,2	49,6	24,6	29,4
Донецька	77,6	52,1	62,8	78,4	36,1	36,7
Житомирська	76,6	85,8	87,2	77,2	6,8	18,0
Закарпатська	32,8	12,1	13,0	54,2	27,3	18,0
Запорізька	52,8	35,7	51,1	84,4	4,4	13,3
Івано-Франківська	62,0	57,1	60,6	40,6	35,9	9,6
Київська	28,4	46,9	54,6	30,7	14,6	13,9
Кіровоградська	44,0	67,2	72,5	85,2	3,3	36,3
Луганська	79,5	48,3	58,3	62,6	34,1	45,4
Львівська	62,1	64,1	71,2	46,9	46,1	15,8
Миколаївська	66,8	55,7	62,9	74,8	4,6	29,1
Одеська	87,6	53,9	68,0	85,8	5,3	30,2
Полтавська	40,6	52,8	54,8	37,9	13,6	21,8
Рівненська	61,9	53,1	59,7	61,9	9,7	13,0
Сумська	51,4	68,3	71,7	73,2	4,8	32,5
Тернопільська	66,9	55,0	66,9	38,5	20,5	5,1
Харківська	54,4	62,2	64,0	61,7	12,6	24,1
Херсонська	71,0	11,1	34,4	85,5	1,5	27,6
Хмельницька	54,9	68,0	78,6	65,8	6,7	12,3
Черкаська	21,2	32,8	36,0	64,1	2,2	11,0
Чернівецька	80,2	59,3	73,9	71,6	3,0	8,5
Чернігівська	66,5	76,6	79,9	77,6	4,3	11,8

Табл. 3.14

Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за видами економічної діяльності, грн.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всього	230	311	376	462	590	806	1041	1351
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	114	154	183	219	311	437	581	771
Промисловість		302	406	485	591	743	967	1554

Табл. 3.15

Щорічне скорочення та чисельність сільського населення

	1991	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Наявне населення, млн.	51,9	51,3	48,9	48,5	48,0	47,6	47,3	46,9	46,6
— міське	35,1	34,8	32,9	32,6	32,3	32,1	32,0	31,9	31,8
— сільське	16,8	16,5	16,0	15,9	15,7	15,5	15,3	15,0	14,8
відсотків до всього населення									
— міське	67,5	67,8	67,3	67,2	67,3	67,4	67,7	68,0	68,1
— сільське	32,5	32,2	32,7	32,8	32,7	32,6	32,3	32,0	31,9

Таблиця 3.16

Загальні коефіцієнти народжуваності, смертності

	Кількість народжених			Кількість померлих			Природний приріст населення		
	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості
Україна	10,2	9,9	10,7	16,4	14,7	20,1	-6,2	-4,8	-9,4
Кіровоградська область (2008 р)	10,2	10,5	9,7	18,6	16,7	21,7	-8,4	-6,2	-12

гається значне зростання малого бізнесу в Центральній та Східній Європі (Польщі, Чехії, Угорщині). Так, на 1000 осіб населення Франції налічується 35 малих та середніх підприємств, Німеччині — 37, Великобританії — 46. По Україні цей показник дорівнює в 2006 році — 6,6 одиниць (табл. 3.19).

Розвиток малого підприємництва в Україні має велике значення для вирішення проблеми зайнятості населення, в т. ч. і сільській місцевості, скорочення рівня безробіття. Воно здатне створювати нові робочі місця, задіяти надлишкову робочу силу.

Таблиця 3.17

Рівень зайнятості сільського населення за статтю, віковими групами та місцем проживання, % до загальної чисельності населення відповідної вікової групи

Вікові групи	Сільське населення		
	2005	2006	2007
Усього	60,5	60,5	61,5
15-24	40,4	41,5	42,3
25-29	72,4	73,1	74,4
30-39	77,4	77,9	78,4
40-49	79,1	78,6	79,3
50-59	65,1	64,4	64,7
60-70	35,9	35,7	36,6
Працездатного віку	67,1	67,0	-

Таблиця 3.18

Оцінка престижності праці в сільському господарстві, %

Варіант відповіді	Категорії респондентів			Середній показник
	Випусники сільських шкіл	Студенти молодших курсів	Студенти старших курсів	
Цілком престижне місце праці	9,7	1,4	9,9	7,4
Працювати в селі настільки ж престижно, як і в інших сферах	9,1	6,4	15,7	10,7
Колись було престижним, а на сьогодні – ні	23,4	20,7	28,9	26,5
Це може бути престижно, але за певних умов	40,3	62,0	38,0	44,6
Працювати в сільськогосподарському підприємстві абсолютно не престижно	17,5	9,4	7,4	10,7
Усього	100	100	100	100

Таблиця 3.19

Порівняльна характеристика розвитку малого бізнесу

Показник	США	Японія	Велика Британія	Італія	Німеччина	Франція	Україна
Кількість МП, тис	19300	6450	2630	3920	2290	1980	307
Кількість МП на 1 тис осіб населення	74,2	49,6	46,0	68	37	35	6,6
Частка МП у к-сті зайня-тих, %	54,0	78	49	73	46	54	8
Частка МП у ВВП, %	50-55	53-55	50-53	57-60	50-54	55-62	10

Виникнення надмірних чинників виробництва в результаті зменшення сукупного попиту на продукцію національних виробників в період економічної рецесії, негативно відображається на всіх елементах господарської системи, торкаючись, таким чином, її найважливіших категорій (виробництво, обмін, розподіл). Виробники, як показав досвід поточної кризи, реагують на таку ситуацію цілком передбачено (покапіталістичному): звільненнями, примусовими безкоштовними відпустками і переводом працівників на неповний робочий день. У таких умовах цілком закономірно збільшується кількість безробітних домогосподарств, які виявляються вимушеними шукати альтернативні області застосування своїх професійних здібностей, навиків (рис. 3.18).

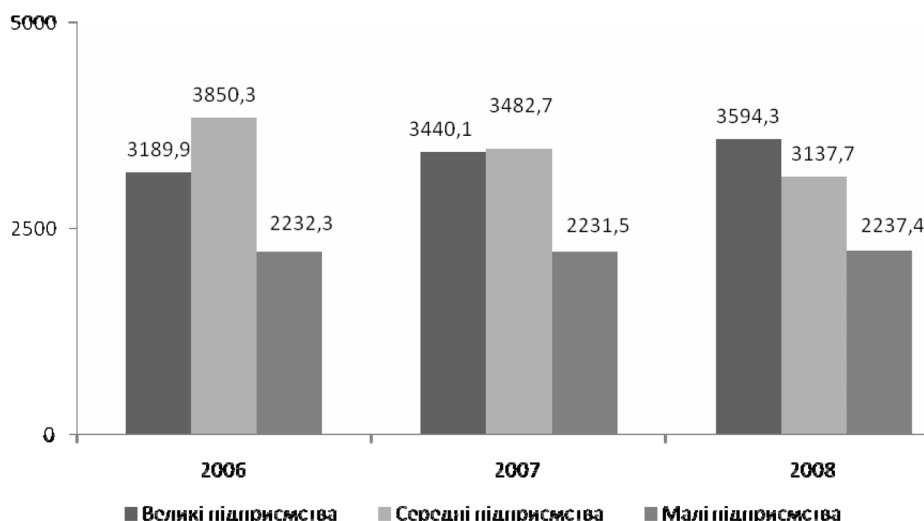


Рис. 3.18. Кількість зайнятих працівників за розмірами підприємств

Оперативно задіяти незатребуваний людський капітал в ситуації, що склалася, достатньо важко, але, можливо за допомогою ефективної державної регуляторної політики, спрямованої на формування найбільш гнучкої і стійкої до світових криз галузевої структури. Розширення підприємницького сектора за рахунок збільшення частки малого бізнесу в загальній кількості підприємств — один з прийнятних варіантів рішення поставленої задачі. При цьому слід зазначити, що, не дивлячись на значну питому вагу малого бізнесу до загальної чисельності підприємств, частка його продукції, в загальному обсязі реалізованої продукції залишається невеликою (табл. 3.20) і, більш того, в період кризи, набуває тенденції до зменшення.

Дійсно, дія негативних чинників обумовлених коливаннями сукупного попиту і пропозиції на світових, а відповідно і вітчизняних, ринках, відображується на всіх ділових структурах незалежно від їх розмірів і форми власності. Проте, в період економічної рецесії, основна перевага малих підприємств полягає в тому, що, власник, за допомогою відносних невеликих капіталовкладень, може диференціювати свою діяльність, знижуючи, таким чином, ризик банкрутства. Крім того, реалізація здібностей людей готових ризикнути власним капіталом, в перспективі може принести цілий ряд економічних вигод як для них самих, так і для суспільства в цілому: збільшення зайнятості населення, створення конкурентної оточення, формування найбільш прийнятних споживчих цін, збільшення державних надходжень у вигляді обов'язкових платежів (податків), використання раніше не задіяних (і) або таких, що вивільнюються ресурсів, поліпшення якості виробленої продукції. Разом з цим, завдяки згладжуванню суперечності інтересів різних класів суспільства, неминуче досягається певний позитивний ефект зниження соціальної напруженості, оскільки «Можливість для робочого заробляти собі засоби не продажем своєї робочої сили, а шляхом самостійного виробництва посилює позицію робочого в боротьбі з капіталістом» [10, с. 502].

Таблиця 3.20

Частка підприємств і обсягу їх реалізованої продукції в загальній кількості по Україні за 2007–2008 рр.

	Частка підприємств, у %		Обсяг реалізованої продукції, у %	
	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.
Великі підприємства	0,4	0,5	39,3	44,6
Середні підприємства	6,4	6,8	42,6	39,1
Малі підприємства	93,2	92,7	18,1	16,3

За кількістю найнятих працівників у відсотках від загальної кількості у сфері малого бізнесу (по відношенню до крупного і середнього підприємництва) в 2008 г. помітно лідирують такі види економічної діяльності як: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого користування (41,3 %), оптова торгівля, посередництво в оптовій торгівлі (49,5 %), діяльність ресторанів і готелів (50,7 %), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям (52,3 %). Певно що інші види ділової діяльності мають певні перешкоди, які обмежують доступ до них малого підприємництва. Нездатність протистояти великому бізнесу, врешті–решт, породжує проблему концентрації капіталу зі всіма витікаючими наслідками, тому, в першу чергу, зацікавленість державної влади в створенні сприятливих умов розвитку малого підприємництва повинна переважати в питаннях політики подолання наслідків економічної кризи шляхом трансформації галузевої структури.

Конкурентоспроможність малого підприємництва в порівнянні з крупнішим бізнесом на вже сформованих ринках фактично неможлива внаслідок порівняльних переваг останнього: нижчі витрати виробництва за рахунок «ефекту масштабу», наявність ринкової влади, володіння певним сегментом ринку, величезний фінансовий і технічний потенціал і т. д. Тому на початковому етапі розвитку малого підприємництва в умовах економічної кризи пріоритетним напрямом в реалізації макро — і мікроекономічних цілей є створення передумов для тісної співпраці на основі взаємовигідних умов крупного і малого бізнесу. Перш за все, взаємодія різних за розмірами підприємницьких структур необхідна для пожвавлення і зростання внутрішнього сукупного споживчого і інвестиційного попиту. Проте, без відповідної поточним запитам виробничого сектора державної підтримки виконання поставлених завдань практично неможливе. У цих умовах особливої актуальності набуває відновлення кредитування економіки шляхом зниження облікової ставки (яка в 2008 г. склала 12 %, що вище за її рівень 2007 г. на 3,6 %) і зменшення норми обов'язкового резервування грошей комерційних банків в НБУ (з 2006 г. по 2008 г. залишалася на одному рівні).

Тим не менш, збільшення на фінансовому ринку грошової маси не призведе, у повної міри, до досягнення бажаного результату — розвитку малого бізнесу, оскільки переважаюче значення в кредитуванні ділового сектора буде, як і раніше, віддаватися крупному підприємству, а як відомо: «Великий кредит призводить до того, що капітал все більш нагромаджується в руках економічно сильних, якими є капіталісти, які завдяки кредиту стають володарями не тільки свого, але і чужого капіталу» [10, с. 367]. Тому, сукупність державних програм, головною тезою яких є ефективність структурних перетворень національної економіки, повинна бути орієнтована переважно на пільгове кредитування малого бізнесу.

Величезний практичний інтерес, в рамках механізмів розвитку малого підприємництва, представляє організація кредитних і ощадно-позичкових товариств [10, с. 412], що є певною конфігурацією кооперативного підприємства. Такі підприємства передбачають наявність деякого (досить мізерного) капіталу, який у вигляді паю носить його засновниками і формує, таким чином, статутний фонд. Залежно від величини внеску визначається розмір дивіденду, що фактично робить невідмітним товариство від комерційного банку. Проте, фінансова допомога виключно учасникам подібного товариства надається на набагато сприятливіших умовах, ніж у банках капіталістичного типу: «необмежена відповідальність членів за зобов'яз-

заннями товариств», «обмеження діяльності товариства вузькими територіальними межами» [10, с. 413], відносно низькі процентні ставки, відсутність необхідності матеріального забезпечення кредиту (рис. 3.19).

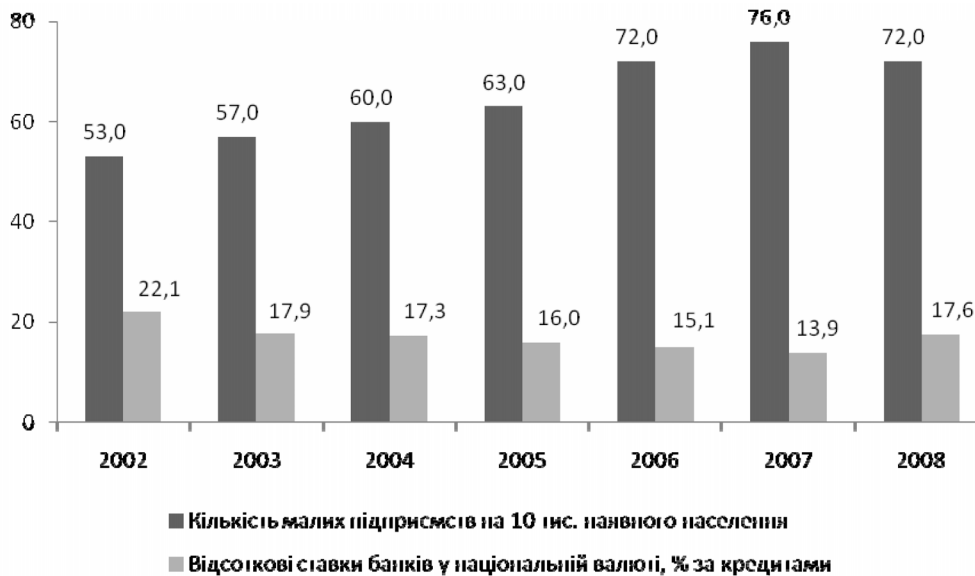


Рис. 3.19. Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення та відсоткові ставки банків у національній валюті, % за кредитами

Позиція держави у формуванні і підтримці функціонування кооперативних організацій, як показав досвід, достатньо суперечлива. З одного боку, сприяння уряду припускає деяку фінансову і організаційну допомогу кредитним і ощадно-позичковим товариствам, гарантує, з більшою часткою ймовірності, покриття всіх узятих ними зобов'язань, з іншого боку, для товариства існує ризик втрати свободи суспільно-підприємницької діяльності і масштабної бюрократизації господарського процесу, що сприяє ліквідації одного з принципів кредитних кооперативів: оперативності користування грошовим капіталом.

В той же час, безперечним є факт значущості такого роду організацій для розвитку малого бізнесу, тому, для законного здійснення подібної діяльності, державній владі, на сьогоднішній день, необхідно створити відповідне нормативно-правове поле.

Стимулювання розвитку малого бізнесу, в рамках програм цільового фінансування певних видів господарської діяльності орієнтованих на інтеграцію різних за розмірами підприємств, здатне розширити виробничий потенціал внутрішнього (вітчизняного) ринку, тим самим усуваючи залежність національного виробника від іноземної сировини і готової продукції яка негативно позначається на ціновому аспекті при девальвації української валюти (рис. 3.20).

Спектр механізмів взаємодії крупного і малого бізнесу достатньо різноманітний. Залежно від реалізації певних інтеграційних функціональних зв'язків визначаються характерні ознаки ділової співпраці. Наприклад, організація субпідрядної співпраці малого з крупним бізнесом ґрунтується на виконанні певних робіт сприяючих отриманню конкурентних переваг ділових партнерів. Реалізація НДДКР за допомогою виконання замовлень субпідрядними підприємствами сприятиме, таким чином, створенню ефективнішої технології, (а, отже, і зниженню витрат виробництва), модифікації певного виду продукції і поліпшенню її якості. Комбінація раніше не задіяних елементів виробничої системи відкриває доступ на нові ринки збуту, дозволяє зай-

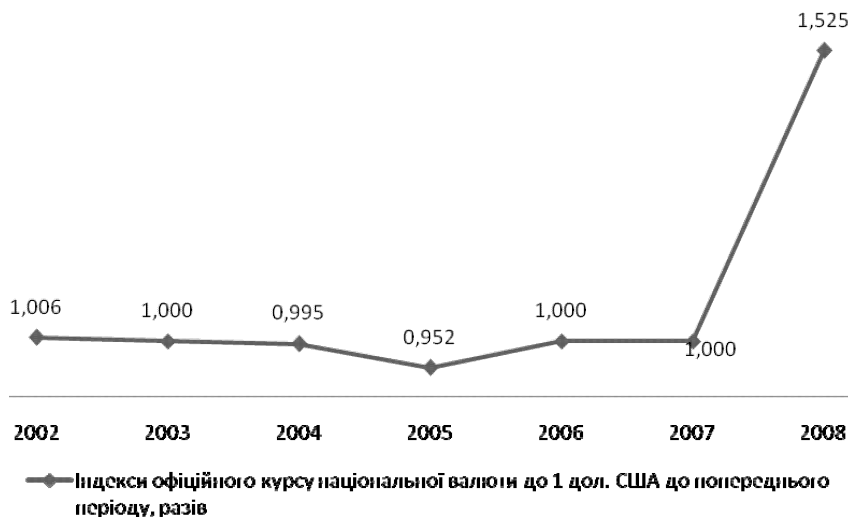


Рис. 3.20. Індекси офіційного курсу національної валюти до 1 дол. США до попереднього періоду, разів

няти лідируючу ринкову позицію. Разом з тим збільшення продуктивності праці в результаті впровадження у виробничий процес технологічних новацій і інших чинників отримання конкурентних переваг сприяє створенню додаткового суспільного продукту, розподіл якого збільшує як прибуток власників капіталу, так і заробітну плату робочого класу. При цьому ціна готової продукції фактично не змінюється, а в деяких випадках навіть зменшується, підвищуючи тим самим рівень реальних доходів населення (рис. 3.21).

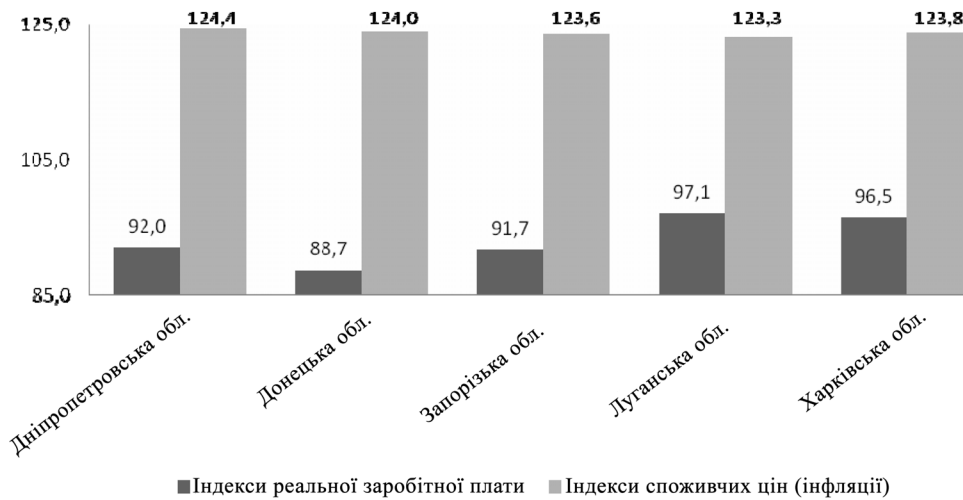


Рис. 3.21. Динаміка індексів споживчих цін (інфляції) та реальної заробітної плати у грудні 2008 р. за регіонами (у %, до грудня попереднього року)

Створення на базі вивільнених виробничих потужностей субпідрядних організацій в регіонах України значно зменшить обсяги стартових інвестицій в основний капітал, при цьому відразу чітко зафіксується напрям діяльності субпідрядного підприємства, виходячи з пріоритетних цілей крупного підприємства (табл. 3.21). Саме в період фінансово-промислового регресу економіки, апеляція до формування субпідрядних організацій в контексті взаємовигідної співпраці малого і крупного бізнесу найбільш актуальна. Це припущення, перш за все, емпірично обґрунтовано тим, що: «Пониження відсотка прибутку є наймогутніший стимул промислового прогресу, оскільки доки відсоток прибутку високий, підприємець не розмірковує про нововведення» [10, с. 544].

Вдосконалення виробничого ядра економіки регіонів шляхом використання трудового потенціалу субпідрядних організацій призведе, в кінцевому результаті, до створення потужної науково-технічної бази, збільшення зайнятості населення, відродження промисловості, якісного перетворення галузевої структури, зростання доходів населення, збільшення добробуту суспільства і т. д.

Як показав проведений аналіз, світова криза знищить добру половину місцевих ІТ-ріелтерів і підготує ринок для експансії потужних іноземних мереж. У першу чергу фінансова криза позначиться на динаміці розвитку вітчизняних роздрібних мереж, що займаються продажем електроніки. Підставою для таких скептичних прогнозів служить той факт, що багато мережевиків розвиваються за рахунок залучення зовнішніх коштів. А у зв'язку з кризою фінансові організації припинили будь-які операції, пов'язані з виділенням коштів ріелторам. Можливо, комусь і вдасться виторгувати для себе позику, але під дуже великі відсотки. Завдяки можливості залучення раніш кредитів під дуже низькі відсотки (3–7% річних) мережевики могли активно збільшувати кількість магазинів і без особливих зусиль погашати кредит. У зв'язку з жорсткістю кредитної політики банків ріелтори у наступний час фактично втратили можливість розвивати бізнес на основі позикового капіталу.

Також ріелтори як спосіб залучення зовнішніх грошових потоків нерідко використовували облігаційні позики, тепер і про це варіанти їм доведеться надовго забути. В умовах фінансової кризи облігаційні позики, як спосіб залучення коштів, втрачають актуальність, тому що навряд чи знайдуться люди, готові купити облігації будь-якої компанії. Ринок облігацій зараз несприятливий, працювати з цим інструментом не вигідно.

Проекти розширення мереж фінансуються переважно за рахунок залучених коштів, а не за рахунок власних, і можна очікувати, що ріелтори переглянуть програми свого розвитку і суттєво скоротять кількість планованих до відкриття магазинів. У деяких учасників ринку плани відкриття скоротяться в рази, а у кого-то взагалі будуть заморожені. Розвиватися за свій рахунок жоден серйозний бізнес не може, тим більше це неможливо на таких ринках, як продаж електроніки, де дуже високий рівень конкуренції при достатньо низькій прибутковості торговельних операцій.

На першому етапі мінімізації наслідків кризи багато ріелторів буде не тільки обмежувати кількість нових торгових точок, а й переглядати ефективність роботи вже наявних. В результаті, кількість магазинів деяких мережевиків може скоротитися у 1,5–2 рази. У першу чергу будуть закриті так звані іміджеві магазини, що працюють «у мінус» або з нульовою рентабельністю, але необхідні ріелторам для підтримки іміджу «агресивних і лідируючих» гравців ринку. Таке майбутнє фахівці пророкують магазинам, розташованим у центральних частинах великих міст. Крім того, багато ріелторів як за паличку-виручалучку будуть триматися за магазини, що працюють у столиці, тому що, за їхніми оцінками, близько 30 % всієї електроніки реалізується у роздріб саме в Києві.

Другим етапом мінімізації наслідків кризи на ринку роздрібною торгівлі електронікою стане хвиля злиття-поглинання. Для мінімізації наслідків кредитного голоду ріелторам необхідно забезпечити адекватність капіта-

Чистий прибуток (збиток) підприємств за їх розмірами у 2008 році

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	-41025,1	61,3	144460,1	38,7	185485,2
по великих підприємствах	27550,5	56,9	78324,0	43,1	50773,5
по середніх підприємствах	-27372,5	62,2	37139,6	37,8	64512,1
по малих підприємствах	-41203,1	61,2	28996,5	38,8	70199,6

лу. Компанії, які впораються із цим завданням, зможуть вийти з кризи з мінімальними втратами. Оператори, що не впоралися з надмірним борговим навантаженням, будуть змушені шукати покупця на свій бізнес. При відсутності зовнішніх інвестицій або фінансових інтервенцій бізнес приречений на поглинання або закриття.

Відомі роздрібні бренди будуть розвиватися за рахунок поглинання регіональних конкурентів, які змушені піти з ринку. Це нормальний, в якомусь сенсі, плановий процес галузевої консолідації. Такий спосіб зростання буде домінуючим у найближчі 3–5 років і закінчиться тільки в момент потепління на девелоперському ринку. Оскільки оцінити поточний запас фінансової міцності основних гравців ринку складно, здатні в цій ситуації залучити ресурси отримають і нові можливості, і нову ринкову роль.

У нинішній ситуації переформатування і консолідація ринку будуть прискорені фінансовою кризою, і активна фаза цього процесу вже почалася на початку 2009 року. Пік злиття-поглинання треба прогнозувати на найближчі 2–3 роки. Після завершення цієї фази на ринку залишаться не більше трьох-чотирьох великих гравців, які сукупно контролювати 50 % ринку, решту 50 % поділять між собою більш дрібні оператори і ті мережевики, для яких продаж електроніки не є основним профілем діяльності.

Після закінчення процесів консолідації та структуризації ринку на ринок країни вийдуть закордонні мережі. Тим часом вітчизняні ріелтори знову візьмуться за освоєння регіонів. Тому що після завершення кризи в перспективі буде відчуватися дефіцит торговельних площ, і метою для учасників ринку знову стане «столбленіє» територій.

Обмеження доступу до кредитних ресурсів позначиться також і на споживчому попиті. У середньому, у великих мережах 30–50 % покупок здійснювалися саме в кредит. При цьому розумно надійшли ті мережевики, які не надто захоплювалися таким методом продажу й обмежували його. Зважаючи на популяризацію банками та мережами споживчого кредитування роздріб опинився в тяжкому становищі подвійно, тому що активне використання різноманітних кредитних пропозицій для споживачів сприяло багаторазового збільшення обсягів продажів. Фінансова ситуація поставила хрест на кредитних лініях для споживачів. Через це відбулося різке падіння продажів, і виробники і дистрибутори були змушені істотно скоротити плани з відвантаження товару у роздрібні мережі. У результаті виробники, не знижуючи рівня витрат, одержують набагато менше прибутку і, відповідно, також починають відчувати гострий фінансовий голод. Можна констатувати істотне падіння попиту — на 30–40 % в порівнянні з аналогічним періодом 2007 р. Придбання електроніки не припиниться, проте буде досить зтяжне зниження споживчого попиту.

Чи не врятують від падіння попиту та передноворічні продажі. На останній квартал зазвичай припадає близько 40 % усіх річних продажів, але ці роки будуть явним виключенням із звичних правил. Хоча люди, як і раніше, будуть купувати подарунки, продаж зменшиться на 15–17 % в порівнянні з аналогічним періодом попередніх років. Багато громадян відкладуть покупку техніки на більш пізній термін.

Єдине, на що сподіваються учасники ринку, це на те, що стимулювати продажі будуть нестабільність національної валюти, очікування інфляції і готівкова грошова маса терміново вилучених до початку кризи депозитів. Щоправда, падіння курсу гривні може надати мережевикам і ведмежу послугу. Зниження курсу гривні, природно, приводить до зростання цін на електроніку, так само як і на інші імпортовані групи товарів. Зростання цін, як один з факторів, що спричинить за собою деяку стриманість споживачів, незважаючи на традиційне зростання ринку в IV кварталі. Крім того, психологія споживача така, що, побачивши нав'язливе бажання ріелторів продати непотрібний товар, покупці будуть вичікувати ще більш вигідних для себе пропозицій.

Також, зміниться структура попиту: у зв'язку з обмеженою платоспроможністю клієнти будуть все частіше віддавати перевагу моделям нижнього цінового сегмента. Не вдасться ріелторам втримати на колишньому рівні і продажу корпоративним клієнтам. В умовах дефіциту обігових коштів підприємства будуть перерозподіляти свої бюджети, що призведе до перегляду планів забезпечення обладнанням та ІТ-сервісами.

Корпоративний сегмент зараз значно знижує попит на побутову техніку та електроніку. Причиною для таких дій є те, що бізнес зараз орієнтований на скорочення витрат, а оновлення парку техніки — не саме пріоритетне завдання для українських компаній. У грудні кожного року можливий сплеск попиту з боку корпоративного сегменту, який буде пов'язаний із закриттям річних бюджетів.

Ще однією проблемою, з якою зіткнуться вітчизняні ріелтори під час кризи, буде жорсткість умов взаєморозрахунків з постачальниками техніки, в результаті чого у них виникнуть труднощі з наповненням полиць. Хоча зараз говорити про дефіцит товарів не доводиться; проблема якраз діаметрально протилежна. У багатьох роздрібних компаній, та у багатьох постачальників зараз на складах багато товару. При цьому існує певна диспропорція. Є окремі дефіцитні позиції, найбільш ходові, на які спрямован попит; їх дійсно найбільш часом може не вистачати.

Надлишок товару буде пов'язаний з тим, що багато виробників орієнтували свої виробничі потужності на одні показники «гарячого» зимового сезону, а купівельна спроможність виявилася в кілька разів мен-

шою. Отже, відвантаження товару партнерам (всіх сегментів) менше запланованого. Дефіцит можна чекати тільки за деякими окремими одиницям товару, які або були закуплені в меншій кількості, або швидше розпродані і не будуть закуповуватися у зв'язку із загальним надлишком товару. Більша частина виробленого та імпортованого товару мертвим вантажем осіла на складах виробників та дистрибуторів.

Але раз надлишки на ріелторських складах не розпродаються, грошей на придбання нових партій товару урозрадіб не додається. І ситуація складається досить неприємна: українські продавці звикли купувати товар головним чином «під реалізацію», і тепер у них немає грошей не тільки для закупівлі нового товару, але й для розплати за старий, який припадає пилом на полицях. Але дефіцит може бути викликаний не тільки відсутністю оборотних коштів для роздрібною продажі. Іноземні постачальники вже зараз змінюють свою стратегію. Ще вчора на перше місце компанії-виробники ставили цілі по обсягах (за ринковою часткою). Зараз головне — безпека й повернення існуючої дебіторської заборгованості за поставлені раніше товари. Багато брендів скорочують кредитні ліміти для своїх українських партнерів, посилюють умови поставки. Відповідно, приплив товару в країну істотно скоротиться, що призведе до дефіциту.

У результаті складеться не стільки парадоксальна, скільки апокаліптична ситуація. На складах ріелторів зависне багато неходового товару, за який вони ще не розрахувалися з постачальниками, а техніку, яка могла б користуватися попитом, українським мережам вже ніхто не продасть. Як наслідок, без можливості залучити зовнішнє фінансування, розплатитися з боргами і вести повноцінну господарчу діяльність більшості українських ріелтерів нічого, окрім як самоліквідуватися або продатися, не залишиться.

Такі перспективи розвитку на найближчі роки мережевих підприємств в Україні, у тому числі підприємств по продажу побутової техніки та електроніки.

Регуляторна політика здійснення структурних трансформацій, повинна переслідувати, в першу чергу, довгострокові цілі економічного розвитку національної господарської системи: 1) збільшення грошової маси в період економічного спаду (проведення монетарної політики «дешевих» грошей) 2) реалізація програм пільгового фінансування малого бізнесу 3) розробка і впровадження нормативно-правової основи діяльності кредитних і ощадно-позичкових товариств 4) створення передумов для субпідрядної співпраці малого і крупного бізнесу 5) вдосконалення виробничого потенціалу внутрішнього ринку.

В Кіровоградській області недостатній рівень розвитку малого та середнього бізнесу і в сфері комунального і побутового обслуговування, що суттєво впливає на забезпечення ними населення, особливо в сільській місцевості. По даним статистики з 1019 сільських населених пунктів (СНП) водопровід мають лише 271 або 26 %, газ — 125 (12 %). З 214 тис. квартир (домів) водопровід мають 19 тис. квартир (9 %), каналізацію 12 тис. квартир (5,7 %), центральне опалення 41 тис. квартир (19,4 %). Рівень газифікації квартир природним газом всього 10 %, телефонізовані — 12 %.

Недостатня кількість малих підприємств, які здійснюють побутові послуги. Так, в сфері розваг, культури та спорту від загальної кількості малих підприємств по області їх всього 6 %. Малих підприємств, які здійснюють індивідуальні послуги — всього 7,5 % від загальної кількості.

Тому, для розвитку малого підприємництва на селі, вирішення проблеми зайнятості сільського населення, і, перш за все молоді, необхідна більш активна державна підтримка цього сектору економіки, і, перш за все, у пільговому фінансуванні, оподаткуванні та інших напрямках.

Соціальна криза на селі суттєво вплинула на рівень функціонування цього важливого сектору економіки України. За два роки рівень продукції сільського господарства знизився в цілому на 9 відс.

Таким чином, вирішення проблеми соціального преустрою села у відповідності із затвердженою цільовою програмою, подолання соціальних наслідків кризи на селі, підвищення ефективності функціонування агропромислового комплексу України потребує більш активних дій всіх органів управління по активізації фінансування діяльності села, створенню престижного життя на селі, поступово вводячи її до рівня життя міського населення, вирішення всіх життєво важливих проблем жителів українського села.

Для виходу з економічної кризи і стабілізації діяльності малих підприємств в Україні пропонуються наступні заходи:

І. Уряду України розробити Державну програму розвитку малого бізнесу України на 2010–2012 рр. У цій програмі для підвищення ефективності роботи малих підприємств пропонується передбачити таке:

1) застосувати гнучку систему пільгового оподаткування для підприємств середнього і малого рівнів бізнесу в залежності не від кількості тих, що працюють в них, а від величини річного обсягу, обігу (реалізації) продукції, послуг, робіт;

2) не відміняти в торгівлі так званий «ринковий збір» взагалі, як це вирішив Уряд у 2009 р., а зробити його контрольованим і прозорим для місцевих державних органів влади і контролю. За офіційними даними цей вид податку складає, залежно від регіонів, 80–90 відсотків надходжень до місцевих, селищних, районних і міських бюджетів;

3) змінити пільгову систему оподаткування, не дивлячись на її популярність, у бік систематизації величини «єдиного податку» залежно від видів і сфери діяльності. Величина даного податку, запроваджена ще в 1998 р. (більше 10 років тому) і вже не відповідає дійсності, як за складом, так і за змістом;

4) постійно знижувати податкове навантаження на суб'єктів малого і середнього підприємництва;

5) зберігати спрощену систему оподаткування шляхом прийняття відповідного закону;

6) полегшити доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів;

7) змінити систему мікрокредитування у сфері малого підприємництва України. Фінансово-кредитна система в Україні на цей час пропонує різні умови і ставки кредитування малого бізнесу, що особливо негативно впливає на роботу підприємств в період економічної кризи.

II. Державному комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва реформувати дозвільну систему, для чого:

1) скоротити кількість дозвільних документів. У 2006 р. підприємства щорічно отримували 4–5 дозвільних документів. За цей же час підприємства України витратили приблизно 67 млн. грн. на оплату робочого часу, використаного їх працівниками на оформлення різних формальностей, пов'язаних з отриманням дозволів;

2) реформувати систему перевірок підприємств, зокрема малого бізнесу, державними контролюючими органами. Найактивнішими інспектуючими органами залишаються ГНІУ, ГДПБ і СЕС. За цей час підприємства сплатили своїм працівникам за роботу з контролюючими органами приблизно 189 млн. грн.;

3) скоротити, а потім закріпити новий вичерпний перелік дозволів в одному законі й уточнити визначення документів дозвільного характеру. На даний час в Україні загальна кількість дозволів і документів дозвільного характеру сягає близько 200;

4) внести зміни до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» з метою уточнення сфери дії закону, усунення неузгодженостей, визначення серед органів державної влади спеціально уповноваженого органу з питань здійснення державної політики при проведенні державного нагляду у сфері господарської діяльності;

5) встановити кримінальну та адміністративну відповідальність за нанесення шкоди в результаті неправомірний дій органів контролю;

6) розширити сферу використання декларативного принципу видачі дозволів для комерційних і некомерційних структур;

7) встановити єдиний принцип для процедур отримання дозволів на підприємницьку діяльність;

8) зберегти діючою систему державної реєстрації суб'єктів господарювання, а саме: ведення державної реєстрації юридичних осіб — підприємців державним реєстратором виключно у виконавчому комітеті ради міста або у районній.

III. Органам місцевого самоврядування рекомендується:

1) удосконалити систему так званого «єдиного податку» в містах, районах і селищах залежно від стратегії попиту на споживчі товари, послуги і т. п.;

2) більше уваги приділяти розвитку інфраструктури ринків: устаткуванню робочих місць, освітлення, складування, звітності й обліку, системі комунікації й охорони відповідних об'єктів підприємництва;

3) розробити та впровадити сучасну систему податку на підприємців — «ринковий збір», яка влаштувала б і власників товарів, послуг і місцеві органи влади;

4) створити фонди кредитних порук для суб'єктів малого та середнього бізнесу;

5) усунути різночитання в законодавчих і нормативних актах податку на соціальне страхування та інші суспільні податки.

Література до підрозділу 3.5

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України 19.09.2007 р. № 1158.
2. Соціальний і трудовий потенціал українського села: стан, проблеми, шляхи вирішення / Міністерство агрополітики України. — Київ, 2007.
3. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 року № 2063-III. // Відомості Верховної Ради. — 2000. — № 51–52, ст.447.
4. Костромін Г. Т. Розвиток малого та середнього бізнесу — стратегічний напрямок економічного зростання України / Г. Т. Костромін // Майбутнє України: стратегія поступу: колект. монографія — Київ-Донецьк, 2008. — С. 48–58.
5. Микитюк О. І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств / О. І. Микитюк // Фінанси України. — 1999. — № 6. — С. 55.
6. Стеблій Г. Я. Розвиток малого і середнього бізнесу: проблеми і шляхи вирішення / Г. Я. Стеблій, І. Л. Савенко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми формування і реалізації політики сприяння розвитку підприємництва в Україні: зб. наук. праць НАН України, Інститут регіональних досліджень. — Львів, 2002. — Випуск 1 (XXXII). — С. 28.
7. Липчук В. В. Мотиваційні чинники працевлаштування молоді у сільськогосподарських підприємствах / В. В. Липчук, А. О. Линдюк // Економіка АПК. — 2008. — №7. — С. 131.
8. Статистичний щорічник України за 2006 рік. / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2007. — 552 с.
9. Статистичний щорічник України за 2007 рік. / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2008. — 571 с.
10. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2006 р. / За ред. Л. Б. Дівель, Головне управління статистики у Кіровоградській обл. — Кіровоград, 2007. — 486 с.
11. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2007 рік / За ред. Л. Б. Дівель, Головне управління статистики в Кіровоградській обл. — Кіровоград, 2008. — 452 с.
12. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2008 рік / За ред. Л. Б. Дівель, Головне управління статистики в Кіровоградській обл. — Кіровоград, 2009. — 485 с.
13. Туган-Барановский М. И. Избранные сочинения. В 2—х т. Т. 2. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. — Донецк : ДонГУЭТ, 2004. — 686 с.
14. Леонід Козаченко: «Винуватці» наших рекордів. Україні бути диктатором аграрної політики у світі: інтерв'ю (взяв Княжанський В.) // День. — 2009. — 27 серп.

Розділ 4

МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ

4.1. Регіони як центри інноваційного розвитку в подоланні кризових явищ в економіці

В Україні поглиблення економічних диспропорцій у видах економічної діяльності, спричинених фінансовою кризою, політичною і економічною нестабільністю, має чітко означену специфіку прояви на регіональному рівні. Позитивна динаміка за підсумками 2008 р. збереглася переважно у регіонах, де виробництво орієнтоване на локальний ринок, поточне споживання, має нетривалий цикл та не є матеріалом — і капіталоемним. Найбільше падіння відзначено в східних регіонах України, де переважно сконцентровані підприємства металургії, машинобудування та хімічної промисловості, які найбільше постраждали від кризи. Зміна зовнішньої кон'юнктури на світових ринках (падіння попиту і цін на товари сировинної групи та напівфабрикати, насамперед, на продукцію металургійного та хімічного виробництва як основи українського експорту) обумовило стрімке падіння обсягів виробництва та погіршення соціально-економічних показників у східних промислових регіонах, які традиційно мали статус «лідерів» регіонального розвитку, а саме: Дніпропетровська (-38,3 %), Донецька (-36,2 %), Запорізька (-31,6 %), Луганська (-25,6 %) області. Найбільше падіння спостерігалось у Волинській області, де промислове виробництво не досягло половини обсягу грудня 2007 р. У вересні 2008 р. 15 із 27 областей демонстрували падіння промислового виробництва порівняно з вереснем 2007 р. У жовтні 2008 р. промисловість лише чотирьох регіонів досягала чи перевищувала рівень жовтня 2007 р. У листопаді позитивна динаміка відбулась у трьох регіонах, у грудні лише Тернопільська область показала 0,1 відсоток зростання порівняно з 2007 р. У грудні 2008 р. у 10 областях обсяг промислового виробництва не досягав 80 % рівня грудня 2007 р. [3]. Тільки Тернопільська, Одеська та Черкаська області завершили 2008 р. з приростом промислового виробництва (10,4 %, 27,6 % та 33,0 % відповідно). Дніпропетровська, Донецька та Луганська області зменшили обсяги виробництва на 8,6 %, 7,8 %, 5,9 % відповідно. За даними Держкомстату, у січні 2009 р. падіння промислового виробництва продовжилось і відбувалось в усіх областях порівняно з груднем 2008 р. і щодо січня 2008 р. (рис. 4.1) [1].

Вивчення і аналіз соціально-економічних проблем Донбасу є важливим елементом формування стратегії розвитку національного господарства, оскільки тут зосереджений основний промисловий і трудовий потенціал держави. При дослідженні цього питання слід враховувати галузеві, соціальні, демографічні особливості даної території. Підвищення ефективності в управлінні соціальними і господарськими процесами Донбаського регіону, досягнення оптимального балансу інтересів у всіх сферах життєдіяльності суспільства дозволять подолати основні перешкоди на шляху динамічного розвитку української економіки, незважаючи на несприятливі умови, що склалися під впливом світової фінансової кризи.

В масштабах національної економіки значення Донбаського регіону складно переоцінити: він займає близько 9 % території країни, його 8-мільйонне населення складає більше 15 % від загальної кількості, концентрує 1/4 основних промислово-виробничих потужностей, забезпечує понад 80 % обсягів вуглевидобування, виробництва чавуну, сталі і прокату чорних металів, 55 % загальнодержавних вантажних і пасажирських залізничних перевезень, 30 % обсягів експорту. Крім того, Донбас відіграє важливу роль у формуванні політичної і соціально-економічної ситуації в Україні.

В період кризи світової фінансової системи, економічного спаду і зниження обсягів промислового виробництва зовнішньоекономічні зв'язки України з найближчими сусідами (Російською Федерацією, Білоруссю), країнами Євросоюзу, азійськими партнерами зазнають суттєвого скорочення по всіх напрямках. Найбільш суттєво кризові явища вплинули на експортно-орієнтовані галузі: чорну металургію, хімічну промисловість, електроенергетику. Причому, особливість поточного стану полягає в тому, що основні конкуренти в металургійній сфері — Росія, Китай, Бразилія, маючи величезні сировинні ресурси і більш модернізоване виробництво, а як наслідок і більш низьку собівартість, диктують умови на світовому ринку і позбавляють вітчизняних виробників надприбутків, які надходили у країну протягом останнього десятиріччя. Сьогодні середня собівартість тонни металу на таких підприємствах, як Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, Алчевській металургійний комбінат дорівнює ціні на світових ринках або перевищує її на 10–30 % залежно від якісних показників продукції. Для вирішення даної проблеми, окрім загального збільшення попиту на метал і обов'язкової координації збуту не тільки між українськими партнерами, але і конкурентами з Російської Федерації, потрібні крім економічних також і політичні рішення на державному рівні.

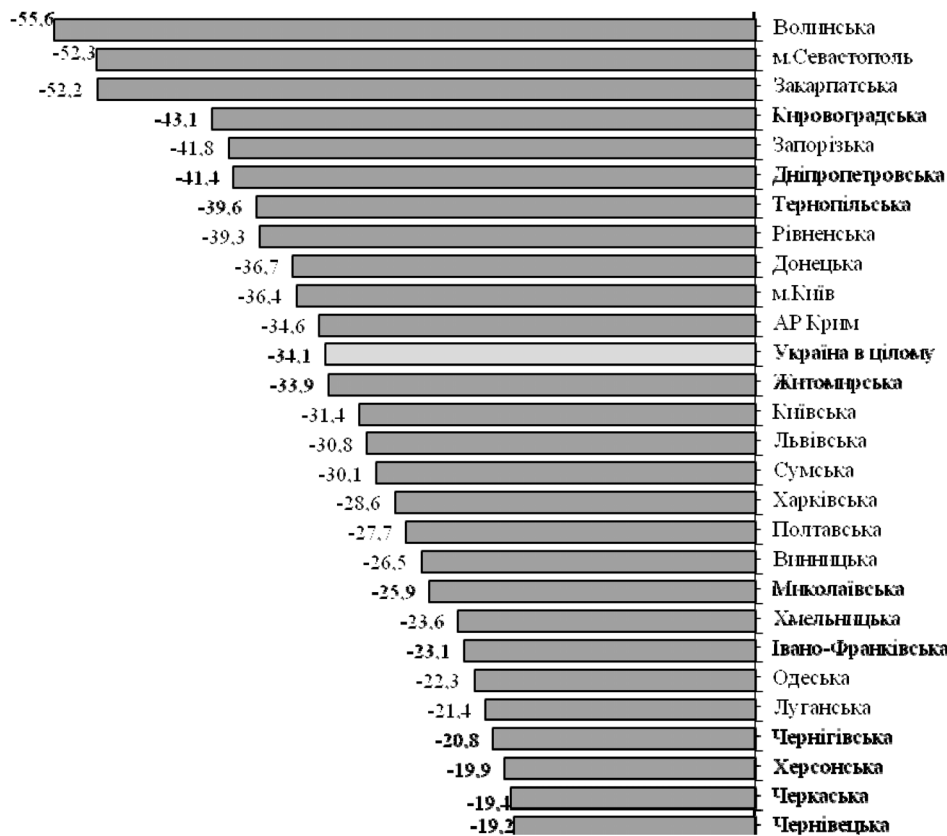


Рис. 4.1. Падіння промислового виробництва за регіонами України у січні 2009 р. відносно січня 2008 р.

Дана економічна проблема спричиняє масу складнощів в соціальній сфері. Адже якщо зупинять діяльність металургійні комбінати, одразу втраять роботу цілі населені пункти, такі як Алчевськ, Доукаєвськ, Пантелеймонівка і, крім того, ціла низка шахтарських міст. Також припинять діяльність ті, хто надає металургам сировину, вугілля, а також машинобудівники, що поставляють устаткування для комбінатів. Отже, якщо постачальники, які реалізують все вищеперераховане металургам, сьогодні не зможуть знайти можливість працювати безбитково, істотно (до 60 %) знизивши ціну, то найближчим часом вони самі не знайдуть збуту своїй продукції.

Те ж можна сказати і про систему залізничних перевезень, морських терміналів — тут причини в тарифах і складності митних процедур. Зрозуміло, що Україна, у тому числі Донбас, — зручна транзитна зона на шляху сировини з Азії до Європи і готової продукції у зворотному напрямі. Але в результаті непродуманих політичних і економічних рішень зараз має місце 3-кратний спад вантажообігу портів і залізниць.

Напрямами виходу з такого становища можуть бути заходи державного цінового регулювання, пов'язані зі встановленням верхньої межі цін в базових галузях промисловості, а також стимулюючої митної політики [5]. Запропоновані кроки в умовах ринкової економіки можуть бути оцінені як повернення до методів державного регулювання. Але їх необхідно використовувати, оскільки менеджмент вітчизняних підприємств в кризових умовах не є ефективним, тому сподіватися на ринкову саморегуляцію у сфері важкої промисловості не доводиться.

Серед проблем, що перешкоджають розвитку економіки Донбаського регіону, можна виділити також недосконалість законодавчої бази, яка регулює зовнішньоторговельні взаємовідносини господарюючих суб'єктів, що спричиняє за собою відсутність оперативності в роботі підприємств-експортерів, «заморожування» величезних сум в неповерненому податку на додану вартість.

Промисловість регіону характеризується структурою, в якій найбільшу питому вагу мають капіталомісткі сектори — чорна металургія (55 %) і паливно-енергетичний комплекс (29 %). Тому увага інвесторів і держави, в першу чергу, має бути зосереджена на підвищенні ефективності їх роботи. Серед позитивних моментів можна відзначити, що в електроенергетичній сфері за участю зарубіжних фірм здійснено технічне переозброєння електростанцій з впровадженням новітніх енергозберігаючих і екологічно чистих технологій. Реконструкція Старобешевської і Миронівської ТЕС дозволила підвищити потужність електрогенеруючих агрегатів, знизити собівартість електроенергії, що виробляється, зменшити викиди в атмосферу оксидів сірки і азоту, підвищити ефективність спалювання низькосортного вугілля. Проте вирішення проблем підвищення ефективності ліній передачі електроенергії, застосування в даному питанні новітніх технічних розробок як і раніше, залишається лише в проєктах.

Вугледобувна галузь Донбасу представлена більш, ніж 130 шахтами, загальні балансові запаси вугілля яких складають 30 млрд. тонн, у тому числі 8,5 млрд. тонн вугілля, що коксується, без якого неможливе металургійне виробництво. З метою підвищення ефективності роботи цих підприємств реалізується низка інвестиційних проєктів вартістю близько 210 млн. доларів США, які направлені на технічне переозброєння

з послідовним переоснащенням вугільних лав новим високопродуктивним і надійним устаткуванням, підвищенням рівня безпеки праці шахтарів. Проте обсяги фінансування слід вважати недостатніми, що відображається, в першу чергу, на розвитку соціальної інфраструктури і дотриманні правил техніки безпеки праці.

Позитивним моментом у формуванні основ ефективного управління є розуміння багатьма приватними власниками необхідності інвестувати кошти не тільки у виробничі елементи, але також в об'єкти культури та побуту, суміжні галузі і інфраструктурні проекти. Хоча проблеми виникають навіть тут, коли успішні менеджери в своїй сфері є некомпетентними в інших галузях народного господарства. Тому слід залучати професіоналів навіть туди, де наявні труднощі відсутні. Як показує зарубіжна практика, це завжди приносить максимальний ефект.

Хімічна промисловість Донбасу, що забезпечує половину українського виробництва аміаку, мінеральних добрив, сірчаної кислоти, більше 90 % полістиролів, відноситься до галузей, які найбільше постраждали як від падіння цін і попиту на світовому ринку, так і від внутрішніх чинників нестабільності: значного підвищення ціни на газ (основної сировини) та відсутності державної підтримки даної галузі. Понад 80 % загального обсягу хімічної продукції експортується в країни СНД, Європи і Азії. Під впливом світової фінансової кризи істотно знизився платоспроможний попит з боку іноземних споживачів, що поглибило негативні явища в даній галузі.

Слід зазначити, що провідні напрями в машинобудівному комплексі — випуск металургійної, гірничо-шахтної техніки, тепловозів і комплектуючих для залізничних вагонів — зазнали зниження виробництва на 60–70 %. Серед таких виробників — Новокраматорський, Ясиноватський заводи, «Азовмаш», «Донецькгірмаш», «Луганськтепловоз».

Однак найбільш постраждалими від кризи слід вважати не великих виробників, що мають доступ до фінансових ресурсів і запас міцності, а малий і середній бізнес, для якого до нестабільності законодавства і корупції чиновників додалося зниження платоспроможного попиту населення на товари народного споживання. Крім того, з боку органів державної влади не тільки відсутня підтримка малого бізнесу, але і посилюються дії щодо збільшення обсягів податкового навантаження з метою отримання додаткових коштів до дефіцитного державного бюджету.

Особливу роль для України має співпраця підприємств Донбасу з російськими партнерами. Цьому сприяють географічна близькість, довготривалі відносини між нашими країнами і високий ступінь інтеграції національних економік. Щорічно, з 2000 року, приріст зовнішньоторгівельного обороту Луганської і Донецької областей з регіонами РФ складав 15–25 %. Російські фірми забезпечують близько 35–40 % обороту зовнішньої торгівлі Донбасу. Основною статтею експорту є продукція чорної металургії, а в імпорті переважають природний газ, нафта і нафтопродукти.

Слід зазначити, що істотним чинником, який дозволяє підвищити ефективність співпраці, може виявитись формування і розвиток транскордонних кластерів. При цьому необхідно враховувати зарубіжний досвід у формуванні основ функціонування і побудові кластерної форми організації господарства, при якій сусідні регіони, котрі мають виробничо-технологічні, торговельні та трудові зв'язки спільно підвищують рівень їх економічного і соціального розвитку. В процесі управління зовнішніми зв'язками важливу роль відіграють угоди про торговельно-економічну, науково-технічну і культурну співпрацю, які укладені з Воронежською, Ростовською, Білгородською, Курською, Орловською, Саратовською, Московською областями.

Пріоритетними напрямками розвитку співробітництва між Україною і Російською Федерацією є:

- розвиток і поглиблення торговельно-економічних, науково-технічних зв'язків, фундаментальних і прикладних досліджень, розробка і реалізація спільних інноваційних проектів;
- узгодження дій при проведенні економічної політики, які направлено на підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів;
- створення сприятливих умов для формування і насичення ринків товарами і послугами, усунення будь-яких обмежень для їх вільного переміщення;
- розвиток і поглиблення транскордонного співробітництва;
- спільна інвестиційна діяльність з реконструкції і модернізації промислових підприємств.

Однак, кризові явища стали причиною заморожування спільної роботи в цих напрямках. Обсяг торгівлі суб'єктів господарювання Донбасу з російськими партнерами за підсумками 2008 року знизився на 35 % внаслідок загального економічного спаду.

Важливим напрямком розвитку економічної діяльності є залучення в Донбаський регіон іноземного капіталу, що дозволить розширити обсяги виробництва, створити нові робочі місця, запровадити високоефективні технології і підвищити конкурентоспроможність продукції, що випускається. Вигідне геополітичне положення Донецької і Луганської області, значні природні ресурси і наявність висококваліфікованих кадрів є важливими передумовами залучення іноземного капіталу в ці регіони.

Зрозуміло, що в даному питанні основною перешкодою є відсутність довіри іноземних інвесторів до вітчизняної економіки внаслідок політичної нестабільності, корупції і непрозорості господарських відносин, особливо у високорентабельних галузях. Усунення цих причин вимагає цілеспрямованої роботи суспільства протягом кількох десятків років, що затримує реальне входження України в коло світової економічної еліти. Одним з варіантів прискорення такого процесу може стати створення державою законодавчих і економічних умов для формування активного фондового ринку, який відповідає стандартам найбільших західних майданчиків Франкфурту, Лондона, Нью-Йорку. Це одразу ж принесе низку певних переваг для вітчизняної економіки і Донбасу зокрема:

- будуть прийняті світові стандарти бухгалтерського і управлінського обліку: становище вітчизняних підприємств стане зрозумілим і прозорим для іноземного інвестора;
- для включення в список підприємств, акції яких котируються на біржі, фірмі буде необхідно на протязі мінімум 3-х років проходити щорічний незалежний аудит в іноземній компанії;
- репутація на ринку стане найважливішим нематеріальним активом;
- у власників виникне не тільки суто особистий стимул до прибутковості бізнесу і, як наслідок, збагачення, але і відповідальність перед акціонерами, з думкою яких доведеться рахуватися;
- ускладниться ухилення власників підприємств від соціальної відповідальності;
- збільшаться надходження іноземної валюти в економіку країни;
- спроститься доступ вітчизняних підприємств на міжнародні фінансові ринки;
- виникнуть реальні передумови для повноцінного вступу України до світової економічної спільноти.

Проте для того, щоб отримати позитивний ефект від формування фондового ринку, що динамічно розвивається, необхідна стабілізація політичної ситуації і вдосконалення законодавства, яке пов'язане з відносинами власності і оподаткування.

В 2008 році в промисловість Донбасу було інвестовано іноземними суб'єктами близько 270 млн. доларів США, причому частина з цієї суми припадала на надходження з офшорів, тобто легалізовані суми вітчизняного «тіньового» бізнесу, що захищені статусом іноземних інвестицій. Слід сказати, що створення вільних економічних зон (ВЕЗ), як варіант вирішення проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату, довів свою неспроможність на практиці. Істотно збільшити надходження вітчизняного «тіньового» капіталу не вдалося, а серед західних компаній хоча б середнього рівня, не кажучи про лідерів в своїх галузях, до економіки Донбасу інтересу не виявив ніхто. Тому створення ВЕЗ було мірою, що суттєво не вплинула на покращення інвестиційної привабливості Донбаського регіону.

Відзначимо, що промисловий, ресурсний і трудовий потенціал Донецької і Луганської областей дозволяють формувати ефективну стратегію розвитку регіону з урахуванням негативних наслідків впливу світової фінансової кризи. При цьому вирішення проблем соціально-економічного розвитку Донбасу повинне здійснюватися як на рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і в масштабах всієї країни на основі застосування фінансово-економічних інструментів, що створюють передумови для довгострокового розвитку і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

У вітчизняній економіці внаслідок високих ризиків, обмеженості можливостей фінансового ринку, нестабільної політичної і економічної ситуації, навіть, використовуючи державну підтримку розвитку промислового комплексу, як визначальну умову, не можливо створити й розвивати усі його складові одночасно і однаково. Потрібні послідовні кроки і шляхи у реалізації механізмів підтримки і стимулювання, можливі для виконання у вирішенні проблеми оновлення і модернізації економіки на новій технологічній основі. Одним з таких шляхів є освоєння потенціалу українських регіонів на основі використання і розвитку інноваційної сфери.

Окремі конкретні теоретичні напрями в дослідженні закономірностей протікання інноваційних процесів, найбільш відомі в інноваційній теорії дифузії нововведень, були закладені С. Девісом, Д. Кларком, Э. Менсфілдом, Л. Соєте, К. Фріменом і згодом розвинені в працях ряду учених-регіоналістів, таких як Дж. Вей, А. Н. Кудінов, Ф. Перру, А. Перед, А. Скотт, Т. Хагерстранд. Достатньо обгрунтованою теорією щодо виявлення пріоритетних напрямів в управлінні інноваційним розвитком економічних систем представляється теорія технологічних устроїв, що базується на роботах Н. Д. Кондратьєва, Й. Шумпетера, М. І. Туган-Баранівського, С. Ю. Глазьєва, Ю. Д. Бажала, інших.

Поєднання проблем оновлення національного господарства і регіональних економік на інноваційній основі досліджено в працях вітчизняних учених О. І., Амоши, П. Т. Бубенка, Б. В. Буркинського, В. М. Гейця, В. М. Гриньової, Захарченко В. І., Семиноженка В. П., Л. І. Федулової, інших.

Специфіка регіонів, завдання формування інноваційного потенціалу, інноваційної інфраструктури, ринкового середовища, сприятливого до інновацій, для кожного регіону неоднакові. Причинами цього явища, на думку дослідників, є домінування у регіонах короткострокових кон'юнктурних пріоритетів, фахова не підготовленість місцевих органів влади до стратегічного планування, у т. ч. інноваційної сфери, незначні обсяги фінансування, відсутність належних правових механізмів, інші політичні та економічні чинники.

Багатовекторність протікання інноваційних процесів спричинило потребу у використанні сукупності ознак, характеристик, показників, інших вимірників, неможливість зведення їх дослідження лише до однієї ознаки для ефективного управління цими процесами. Для кількісної оцінки властивостей об'єктів, які проявляються як фактори або ознаки (показники), використовують методи багатомірного аналізу.

Для вирішення проблеми — визначення регіонів, в яких є потенціал інноваційного розвитку, і, які можуть бути центрами формування інноваційної моделі економіки у вітчизняному господарському комплексі, де сконцентровані суб'єкти господарювання, орієнтовані на реалізацію стратегій лідируючих технологій та інноваційної проривної, проведено угруповання досліджуємих об'єктів залежно від ключових індикаторів (показників), що в цілому визначають інноваційну спроможність регіонів, використовуючи один із методів факторного аналізу — кластерний.

Відомо, що головна мета кластерного аналізу — виділення у сукупності об'єктів (регіонів) таких однорідних груп ознак, щоб об'єкти усередині них були схожими один на одного, а об'єкти з різних груп — не схожими. Завдання кластерного аналізу — пошук у просторі угруповань об'єктів — кластерів, згущувань, які й вважаються кількісно однорідними групами [1].

В проведеному дослідженні використано один із алгоритмів кластерного аналізу — процедури прямої класифікації багатовимірного групування регіонів за критерієм інноваційності за методом k -середніх, що належить до групи ітеративних методів еталонного типу, які є зручними в реалізації кластерного аналізу для багатовимірної обробки великих статистичних сукупностей об'єктів.

Математичний опис методу k -середніх полягає у наступному. Існує матриця багатовимірних стандартизованих даних Z , розміру $n \times m$. Рядки цієї матриці відповідають окремим об'єктам — n , а стовпці — окремим ознакам — m . Ці об'єкти необхідно розподілити на кластери. Із n точок досліджуємої сукупності відбирають випадковим способом або задають k точок (об'єктів). Точки вважають еталонами — центрами тяжіння майбутніх кластерів на першому кроці процедури.

Кожному еталону присвоюють порядковий номер $L (L=1, 2, \dots, k)$, який одночасно є номером кластера. На першому кроці із об'єктів, що залишилися ($n-k$), вибирають точку $z_i (i=1, 2, \dots, n)$ з координатами $(z_{i1}, \dots, z_{i2}, \dots, z_{im})$ і перевіряють, до якого з еталонів (центрів тяжіння) вона знаходиться найближче. Для цього використовують одну із функцій відстаней, у розрахунках використано евклідову відстань, яку визначають за формулою:

$$d_2(z_p, z_s) = [\sum_{k=1}^m (z_{pk} - z_{sk})^2]^{1/2} \quad (1)$$

Об'єкт, що перевіряють, приєднують до того центру тяжіння (еталону), якому відповідає $\min d_{iL}$. Еталон замінюють новим, перерахованим з урахуванням приєднаної точки, і його статистична вага (кількість об'єктів, що входять в кластер) збільшується на одиницю. Якщо зустрічають два або більше мінімальних відстаней, то i -й об'єкт приєднують до центру тяжіння з найменшим порядковим номером.

На наступному етапі, вибирають точку z_{i+1} і вже для неї процедуру повторюють знов. Через $(n-k)$ кроків всі точки (об'єкти) сукупності стають віднесеними до кластерів, при цьому процес багатовимірного угруповання не закінчується. Щоб досягти стійкості розподілу об'єктів по кластерах за цим же правилом всі точки z_1, z_2, \dots, z_n знов приєднують до отриманих центрів тяжіння.

Новий розподіл об'єктів порівнюють з попереднім, якщо вони співпадають, то алгоритм завершується. У протилежному випадку цикл повторюють (блок-схему методу k -середніх наведено на рис. 4.2)



Рис. 4.2. Блок-схема методу k -середніх кластерного аналізу [2, С. 110]

У дослідженні, об'єктами групування для проведення кластерного аналізу за методом k -середніх, розглянуто 27 регіонів України. Основною метою проведення кластерного аналізу є виділення в початковій сукупності об'єктів — кластерів, однорідних усередині групи за ключовими показниками інноваційної спроможності та обґрунтування регіональних центрів інноваційного розвитку для реалізації проривних інноваційних стратегій у подальшому формуванні інноваційної моделі економіки в Україні.

До ключових показників, що визначають інноваційну спроможність економіки регіонів, головної компоненти інноваційної діяльності території, віднесені: частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств; обсяг витрат на інноваційну діяльність; обсяг реалізованої інноваційної продукції; ефективність продаж інноваційної продукції. Значення і динаміка змін показників по об'єктах аналізу за період 2005, 2007, 2008 рр. наведені у табл. 4.1.

Значення і динаміка змін ключових показників інноваційності регіонів у 2005, 2007, 2008 рр.

Регіони	Чіап*	Овід	ОРіп;	Епріп.	Чіап	Овід	ОРіп;	Епріп.	Чіап	Овід	ОРіп;	Епріп.
	2005 р.				2007 р.				2008 р.			
1.АР Крим	11,07	932,2	93,6	89,95924	11,5	624,0	185	70,35256	13,2	280,08	225,6	19,45061
2.Вінницька	9,33	54	55,7	-3,14815	23,2	616,0	355,3	42,32143	16,2	119,6	133,8	-11,8759
3.Волинська	9,52	206,8	9,3	95,5029	19,8	3042,3	169,8	94,4187	11,3	2139,2	232,9	89,1127
4.Дніпропетровська	12,54	2650,4	385,5	85,45503	10,8	4516,2	1179,6	73,8807	8,5	3229,1	1355,5	58,02272
5.Донецька	9,76	4935,5	1955,1	60,38699	10,4	5601,4	2639,9	52,87071	10,5	7411,9	2740,4	63,02686
6.Житомирська	12,46	147,8	46,8	68,33559	10,5	226,2	61,4	72,85588	11,4	201,8	48,5	75,96653
7.Закарпатська	10,49	100,3	6	94,01795	8,8	114,7	40,7	64,51613	12,2	151,96	14,0	90,78704
8.Запорізька	8,64	3201,5	158,4	95,05232	10,8	3432,0	160,3	95,32925	8,9	5345,2	202,5	96,21157
9.Івано-Франківська	13,65	200	56,2	71,9	30,6	438,0	264,9	39,52055	27,9	598,15	501,0	16,2411
10.Київська	10	309,3	30,7	90,07436	11,9	515,5	306,6	40,52376	12,6	617,82	133,0	78,47271
11.Кіровоградська	14,92	220,3	36,5	83,43168	15,8	484,7	107,3	77,8626	14,6	426,9	40,6	90,4895
12.Луганська	37,6	1449,7	334,4	76,93316	11,3	7720,3	1343,4	82,59912	10,2	12393	2179	82,41797
13.Львівська	6,2	343,4	75,9	77,8975	15,8	1064,2	272,5	74,39391	12,1	627,08	296,7	52,68544
14.Миколаївська	10,23	719,8	255,5	64,50403	8,3	60,8	240,9	-296,217	13,5	174,43	342	-96,0705
15.Одеська	13,03	2176,9	110,7	94,91479	11,4	2287,2	741,2	67,59356	11,4	382,6	272,5	28,77694
16.Полтавська	10,18	349,9	138,5	60,41726	15,3	1077,4	99,7	90,74624	11,2	256,05	180,4	29,54449
17.Рівненська	3,98	55,1	32,7	40,65336	8,5	88,3	24,3	72,48018	11,8	109,44	198,6	-81,4716
18.Сумська	4,8	1244	109,3	91,21383	5,2	819,7	149,5	81,76162	11,3	1079,3	97,2	90,99417
19.Тернопільська	11,2	44,1	5,7	87,07483	13,2	179,5	19,3	89,24791	16,1	262,38	62,7	76,10298
20.Харківська	17,83	1903,2	592	68,89449	18	1882,3	277,5	85,2574	13,1	2884,7	274,8	90,47388
21.Херсонська	11,36	128,3	41,5	67,65394	13,6	200,6	138,8	30,80758	12,7	257,94	79,3	69,25615
22.Хмельницька	6,5	190	18,1	90,47368	7,3	97,0	91,9	5,257732	4,2	58,859	179,5	-204,969
23.Черкаська	9,03	103,5	53,9	47,92271	8,9	511,4	42,8	91,63082	11,6	2665,7	15,5	99,41853
24.Чернівецька	13,7	77,8	13,8	82,26221	17,4	304,4	16,9	94,44809	16,9	220,28	31,9	85,51817
25.Чернігівська	9,6	253	122,4	51,62055	15,5	398,9	225,4	43,49461	17,4	394,21	385,7	2,159641
26.м.Київ	40	2986,4	1009,5	66,19676	33,4	3870,2	1666	56,95313	29	3530,1	1769,5	49,87335
27.м.Севастополь	8,75	12,2	3,8	68,85246	6,7	14,8	0,2	98,64865	5,3	12,132	1,1	90,9327

*Позначення показників: **Чіап** — Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %; **Овід** — Обсяг витрат на інноваційну діяльність млн. грн.; **ОРіп** — Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.; **Епріп** — Ефективність продаж інноваційної продукції, %

За результатами багатовимірного групування об'єктів сукупність із 27 досліджуваних регіонів розбито на 3 групи (кластери), відмінних один від одного за показниками. При цьому розрахунки проведено у двох варіантах: 1. За сукупністю показників, що визначають зміст головної компоненти — інноваційної спроможності регіонів за три роки. 2. За сукупністю показників інноваційної спроможності регіонів у динаміці трьох років для визначення позиціонування регіонів у групуваннях.

Відповідно першому варіанту результати кластеризації регіонів за їх інноваційністю визначили такий їх розподіл (див. рис. 4.3).

Номер кластера	Ідентифікація кластера	Регіони, що формують кластер											
		1	2	3	6	7	9	10	11	13	14	15	
№1	Аутсайдер	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	27	
№2	Лідер	5					26						
№3	Послідовник	4				8				12			

№№ регіонів: 1 — АР Крим, 2 — Вінницька, 3 — Волинська, 4 — Дніпропетровська, 5 — Донецька, 6 — Житомирська, 7 — Закарпатська, 8 — Запорізька, 9 — Івано-Франківська, 10 — Київська, 11 — Кіровоградська, 12 — Луганська, 13 — Львівська, 14 — Миколаївська, 15 — Одеська, 16 — Полтавська, 17 — Рівненська, 18 — Сумська, 19 — Тернопільська, 20 — Харківська, 21 — Херсонська, 22 — Хмельницька, 23 — Черкаська, 24 — Чернівецька, 25 — Чернігівська області, 26 — Київ, 27 — м. Севастополь.

Рис. 4.3. Розподіл регіонів на кластери щодо їх інноваційної спроможності за сукупністю трьох років (2005, 2007, 2008 рр.)

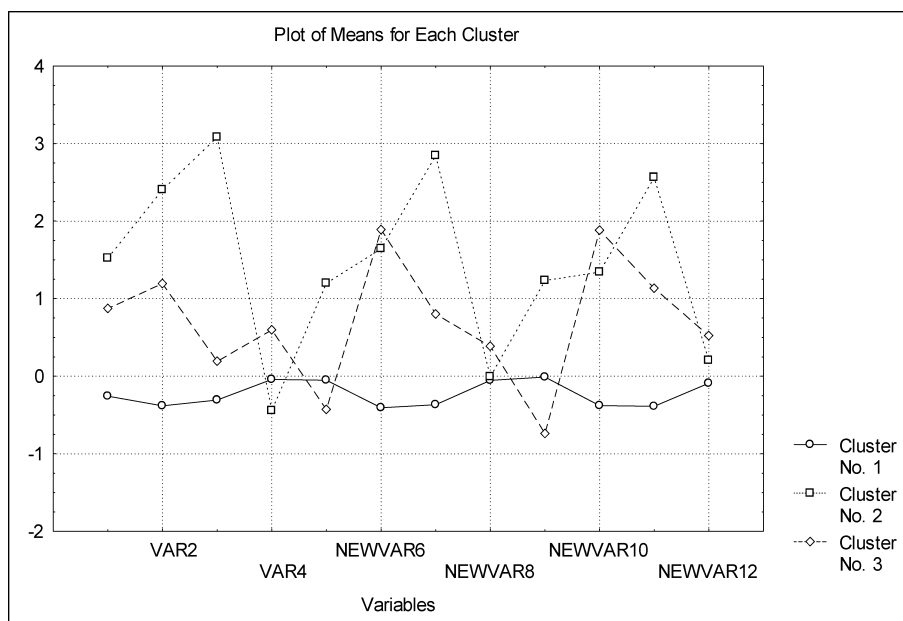
В табл. 4.2 і на рис. 4.4 показані зміни центрів тяжіння кожного кластера по стовпцях таблиці й на лінійному графіку.

На рис. 4.4 у 2005 р. лідерами за трьома показниками — частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, обсяг витрат на інноваційну діяльність і обсяг реалізованої інноваційної продукції, є регіони, що увійшли у кластер №2, — центр тяжіння кластера (середнє значення змінних кластера) складало відповідно 1,521592, 2,403862, 3,082789 (див. табл. 4.2). Це такі регіони України — Донецька область і м. Київ (див. рис. 4.3).

За показником — ефективність продаж інноваційної продукції, найкращі позиції у кластера кластер №3 — центр тяжіння кластера (середнє значення) становило 0,596609 (див. табл. 4.2). Кластер формують великі промислові регіони: Дніпропетровська, Запорізька і Луганська області (рис. 4.3).

Центри тяжіння кожного кластера

Змінна	Кластер №1	Кластер №2	Кластер №3
Змінна 1	-0,25751	1,521592	0,874011
Змінна 2	-0,38141	2,403862	1,194418
Змінна 3	-0,30667	3,082789	0,19369
Змінна 4	-0,04096	-0,44436	0,596609
Змінна 5	-0,05054	1,200213	-0,42952
Змінна 6	-0,40726	1,644022	1,89059
Змінна 7	-0,36774	2,843461	0,80111
Змінна 8	-0,05225	-0,00547	0,386781
Змінна 9	-0,01141	1,23529	-0,73986
Змінна 10	-0,37876	1,342454	1,882584
Змінна 11	-0,38789	2,564322	1,134986
Змінна 12	-0,08986	0,20531	0,522066



де VAR 1,5,9 — частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %; VAR 2,6,10 — обсяг витрат на інноваційну діяльність млн. грн.; VAR 3,8,11 — обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.; VAR 4,9,12; — ефективність продаж інноваційної продукції, %.

Рис. 4.4. Зміни центрів тяжіння кожного кластера

Аутсайдерами в 2005 р. були регіони, які увійшли у кластер №1, це останні 22 регіони.

У 2007 р. і 2008 роках ситуація не змінилася. За трьома показниками лідирують регіони кластера №2, центри тяжіння кластера відповідно показникам і рокам дорівнювали: 1,200213, 1,644022, 2,843461 та 1,23529, 1,342454, 2,564322 (див. табл. 4.2). Але у 2008 р. за показником — обсяг витрат на інноваційну діяльність зі значенням центру тяжіння кластера — 1,89059, максимальне значення у кластера №3 (позиції послідовника).

У 2008 р. у регіонах кластера №3 помітно падіння показника — частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, середнє значення центру тяжіння кластера становило 0,73986 (див. табл. 4.2).

В цілому, виходячи з головної компоненти — інноваційна спроможність, за три роки склався розподіл регіонів на три кластери: №1 — аутсайдири, №2 — лідери, №3 — послідовники.

У табл. 4.3 наведені евклідові відстані і квадрати евклідових відстаней між кластерами (під діагоналлю приводяться значення d , над діагоналлю d^2).

Результати кластерного аналізу інноваційності регіонів, наведені у табл. 4.4, показують, що найбільш віддаленим за показниками від кластеру №1 є кластер №2, евклідова відстань 4,331644. Найбільшу тісноту зв'язку з кластером №1 має кластер №3 — евклідова відстань — 1,282609. Із кластером №2 найбільшу тісноту зв'язку має кластер №3 — 1,434421.

Таблиця 4.3

Евклідові відстані і квадрати евклідових відстаней між кластерами

Кластер	Кластер №1	Кластер №2	Кластер №3
Кластер №1	0	4,331644	1,645085
Кластер №2	2,08126	0	2,057564
Кластер №3	1,282609	1,434421	0

Розподіл багатовимірних об'єктів по кластерах

Об'єкт	Відстань
Кластер №1, містить 22 об'єкта	
Об'єкт №1	0,2993
Об'єкт №2	1,125477
Об'єкт №3	0,637765
Об'єкт №6	0,290292
Об'єкт №7	0,457813
Об'єкт №9	1,108292
Об'єкт №10	0,321415
Об'єкт №11	0,367864
Об'єкт №13	0,248379
Об'єкт №14	1,490875
Об'єкт №15	0,639264
Об'єкт №16	0,268893
Об'єкт №17	0,732396
Об'єкт №18	0,58623
Об'єкт №19	0,377649
Об'єкт №20	0,708189
Об'єкт №21	0,211744
Об'єкт №22	1,180266
Об'єкт №23	0,549878
Об'єкт №24	0,442532
Об'єкт №25	0,411157
Об'єкт №27	0,62547
Кластер №2, містить 2 об'єкта	
Об'єкт №5	1,043849
Об'єкт №26	1,043849
Кластер №3, містить 3 об'єкта	
Об'єкт №4	0,508724
Об'єкт №8	0,780591
Об'єкт №12	1,051364

Відстані від кожної точки до центру тяжіння кластера представлені в табл. 4.4, де найбільш наближеним до центру тяжіння кластера № 1 є об'єкт №21 (Херсонська область) — 0,211744, найбільш віддаленим об'єкт № 14 (Миколаївська область) — 1,490875. У кластері №2 обидва об'єкти рівновіддалені від центру тяжіння кластера — 1,043849. У кластері № 3 (входять три регіони) найкращі позиції займає об'єкт № 4 (Дніпропетровська область) — 0,508724.

Як показав аналіз найкращі позиції показників інноваційної спроможності регіонів є у кластері №2. Найбільшу тісноту зв'язку з цим кластером має кластер №3. Регіони, що формують даний кластер за показниками наближаються до регіонів-лідерів кластеру №2. Віддаленим від кластера №2 є кластер №1, в який входять регіони-аутсайтери щодо активності інноваційних процесів.

Емпіричне дослідження з використанням кластерного аналізу за сукупністю трьох років дозволило здійснити розподіл регіонів України на центри інноваційного розвитку — м. Київ і Донецька область, регіони, які мають потенціал до формування інноваційної економіки — Дніпропетровська, Запорізька і Луганська області (як було наведено раніше, падіння промислового виробництва у даних регіонах внаслідок кризових явищ у економіці було найвищим), останні регіони-аутсайтери, які не розглядають інноваційну діяльність як чинник свого соціально-економічного розвитку.

Відповідно другому варіанту — визначення інноваційності регіонів у динаміці на протязі окремих трьох років, результати угруповань показали наступний їх розподіл (див. рис. 4.5). Слід відмітити, що для розрахунків використана інформація щодо розвитку інноваційної діяльності у промисловості України та її регіонів, як базису формування нової високотехнологічної бази усіх видів економічної діяльності.

На рис. 4.5 у 2005, 2007 рр. (докризові роки) лідерами в інноваційній сфері були великі промислові регіони (Донецька, Луганська, Харківська області, м. Київ). У 2008 р. ці регіони перемістилися на позиції аутсайдерів, внаслідок згортання реального сектора економіки, особливо промисловості, у національному і регіональних господарських комплексах. У 2008 р. лідерами щодо інноваційності стали навіть не регіони-послідовники, які використовували у 2005, 2007 рр., в основному, стратегію «переслідування» або копіювання продукту (кластер №2), а регіони-аутсайтери (Вінницька, Рівненська, Чернігівська, Черкаська, Миколаївська області), де обсяги реалізації інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, складала, наприклад, у Вінницькій області 1,0 %, обсяг реалізованої інноваційної продукції у ВРП, % — 0,7 % тощо.

На сьогодні регіони України (як наведено вище) суттєво відрізняються своїм інноваційним потенціалом, його рівнем, спроможністю мобілізації і використання, ефективністю інноваційних процесів.

Природним результатом таких диспропорцій і гальмування цих процесів є створення, виробництво і впровадження переважно поліпшуючих технологій і продукції, використання стратегій використання ресурсів і копіювання (імітації). Створення і виробництво базисних інновацій є трудомістким процесом, який потребує значних витрат фінансів і часу, тому в даний момент не викликає інтересу українських інвесторів,

Номер кластера	Ідентифікація кластера	Регіони, що формують кластер																				
		2005 р.						2007 р.						2008 р.								
№1	Лідер	5	12	20	26	4	5	12	26	2	9	14	17	22	25							
№2	Послідовник	1	3	4	6	7	8	9	1	2	3	6	7	8	9	10	1	3	4	6	7	8
		10	11	13	14	15	16	11	13	15	16	17	18	19	10	11	13	15	16	18		
		18	19	21	22	24	27	20	21	22	23	24	25	27	19	20	21	23	24	27		
№3	Аутсайдер	2	17	23	25	14						5	12			26						

де №№ регіонів: 1 — АР Крим, 2 — Вінницька, 3 — Волинська, 4 — Дніпропетровська, 5 — Донецька, 6 — Житомирська, 7 — Закарпатська, 8 — Запорізька, 9 - Івано-Франківська, 10 - Київська, 11 - Кіровоградська, 12 - Луганська, 13 - Львівська, 14 - Миколаївська, 15 - Одеська, 16 - Полтавська, 17 - Рівненська, 18 - Сумська, 19 - Тернопільська, 20 - Харківська, 21 - Херсонська, 22 - Хмельницька, 23 - Черкаська, 24 - Чернівецька, 25 - Чернігівська області, 26 - Київ, 27 - м. Севастополь.

Рис. 4.5. Розподіл регіонів на кластери за інноваційністю та зміни їх позицій у динаміці окремих років (2005, 2007, 2008 рр.)

внаслідок того, що є можливості для швидкого збагачення у добувній промисловості, при експорті сировини, напівфабрикатів, торгівельній діяльності тощо.

В сучасних умовах дезорганізації і деструктивних процесів в інноваційній сфері України (характеризуються відсутністю горизонтальних, вертикальних, інтеграційних зв'язків, не відпрацьованістю механізмів розподілу прибутку від створення і впровадження інноваційного продукту, від'ємним економічним результатом від ризикової інноваційної діяльності тощо), потрібна система державного регулювання, контролю і підтримки учасників інноваційного процесу: розробників, інвесторів, виробників, споживачів інноваційних продуктів і послуг з активним залученням механізмів ринку.

У висновку зазначимо, що основними чинниками депресивного стану розвитку інноваційної діяльності в регіонах України можна назвати: по-перше, низький рівень загальної ділової та інноваційної активності в країні, що зумовлено, зокрема, несприятливим інвестиційним кліматом, відсутністю обґрунтованої регуляторної політики ведення діяльності, державної і регіональних стратегій соціально-економічного розвитку національного господарства, особливо інноваційної та підприємницької сфери у промисловості. По-друге, відсутність умов для інтеграції підприємництва, особливо малого у процеси інноваційного розвитку вітчизняної економіки, що зумовлює заблокованість доступу інноваційно активних підприємств до економічних ресурсів та ринків збуту. Подолання негативної дії цього чинника можливо шляхом прямого підключення малих інноваційних підприємств до ресурсних потоків державних та великих підприємницьких структур на умовах контрактних взаємовідносин. По-третє, відсутність мережі об'єктів інфраструктури інноваційної діяльності для спрямування ринкових ресурсних потоків на реалізацію новаторських проєктів, особливо високотехнологічних. По-четверте, ефективному функціонуванню інноваційної діяльності бракує недостатня розвиненість і відсутність єдності трьох сфер: інноваційної системи, макрорегулювання та інституціональних стратегій.

Визначимо декілька першочергових стратегічних дій, направлених на оздоровлення української економіки на інноваційній основі стосовно національного і регіонального господарств.

Дії першого рівня — визначити головним джерелом формування економіки знань науково-технічну діяльність, головним суб'єктом наукових та інноваційних пропозицій — наукові і науково-технічні організації, науковців та інноваторів.

Дії другого рівня — визначення пріоритетів науково-технічного та інноваційного розвитку національного господарства в цілому і регіонів з розробкою карти розташування (з урахуванням регіональної специфіки) перспективних центрів наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, особливо з визначених пріоритетних напрямів науки і технологій.

Дії третього рівня — збереження наукового потенціалу суспільства і досягнення високого рівня продуктивності праці науковців. За період 2000–2008 рр. спостерігається зростання продуктивності праці спеціалістів, що виконували науково-технічні роботи, від 16,38 тис. грн./особу в 2000 р., 67,82 у 2007 р. до 90,74 тис. грн./особу у 2008 р., зростання показника більше ніж у 5,5 рази. При цьому, перевищення зростання продуктивності праці науковців над обсягами виконаних науково-технічних робіт складає $5,5:4,3 = 1,28$ рази. Проте, помітна тенденція втрати частини наукового потенціалу суспільства, який потрібний для формування моделі економіки заснованої на знаннях.

Дії четвертого рівня — використання прямих і опосередкованих методів підтримки і стимулювання інноваційної спроможності підприємств, організацій, їх об'єднань які перетворюють нові знання, інноваційні пропозиції на додану вартість і матеріальні блага. Під інноваційною спроможністю суб'єктів господарювання територій і національної економіки в цілому розуміється можливість продукувати знання, прозоривні технологічні ідеї, розробляти нові і удосконалені наукоємні продукцію, продукти і послуги, впроваджувати їх у практику для отримання прибутку і забезпечення високої конкурентоспроможності [4, с. 4].

Дії п'ятого рівня — створення «центрів інноваційного зростання» і «центрів наукового розвитку». Багатомірність інноваційних процесів, визначення позиціонування кожного регіону за рівнем інноваційної спроможності потребує використання сукупності ознак, характеристик, показників. Для кількісної оцінки властивостей об'єктів, які проявляються як фактори-симптоми, проведено угруповання регіонів України за їх інноваційною спроможністю та ефективністю інноваційних процесів. За результатами наведених вище

розрахунків тільки дев'ять регіонів стабільно є інноваційно спроможними і можуть бути локомотивами формування нового суспільства знань.

Дії шостого рівня — спірання інноваційній політиці держави і регіонів на найбільш ефективні компоненти — інституціональне середовище, спрямоване на зародження, реалізацію (в матеріальній і нематеріальній формах) і комерціалізацію наукових, науково-технічних ідей в інноваційний продукт, продукцію і послуги. Середовище створює умови для розширення конкуренції на базі інновацій, ефективного використанні потенціалів природних, матеріальних, трудових, фінансових, ринкових, інформаційних ресурсів, захисту інтелектуальної власності і технологічних нововведень.

Дії сьомого рівня — різні форми кооперації промислових підприємств, корпорацій у сфері НДДКТР, кооперації Вузів із промисловістю, наукових установ—Вузів—промисловості в різних організаційних формах, а саме: ефективних мережевих виробничих систем, у т. ч. інноваційної спрямованості (технологічний край, науковий національний центр, науково-учбовий центр, інноваційний центр, технополіс, технопарк, інноваційний бізнес-інкубатор тощо). Створення кластерів, взаємопов'язаних інституцій, потрібних для ефективного здійснення усього циклу інноваційної діяльності — від генерації ідей до реалізації нововведень дозволяє успішно реалізовувати складні інноваційні ідеї. ін. Це спричинено об'єктивною необхідністю, з одного боку, доведення передових наукових ідей до стадії їхньої комерційної реалізації, з другого — створення умов і зацікавленості промисловості у фінансуванні прикладних досліджень і розробок.

Література до підрозділу 4.1

1. Соціально-економічний розвиток України (регіональний розріз) за січень 2009 року / Держкомстат України. — [Електронний ресурс]. — Доступний із: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA : научная монография / А. Г. Янковой. — Выпуск 1. — Одесса : Optimum, 2001. — 216 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. — Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2009. — 364 с.
4. Бутенко А. І., Лазарева Є. В. Інноваційна спроможність суб'єктів підприємницької діяльності : монограм. / Бутенко А. І., Лазарева Є. В. // Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. — О. : Фенікс, 2007. — 108 с.

4.2. Механізм адаптації підприємства до зовнішнього середовища через реструктуризацію

Історія розвитку ринкової економіки свідчить про те, що нерівномірність процесу її функціонування, коливання обсягів виробництва й збуту, виникнення глибоких спадів виробництва варто розглядати як якусь загальну закономірність, що призводить до кризового стану. В даний період трансформації економіки України, з метою подолання кризового стану, є суттєвим зміщення акцентів з макроекономічних змін на рівень підприємств. Передумовами для вирішення внутрішньогосподарських проблемних питань реструктуризації підприємств з метою адаптації механізмів їхньої діяльності до вимог внутрішнього і світового ринків стають завершеність в основному процесів приватизації, конверсії організаційних галузевих структур, формування фінансово-промислових груп, холдингових компаній, інвестиційних та венчурних фондів.

В умовах постійно мінливих параметрів макросвіту, коли ймовірність виникнення кризи збільшується, все більшого значення набувають дослідження кризових ситуацій, їхніх причин, можливостей їхнього запобігання, особливостей управління кризами. Для визначення сутності поняття кризи (на рівні підприємства) дослідники розрізняють два підходи: в першому випадку розглядають її як критична і несподівана для підприємства подія, а в другому фахівці вважають кризу процесом, який діє в часі та просторі, має свої симптоми і причини. Для її попередження підприємству необхідно створювати системи відстеження ознак кризи. Якщо криза все-таки настає, першорядним завданням управління є обмеження його поширення усередині господарюючого суб'єкта. При цьому дослідники розділяють кризовий процес на чотири фази: поява провісників кризи (дрібні помилки й збої у функціонуванні організації); ключова подія, викликана взаємодією численних факторів; поширення кризи; дозвіл кризи.

Для промислових підприємств функціонування в ринковій економіці вимагає побудову внутрішнього механізму діяльності, який би був адаптований до умов не завжди визначеного зовнішнього середовища. На цьому етапі підприємницької модернізації на основі таких ринкових відносин, в яких існують нові соціально-економічні відносини та формуються інші риси поведінки, в структурі економічної системи, підприємства ми стикаємось з проблемою організації управління цими системами.

Розглядаючи вплив криз на господарюючі суб'єкти, можна помітити, що кризи мають не тільки негативний і руйнівний характер, але й несуть у собі потенціал змін, що є для підприємств основою для реструктуризації, характеризується різким переломом у його діяльності, наслідком якого є структурні зміни, що змушують менеджерів підприємств переглядати власне бачення системи управління та внутрішню структуру. У цьому плані криза відкриває те, що в нормальній ситуації невидимо, і підвищує ефективність організації, надаючи руху силам, що трансформують, сприятливу еволюцію. Саме це визначає кризу як «нагромадження в організації або її частині потенційних факторів, здатних перервати поточні й майбутні операції підприємства, торкаючись індивідів і співтовариства на фізичному, психологічному або екзистенціальному рівні».

Серед можливих способів адаптації підприємств до умов діяльності в середовищі кризового стану можливо виділити реструктуризацію, як один із способів внутрішньої перебудови підприємства, який дозволяє підвищити ефективність діяльності у відповідності із вимогами ринку та інноваційних процесів. Дослідникам сьогодні очевидно, що підприємства для виживання на ринку й збереження конкурентоспроможності повинні постійно вносити зміни у свою господарську діяльність. Потреба в змінах підприємств стала виникати настільки часто, що їхній вплив на життєвий цикл підприємства вже не розглядається як виняткове явище. У наукових дослідженнях і практиці усе більше уваги приділяється аналізу методів і організаційних можливостей управління змінами («менеджменту змін»). Цей динамічний процес використовується у діяльності підприємств як механізм регулювання, а тому постійно знаходиться в центрі уваги науковців. Риси реструктуризації, які виникають в процесі трансформації економіки, стають предметом наукових досліджень, в яких формується розвиток нових поглядів на нього. Аналіз досліджень дозволяє поняття «реструктуризація підприємства» розглядати як «будь-які зміни стратегічного характеру на підприємстві» [1], або як «комплексні і взаємопов'язані зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому» [2].

Досить широке коло дослідників у визначенні поняття реструктуризації наголошує на її окремих аспектах — цілях, напрямках проведення та формах реалізації. Автори визначають реструктуризацію як структурну перебудову з метою забезпечення ефективного розподілу і використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, фінансових, трудових, землі, технології), яка полягає у створенні певного комплексу бізнес одиниць на основі розподілу, об'єднання, ліквідації (передачі), діючих і організації нових структурних підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств, придбання визначальної частки в статутному капіталі або акцій сторонніх організацій». Націленість процесу реструктуризації на збільшення продуктивності праці та рівня конкурентоспроможності підприємств, що має на меті підвищення ефективності виробництва і поліпшення ефективного розподілу ресурсів. Такі визначення реструктуризації не протирічають одне одному, а надають можливість деталізувати механізми її у внутрішньому механізмі функціонування підприємства.

В зв'язку з розвитком і впливом інформатизації, реструктуризація, на першому плані, повинна враховувати зміну в механізмах системи управління. Враховуючи це в системах управління необхідно враховувати такі ознаки: підвищення гнучкості в виробництві; децентралізацію та появу сільових структур як у межах окремої фірми, так і у зв'язках між фірмами; зростання індивідуалізації та диверсифікації трудових відносин; посилення глобальної економічної конкуренції в контексті зростаючої географічної і культурної диференціації умов накопичення капіталу і менеджерського досвіду.

В таких обставинах принципово важливим є можливість підприємства протистояти змінам зовнішнього середовища (що виникають часто, але нерегулярно і непередбачено, та як за допомогою попередньої відповідної реакції воно може зберігати свою життєздатність і досягати намічених цілей). В процесі реструктуризації підприємство повинне постійно стежити за основними компонентами навколишнього світу й робити висновки щодо своїх потреб у змінах. Звичайно серед цих компонентів виділяють економічні (наприклад, глобалізація ринку або його регіональна диференціація), технологічні (швидке поширення нових технологій), політико-правові (зміни в законодавстві й ін.), соціально-культурні (демографічні зрушення, зміни в системі цінностей і ін.) і фізико-екологічні (кліматичні умови, навантаження на екосистему).

На підприємство, що стоїть перед необхідністю змін, великий вплив мають виробничі й кадрові параметри. До першої категорії відносяться стратегічні господарські сфери, організація й хід виробничого процесу, фірмова культура, застосовувана техніка, відносини власності. Серед кадрових параметрів найбільш важливе значення мають психологічні здатності сприйняття змін членами організації, особисті амбіції, компетентність та можливості професійного розвитку, готовність до виконання і проведення змін.

Тому поняття реструктуризації можна сформулювати таким чином: реструктуризація — це перебудова підприємства, що націлена на підвищення його конкурентоспроможності, що здійснюється якісно новими інноваційними механізмами існування підприємства, завдяки змінам у використанні потенціалу (в першу чергу людського) підприємства та напрямками діяльності задля досягнення цілей підприємства.

Таке тлумачення реструктуризації стосується усіх підприємств незалежно від умов, в яких вони функціонують. Проте реструктуризація вітчизняних підприємств в умовах, коли трансформується економіка з командно-адміністративної в ринкову, має свої особливості. Ці особливості знайшли відображення у дослідженнях.

В основі досліджень реструктуризація пов'язується із зміною форм і методів управління виробництвом і визначається в умовах трансформації ринкових відносин, як «послідовне вжиття сукупності адміністративно-економічних, правових, інформаційно-технічних заходів, спрямованих на усунення суперечностей між вимогами ринку і застарілою системою форм і методів управління виробництвом» [3].

Вищенаведені окремі особливості реструктуризації за умов становлення ринкового середовища знайшли узагальнення в офіційних методичних матеріалах, які наголошують, що реструктуризація направлена на здійснення адміністративно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва» [4].

Таким чином, під час трансформації економіки можливо виділити наступні особливості реструктуризації підприємств. Реструктуризація, що:

— пов'язана із зміною форми власності та організаційно-правового статусу підприємства;

- призводить до зміни форм і методів управління виробництвом;
- призводить до змін виробничо-технологічної структури;
- забезпечує адаптацію та виживання підприємства;
- сприяє досягненню фінансово-економічних успіхів;
- призводить до зміни відносин з контрагентами та державою.

Наведені висловлювання дають змогу в певній мірі достатньо оцінити особливості реструктуризації підприємств за умов становлення внутрішнього ринкового середовища і показують окремі риси реструктуризації, не охоплюючи проблему в цілому.

Особливості реструктуризації підприємств за умови формування ринкової системи господарювання необхідно класифікувати за головними ознаками, що пов'язані з організацією діяльності підприємств в умовах здійснення макроекономічних реформ, коли необхідно розробляти ефективні механізми функціонування підприємств в умовах неповністю усвідомлених і незрозумілих ринкових відносин.

Саме ці відмінності, які носять глибинний принциповий характер, визначають те, що реструктуризація ринково орієнтованих промислових підприємств полягає у корекції організації діяльності. Можна стверджувати, що однією з особливостей реструктуризації підприємств за умов формування ринкового середовища виступає глибина реструктуризації, під якою ми розуміємо докорінну перебудову організації діяльності підприємства, його цілей на основі створення такого ефективного механізму функціонування підприємства, який призначений для перетворення вхідних ресурсних потоків у вихідні товарні і у такий спосіб створювати конкурентоспроможність його.

Розглянемо групу особливостей реструктуризації підприємств, що пов'язана з характером макроекономічних перетворень.

Сучасна економічна думка в основному вже сформулювала загальний погляд на зміст головних економічних перетворень, які потрібно вирішити в перехідний період. Це зміна відносин власності, лібералізація цін, демонополізація економіки, антикризова стабілізація. Простежимо вплив вирішення цих поглядів на реструктуризацію підприємств оскільки реструктуризація може виступати у вигляді системи взаємозалежних змін в структурі економіки на макро- та мікрорівні.

Основним шляхом переходу до ринкової економіки в Україні була приватизація, тобто передача абсолютної більшості державних підприємств до власності приватних фізичних і юридичних осіб. Так, на 1 січня 2007 р. форму власності вже змінило 72897 об'єктів. У процесі приватизації створено 11744 відкритих акціонерних товариств. Проте переважна частка основних засобів підприємств України (60,4 %) ще перебувала у державній власності і підлягає приватизації.

Саме масова приватизація була базою реструктуризації підприємств. Реструктуризація правових відносин стосовно підприємств була ініційована владою. Процес передачі власності став тією основою, на якій відбувалася реструктуризація підприємств. При цьому важливо зазначити, що власність на підприємствах змінювалась переважно у процесі їх банкрутства, продажу зайвих активів (майнових комплексів), злитті (поглинанні) тощо.

Аналіз досліджень процесів приватизації справедливо надає можливість стверджувати, що в результаті її проведення корінного поліпшення загальноекономічної ситуації та внутрішнього стану підприємств не відбулося. В результаті цього аналізу було виявлено, що кількість приватизованих об'єктів у різних галузях економіки зростала, але ефективність господарювання падала в результаті загальний обсяг валового внутрішнього продукту зменшувався. В цих умовах знижувався життєвий рівень населення». Низьку ефективність діяльності приватизованих підприємств пов'язують з ускладнення економічної ситуації та незахищеністю приватизованих об'єктів від негараздів перехідної економіки, які негативно вплинули на формування мотиваційної поведінки працівників підприємств, знизили їх зацікавленість у здійсненні процесів приватизації та продуктивної праці взагалі, оскільки вона майже не оплачувалась.

Причини такого становища полягають не в незахищеності приватизованих підприємств, а в збереженні ручного управління економікою, в основі якого були недосконалі механізми функціонування підприємств. Мотивація до ефективної діяльності була недостатньою, система стимулів працювала неефективно. Значний вплив на недостатній ефект реструктуризації через приватизацію зробила нерозвиненість товарно-грошових відносин. Саме ці причини зумовили те, що на рівні підприємства бракує підприємницької активності, без якої останні не можуть вписатися в ринкове середовище. Тобто, визначення головного завданням реструктуризації і її характерних особливостей для промислових підприємств питання досить актуальне. Серед таких особливостей необхідно виділити уміння оцінювати зовнішнє середовище відповідними механізмами в системах управління новими структурними одиницями і підприємством в цілому на основі нових підприємницьких якостей таких, як відповідальність за бізнес, схильності до ризику, визначенням сегментів ринку тощо. Це завдання вирішується, перш за все, завдяки зміні стилю, форм і методів внутрішнього механізму управління підприємствами. Тому, на зміну старому менеджменту повинен прийти новий, якому притаманні підприємницькі якості. Пристосувати підприємства до ринкових умов неможливо. Їх треба проектувати на новій основі.

Реструктуризація промислових підприємств була необхідним кроком в умовах реформування планової економіки в ринкову під впливом процесів, викликаних глобалізацією економіки, лібералізацією цін, відкриттям ринків для імпортової продукції, що поставило під загрозу подальше існування національних промислових підприємств. Цьому особливо сприяла відкритість економіки України.

За умов відкритості економіки продукція переважної більшості промислових підприємств держави виявилася неконкурентоспроможною. Тому були необхідні заходи для збільшення національного промис-

лового потенціалу. Це можливо було зробити за умови перебудови промислових підприємств і реструктуризація стає основним заходом націленим на підняття їхнього потенціалу з метою досягнення необхідних рівнів конкурентоспроможності. Таким чином, імпульсом до такого необхідного шагу, як реструктуризація промислових підприємств, за умов становлення ринкового середовища, було зовнішнє середовище.

Цей фактор особливо важливим був для економіки України, тому що рівень концентрації промислового виробництва в Україні на початку 90-х років минулого століття, був одним із найбільших у світі. Так на промислові підприємства з числом зайнятих понад 1000 чол. (20,3 % загальної кількості підприємств) припадало приблизно 80 % виробленої продукції і чисельності персоналу, майже 85 % основного капіталу; близько 90 % споживаної електроенергії. На особливо великі підприємства (понад 10 000 чол.), які становили лише, 3 % загальної кількості підприємств, припадало 22 % виробленої продукції, 26 % чисельності персоналу, 34 % вартості основного капіталу» [5].

Монополізація економіки нашої держави не сприяла розвитку потенціалу конкурентоспроможності продукції підприємств. Тому вимушеним кроком була демонополізація української економіки, яка відбувається в основному таким чином:

— шлях започаткований Законом «Про підприємства в Україні», згідно якого об'єднання визначалися як добровільні утворення підприємств (на початок дев'яностих років саме виробничі та науково-виробничі об'єднання, а не підприємства, були основними виробничими ланками у промисловості). За умов, коли підприємства тільки-но стикалися з незвичними для них кризовими явищами, їх першим кроком з метою переборення кризової ситуації був вихід із об'єднань;

— демонополізація через приватизацію. В 1994–1999 рр. антимонопольним комітетом не допущено до приватизації без розукрупнення понад 1310 монопольних утворень. В період реформ вжито понад 1920 заходів з демонополізації, внаслідок чого на ринках додатково з'явилося близько 6700 самостійних суб'єктів господарювання [5].

Таким чином, завдяки реструктуризації, яка відбувалася у формі демонополізації, відбувалося розукрупнення підприємств. Це було особливістю переважаючої форми реструктуризації національних підприємств в числі і промислових. Процес демонополізації зосереджувався на зміні організаційно-правового статусу підприємств. При цьому такі процеси не торкнулися глибинних внутрішніх проблем, які в той час вже існували.

У теорії та практиці менеджменту виділяється три типи систем управління підприємствами в залежності від стану зовнішнього середовища господарювання: управління за умов відносно спокійного та сталого зовнішнього середовища; управління за умов динамічного зовнішнього середовища; управління за умов кризової ситуації.

При цьому реструктуризація ринково орієнтованих підприємств відбувається переважно в умовах динамічного не завжди передбачуваного зовнішнього середовища при економічній кризі, що визначає умову проведення реструктуризації.

В зв'язку з цим рівень організації реструктуризації вітчизняних підприємств був недостатньо оптимальним і визначався відсутністю джерел фінансування реструктуризації, а завдяки цьому мав низько витратний вигляд.

Згідно даних, які наводить Світовий банк, економічний спад в Україні удвічі глибший, а його тривалість удвічі довша, ніж тривалість Великої депресії у Сполучених Штатах. В умовах такої економічної кризи, як показала практика, не підходять для масового застосування банкрутство і ліквідація підприємств як способи реструктуризації. В час бурхливого розвитку нових технологій виробництва та управління, конкуренції, появи значної кількості різносторонньої інформації на можливість досягнення цілей при проведенні реструктуризації підприємств суттєво впливає інноваційний потенціал підприємства. Відомий американський економіст Едвард Деминг, якому японська промисловість зобов'язана народженням і всесвітнім успіхом, виклав у книзі «Вихід із кризи» свою програму управління корпорацією в умовах твердої конкуренції, коли успіх одних породжує складні проблеми для інших. Суть цієї програми представлена в сформульованих Э. Демингом знаменитих 14 принципах, керуватися якими він закликає керівництво компаній. Наведемо деякі з них для визначення необхідності проведення змін в діяльності підприємства:

— зробіть так, щоб прагнення до вдосконалювання продукції стало постійним; ваша кінцева мета — стати конкурентоздатним, залишитися в бізнесі й забезпечити робочі місця;

— постійно вдосконалюйте систему виробництва й обслуговування, щоб підвищувати якість і продуктивність і в такий спосіб безупинно знижувати витрати;

— створіть систему підготовки кадрів на робочих місцях;

— сформулюйте систему ефективного управління;

— впровадьте програму підвищення кваліфікації й самовдосконалення;

— зробіть так, щоб кожний співробітник компанії брав участь і програмі перетворень.

Реалізація відзначених принципів прямо пов'язана з формуванням ефективної системи інноваційного управління підприємством, і може бути використана при проведенні реконструкції в організації систем управління підприємствами, що дозволять йому функціонувати, уникаючи кризових ситуацій і займати лідируючі позиції у своїй галузі.

Найбільший внесок, як відомо, у розвиток теорії інновації належить, на думку фахівців, австрійському економістові І. Шумпетеру, що розробив на початку століття власну теорію економічного розвитку. Він уважав, що основу економічного росту становлять нововведення. Відповідно до класифікації І. Шумпетера виділимо деякі поняття «нововведення», які розглядаються ним в роботі [6]:

— втілення нового для даної галузі промисловості ще практично невідомого методу (способу) виробництва;

— одержання нового джерела сировини або напівфабрикатів так само незалежно від того, чи існувало це джерело колись, або вважалося недоступним, або його ще тільки стояло створити;

— проведення відповідної реорганізації, наприклад забезпечення монопольного положення (за допомогою створення трестів) або підрив монопольного положення іншого підприємства.

Досягнення цілей в процесі реструктуризації підприємства буде залежати від здатності формування ефективної системи інноваційного управління та від рівня інноваційного потенціалу підприємства — його можливості в досягненні поставлених інноваційних цілей. Реалізація цих цілей у глобальних масштабах виступає як засіб одержання досить високого прибутку в довгостроковій перспективі, зміцнення, а потім і підвищення конкурентних можливостей на ринку, рішення кризової проблеми й проблеми виживання в цілому, що і переслідує ціль реструктуризації підприємства.

Чим вище рівень інноваційного потенціалу підприємства, тим успішніше воно уникає можливих кризових ситуацій. Інноваційний потенціал підприємства визначається як технічними факторами, так і управлінськими. До них відносяться: сформований раніше рівень розвитку виробництва; стан механізму й системи управління; тип і орієнтація організаційної структури; тенденції економічної й інноваційної політики. Якщо розглядати еволюцію підходів до стратегічного менеджменту, то можна побачити, що зміни в зовнішньому середовищі, умовах ведення бізнесу викликали необхідність зміни підходів до управління. У стабільних умовах було оптимальне управління згідно розроблених інструкцій, у рамках якого відношення до майбутнього визначалося фразою: «Я контролюю майбутнє». З ростом невизначеності й мінливості зовнішніх умов виникло управління по цілям, у якому досить песимістично зізнається неконтрольованість майбутніх змін. У сьогоденні, на нашу думку, найбільш ефективним є метод сенсаційних стратегій. Підприємство, як складна динамічна система повинно мати здатність вчасно проводити адекватні стратегічні й оперативні зміни.

И. Ансофф у своїй книзі «Стратегічне управління» запропонував три моделі, що характеризують поведінку фірми в кризовій ситуації, які відбивають варіанти управління фірмою в кризовій ситуації: реактивне, активне й планове керування. У багатьох випадках, особливо у великих «старих» фірмах, що мають багаторічний досвід успішної діяльності, переконливих даних нерідко виявляється недостатньо для того, щоб з їх боку пішла швидка реакція. У подібних випадках початок реакції запізнюється стосовно моменту раціонального початку дії. Таке керування в кризовій ситуації називається реактивним. Завдання стратегічної реакції полягає в тому, щоб звести до мінімуму втрати й по можливості звернути їх у прибуток.

Для реактивного керування типова реакція, що має метою уникнути стратегічних мір. У її основі лежить припущення про те, що труднощі можна перебороти за допомогою звичних, хоча й радикальних, оперативних контрзаходів. У ході такої реакції послідовно випробується ряд мір, починаючи з тих, які виявлялися успішними в минулому. Фірма, керування в якій має реактивний характер, звертається до стратегічних мір лише в тому випадку, якщо вона продовжує зазнавати збитків, незважаючи на оперативні міри й режим економії.

До цього моменту вже багато часу упущено, накопичуються значні збитки, і фірма має надзвичайні витрати.

Первісна реакція на оперативні міри є також характерною рисою активного управління. Фірма усе ще не готова до незвичних стратегічних погроз і не налаштована на них, однак замість того, щоб прийняти послідовний ряд відповідних мір, вона аналізує наявні дані, вибирає й здійснює комбінацію контрзаходів, що представляються їй оптимальними. Коли ж з'ясовується їхня безрезультатність, фірма рішуче переходить до стратегічних мір.

Все більше число фірм застосовує неекстраполятивне прогнозування розвитку технології, структурне економічне прогнозування, сценарії й т. д., безпосередньо спрямовані на виявлення можливих змін, що виникають у зв'язку з дискретними відхиленнями стратегічного характеру. Отримані в такий спосіб прогнози являють собою інформацію, що у принципі дає можливість почати попереджувальні заходи до настання події. Досить віддалений обрій прогнозів дозволяє фірмі завершити відповідну дія до того, як можлива погроза встигне нанести їй скільки-небудь відчутний збиток. Подібний тип поведінки йменується плановим управлінням. Момент початку раціональної дії перебуває в межах обрію прогнозування. Реакція фірми повинна починатися відразу ж, як тільки прогноз виразно вкаже на появу погрози.

Запізнювання в реакції системи при плановому керуванні має меншу величину, чим в інших випадках. Механізми затримки здатні звести нанівець потенційні переваги прогнозування. Збиток, що при цьому буде нанесений фірмі, залежить від співвідношення між трьома факторами: обрієм прогнозування, затримкою внаслідок повільності й часом, що буде потрібно фірмі, щоб відреагувати на можливу погрозу. Таким чином, щоб не втратити переваги, створювані прогнозуванням, необхідно не тільки вдосконалювати прогнозування, але й підвищувати готовність керівників урахувати довгострокові прогнози, незважаючи на їхню певну розпливчастість і неповноту. Екстраполятивне прогнозування доповнюється вивченням зовнішнього оточення з метою виявлення можливих змін. У ході первісного діагностичного аналізу розглядаються можливості одночасного застосування оперативних і стратегічних мір. Організація цього типу здатна здійснювати й ті, і інші міри паралельно.

Вибір типу реакції, що дозволяє домогтися оптимальної ефективності витрат, залежить від рівня мінливості зовнішнього середовища. Реактивна реакція адекватна на рівнях динамізму, коли швидкість змін невелика, а стратегічні дискретні відхилення від сформованих тенденцій рідкі. На рівнях динамізму більш високих стратегічні дискретні відхилення нечасті, однак швидкість змін така, що стає доцільною швидка

оперативна реакція. Стратегічні дискретні відхилення часто спостерігаються на високих рівнях динамізму, у такій ситуації необхідні швидкі відповідні дії, як оперативні, так і стратегічні.

Що собою являє поняття моделі реструктуризації? В економічній літературі визначення поняття «модель реструктуризації» багатопланове, тому і трактується по-різному у наукових колах. Стосовно реструктуризації використовуються переважно терміни «шляхи», «напрями», «форми», «види», «стратегії» тощо.

В науковій літературі такі терміни використовуються часто як синоніми, але їх сутнісно-змістова характеристика базується на критеріях, покладених в основу класифікації процесу реструктуризації підприємств. Тому доцільно проаналізувати критерії, згідно яких класифікуються процеси реструктуризації відтворити якомога повну картину, що дозволила б різносторонньо представити сучасні наукові та практичні погляди на сутнісні характеристики процесів реструктуризації. Аналіз таких поглядів необхідний для подальшого обґрунтування моделей реструктуризації підприємств.

Спеціальною програмою реструктуризації Європейського Банку Реструктуризації і Розвитку виділяється три типи підприємств відповідно їх можливостям самостійно здійснити реструктуризацію:

— категорія «А» — підприємства, що можуть самостійно розпочати та завершити реструктуризацію (незначна меншість);

— категорія «Б» — підприємства, реструктуризація яких може дати позитивний ефект, проте підприємства не мають необхідного фінансування реструктуризації (переважна більшість);

— категорія «В» — нежиттєздатні підприємства, для яких не виправдані ніякі інвестиції в реструктуризацію.

Аналіз різних наукових досліджень проблеми класифікації процесів реструктуризації дозволяє виділити наступні групи поглядів: монокритеріальні; полікритеріальні.

Головним критерієм монокритеріального підходу є спосіб організаційних перетворень, відповідно до якого реструктуризація здійснюється у таких формах, як злиття, приєднання, розділення, виділення, перетворення.

Е. Ф. Бріггемом покладено в основу такий же критерій класифікації реструктуризації, але реструктуризація поділяється не за формами, а за напрямими [8]. При цьому основними процесами реструктуризації є: злиття фірм, в тому числі створення корпоративних альянсів; поділ фірм; створення холдингових компаній; викуп контрольного пакету акцій.

Ф. Шотт і Б. Рейлі [9] критерієм класифікації процесів реструктуризації обрали їх глибину і у відповідності з цим критерієм виділяють такі види реструктуризації: активну чи оперативну; пасивну; юридичну; фінансову.

Активна реструктуризація передбачає заміну застарілого устаткування, освоєння нових ринків, закриття або розширення підприємств. Це означає індивідуальне встановлення діагнозу та «лікування» для кожної господарської одиниці. Пасивна реструктуризація означає встановлення досить загальних правил, які застосовуються майже до всіх компаній. Вона включає корпоратизацію колишніх державних підприємств і приведення в порядок їх балансових звітів.

Види реструктуризації в залежності від терміну проведення розрізняє О. Паровий [10]: короткострокову, що спрямована на стабілізацію компанії для забезпечення її виживання в короткостроковій перспективі; довгострокову.

Л. Водачек в роботі [57] розглядає реструктуризацію виходячи з напрямів діяльності підприємства в таких сферах: виробничій, функціональній, організаційній, інформаційній, кадровій, фінансовій. Таким же критерієм керується Н. С. Рязанова [12], виділяючи такі складові реструктуризації: приватизація, реорганізація підприємства; зміни у механізмі керівництва; формування та розвиток системи маркетингу; зміни у фінансах і фінансовому менеджменті; зміни у виробничо-технологічному процесі; кадрові зрушення.

А. Ліберман [13] визначає ключові фактори реструктуризації через: покращення менеджменту; вдосконалення технології; підвищення якості робочої сили; залучення іноземних інвестицій. При цьому А. Ліберман зазначає, що навіть в країнах з передовою ринковою економікою конкуренція породжує так звану форму «корпоративного дарвінізму», коли фірми реструктуризуються або стають банкрутами, а виживають за його теорією, лише конкурентоспроможні фірми.

Багато дослідників критерієм реструктуризації підприємств обирають участь держави у цьому процесі. Тому що, у країнах, де компанії є основними роботодавцями, їх банкрутство вважається неприйнятним за соціальними та політичними мотивами. Уряди вимушені втручатися і допомагати компаніям реструктуризуватися.

Як один із варіантів такого підходу можливо навести участь чеського уряду в реструктуризації підприємств. Так Дж. Чарап і А. Замлінерова [14] відзначають, що головним завданням при проведенні реструктуризації була необхідність врахування попиту на підприємства. Тому у більшості випадків реструктуризація відбувалася шляхом поділу підприємств на кілька частин і продажем заводів окремо. Деякі компанії, перетворювалися на кілька незалежних підприємств, що призначалися для продажу, а одне державне — у «ящик для сміття», якому залишаються нежиттєздатні активи та первинні боргові зобов'язання. Альтернативний варіант реструктуризації полягав у тому, що на базі підприємств створювалися холдинги.

У. Корже наводить кілька можливих видів реструктуризації стосовно збиткових підприємств Словенії [15] (критерієм їх виступає спосіб надання фінансової підтримки підприємствам): пряма бюджетна інтервенція; покращення фінансового стану підприємств за рахунок випуску векселів, які повинні були викупити уряд; проблема збиткових підприємств повинна була вирішуватися банками; прискорення процесів приватизації. Пряма бюджетна інтервенція — це доступ до нових грошей, які держава повинна надати збитковим підприємствам. Друга концепція реструктуризації передбачала покращення фінансового стану підприємств за раху-

нок випуску векселів, які повинен був викупити уряд. Виручка призначалася на погашення заборгованості банкам і поновлення оборотного капіталу. Передбачалося, що по закінченні року компанії або погасять свої векселі, або конвертують заборгованість у власний капітал чи стануть банкрутами.

Згідно третьої концепції проблема збиткових підприємств повинна була вирішуватися банками. Уряд мав обміняти державні облигації на проблемні банківські кредити — тим самим покращувалося становище банків; після цього кредити надавалися б збитковим підприємствам під урядові гарантії чи заставу. Четверта концепція базувалася на тому, що уряду не слід продовжувати підтримку збиткових підприємств, а треба прискорювати процес приватизації.

Найбільш ефективним, на наш погляд, теоретичним фундаментом реструктуризації економіки з необхідністю участі в ній уряду була концепція Л. Ерхарда під загальним спрямуванням «соціального ринкового господарства». Це була та теорія і державна політика, що дозволила радикально змінити економіку країни, яка по своїх теоретичних установах, як концепція «соціального ринкового господарства», була власне кажучи творчим застосуванням, з обліком конкретних германських національних і історичних умов, кейнсіанської теорії непрямого регулювання [16].

Принципи проведення змін по Ерхарду:

- ідеї сильної держави як «регулюючої» сили, здатної формувати суспільство. Держава активно втручалася в економічні процеси, але напрямок, характер, способи втручання були чітко орієнтовані на формування ринкової економіки, заснованої на приватній власності на засоби виробництва й захищеною законодавчою системою влади.

- підтримка державою галузей, що випробовували труднощі, особливо вугільну й електротехнічну промисловість, металургію. Інвесторам і підприємцям надавалися податкові пільги.

- не відхилятися від обраного курсу. «По моєму твердому переконанню, — говорив Ерхард у мові перед членами Федерального об'єднання германської промисловості, — в ХХ столітті, у сьогоdnішніх соціальних умовах відповідальність за економіку несе одна лише держава»;

- індикативне планування, як ефективний в умовах ФРН економічний, правовий і адміністративний механізм впливу на всі сфери життєдіяльності країни.

Фактори, які забезпечували успіх:

- висока кваліфікація розроблювачів планів, що використали весь арсенал І економічної науки;

- розмаїтість методів і інструментарію при реалізації планів, відсутність якого-небудь догматизму й вузькості підходів;

- твердість і послідовність професійного державного апарата, що, нерідко діючи в умовах крайньої політичної нестабільності, цілеспрямовано реалізовував прийняті програми;

- вироблення широкої національної згоди відносно головних цілей соціально-економічного розвитку на найближчу і віддалену перспективи.

Виходу із кризового положення у ФРН сприяло й позитивне рішення ряду духовно-культурних проблем, таких, як стан масової свідомості, особливостей мислення, зміна способу життя, мислення й поведіння мільйонів німецьких громадян.

Для соціального ринкового господарства, за словами Ерхарда, що визначає значення мають «не тільки технічні, автоматичні механізми підтримки збалансованості на ринку, але й духовні й моральні подання. Однієї підтримки рівноваги між попитом та пропозицією через вільне формування цін мало для виправдання суспільного ладу або наповнення його ідейного багажу».

Такі антикризові реформи соціально орієнтованої моделі розвитку, розроблені й уміло проведені Л. Ерхардом, не мали б успіху без активної підтримки громадськості, без участі громадян у процесі прийняття й реалізації рішень по соціально-економічних питаннях.

Тому теорія «соціального ринкового господарства» передбачає свідоме створення ефективного механізму шляхом введення чіткого законодавства, зовнішньоекономічної політики й твердих трудових і соціальних гарантій».

В дослідженнях розглядається полікритеріальний підхід, який полягає у тому, що при аналізі процесу реструктуризації застосовуються багато критеріїв для її класифікації. Так, Л. П. Батенко [17] пропонує класифікувати реструктуризацію за такими видами:

- залежно від цілей змін (санаційно-відновна реструктуризація, що застосовується коли підприємство знаходиться у передкризовому або кризовому стані; адаптаційно-прогресивна реструктуризація, яка використовується при відсутності кризових явищ як таких, але при появі негативних тенденцій, з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов; випереджаюча реструктуризація, що має місце в успішних компаніях, які передбачають можливість зміни умов функціонування);

- залежно від об'єкта змін (оперативна, фінансова, реструктуризація власності);

- залежно від тривалості періоду (оперативна і стратегічна реструктуризація).

А. Тласті-Шин [18] характеризує реструктуризацію за такими критеріями:

- характер змін (оборонна і стратегічна реструктуризація);

- наслідки (від'ємна і позитивно-визначальна реструктуризація);

- глибина і спосіб проведення (оборонно-реактивно-поверхнева і стратегічно-активно-глибока реструктуризація).

В роботі [7] виділяється десять базових реструктуризаційних стратегій, вибір яких залежить від історичної спадщини і причин кризи, відносин співвласників підприємства, особливостей галузі, структури

витрат фірми, ступеню її складності. У відповідності з цими критеріями, реструктуризаційні стратегії можливо поділити на такі:

- організаційні зміни;
- покращення в маркетингу;
- зміна менеджменту;
- продуктово-ринкової переорієнтації;
- зростання завдяки придбанням;
- підсилення цілеспрямованого фінансового контролю;
- скорочення активів;
- скорочення витрат;
- залучення інвестицій;
- реструктуризація боргу.

Таким чином, із аналізу наукової економічної літератури з метою визначення точок зору науковців на класифікацію процесу реструктуризації, можливо стверджувати, що єдиного погляду на проблему не існує. Це пов'язано з тим, що реструктуризація підприємств є багаторівневим процесом, механізм здійснення якого занадто складний і потребує досить складного обґрунтування.

Вирішенню ця проблема піддається на основі введення в науковий обіг поняття «модель реструктуризації підприємства». Під моделлю реструктуризації підприємств треба розуміти сутнісні характеристики процесу реструктуризації, що проявляються в найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх зв'язках, а також якісних й кількісних параметрах.

В основу обґрунтування моделі реструктуризації доцільно покласти головну сутнісну характеристику процесу реструктуризації — спрямованість на підвищення (досягнення) конкурентоспроможності підприємства як соціально — економічної системи.

Конкурентоспроможність промислового підприємства є похідною від конкурентоспроможності його продукції через інноваційні технології та організацію систем управління всіма видами і підрозділами діяльності.

Конкурентоспроможність продукції відображає той факт, що згідно законів вільного ринку, які відкрив Сей, ринок приймає і визнає продукцію підприємства; вона виступає явним проявом конкурентоспроможності підприємств, яку можна простежити на ринку.

Але в наш час дуже інтенсивного розвитку технологій необхідно розглядати конкурентоспроможність продукції через призму інноваційної теорії економічного розвитку М. Туган-Барановського, в якій він стверджував, що «виробництво керує споживанням і це відбувається через нагромадження капіталу в нові технології та виробництво». Таким чином продукція стає «законотворцем» для споживача і ринку через свою випереджаючу новітність.

Тому з позиції досягнення конкурентоспроможності підприємств під час реструктуризації, основою виступає можливість досягнення конкурентоспроможності технологіями. Це пов'язано з тим, що успішна реструктуризація можлива для всіх підприємств (в тому числі і промислових), якщо не ставити обмеження по її фінансуванню. Як правило, зміни в організації діяльності не супроводжуються значними витратами і досягнення конкурентоспроможності у цій сфері залежить, перш за все, від компетентності управлінців різних рангів. Метою організаційних змін є забезпечення організаційними факторами технологічних можливостей промислового підприємства по випуску конкурентоспроможної продукції. Щодо технологічних змін, то доцільність їх здійснення розглядається обов'язково з фінансової точки зору. Технології побудовані таким чином, що їх заміна призводить до зміни профілю діяльності підприємства, а це можливо приведе до надвисоких витрат. Слід зазначити також, що сучасні високі вхідні ринкові бар'єри стають іншим чинником, обмежуючим реструктуризацію — повністю перепрофільованому підприємству важко знайти свій сектор ринку і увійти у вже поділений ринок.

Враховуючи вищесказане моделі реструктуризації підприємств можливо розглядати через складові конкурентоспроможності: модель технологічної реструктуризації; модель організаційної реструктуризації.

В практиці може також існувати модель комбінованої реструктуризації, що пов'язана із змінами у технологіях і організаційній діяльності.

Під моделлю технологічної реструктуризації розуміються зміни в технологічних процесах, які спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства для досягнення відповідних цілей.

З позиції змін у технологіях, підприємства можна поділити на чотири типи згідно яких проводиться реструктуризація: тривалість проведення технологічних змін; їх вартість; складність і необхідність проведення НДДКР; характер технологічних інновацій.

Згідно цих критеріїв підприємства можливо поділити на такі, що мають «стабільні», «випереджаючі», «рухомі» та «ринкові» технології.

Під «стабільними» технологіями розуміємо ті технології, заміна яких призвела б до повної зміни профілю діяльності самого підприємства. До такого типу відносяться промислові підприємства металургійної, вугільної, автомобільної, хімічної промисловості. Технологічні зміни на таких промислових підприємствах досить складні і супроводжуються значними науково-дослідними і проектними роботами, потребують тривалого часу; є високовитратними, носять інноваційний еволюційний характер. Тому ці характеристики обумовлюють низькі можливості технологічної реконструкції промислових підприємств такого типу.

«Рухомі» технології притаманні підприємствам, що максимально наближені до споживачів і спеціалізуються на наданні послуг; які у своїй діяльності використовують активи багатофункціонального призначення.

«Ринкові» технології відповідають сучасним і майбутнім потребам ринку та побудовані таким чином, що відносно легко можуть бути модернізовані. Як правило, це підприємства харчової, легкої промисловості, які пройшли реконструкцію або будувалися таким чином.

Підприємства з «випереджаючими» технологіями мають потенціал самостійно проводити зміни в технологіях і виступають генераторами науково-технічного, технологічного прогресу. Це, перш за все, підприємства військово-промислового комплексу. Технологічні зміни у них потребують значних науково-дослідних і конструкторських робіт, характеризуються великим терміном проведення змін, великими витратами на технологічну реструктуризацію. Ймовірність успішної реструктуризації підприємств такого технологічного типу низька із-за високих витрат на її проведення.

Окремі промислові підприємства можуть поєднувати риси кількох технологічних типів виробництва.

Модель організаційної реструктуризації зводиться до змін в організації діяльності підприємства і розробці відповідних механізмів функціонування їх. При цьому така реструктуризація відбувається окремо за певними напрямками або супроводжує технологічну реструктуризацію.

Для проведення в життя моделі організаційної реструктуризації, підприємство можливо розглядати як систему, що переробляє отримані із зовнішнього середовища ресурси і реалізує у зовнішнє середовище вироблену продукцію. При цьому основна увага буде приділена створенню ефективних механізмів в системах управління. Як правило, різновидами організаційної реструктуризації підприємства мають бути: організація логістики; організація виробництва.

Однією із важливих складових соціально-економічної діяльності є організація управління персоналом на основі ефективних механізмів управління його мотиваційною поведінкою. Організація систем управління передбачає втілення традиційних та інноваційні процеси по реалізації прав власності, плануванню, фінансуванню, обліку, контролю, ціноутворенню тощо, тобто ті функції, що визначають економічну ефективність здійснення логістики, організації виробництва і продажу продукції.

Організаційна реструктуризація в деяких випадках може розширити можливості успішної реструктуризації підприємств, які не в змозі здійснити технологічні інновації. В таких випадках організаційна реструктуризація виступає як компенсуюча складова технологічної реструктуризації.

Вище зазначалося, що різні моделі реструктуризації підприємств взаємопов'язані між собою а це не надає можливості виділити пріоритетності моделей реструктуризації для підприємств різних типів

Моделі реструктуризації підприємств дозволяють досліджувати реструктуризацію у комплексі. Так, модель технологічної реструктуризації передбачає здійснення перетворень, пов'язаних з модернізацією, реконструкцією, новим будівництвом, вилученням чи введенням окремих активів а модель організаційної реструктуризації реалізується шляхом злиття, приєднання, розподілу, виділення, перетворення, внутрішньої реструктуризації; при цьому вона може охоплювати як окремі так і всі напрями діяльності підприємства.

Таким чином на основі вищевказаного можливо стверджувати, що в основу класифікації процесів реструктуризації підприємств доцільно покласти поняття моделей реструктуризації, які відбивають сутнісну характеристику цих процесів — спрямованість на підвищення (досягнення) конкурентоспроможності промислового підприємства. При цьому можливо виділити моделі технологічної та організаційної реструктуризації та відмітити чотири типи підприємств.

У науковій економічній літературі, присвяченій проблемі оцінки ефективності діяльності підприємств, сформувався теоретична концепція ефективності, в яку органічно вписуються і точки зору західних спеціалістів на цю проблему.

Основні положення концепції ефективності можна сформулювати таким чином:

- поняття «ефективність» застосовується для оцінки досягнутих підприємством результатів;
- основним показником економічної ефективності, на якому базуються інші, виступає прибуток;
- оцінка показників ефективності здійснюється зіставленням досягнутого значення з базовим, зіставленням з науково обґрунтованими нормативами.

Ефективність розглядаються як відношення: встановлених цілей до потреб або результату діяльності до намічених цілей, результату діяльності до затрат (ресурсів), необхідних для його досягнення.

В основу оцінки ефективності реструктуризації підприємств покладені саме ці основні положення.

А тому проведення організаційних змін розглядається через етапи реструктуризації, як:

- стратегічна концепція;
- сенсаційна стратегія;
- організаційна модель (структура, системи управління, штат).

На принципах етапності, але з позицій комплексного погляду розглядаються етапи реструктуризації:

- перший етап — аналіз економічного стану підприємства;
- другий етап — вибір форм і методів реструктуризації;
- третій етап — розробка проекту реструктуризації.

У дослідженнях [19] етапність реструктуризації доповнюється комплексом соціальних заходів. При цьому етапи складаються з:

- підготовки, мобілізації, організації і створенні зацікавленості працівників у проведенні реструктуризації;
- збору інформації і визначення проблем;
- організаційно-технічного проектування;
- розробка експериментальної версії і закінченого виробничого реорганізаційного проекту.

Етапи реструктуризації підприємств визначені таким чином:

- визначення цілей, завдань, критеріїв оцінки реструктуризації;
- створення спеціальної робочої групи з представників підприємства, які здійснюватимуть фінансово-економічний аналіз підприємства й саму реструктуризацію;
- складання графіку проведення реструктуризації;
- діагностика підприємства (вирішальний і найскладніший етап);
- розробка проекту реструктуризації.

Головним недоліком даних робіт є відсутній розгляд заходів з її практичної реалізації.

На відміну від цих досліджень у роботі [20] наведені заходи з практичної реалізації етапів реструктуризації і виділені такі етапи: розуміння необхідності змін; формування концепції; діагностика; визначення цілей; розробка програми; впровадження; моніторинг; корегуючі дії. На підтвердження окремих досліджень з етапності реструктуризації та впливу працівників на її етапи можливо навести приклад впливу на проведення ефективної реструктуризації на основі критично-аналітичної оцінки положення справ у компанії Chrysler Лі Якоккою. Проблеми корпорації не вирішувалися в значній мірі тому, що керівництво не являло собою згуртовану єдину команду. Була «некерована група індивідуальних гравців, з яких багато хто ще не опанували мистецтвом гри на своїй ділянці поля».

Як результат такого стану управління була термінова необхідність проведення її реструктуризації. В системі організації управління були виявлені такі суттєві недоліки, неврахування яких вело до краху корпорації:

- корпорація функціонувала не як цілісна система;
- у корпорації не існувало ніякої системи, що цементувала б організаційну структуру;
- у корпорації була відсутня цілісна система фінансового контролю;
- ніхто у всій корпорації не мав повного представлення про те, як складаються фінансові плани й звіти, і не міг дати відповіді на найпростіші питання, що стосуються її фінансові становища;
- у корпорації зложився нездоровий моральний клімат; люди були залякані, морально подавлені, моральні цінності в багатьох втрачені;
- низький професійний і моральний рівень персоналу безпосередньо позначався на невтішних господарських підсумках;
- корпорація зіштовхнулася ще з однією великою проблемою — відсутністю замовлень із боку дилерів.

На основі критичної діагностики системи управління корпорацією Якокка зрозумів, що існує багато дуже складних проблем, але на першому місці — проблема підбора персоналу, створення єдиної згуртованої команди. Тому етапи проведення реструктуризації в зв'язку з цим були такі:

- підбір фахівця в області фінансів, фінансиста з розмахом, талановитого й із вправністю підприємця, здатного проаналізувати проблему й перейти до її практичного рішення;
- підбір унікального фахівця в області якості продукції;
- налагодження служби матеріально-технічного постачання.

Для створення ефективної згуртованої команди Лі Якоккою було використано ряд провідних принципів: безпосередня особиста участь у підборі членів команди; оперативна й рішуча чистка вищого ешелону керівників; професіоналізм; напористість; уміння вирішувати проблеми; взаєморозуміння; особиста відданість; самостійність; широкі повноваження. Таким чином, зацікавлені, з позитивною мотиваційною поведінкою працівники в остаточному варіанті вирішили долю корпорації. В зв'язку з чим можна привести слова Якокки: «Всі господарські операції можна в остаточному підсумку звести до позначення трьома словами: люди, продукт, прибуток. На першому місці стоять люди. Якщо в нас немає надійної команди, то з інших факторів мало що вдасться зробити. На наш погляд, це можливо одна із головних схем для проведення в життя принципів реструктуризації промислового підприємства як соціально орієнтованої системи.

Деякі автори на основі прикладів проведення успішної реструктуризації підприємств, визначають такі етапи реструктуризації:

- отримання згоди на реструктуризацію акціонерів;
- проведення аналізу по різних моделях;
- формування короткострокових і довгострокових рекомендацій заходів;
- проведення заходів короткострокових (збут, ринок, фінанси, якість, контроль собівартості та ін.) та довгострокових (розробка нових виробів, стратегія, пошук нових ринків та партнерів).

У проекті «Реструктуризація українських підприємств», що виконується в даний час, етапи реструктуризації розглядаються у вигляді кроків: оцінка; стратегія; фінанси; вдосконалення діяльності підприємства і структури організацій; впровадження.

На основі аналізу точок зору різних науковців на зміст етапів процесу реструктуризації підприємств, можливо виділити основний недолік — це є визначення етапів для всіх підприємств, що проводять реструктуризацію (виключенням є класифікація згідно [20]), але вони не характерні для їх усіх. Таким чином, такі етапи реструктуризації не можуть повноцінно передбачати всі особливості при використанні їх в практичній діяльності. Але, всі проаналізовані погляди на реструктуризацію базуються на сучасних теоріях управління і розглядають процес реструктуризації як взаємодію суб'єктів і об'єктів для досягнення намічених цілей шляхом проведення взаємопов'язаних змін.

Розглянемо найбільш загальні етапи, які проявляються на будь-якому підприємстві, що здійснює реструктуризацію.

Першим необхідним етапом реструктуризації це встановлення місії, яка полягає у визначенні свого власного, притаманного тільки конкретному підприємству шляху досягнення конкурентоспроможності. Місія виступає головною метою, до якої цей шлях повинен привести, та конкретизується у цілях, стосовно формування яких повинні виконуватися вимоги щодо досяжності, орієнтації у часі тощо. Цілі мають будуватися за ієрархічним принципом по кожному з напрямів реструктуризації і визначати, по яким напрямкам буде здійснюватися реструктуризація того чи іншого підприємства. Після визначенням цілей, як і на етапі формування місії, слідує збір, обробка та аналіз інформації (стосовно зовнішнього середовища і внутрішнього стану підприємства), що необхідна для реалізації заходів по досягненню поставлених цілей. На основі встановлених місії, цілей та аналізу інформації обирається відповідна модель реструктуризації (технологічна чи організаційна) і визначаються заходи по її реалізації — етап розробки проекту реструктуризації. Етап розробки проекту реструктуризації готується у відповідності з ustalеними стандартними методами.

Головним для прийняття управлінських дій з реструктуризації підприємства є оцінка її ефективності. Це може бути часткова оцінка ефективності та загальна оцінка ефективності.

При цьому проблема, що виникає при оцінці ефективності реструктуризації (безвідносно того, чи йде мова про часткові оцінки чи загальну), є визначення методологічних підходів щодо застосування певних критеріїв, до яких ми відносимо: реальність, відповідність, сценарність, достатність, повноту, достовірність, продуктивність, економічність, прибутковість, інноваційність, соціальність, екологічність, коректність, своєчасність, дієвість, конкурентоспроможність.

Місія оцінюється в межах оцінки загальної ефективності з позицій того, досягнута вона чи ні, але вже під час формування місії виникає потреба в частковій оцінці, що пов'язано з перевіркою її на реальність, тобто можливість її досягнення в контексті поточного стану підприємства, його зовнішнього оточення, а також можливих витрат на реструктуризацію. Так як переважна більшість українських підприємств потребує реструктуризації і для кожного з них можна сформулювати чудову місію, проте для багатьох підприємств вона ніколи не буде досягнута із-за відсутності фінансових ресурсів на реструктуризацію. Таким чином, дотримання критерію реальності передбачає критичне відношення до ідеї реструктуризації підприємства з позицій можливості її досягнення.

Література до підрозділу 4.2

1. Войнов И. В. Моделирование экономических систем и процессов: монография / И. В. Войнов. — Челябинск : Изд. ЮУрГУ, 2002. — 392 с.
2. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 370 с.
3. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин. — М. : РИА «Стандарты и качество», 2004. — 408 с.
4. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. Т. 1. Економіка знань — модернізаційний проект України; за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл. кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. — К. : Фенікс, 2007. — 544 с.
5. Трансформація моделі економіки України. Ідеологія, протиріччя, перспективи / Геєць В. М., Кваснюк Б. Є., Зверьков М. І. та ін.; за ред. Гейця В. М. / НАН України; Ін-т економічного прогнозування / В. М. Геєць (ред.). — К.: Логос, 1999. — 497 с.
6. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 456 с.
7. Белошапка В. А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В. А. Белошапка, Г. В. Загорий / Под редакцией Белошапки В. А. — К. : Абсолют-В, 1998. — 352 с.
8. Бриггем Е. Ф. Основы финансового менеджмента / Е. Ф. Бриггем. — К. : Молодь, ВАКАКО, 1997. — 998 с.
9. Шот Ф. Реструктуризация через приватизацию в Германии // Ф. Шот, Б. Рейли // Приватизация через реструктурирование. — перевод с англ. — М. : ИЭР ВБ, 1995. — 758 с.
10. Паровий О. Стан та перспективи реструктуризації в Україні / О. Паровий. — К. : НБУ, 2000. — 138 с.
11. Водачек Л. Реструктуризация — вызов чешским предприятиям / Водачек Л. // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — №1. — С. 84–90.
12. Рязанова Н. С. Реструктуризация і ефективність економіки / Рязанова Н. С. // Фінанси України. — 1999. — №9. — С. 71–76.
13. Либерман А. В. Реструктурирование предприятий в странах Восточной и Центральной Европы / Либерман А. В. // Приватизация через реструктурирование. Пер. с англ. — М. : ИЭР ВБ, 1995. — 130 с.
14. Чарап Дж. Ключевые вопросы в реструктурировании экономики Чехии / Дж. Чарап, А. Замлинерова ; пер. с англ. ИЭР Всемирного банка, 1995. — С. 112–119.
15. Корже У. Реструктурирование убыточных предприятий в Словении / Корже У. // Приватизация через реструктурирование ; пер. с англ. ИЭР Всемирного банка, 1995. — С. 83–96.
16. Эрхард Л. Полвека размышлений: речи и статьи / Л. Эрхард. — М. : Наука, 1993. — 338 с.
17. Батенко Л. П. Філософія і методи реструктуризації. Програма реструктуризації / Батенко Л. П. // Підвищення конкурентоспроможності підприємств: оперативна реструктуризація. — К. : МЦПІМ, 1999. — С. 28–49.
18. Пластишин А. Размышления по поводу реструктуризации переходных экономик / Пластишин А. // Гос. информ. бюл. о приватизации. — 2000. — №3. — 2000. — С. 63–66.
19. Мильнер Б. З. Теория организаций / Б. З. Мильнер. — М. : ИНФРА, 1998. — 336 с.

4.3. Антикризові заходи підтримки підприємницького сектору

Українська економіка в листопаді 2008 року вступила в період рецесії, при якому масштаби скорочення обсягів випуску продукції, персоналу й інвестиційних програм є рекордними за всю історію економіки країни. Крім того, у листопаді-грудні 2008 року і січні-лютому 2009 року масштабний перевід коштів у валюту призвів до зростання неплатежів, скорочення випуску продукції підприємствами всіх галузей промисловості (найбільш істотно в експортно-орієнтованих галузях), різкого зниження інвестиційного попиту в економіці, скорочення або «заморожування» інвестиційних програм. Одночасно спостерігається значний спад у всіх сегментах будівельного сектора, викликаний зниженням попиту, спровокованим споживчими чеканнями обвалу цін на ринку нерухомості. Крім того, реальне зниження платоспроможного попиту на нерухомість викликано скороченням персоналу і зниженням заробітної плати, а також виходом коштів приватних інвесторів з ринку житлової нерухомості, що, відповідно, посилює кризові явища в економіці.

Подолання кризових явищ в економіці вимагає всебічного стимулювання підприємницької ініціативи і реалізації потенціалу малого і середнього бізнесу. Але, до сьогодні існують значні перешкоди для розвитку підприємницького сектора. По-перше, для відкриття бізнесу малими підприємцями виняткове значення має рівень адміністративних бар'єрів, пов'язаних із процедурами: а) реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності; б) початку підприємницької діяльності; в) ліцензування й одержання інших дозволів; г) перевірок; д) сертифікації товарів, робіт (послуг).

Для всіх етапів початку підприємницької діяльності характерна загальна риса — значна кількість необхідних державними органами дозволів, погоджень, висновків і істотно затягування термінів розгляду відповідних заявок. У звіті Doing Business-2009 (Ведення бізнесу) ⁶¹ зазначено, що по простоті ведення бізнесу у 2009 році Україна знаходиться на 145 місці з 181 країни світу (у 2008 р. — на 144) (табл.4.5).

Таким чином, одним з найвагоміших факторів, що перешкоджає розвитку підприємництва в Україні, є оподаткування (180 місце з 181 країни).

Таблиця 4.5

Простота ведення підприємницької діяльності в Україні

Простота ведення бізнесу	Ведення бізнесу 2009 - рейтинг країни	Ведення бізнесу 2008 - рейтинг країни	Зміна рейтингу
Загальні умови ведення бізнесу, в т.ч.:	145	144	-1
Реєстрація підприємств	128	113	-15
Одержання дозволів на будівництво	179	175	-4
Найом робочої сили	100	103	+3
Реєстрація власності	140	142	+2
Кредитування	28	61	+33
Захист інвесторів	142	141	-1
Оподаткування	180	180	0
Ліквідація підприємств	143	143	0

З табл. 4.6 можна побачити, що в Україні загальна податкова ставка на 23,1 %-13,1 % перевищує аналогічний показник провідних країн світу. На сплату податків підприємцям необхідно витратити 848 годин (у 7–5 разів більше, ніж у європейських країнах і США). Тому необхідно впровадження комплексу заходів щодо оптимізації системи оподаткування, особливо для малого бізнесу, в якому стратегія оподаткування має бути спрямована на легалізацію доходів, а не на фіскальний контроль.

Таблиця 4.6

Складність системи оподаткування

Регіон або країна	Виплати (кількість)	Час (години)	Податок на прибуток (% прибутку)	Податок і виплати на зар-плату (% прибутку)	Інші податки (% прибутку)	Загальна податкова ставка (% прибутку)
ОЕСР	13,4	210,5	17,5	24,4	3,4	45,3
Велика Британія	8	105	21,0	11,2	3,1	35,3
США	10	187	23,5	9,6	9,2	42,3
Україна	99	848	11,5	43,3	3,7	58,4

* Складено за даними Doing Business-2009

Такий підхід дозволить збільшити кількість легальних суб'єктів малого бізнесу, створить стабільність його роботи. Підвищення його частки в бюджетних надходженнях може бути лише результатом і свідченням ро-

⁶¹ Doing Business-2009 // <http://russian.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=194>

зумної податкової політики. Але для цього, насамперед, необхідно більш точно визначити критерії віднесення господарюючих суб'єктів до суб'єктів малого підприємництва, а також забезпечити порівнянність показників розвитку сектора малих підприємницьких структур із застосовуваними в ЄС. Адже сьогодні малими підприємствами, відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. № 523-VI, визначаються підприємства (незалежно від форми власності), в яких середня облікова кількість працюючих за звітний рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми 70 мільйонів гривень, а великими — обсяг валового доходу яких перевищує 100 млн. грн.

Тобто в Україні поняття «малий підприємець» не відповідає європейським нормам ні за обсягами, ні за сферами діяльності. Необхідно підвищити межу обсягу валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) до показників ЄС, де до малих підприємств відносять підприємства з 10–49 зайнятих, межа обсягу обороту і балансу яких складає 10 мільйонів євро; до мікропідприємств — підприємства, межа обсягу обороту і балансу яких складає два мільйони євро.

Крім того, нагально необхідним є впровадження таких заходів:

- диференціювати ставку податку на прибуток підприємств, встановивши пільгову ставку для наукомістких і високотехнологічних виробництв, і підвищену — для високодохідних операцій особливого виду (посередницьких, страхових, з цінними паперами, валютою, грального бізнесу тощо);

- поступово знижувати тиск на фонд заробітної плати з метою доведення його з 50 % до 30 %. З цією метою доцільно ввести єдиний соціальний податок замість декількох, існуючих сьогодні. Консолідувати всі контрольні, облікові, розподільчі та інші адміністративні функції в податковій адміністрації, уникаючи нераціональної взаємодії підприємців, крім податкових органів, з Пенсійним та трьома соціальними фондами. Це дозволить суттєво скоротити витрати на адміністрування соціальних відрахувань;

- адаптувати законодавство України в частині адміністрування ПДВ до законодавства ЄС, в т. ч.:

- поетапно знизити ставку ПДВ до 15 %;

- перейти на касовий метод визначення моменту виникнення податкових зобов'язань і податкового кредиту для всіх підприємств, що дозволить зберегти обігові засоби та скоротити податкову заборгованість з ПДВ;

- надати платникам ПДВ право самостійно визначати, яка частка суми, підлягаюча відшкодуванню з держбюджету, буде зарахована до податкових кредитів майбутніх періодів, а яка повинна бути перерахована на поточний рахунок підприємства;

- вилучити з закону про ПДВ статтю, згідно якої особи, що здійснюють постачання товарів і послуг з використанням глобальних і локальних комп'ютерних мереж, повинні обов'язково реєструватися як платники ПДВ;

- звільнити від ввізного мита та ПВД обладнання та об'єкти інтелектуальної власності, що не виробляються на території України, які ввозяться для потреб інноваційних проектів;

- звільнити інноваційні малі підприємства від сплати податку на прибуток протягом перших 2 років роботи (податкові канікули), а також сплату 50 % суми даного податку в наступні два роки їх діяльності.

Другим фактором, який істотно перешкоджає розвитку підприємницького сектора, є питання реєстрації підприємницьких структур. З табл. 4.7 видно, що в Україні у 2 рази більша кількість необхідних для відкриття бізнесу процедур, які потребують також у 2 рази більше часу, та потрібен майже у 9 разів більший початковий статутний капітал, ніж у країнах ОЕСР.

Таблиця 4.7

Витрати на відкриття підприємницької структури

Країна	Процедури (кількість)	Термін (дні)	Вартість (% доходу на душу населення)	Мінімальний сплачений статутний капітал (% валового доходу на душу населення)
Україна	10	27	5,5	174,2
ОЕСР	5,8	13,4	4,9	19,7

* Складено за даними Doing Business-2009

Крім того, значно ускладнюють відкриття бізнесу вимоги, що згідно з чинним законодавством всі суб'єкти підприємницької діяльності, ще до того, як розпочати свою діяльність, обов'язково повинні отримати дозволи органів пожежного нагляду та санітарно-епідеміологічної служби незалежно від того, яким видом діяльності має намір займатись суб'єкт. При цьому не враховується, що серед видів економічної діяльності значна їх кількість не має підвищеної пожежної небезпеки та шкідливого впливу небезпечних факторів на здоров'я людей. Видача дозволів регламентується 167 законами, 150 постановами Кабінету Міністрів України та іншими нормативними актами. Протягом останніх років постійно збільшувались як обсяги (номенклатура) адміністративних послуг, так і розміри плати за них. Аналіз показав, що питання необхідності надання міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади та підпорядкованими їм органами платних послуг суб'єктам підприємницької діяльності, а також визначення розмірів цін (тарифів) на зазначені до державного управління, ускладнює започаткування та проведення господарської діяльності суб'єктами господарювання, особливо у сфері малого та середнього бізнесу.

Для вирішення цієї проблеми необхідно прийняття Закону про декларативний порядок початку підприємницької діяльності, хоча б у пріоритетних для створення нових робочих місць видах підприємницької діяль-

ності. До таких сфер можна віднести: готельні послуги; побутові послуги; суспільне харчування; роздрібна торгівля; оптова торгівля; комерційні перевезення пасажирів автомобільним транспортом місткістю не більше 20 чоловік; комерційне перевезення автомобільним транспортом вантажів понад 2,5 тонни; текстильне і швейне виробництво; виробництво одягу; виробництво шкіри, виробів зі шкіри і виробництво взуття; обробку деревини і виробництво виробів з дерева і пробки, крім меблів; видавничу і поліграфічну діяльність; діяльність, пов'язану з використанням обчислювальної техніки й інформаційних технологій.

Наприклад, в Узбекистані, за 1 рік з введення подібного закону, фактичні терміни здійснення реєстрації скоротилися в 2 рази, а витрати на неї — у 3 рази в порівнянні з періодом, що передував введенню декларативного порядку реєстрації⁶².

Декларативний порядок реєстрації означає не проведення реєструючими органами експертизи представлених документів на їх відповідність законодавству. За цим порядком вони мають розглядатися винятково на предмет відсутності підстав для відмови, перелік яких має бути чітко і вичерпно визначений. Значно спростити реєстраційні процедури дозволить впровадження електронної уніфікованої системи, що включає в себе єдину базу даних усіх діючих підприємств, для самостійного резервування фірмового найменування підприємцями через Інтернет. Єдина база даних може також застосовуватися і для присвоєння статистичних кодів у єдиному органі, що реєструє, що дозволить ефективніше використовувати ресурси державних органів, задіяних у процедурі реєстрації, та знищити (або значно зменшити) можливість для корупційних дій. До повноважень реєстраційних органів доцільно віднести також оформлення дозволу на виготовлення печатки і штампа; здійснення постановки на облік суб'єкта підприємництва як платника страхових внесків у Пенсійний та інші фонди, що значно спростить і скоротить процедуру відкриття бізнесу.

У такому Законі має вводитися поняття «перевірка», що може містити два види перевірок: документарні і виїзні. При цьому виїзна перевірка має здійснюватися тільки у випадках, коли проведення документарної перевірки недостатньо для встановлення фактів порушень діючого законодавства. Також необхідно законодавчо встановити, що позаплановий контроль підприємств проводиться тільки у випадках перевірки отриманої інформації про виникнення погрози або про заповідання збитків життю чи здоров'ю людей, забруднення навколишнього середовища, аварійних ситуацій, а у відношенні суб'єктів малого і середнього підприємництва позапланові виїзні перевірки можуть проводитися тільки після узгодження з органом прокуратури за місцем здійснення підприємницької діяльності. Відносно всіх видів підприємницької діяльності, відповідно до такого Закону, плановий контроль має здійснюватися не більш ніж один раз на три роки. Сумарний річний термін проведення заходів щодо контролю для всіх органів контролю для суб'єктів малого підприємництва не має перевищувати 50 годин. Необхідно також законодавчо закріпити норму про заборону проведення дублюючого контролю різними контрольно-наглядовими органами відносно однакових вимог у відношенні одного об'єкта.

Крім того, закон має передбачати введення дуже важливої з погляду юридичного захисту підприємців норми, відповідно до якої перевірка, визнана проведеною з порушенням закону, буде вважатися недійсною, а всі претензії до підприємця, що виникли у випадку проведення такої перевірки, відхилені. Також необхідно ввести норму, що наглядовий орган зобов'язаний попередити підприємця про проведення планової перевірки не пізніше, ніж за 72 години до початку її проведення. Також необхідно на законодавчому рівні закріпити положення про те, що при вилученні в ході перевірок будь-яких документів з них мають бути зроблені копії, а у випадку виникнення ситуацій, коли копії не можна зробити відразу на місці, вони повинні бути передані підприємцю протягом п'яти днів.

Реалізація таких положень дозволить на порядок знизити рівень необґрунтованого адміністративного втручання в підприємницьку діяльність і скоротити корупційну складову проведення контрольно-наглядових заходів. При цьому витрати державних і місцевих бюджетів на організацію перевірок також значно скоротяться, а бажаючих почати підприємницьку діяльність громадян стане більше.

Механізм виконання даного закону у випадку його прийняття потребує створення відкритого інформаційного ресурсу, у якому буде міститися інформація про необхідні кроки для початку ведення підприємницької діяльності, перелік необхідних документів, форма для заповнення декларативних документів.

Проведені дослідження свідчать, що для забезпечення стійкого економічного зростання, стимулювання конкурентоздатності і соціального розвитку, існує нагальна потреба створення системи державно-приватного партнерства (ДПП). Переваги проектів ДПП перед традиційним підходом полягають у наступному:

- проекти ДПП більш гнучкі — вони дозволяють індивідуально домовлятися про цінову політику (стягнута ціна може бути і нижче витрат, якщо це буде компенсовано за рахунок бюджету, ця ціна може бути диференційована по категоріях користувачів) і розміщенні конкретних об'єктів;
- проекти ДПП більш прозорі — вони дозволяють точно ідентифікувати обсяг коштів громадян, що перерозподіляються між окремими категоріями, і дозволяють більш гнучко використовувати ці кошти;
- проекти ДПП припускають більш широкий розподіл витрат на фінансування державних задач в області інфраструктури і не припускають фактичного існування акцизу на інфраструктурні послуги в межах системи перехресного субсидування.

Ефективна взаємодія між державою і приватним бізнесом поширюється, насамперед, в інфраструктурних галузях. При цьому принципово важливий комплекс питань, пов'язаних з перерозподілом відносин

⁶² Уведомительный порядок регистрации бизнеса: первые результаты — 2007. — International Finance Corporation // <http://www.ifc.org/uzbee>

власності, що неминуче виникає в процесі переростання переважно адміністративно-владних відносин між державою і бізнесом у відносини партнерства, що закріплюються відповідними угодами сторін.

Розуміння специфіки форм і методів державно-приватного партнерства вимагає, таким чином, ясності по двох групах проблем. По-перше, необхідно усвідомити, у чому специфіка саме державно-приватного партнерства в межах усієї системи відносин бізнесу і влади. По-друге, варто оцінити, як у процесі передачі тих чи інших прав від держави приватному бізнесу змінюється система відносин власності, насамперед, у змісті встановлення розходжень між партнерством і приватизацією.

Масштабний досвід перерозподілу прав власності між державою і приватним бізнесом мається в так званих секторах суспільних послуг (зокрема, в інфраструктурних галузях). Саме в цих галузях історично склалися традиції делегування державою ряду ключових прав приватному сектору. Використовувати переваги обох форм власності без глибоких соціальних змін і потрясінь саме і виявляється можливим у рамках різноманітних форм і методів державно-приватного партнерства. Накопичений до дійсного часу арсенал цих форм дозволяє, при безумовному збереженні найважливіших національних об'єктів у державній власності, передавати частину прав власника приватному сектору. Маються на увазі головним чином такі функції, як будівництво, експлуатація, утримання й управління в сфері виробничої і соціальної інфраструктури. У такий спосіб у традиційно державну сферу економіки привносяться свого роду приватні товари і послуги, що створюють умови і передумови ефективного функціонування інфраструктурних об'єктів, оптимального управління ними, раціонального використання ресурсів.

Моделі і структура власне ДПП, у свою чергу, також дуже різноманітні, однак їх поєднують деякі характерні риси, що дозволяють виділити партнерство в самостійну економічну категорію. Партнерство будується як формалізована кооперація державних і приватних структур, спеціально створювана під ті чи інші цілі та спирається на відповідні домовленості сторін. Як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою економікою, основні риси ДПП, що відрізняють його проекти від інших форм відносин держави і приватного бізнесу, полягають у наступному:

- визначені, а в ряді випадків і досить тривалі терміни дії угод про партнерство (від 10–15 до 20 і більше років, у випадку концесій — до 50 років). Тимчасова обмеженість чітко дотримується: проекти звичайно створюються під конкретний об'єкт (об'єкт соціальної інфраструктури і т. п.), що має бути довершений до визначеного терміну;

- специфічні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами (нерідко значними), або ж спільне інвестування декількох учасників;

- реалізація партнерських відносин в умовах конкурентного середовища, коли за кожен контракт або концесію відбувається конкурентна боротьба між декількома потенційними учасниками;

- специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава встановлює цілі проекту з позицій інтересів суспільства і визначає вартісні і якісні параметри, здійснює моніторинг за реалізацією проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту — розробка, фінансування, будівництво й експлуатація, управління, реалізація послуг споживачам;

- поділ ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін.

Партнерські відносини держави і бізнесу вимагають узгодження інтересів цих двох основних інститутів сучасного суспільства й економіки. Варто розуміти, що кожна зі сторін партнерства має власні цілі, вирішує свої конкретні задачі, сторони мають різні мотивації. Держава зацікавлена в зростанні обсягів і поліпшенні якості послуг інфраструктурних і соціально орієнтованих галузей населенню й економічним агентам. Приватний сектор прагне стабільно одержувати і збільшувати прибуток. Причому бізнес вибудовує свої пріоритети, в першу чергу, не просто під розмір прибутків, а в інтересах стійкості одержання доходів від проектів. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проектів у цілому. Проекти ДПП найчастіше полегшують вихід на світові ринки капіталів, активізують залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів і послуг. Однак інтереси держави і бізнесу можуть не просто не збігатися, але і бути суперечливими, тому укладенню договору про партнерство мають передувати переговори сторін, що збалансовують ці інтереси і цілі проектів.

У будь-якому випадку за державою залишаються основні важелі регулювання і контролю. До їх числа відносяться: тарифна політика (вона завжди і у всіх країнах залишається у держави), контроль за безпекою, контроль за екологічністю, контроль за якістю обслуговування користувачів. Завдяки збереженню цих контрольних функцій держава може піти від безпосереднього керівництва господарською сферою, надати господарську діяльність приватному бізнесу, залишаючи за собою контрольні важелі за діяльністю своїх партнерів по проекту.

Міжнародна практика показала, що в кожного механізму ДПП є свої переваги і недоліки, і вибір його залежить від цілей, закладених у конкретному проекті (табл. 4.8).

Дуже важлива, як для реалізації конкретних програм, так і для загальногосподарських процесів та обставина, що партнерства охоплюють не тільки загальнодержавний рівень, але поширюються на більш низькі рівні суспільної системи — на рівень регіонів і місцевих органів влади. По-перше, це пов'язано з перерозподілом фінансових потоків на користь цих, більш глибоких ланок суспільної структури. А, по-друге, подібна децентралізація області дії партнерських відносин сприяє розширенню кола особистостей й організацій, прямо зацікавлених у розробці і реалізації відповідних програм.

А в цілому підсилюється вплив суспільства на організацію державою публічно-правових відносин і ефективну реалізацію публічних інтересів. При цьому відкриваються можливості значної економії бюджет-

Порівняльна характеристика форм державно-приватного партнерства

Форми ДПП	Опис	Переваги	Недоліки
Контракти на надання послуг	Приватної компанії доручається тільки обслуговування об'єкта державної власності: технічне утримання, технологічний нагляд і ремонт	Можливість проведення приватним сектором професійної технічної експертизи	Небажано, коли відбувається значне поліпшення обслуговування даного об'єкта при слабкому загальному управлінні інфраструктурою
Контракти на управління та утримання	Приватна компанія керує об'єктом, несучи при цьому відповідальність перед державою за управління й одержуючи винагороду за результатами своєї роботи	Вигоди в ефективності управління	Одержання вигоди може викликати труднощі, тому що держава залишається відповідальною за інвестиції
Контракти на експлуатацію й утримання	Приватна компанія бере в лізинг об'єкт, що належить державі, несе відповідальність за його утримання, дістає прибуток і виплачує лізингові платежі	Комерційний ризик у приватного сектора, що дає сильні стимули для ефективної роботи	Необхідна відповідна адміністративна структура, при цьому держава залишається відповідальною за інвестиції
Контракти на проектування, будівництво, фінансування й експлуатацію (у тому числі концесії)	Держава передає приватній компанії належний їй об'єкт на термін, визначений концесійною угодою, при цьому приватна компанія несе ризик не тільки по його експлуатації й утриманню, але і по інвестиціях, а після закінчення терміну дії угоди об'єкт передається державі	Наявність потенціалу у високій ефективності в експлуатації й інвестиціях	Потрібний значний внесок держави і надійна регулятивна система
Контракти на будівництво, володіння й експлуатацію (ВОО, виведення з державного сектора)	Держава передає приватній компанії належний їй об'єкт, при цьому не обумовлюється, на який термін об'єкт передається. Від приватизації відрізняється тим, що відповідальність перед населенням за надання послуги залишається за державою. Тому держава може в будь-який час скасувати дію такого контракту.	Наявність потенціалу у високій ефективності в експлуатації й інвестиціях	Потрібна надійна регулятивна система

них коштів за рахунок скорочення особистої участі держави у виробництві суспільних послуг за рахунок передачі його в руки приватного партнера.

Держава організує свою регулюючу діяльність у сфері партнерства з приватним бізнесом у трьох основних напрямках. По-перше, вона виробляє стратегію і принципи, на яких діють відносини бізнесу з суспільством у цілому і з публічною владою.

По-друге, вона формує інституціональне середовище для розробки і реалізації партнерських проектів.

По-третє, вона безпосередньо займається організацією й управлінням державно-приватним партнерством, розробляє форми і методи та його конкретні механізми.

У розвинутих країнах державне регулювання партнерських відносин з бізнесом організовано по великих міжгалузевих комплексах, що включають групи взаємозалежних галузей. Як такі комплекси можуть виступати: паливно-енергетичний (електроенергетика, газу — і нафтопроводи), транспортний (залізничні й автомобільні шляхи, морські й аеропорти), комунальне господарство (вода — і тепlopостачання, житлово-комунальне господарство). При цьому не створюються спеціальні агентські структури з регулювання партнерських відносин. Специфічні функції регулювання і контролю виконуються відповідними профільними міністерствами чи відомствами або створюваними ними структурами.

Аналіз досвіду розвинутих країн в області реалізації проектів державно-приватного партнерства дозволяє виділити наступні напрямки регулюючої діяльності держави безпосередньо у відносинах із приватними учасниками партнерств:

- організація і здійснення постійного контролю і нагляду за виконанням учасниками партнерських угод усіх своїх зобов'язань, а також контролю за своєчасним усуненням допущених порушень умов договорів;

- розробка при необхідності пропозицій щодо корегування умов договорів, зокрема тарифів і цін на вироблені товари і послуги;

- прийом і розгляд скарг і пропозицій від приватних учасників партнерств із приводу неналежних дій окремих органів чи посадових осіб, що перешкоджають виконанню умов угод;

- прийом і розгляд претензій користувачів товарів і послуг, вироблених партнерством;

- вживання заходів щодо відновлення порушених прав учасників партнерств і користувачів.

У Сполучених Штатах, наприклад, ДПП використовується вже близько 200 років. Багато в чому завдяки подібній взаємодії держави з приватним бізнесом були переборені наслідки Великої Депресії в сфері інфраструктури. За даними The National Council for Public-Private Partnerships, зараз у кожному американському місті від 23 до 65 муніципальних служб працюють у співробітництві з приватним бізнесом. Його участь у подібних проектах дозволяє місцевій владі заощаджувати від 20 до 50 % бюджетних коштів.

Наскільки ефективною може бути політика держави в напрямку реалізації проектів ДПП показує досвід Китаю. У 1996 році урядом Китаю була затверджена програма щодо будівництва національної магістральної системи швидкісних шляхів, на першому етапі якої (1996–2003 р. р.) планувалося побудувати 17 тисяч кілометрів швидкісних автошляхів, на другому (2004–2010 р. р.) — 18 тисяч кілометрів, а до 2020 року загальна довжина національної магістральної системи швидкісних шляхів має досягнути 70 тисяч кілометрів, з'єднавши усі великі міста з населенням більш ніж 200 тисяч мешканців. Високий пріоритет був відданий

будівництву 130 тисяч кілометрів провінційних доріг, що примикають і будуються одночасно з національною магістральною системою швидкісних шляхів для зменшення періоду окупності вкладених у неї інвестицій. У результаті до 2002 року в Китаї, на засадах ДПП, було побудовано 25 тисяч кілометрів швидкісних магістралей, а середньорічний приріст дорожньої мережі досяг 7 %.

Організація заходів у рамках державно-приватного партнерства потребує вирішення безлічі юридичних, інституціональних і економічних питань, включаючи створення чи наділення відповідними повноваженнями державних органів, що будуть відповідальними за реалізацію програми розвитку ДПП. При цьому роль держави, що буде виступати координатором таких процесів, і надавати необхідну підтримку для ДПП, є найважливішим фактором в ефективності ДПП. У цьому зв'язку можна виділити наступні компоненти даного напрямку:

- розвиток законодавства і нормативно-правової бази щодо ДПП: приватним компаніям, зацікавленим в участі в проєктах ДПП, потрібна стійка і надійна нормативно-правова база, тобто менша кількість, простота і якість норм. І в першу чергу, необхідно визначити напрямки вдосконалення порядку взаємодії учасників процесу підготовки і реалізації проєктів ДПП. Крім того, нормативно-правова база повинна враховувати інтереси одержувачів послуг і давати їм можливість брати участь у юридичних процедурах, що захищають їх права і гарантують їм доступ до процесу прийняття рішень;

- розвиток методологічної бази: для забезпечення високої якості підготовки і реалізації проєктів ДПП необхідна підготовка відповідних інструкцій і методичних рекомендацій для державних органів — ініціаторів і розроблювачів цих проєктів, визначення чітких вимог і стандартів для учасників проєктів з приватного сектора;

- посилення потенціалу державних органів в області ДПП: розвиток сфери ДПП припускає активізацію участі державних органів у всіх етапах підготовки і реалізації проєктів ДПП. У свою чергу, це вимагає наявності відповідної підготовки і навичок у співробітників державних органів, що означає необхідність постійного підвищення їх кваліфікації з питань державно-приватного партнерства.

Законодавство у сфері ДПП має базуватися на таких ключових принципах:

- захист прав інвесторів при розпорядженні їх власністю й активами;
- підвищення якості нормативно-правової бази за рахунок зменшення кількості правових норм, їх поліпшення і спрощення;

- більш уважне ставлення до інтересів бізнесу;
- підвищення ефективності контролю за дотриманням вимог контрактів;
- розвиток системи юридичних норм і правил регулювання ДПП на основі консультацій з питань, прямо пов'язаних із запуском проєкту і його управлінням, включаючи концесії, податки, конкуренцію, закупівлі і регулювання діяльності підприємств.

Акцент має бути зроблений на гнучкості нормативно-правової бази, а саме:

- скасування обмежень для інвесторів щодо використання державних і муніципальних активів;
- використання активів приватним сектором у деяких випадках може не відповідати положенням діючого законодавства. У таких випадках законодавчі акти з цих питань мають бути переглянуті;
- удосконалення і скасування непотрібних процедур щодо забудови і використання земельного фонду;
- зняття законодавчих обмежень на право використання прибутку від інвестицій, наприклад, право розпоряджатися прибутком відповідно до частки зроблених інвестицій і вивозити прибуток за кордон.

Для кожного проєкту державно-приватного партнерства чи групи аналогічних проєктів у документах щодо державного бюджету і фінансових звітах на кінець року має бути представлена наступна інформація:

- майбутні платежі і надходження держави, пов'язані з наданням послуг (наприклад, концесійні збори і плата за операційний лізинг), зазначені в договорах про ДПП на наступні 20–30 років;

- докладні зведення про положення контрактів, що слугують підставою для виникнення умовних платежів чи надходжень (наприклад, гарантії, прихована плата, механізми участі в прибутках і події, що призводять до перегляду договорів), причому, наскільки це можливо, повинна оцінюватися величина виплат і надходжень;

- сума й умови фінансування та іншої підтримки ДПП, наданої за допомогою перекредитування державою або через державні фінансові установи й інші структури (наприклад, підприємства цільового призначення), що знаходяться у власності чи під контролем держави;

- яким чином проєкт впливає на оголошені сальдо бюджету і державний борг, чи враховуються активи ДПП як активи в балансі органів державного управління, і чи враховуються активи ДПП як активи в балансі будь-якого підприємства цільового призначення або партнера з приватного сектора.

Обов'язковий мінімум інформації, що розкривається щорічно по кожній гарантії чи програмі гарантій, має включати наступне:

- короткий опис її суті, передбачуваної мети, бенефіціарів і очікуваного терміну дії;
- валову величину фінансового ризику держави і, де це можливо, оцінку ймовірних бюджетних витрат, пов'язаних з наданими до виконання гарантіями;

- платежі, відшкодування, повернення, фінансові вимоги до бенефіціарів і будь-які відмовлення від таких вимог;

- комісії за гарантію чи інші отримані доходи.

Крім того, у бюджетних документах повинна міститися наступна інформація:

- указівки про передбачені в бюджеті відрахування під вимоги, що очікуються, про виконання гарантій;

— прогноз і роз'яснення у відношенні нових гарантій, що будуть надані в бюджетному році.

Інформація про знову надані гарантії (наприклад, в офіційному бюлетені) має публікуватися протягом року в міру їх видачі. В внутрішньорічних бюджетних звітах повинні вказуватися нові гарантії, видані за період, платежі, переведені по затребуваних гарантіях, і статус вимог до бенефіціарів; крім того, у них мають міститися останні прогнози у відношенні нових гарантій, що передбачається видати в бюджетному році, і оцінка ймовірних витрат бюджету, пов'язаних із затребуваними гарантіями.

Нарешті, повинно проводитися узгодження зміни накопиченого державного боргу в період між початком і кінцем року, з окремою вказівкою тієї частини зміни, що сполучена з прийняттям боргових зобов'язань у результаті вимог гарантій до виконання.

Якщо аналіз економічної прийнятності боргу показує, що запропонована програма ДПП сполучена зі значними ризиками, держава повинна розглянути питання про установлення верхнього ліміту на загальний обсяг програми. Такий ліміт на практиці можна визначити з урахуванням можливостей країни обслуговувати майбутні зобов'язання по програмі ДПП, що можуть бути наближено оцінені по зв'язаному з нею майбутньому потоку доходів.

Наприклад, прийнятий недавно в Бразилії закон про ДПП забороняє організацію нових ДПП, якщо прогнозований потік платежів по програмі в будь-якому наступному році перевищує один відсоток державних доходів.

Для успішного розвитку державно-приватного партнерства в Україні необхідний системний підхід, а саме:

- визначити єдиний державний орган, відповідальний за реалізацію політики державно-приватного партнерства, наділений відповідними повноваженнями;
- розробити єдиний програмний документ — поетапну концепцію, стратегію і чіткий план заходів на короткостроковий і довгостроковий періоди, що передбачають погоджене і зважене застосування найбільш актуальних інструментів ДПП, з його прив'язкою до довгострокової стратегії розвитку країни;
- розробити пропозиції щодо удосконалення законодавства, у частині державної підтримки приватної ініціативи (інвестиційного законодавства), розмежування повноважень і відповідальності державних органів, законодавства про ринок цінних паперів, тощо;
- проводити постійний системний моніторинг і аналіз застосування елементів державно-приватного партнерства з метою пошуку можливостей корегування їх подальшого розвитку.

Тільки комплексне, системне і продумане введення і реалізація політики ДПП, відповідно до міжнародного досвіду, може надати позитивний ефект для розвитку економіки і суспільства в цілому. Від того, наскільки повною, несуперечливою, якісною буде законодавча база, інституціональне середовище, економічне й організаційне забезпечення всіх аспектів проблеми становлення державно-приватного партнерства в Україні, багато в чому залежить успіх або невдача реалізації цього масштабного соціально-політичного й економічного перетворення господарських відносин.

Проведені нами дослідження показали, що підприємницький сектор України сформувався і відіграє певну роль у створенні робочих місць, розвитку конкуренції і сприянні економічному зростанні країни. Проте, незважаючи на зростання кількісних показників розвитку підприємництва, яке спостерігається в останні роки, ні його потужність, ні його якісні характеристики не можуть бути визнані задовільними. Зберігаються такі негативні моменти його розвитку, як: збитковість підприємств; незадовільна, з погляду розвитку матеріального виробництва, галузева структура; зношеність основних виробничих фондів і використання застарілих технологій; наявність значного неофіційного сектора.

Все ще залишається значна регіональна нерівномірність розвитку малого бізнесу. Більше половини малих підприємств зосереджено у семи регіонах України: у м. Києві (19,5 % від загальної кількості МП), Донецькій (8 %), Дніпропетровській (6,7 %), Харківській (6,3 %), Львівській (5,7 %), Одеській (5,3 %) областях та Автономній республіці Крим (5 %).

Спостерігається негативна тенденція щодо балансу знов створених підприємницьких структур-юридичних осіб і тих, що припиняють свою діяльність: в середньому по Україні за 2009 р. темп приросту зареєстрованих юридичних осіб (ЮО) склав 2,71 %, а темп приросту ЮО, що припинили діяльність — 5,11 %, в той час як у 2007 р. темп приросту зареєстрованих ЮО склав 6,73 %.

В умовах кризового стану економіки продовжується скорочення робочих місць. Наприклад, в Одеській області станом на 1 березня 2009 р. кількість наявних вакансій складала понад 2,6 тис. од., що на 11,5 % менше, ніж на початок 2009 року та у 2,7 рази менше, ніж на 1 березня 2008 року. Потреба підприємств в працівниках порівняно з січнем 2008 року зменшилася на 62,3 % і становила 2,3 тис. чол. Кількість незайнятих громадян на обліку в центрах зайнятості становила понад 31,8 тис. осіб, з них: 52,9 % — жінки, 32,7 % — віком до 35 років, 12,2 % — особи, які мають право на додаткові державні гарантії при працевлаштуванні.

Тобто існує нагальна необхідність у створенні нових робочих місць у підприємницькому секторі. При цьому найбільш привабливою сферою економічної діяльності на сучасному етапі розвитку ринкових відносин з позиції залучення населення в підприємницьку діяльність і привабливості для початку бізнесу є сфера побутового обслуговування, одна з найбільш об'ємних по потенціалу і попиту секторів у системі ринкових відносин. Відносно невисока фондоемність і матеріалоемність процесів у даній галузі дозволяють починати бізнес при малих обсягах початкового капіталу. Відповідно, дана сфера економіки є одним з найважливіших джерел мобілізації потенціалу національного зростання, підвищення якості і рівня життя, підвищення рівня зайнятості населення, при існуючій нерівномірності і диспропорції розподілу і розвитку ви-

робничих сил по територіях регіонів. Наприклад, у США побутовим обслуговуванням населення займаються тисячі малих компаній, сімейних підприємств і фірм середнього розміру. Більше 2 млн. громадян Америки працюють саме в сфері побутових послуг.

В часи СРСР розвиток сфери побутових послуг був одним з основних показників росту народного господарства і стабільного збільшення добробуту населення. Ще в 1965 році керівництво країни організувало спеціальне міністерство побутового обслуговування населення, а також самостійні управління побутового сервісу. У 1970 році побутові сервіси СРСР надавали, відповідно до затверджених переліків і прейскурантів, більш ніж 450 видів побутових послуг на суму понад 4 млрд. карбованців. На початку 1980-х років у сфері побуту було зареєстровано більше 300 тис. підприємств і приймальних пунктів, на яких працювали більш ніж 1,7 млн. громадян⁶³.

В УРСР в 1986 р. існувало 63143 підприємства побутового обслуговування, які надавали послуги на суму майже 8 млрд. карбованців (або 5,36 млрд. дол. США по курсу 1986 р. — 0,67 дол. за 1 крб.), в т. ч. тільки в Одеській області — на суму 444 млн. крб. (або 297,48 млн. дол. США)⁶⁴.

Особливо актуальним розвиток сфери побутових послуг стає у кризові часи, коли більшість населення не може дозволити собі купити нові побутові прилади та, часто, й одяг, взуття тощо. Незважаючи на це, частка побутових послуг у загальному обсязі послуг, що надаються населенню, в Одеській області (як і в цілому в Україні) складає всього 0,1 %. Це можна пояснити тим, що розвиток підприємництва у сфері побутових послуг стримується такими негативними факторами, як висока вартість оренди приміщень і надвисока вартість комунальних послуг, а також нестача кваліфікованих кадрів.

З метою усунення впливу цих негативних факторів, необхідно впровадження таких законодавчих новацій:

1. В частині введення вимог до процедури здачі в оренду будинків і приміщень, що знаходяться в державній і муніципальній власності, суб'єктам малого і середнього підприємництва:

- встановлення вичерпного переліку документів для укладання договорів оренди;
- забезпечення публічності інформації про порядок надання вільних будинків і приміщень;
- обов'язкове використання довгострокових (понад 3 років) договорів оренди.

2. Спрямованих на вдосконалення системи об'єктивного прийняття рішень про порядок, терміни і вартість приєднання до електромереж і газопроводів:

- затвердження типового договору надання послуг по технологічному приєднанню;
- конкретизацію і стандартизацію термінів, вартості і складу робіт з технологічного приєднання;
- конкретизацію порядку реалізації права споживачів на індивідуальний проект технологічного приєднання;
- забезпечення доступу до інформації про всі заявки споживачів і їх поточний статус;
- закріплення обов'язку мережних організацій публікувати інформацію про технологічні можливості приєднання, про склад об'єктів і хід реалізації інвестиційної програми;
- посилення адміністративної відповідальності за порушення порядку ціноутворення при підключенні до електричних мереж;
- підготовка нормативного правового акта, що стандартизує і конкретизує процес технологічного приєднання, у т. ч.:
- забезпечення класифікації типових схем підключення і розцінок на роботи при розрахунку плати за технологічне приєднання на створення «відгалуження» від існуючої мережі до об'єктів споживачів;
- поділ усіх витрат на створення «відгалуження» і посилення мережі на умовно монополіні і конкурентні;
- визначення порядку приєднання до електричних мереж у частині проведення робіт мережною організацією і споживачем;
- розробки плану заходів щодо удосконалення порядку доступу до газорозподільних, теплових і водоканалізаційних мереж малих і середніх підприємств у частині стандартизації процедури і зменшення витрат на приєднання.

3. З метою стимулювання підприємницької ініціативи безробітних громадян, що знаходяться на обліку у службі зайнятості, надати службі зайнятості можливість, при відкритті безробітним власної справи, одноразово виплачувати їм суму, що дорівнює річній допомозі по безробіттю.

4. З метою стимулювання розвитку підприємництва в галузі побутового обслуговування, розробити Державну та регіональні програми сприяння розвитку торгової і сервісної інфраструктури так званої крокової доступності, тобто торговельно-побутових комплексів, які поєднують торгівлю товарами першої необхідності з наданням побутових послуг (зокрема, ремонт одягу і взуття, годинників і побутової техніки, зимове збереження хутряних виробів у спеціально охолоджуваних кімнатах, міні-хімчистки, міні-пральні самообслуговування, міні-ательє, послуги прокату, послуги з дрібного металоремонту, фотопослуги, Інтернет-кафе, консультаційні послуги, тощо). У таких програмах необхідно передбачити впровадження технології диференційованої орендної ставки, адже у продуктового магазину висока прибутковість, а у пункту по ремонту взуття — значно менша. Але якщо пункт ремонту взуття обґрунтується у великому торговому центрі, то платити за кожен метр площі його власнику прийдеється навіть більше, ніж продук-

⁶³ Москва: спрос на бытовые малые предприятия превышает предложение // www.openmarket.ru.

⁶⁴ Народне господарство Української РСР у 1986 році: Ювілейний стат. щорічник Держкомстату УРСР. — К. : Техніка, 1987. — С. 289–291.

товому магазину, тому що такий пункт займає невелику площу, а для менеджера будь-якого торгового центру малий бізнес-клієнт небажаний. Виходить, і умови оренди будуть грабіжницькими. Тому ті компанії, бізнес яких приносить високий дохід, мають знімати приміщення за ринковою ставкою, а підприємства малого бізнесу, що працюють у сфері надання побутових послуг, мають платити зовсім небагато. По суті, ставка для них має розраховуватися, виходячи із сум, необхідних на утримання приміщення та його експлуатацію.

Нещодавно Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом» виповнилось десять років. Із нагоди «святкування» ювілею понад сто експертів взяли участь у конференції, головною темою якої стало обговорення необхідності вдосконалення процедури відновлення платоспроможності боржника в Україні й приведення її до рівня кращих світових практик. Адже поки що законодавство нашої держави про відновлення платоспроможності та банкрутства демонструє вкрай низьку ефективність та результативність відповідно до цілого ряду об'єктивних показників, зазначають спеціалісти.

Так, за даними дослідження Світового банку, процедура відновлення платоспроможності й банкрутства в Україні є неефективною, адже в середньому вдається відшкодувати лише близько 9 % вимог кредиторів, в той час як цей середній показник у розвинутих європейських країнах становить 67 %, у державах Східної Європи та Азії — 28 %. Також прикро й те, що в основному всі процедури банкрутства приводять до ліквідації компаній-боржників, а не відновленню їх платоспроможності — менше 10 % справ закінчуються відновленням. Для порівняння, в інших державах цей показник складає 60—85 %.

Отже, в рейтингу Світового банку «Doing Business 2009» у розділі «Припинення діяльності» Україна посідає 143 місце з поміж 181 держав. При цьому вказується, що в Україні процедура банкрутства найчастіше використовується для отримання контролю над активами, здійснення «рейдерських» захоплень, а також для ухилення від сплати податків та виконання зобов'язань перед кредиторами.

За даними Фонду «Ефективне управління», 42 % від загальної вартості бізнесу в Україні витрачається на процедури, пов'язані з банкрутством. В той час як європейські господарюючі суб'єкти втрачають 8 %, а бізнес Східної Європи та Азії — 13 % [1].

Такий високий відсоток «врат» бізнесу під час банкрутства експерти пояснюють не високою вартістю самої процедури, а тим, що часто боржник потрапляє до цього процесу в фінансовому стані, що об'єктивно не дозволяє відновити платоспроможність, зауважують експерти фонду «Ефективне управління». Серед причин такої проблеми вони називають вивід активів неплатоспроможного боржника ще до ініціювання справи про банкрутство. Значно ускладненим, за діючою нормативно-правовою базою, є процес оперативного ініціювання кредитором в суді процедури банкрутства. Відсутнім є дієвий механізм реструктуризації заборгованості, залучення інвесторів, немає розробленого чіткого механізму обміну боргів на акції чи частки в статутному капіталі. Проблема й у тому, наголошують експерти, що вітчизняні «боржники» неохоче розглядають судовий процес відновлення платоспроможності як засіб реструктуризації свого бізнесу внаслідок усунення ризиків репутації.

Що ж до так званих схемних справ, коли процедура банкрутства використовується з метою «відмивання» коштів, або ж рейдерського захоплення майна боржника, то, на жаль, як зазначає директор Центру економічного права В. Данилевська, статистики таких справ в Україні не існує, хоча всім достеменно відомо, що вони є, і механізм здійснення таких зловживань теж не є секретом для фахівців [1]. Данилевська зазначає, що проблема тут не лише в недосконалому нормативно-правовій базі, а й у чесності суддівської системи. «Закон може окреслити, зробити чіткішими правила гри, але не може змусити їх виконувати», — каже вона, і наголошує, що українському бізнесу, як і суспільству в цілому, потрібно вчитись поважати закон.

Та експерти Фонду «Ефективне управління» все ж наголошують на недосконалому чинному законодавстві, зокрема, й щодо неефективності механізму визнання недійсними «підозрілих» справ боржників, наприклад, спрямованих на «виведення» його активів чи створення фіктивної кредиторської заборгованості.

Процес відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом займає в середньому 2,9 року, що на 1,2 більше ніж у країн членів Євросоюзу, хоча на 0,3 року менше аніж у державах Східної Європи та Середньої Азії. Серед причин «затяжного» процесу експерти називають все ті ж невідповідність ключової термінології й «непрозорість» законодавства.

Довга тривалість процесу банкрутства породжена великою кількістю можливостей для оскарження, що зупиняють реальний хід процесу, невідповідністю Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або ж визнання його банкрутом» із іншими нормативно-правовими актами, неефективністю механізмів сповіщення кредиторів про відкриття справи, вважають експерти.

Аби процедура банкрутства в Україні відповідала досягненням світової практики в цій сфері, потрібно скоротити її тривалість і вартість, покращити відсоток повернення вимог кредиторів, а також максимально забезпечити реальну направленість на відновлення платоспроможності, вважають експерти. Зазначаючи при цьому, що почати потрібно зі зміни законодавчого регулювання. Відтак колом кваліфікованих фахівців було розроблено проект нового закону України «Про відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом».

Для розробки нового закону про банкрутство була створена робоча група, модератором якої виступив Фонд «Ефективне управління». До експертної групи увійшли представники депутатського корпусу, Департаменту з питань банкрутства і Міністерства економіки, арбітражні керівники, юристи, представники судового корпусу, а також співробітники міжнародних організацій — Світового банку і Міжнародної фінан-

сової корпорації. Це дозволило розглянути кожну процедуру Закону, що діє, про банкрутство і пов'язані з нею проблеми з врахуванням різних точок зору й багатого досвіду кожного учасника групи.

Результати такого всестороннього обговорення лягли в основу нового законопроекту. Останній пропонує детальнішу регламентацію всіх процедур у процесі банкрутства. Робоча група сформувала повністю нові норми, які систематизують накопичений досвід і відображують економічні й законодавчі реалії України. Новий закон направлений на підвищення «прозорості» процедури банкрутства, скорочення термінів і усунення можливостей для зловживань, що відповідає кращим світовим практикам.

Із точки зору інвестиційного клімату, основне завдання нового закону — не лише забезпечити реальні механізми відновлення платоспроможності потенційно спроможних підприємств, але й дати можливість інвесторам легально повернути вкладені в збанкрутілі підприємства засоби. Прозора й динамічна процедура банкрутства дозволить швидко повертати активи в економічний оборот і, таким чином, забезпечити їх ефективне використання, що в результаті створить сприятливіші умови для інвесторів.

Література до підрозділу 4.3

1. Дубровик А. Регресивне банкрутство / Дубровик А. // День. — 2010. — 23 марта. — С. 5.

4.4. Полікритеріальна діагностика як інструмент підвищення ефективності систем управління підприємств у кризових умовах

Діагностика діяльності підприємства спрямована на цілеспрямоване оцінювання ретроспективного, поточного та перспективного стану з метою виявлення проблем та шансів середовища функціонування, розроблення відповідних реактивних заходів та прийняття адекватних рішень. Діагностика є невід'ємною складовою системи менеджменту підприємства і реалізується при виконанні функцій менеджменту, є базою для створення методів менеджменту та ухвалення управлінських рішень, а також формує інформаційну базу щодо функціонування різноманітних сфер підприємства. Якість та точність «діагнозу» проблем на підприємстві визначає характер подальших заходів та дій, що зумовлює виключну важливість інтерпретації отриманих результатів. Як свідчить дослідження практики функціонування вітчизняних промислових підприємств, переважно діагностика на них здійснюється елементарно (не враховуються у комплексі взаємозв'язки між усіма сферами діяльності), непослідовно (щоразу має інший характер), непродумано (не застосовуються єдині принципи та підходи), хаотично (не враховуються закономірності та попередній досвід) тощо. В сучасних кризових умовах діагностика виступає інструментом, який спрямований насамперед на удосконалення результативності функціонування апарату управління з метою підвищення ефективності діяльності підприємств загалом.

Діяльність будь-якого підприємства у процесі розвитку супроводжується сукупністю кризових явищ — від локальних до глобальних. Зокрема, на етапі започаткування діяльності для підприємства загрозливими є кризи недофінансування, неконкурентоспроможності, витіснення з ринку; на етапі зростання — кризи, що формуються під впливом екзогенних факторів (споживачів, конкурентів, постачальників, фінансово-кредитних установ); на етапі спаду — кризи неплатоспроможності, збитковості, втрати ринкових позицій, банкрутства тощо. Кризові стани для підприємства є нормальним явищем у його функціонуванні, проблема полягає у тому, наскільки адекватно система управління здатна реагувати на їх виникнення і перебіг. Як зазначають експерти, про виникнення криз на підприємстві свідчить значний перелік симптомів: зниження обсягів реалізації і виробництва, негативні значення показників ліквідності, рентабельності, ділової активності, майнового стану, фінансової стійкості, високий рівень плинності персоналу, недостатня конкурентоспроможність продукції тощо. І як свідчить практика, до 80 % підприємств не в стані подолати вказані кризи і витісняються з ринку [1]. Водночас криза для кожного підприємства повинна розглядатись як можливість для розвитку, адже за базовими філософськими концепціями розвиток є наслідком боротьби суперечностей, конструктивного конфлікту. В кризових умовах для підприємств набуває особливої важливості здатність і вміння ідентифікувати кризові явища, їхні причини, оцінити загрози та наслідки для прийняття адекватних управлінських рішень, що актуалізує проблематику впровадження та використання в організаціях діагностичних систем, які дозволяють в оперативному режимі оцінити масштаб проблем, виявити шляхи та напрями подолання, розробити антикризові заходи.

Полікритеріальна діагностика, на відміну від звичайної, оперує системою обґрунтованих критеріїв, що характеризують межі оптимальності функціонування в різних діапазонах ділової активності та формують базу для порівняння фактичних значень показників із оптимальними. Мова йде про те, що при оцінюванні діяльності підприємства в кризових умовах не можна брати за основу лише один критерій ефективності функціонування підприємства (наприклад, рентабельність діяльності), адже за такого підходу результативність діяльності буде відображена неповно та хибно. На вітчизняних підприємствах поширені ситуації, коли підприємства працюють рентабельно, але через нестачу оборотних коштів є неплатоспроможними та банкрутують. Водночас існують ситуації, коли підприємства характеризуються сучасним техніко-технологічним забезпеченням, а результати діяльності виявляються збиткові. Це ще раз доводить той факт, що критерії ефективності повинні розглядатись у комплексі та у взаємозв'язках, що надасть змогу добирати їхню сукупність з урахуванням пріоритетності та взаємовпливів. Усе це визначає необхідність використання системного підходу до полікритеріальної діагностики підприємств в умовах кризи, який вимагає узгодження усіх напрямів діагностики, досягнення повноти результатів за рахунок виявлення сукупних тенденцій розвитку чи занепаду.

Як свідчить аналізування літературних джерел, полікритеріальна система діагностики діяльності підприємства — це сукупність технології, методів, методик, засобів, бізнес-індикаторів, критеріїв, суб'єктів,

об'єктів та ресурсів, які у взаємодії забезпечують виконання цільових діагностичних функцій (рис. 4.6) [2]. Варто зазначити, що систем полікритеріальної діагностики на підприємстві може існувати безліч залежно від їхнього цільового спрямування, але структура їхніх систем буде типовою.

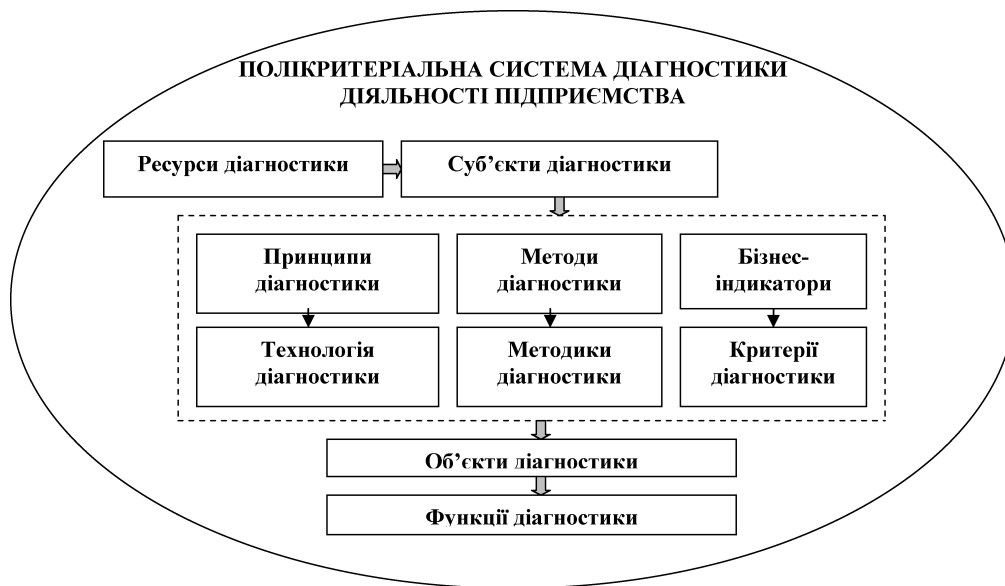


Рис. 4.6. Структурна декомпозиція полікритеріальної системи діагностики діяльності підприємства (власна розробка авторів)

Отже, як демонструє рис. 4.6, ключовими елементами системи діагностики діяльності підприємства є суб'єкти та об'єкти діагностики, які перебувають у безпосередній взаємодії. Суб'єктами діагностики є зацікавлені сторони, а саме: власники, керівники, тематичні фахівці підприємства (економісти, бухгалтери, фінансисти, збутовники, постачальники, маркетологи, конструктори, технологи, плановики тощо); інвестори, кредитори підприємства; споживачі, постачальники, контрагенти; державні органи влади (Державна податкова інспекція, Антимонопольний комітет України, Держпожежнагляд, Санепідемстанція та ін.) тощо. Об'єктами діагностики можуть бути окремі сфери, напрями діяльності, підрозділи, працівники, елементи внутрішнього та зовнішнього середовища, тощо; підприємство в цілому.

Суб'єкти діагностики залежно від встановлення цілей покликані реалізувати її у певній технологічній послідовності, базуючись на вихідних базових положеннях — принципах діагностики. До основних принципів полікритеріальної діагностики доцільно віднести: системність, адаптивність, перманентність, обґрунтованість критеріального апарату, конкретність тощо.

Як свідчать проведені дослідження під технологією діагностики діяльності підприємств слід розуміти обґрунтовану послідовність реалізації діагностичних процедур, яка в кінцевому результаті спрямована на підвищення рівня функціонування підприємств. З огляду на це нами виокремлено етапи технології діагностики діяльності підприємства, а саме:

- 1) Інформаційне забезпечення діагностики (збір інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємства);
- 2) Встановлення цілей діагностики (визначення рівня комплексності діагностики, вибір пріоритетних цілей, пов'язаних з проблемними сферами на підприємстві чи пріоритетами суб'єктів оцінювання);
- 3) Побудова системи діагностичних бізнес-індикаторів (обґрунтування переліку та складу бізнес-індикаторів, які б максимально репрезентативно відображали стан певних сфер функціонування підприємства залежно від цілей діагностики);
- 4) Обґрунтування та стандартизація критеріїв для обраних діагностичних бізнес-індикаторів (вибір оптимальних межових значень та критеріальних ознак, які надалі слугуватимуть мірилами та стандартами при оцінюванні фактичних значень діагностичних бізнес-індикаторів);
- 5) Вибір методів та методик здійснення діагностики (вибір залежно від цілей діагностики адекватних методів, прийомів та інструментарію);
- 6) Формування бази даних про фактичні значення діагностичних індикаторів, їхню динаміку та взаємозв'язки (збір інформації за даними фінансового, податкового, управлінського, статистичного, оперативного обліків, визначення за допомогою розрахунків відносних та інтегральних діагностичних індикаторів);
- 7) Оброблення інформаційного масиву даних з метою виявлення стану об'єкта діагнозу (аналітичне оброблення даних, здійснення динамічного, планово-фактичного, структурного, критеріального аналізів з метою виявлення відхилень та небажаних тенденцій);
- 8) Встановлення діагнозу — висновку про стан, проблеми та перспективи розвитку об'єкта діагнозу (виявлення реального стану речей, формування висновку про проблеми та перспективи розвитку);

9) Розроблення альтернативних заходів з ліквідації виявлених проблем та використання потенційних можливостей (формування бази для оптимізації управлінських рішень на засадах використання інформації результатів полікритеріальної діагностики).

Порушення логіки здійснення діагностики може зумовити формування неадекватних та спотворених результатів, що не сприятиме підвищенню результативності функціонування підприємств.

Базовим елементом системи діагностики на підприємстві є бізнес-індикатори. Проведені дослідження дозволяють під бізнес-індикаторами розглядати кількісні вимірники властивостей, стану, розвитку підприємства, його складових та середовища функціонування, за допомогою яких суб'єкти діагностики відслідковують, аналізують та прогнозують тенденції змін окремих сфер діяльності організації. Бізнес-індикатори не спрямовані на відстежування суто технічних, конструкторських чи технологічних сфер, вони розглядаються у взаємозв'язку із підприємницьким середовищем функціонування. На рис. 4.7 наведена розроблена авторами класифікація бізнес-індикаторів діяльності підприємства.

Діагностика значень бізнес-індикаторів здійснюється з допомогою сукупності критеріїв, під якими слід розуміти мірила, що є підставою для оцінювання та ідентифікації оптимальності діагностичних індикаторів. У літературних джерелах не наводяться класифікації критеріїв, що не дає змогу забезпечити їх комплексне та багатостороннє бачення. З огляду на вищезазначене розроблено класифікацію діагностичних критеріїв (рис. 4.8).



Рис. 4.7. Класифікація діагностичних бізнес-індикаторів діяльності підприємства (власна розробка авторів)

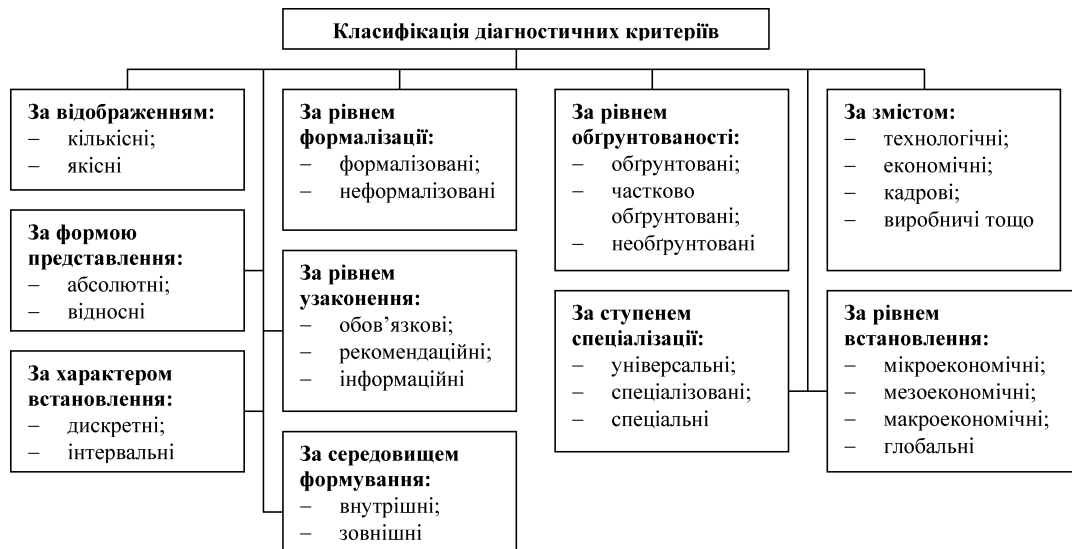


Рис. 4.8. Класифікація діагностичних критеріїв (власна розробка авторів)

Особливий вплив на достовірність та реалістичність діагностики здійснюють адекватні умовам функціонування, цільовому призначенню та ресурсним можливостям методи діагностики. Під методами діагностики доцільно розуміти способи та прийоми цільового оцінювання стану (ретроспективного, поточного, перспективного) заданих об'єктів з метою інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо функціонування підприємства в цілому та його окремих сфер. Вибір адекватних методів діагностики зумовлюється значним переліком чинників, пріоритетність, склад та структура яких формуються під впливом середовища функціонування.

Результати аналізування літературних джерел за проблемою та практики діагностики на підприємствах дозволили запропонувати комплексну класифікацію методів діагностики за низкою істотних та незалежних ознак, що створює можливості для систематизації існуючих методів, їх групування за відповідними ознаками, їх ідентифікації. Отже, методи діагностики доцільно класифікувати за такими ознаками:

1. За вираженням:
 - кількісні методи: передбачають використання математичних, статистичних процедур;
 - якісні методи: базуються на досвіді, знаннях, інтуїції, компетенціях суб'єктів діагностики тощо.
2. За формою відображення:
 - фактологічні (лабораторний аналіз, контрольне придбання, контрольні заміри, хронометраж, інвентаризація, експертиза, експеримент);
 - розрахунково-аналітичні (техніко-економічні розрахунки, аналітичне оцінювання, арифметична перевірка, економіко-математичне моделювання тощо);
 - документальні (логічна перевірка, зустрічна перевірка документів, перевірка відображення у документації усіх операцій, схем консолідування даних і т. ін.).
3. За обґрунтуванням:
 - теоретичні: абстрагування, ідеалізація, аксіоматика, індукція, дедукція, узагальнення, синтез;
 - емпіричні: експеримент, експертиза, розрахунки, вимірювання, тести.
4. За кількістю критеріїв:
 - монокритеріальні: базуються на дослідженні об'єкта за одним критерієм;
 - полікритеріальні: передбачають дослідження об'єкта за системою критеріїв.
5. За характером досліджуваних взаємозв'язків:
 - лінійні (симплексний метод, метод транспортної задачі);
 - нелінійні (дисперсійний аналіз, динаміко-статистичний аналіз, кореляційно-регресійне моделювання, матричний метод).
6. За спрямуванням:
 - методи прогнозування діагностики: спрямовані на діагностику майбутнього стану об'єкта у тактичному та стратегічному вимірах;
 - методи поточної діагностики: передбачають здійснення діагностики сучасного стану досліджуваного об'єкта;
 - методи ретроспективної діагностики: покликані оцінити стан та розвиток об'єкта у минулому.
7. За універсальністю:
 - уніфіковані: можуть застосовуватись щодо будь-якого об'єкта діагностики;
 - вузькоспеціалізовані: призначені для діагностики конкретних об'єктів.
8. За рівнем дослідження:
 - аналіз: динамічний (трендовий), порівняльний, структурний (вертикальний), індексний, коефіцієнтний, факторний;
 - синтез: прямиий, елементно-теоретичний, структурно-генетичний.
9. За ступенем формалізування:

— неформалізовані (методи експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні, таблицні, графічні);

— формалізовані (статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні) тощо.

На рис. 4.9 наведено систематизовані авторами чинники, які визначають вибір конкретних методів діагностики.

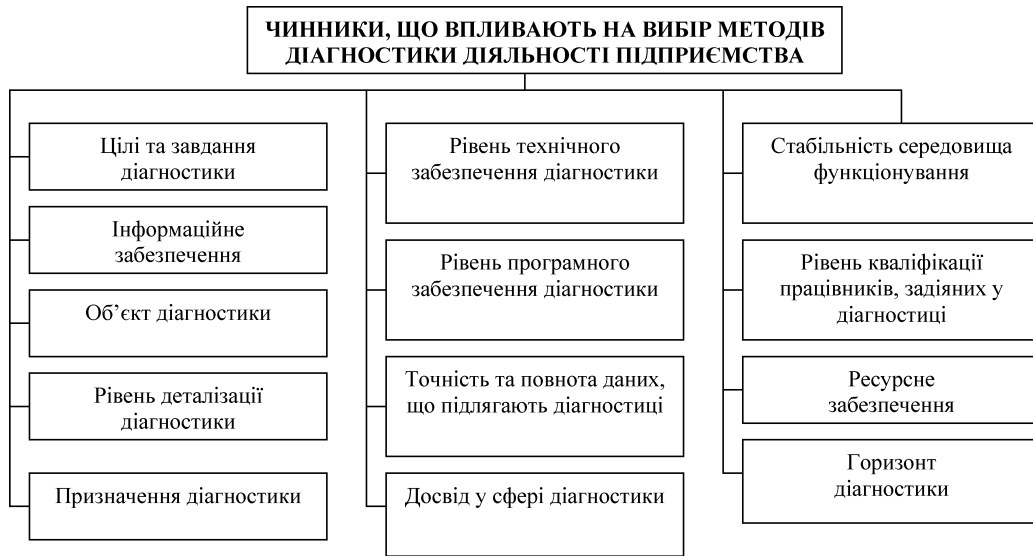


Рис. 4.9. Сукупність чинників, що впливають на вибір методів діагностики (власна розробка авторів)

Обрані методи діагностики надалі визначають характер методик, що використовуватимуться у процесі здійснення діагностики. Варто зауважити, що окремі суб'єкти оцінювання (наприклад, державні органи влади, банківські установи тощо) при діагностиці певних сфер діяльності підприємства керуються вимогами та методиками, що відображені у чинній нормативно-правовій базі. Інші ж суб'єкти діагностики використовують спеціалізовані методики, що у значній кількості відображені у спеціалізованій, навчальній чи науковій літературі.

Структурні елементи системи діагностики діяльності підприємства у своїй взаємодії покликані забезпечити результативне виконання діагностичних функцій. Аналіз наукової літератури [3–9] та дослідження практики діагностики на підприємствах дозволили систематизувати функції діагностики на підприємстві та виокремити такі з них:

1) інформаційну функцію. Передбачає перманентний або систематичний збір інформації про усі сфери функціонування підприємства з різних джерел (даних бухгалтерського, податкового, управлінського, статистичного обліків, в результаті спеціально проведених досліджень, даних аудиторських, консалтингових, юридичних агентств тощо), її систематизацію, пріоритетизацію та перевірку на достовірність.

2) аналітичну функцію. Здійснює деталізацію виробничо-господарської діяльності підприємства за складовими (центрами відповідальності, видами діяльності, показниками, працівниками тощо) залежно від аналітичних цілей.

3) спрямовальну функцію. Покликана розробляти заходи, що базуються на отриманих результатах діагностики та спрямовуються на покращання стану об'єкта дослідження.

4) ідентифікаційну функцію. Має на меті ідентифікацію існуючого поточного стану функціонування підприємства, а також його ретроспективного та перспективного станів. При цьому мова йде про встановлення характерних рис, визначення переваг та недоліків, шансів та загроз функціонування.

5) дослідницьку функцію. Базується на цільовому дослідженні різних сфер функціонування підприємства, що передбачає дотримання таких вимог: визначення суб'єктів дослідження, процедури та базових параметрів.

6) попереджувальну функцію. Покликана виявити потенційні ризики та розробити перелік заходів уникнення, запобігання та боротьби з ними.

7) антикризову функцію. Передбачає розроблення заходів протидії аномальним кризовим явищам внутрішнього та зовнішнього середовища у поточному періоді та запобігання виникнення потенційних кризових явищ у майбутньому.

8) регульовальну функцію. Має на меті усунення виявлених недоліків, відхилень, розв'язання існуючих проблем.

9) симптоматичну функцію. Виявляє та інтерпретує «симптоми» існуючого стану підприємства, визначає наскільки стан позитивний, негативний, критичний.

10) консультативно-дорадчу функцію. Передбачає розгляд альтернативності та багатоваріантності заходів, що розробляються конкретними користувачами та спрямовані на цільове вирішення проблем.

Діагностика, як і будь-який процес на підприємстві, потребує ресурсного забезпечення її здійснення. Мова йде насамперед про технічне забезпечення (комп'ютерна техніка, спеціалізовані вимірвальні прилади тощо); програмне забезпечення (спеціалізовані аналітичні програми); інформаційне забезпечення (цільоспрямований збір інформації залежно від встановлених діагностичних цілей); кадрове забезпечення

(відповідний рівень знань, кваліфікації, досвіду працівників, що реалізують на підприємстві діагностичні процедури); матеріальне забезпечення (оперування необхідними для діагностики матеріалами) тощо.

Як свідчать результати проведених досліджень, інформаційне забезпечення полікритеріальної діагностики діяльності підприємств доцільно здійснювати у двох напрямках:

- інформаційне забезпечення фактичної діагностики стану різних сфер функціонування підприємства;
- інформаційне забезпечення критеріальної системи, яка слугує базою для порівняння фактичних даних з еталонними та є підставою для формування висновків і прийняття управлінських рішень.

Інформація для будь-якої діагностики повинна відповідати вимогам повноти, достовірності, неупередженості, адекватності, цільового спрямування тощо. При цьому формування інформаційної системи у сфері діагностики повинно відповідати принципам системності, структуризації, адаптивності, гнучкості, захищеності, незалежності, цілеспрямованості.

Комплексну систему діагностики за змістовою ознакою варто поділяти на фінансово-економічну, технологічно-майнову, виробничу, кадрову, соціальну, маркетингову та ін. діагностику. Кожен із цих різновидів діагностики потребує цільової системи інформаційного забезпечення, певного інформаційного масиву даних щодо оптимальних критеріїв функціонування вищезазначених сфер, існуючого та ретроспективного стану, а також існуючих відхилень від норм і стандартів.

Центральним елементом діагностики діяльності підприємства є фінансово-економічна діагностика, яка спрямовується насамперед на оцінювання рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, платоспроможності підприємства, структури та величини собівартості продукції, прогнозування загрози банкрутства тощо. Особливої актуальності така діагностика набуває в сучасних умовах, оскільки значна частина вітчизняних підприємств характеризується збитковістю (понад 30 %), неплатоспроможністю, зниженням фінансової незалежності та фінансової стійкості, дефіцитом ресурсів для фінансування діяльності та розвитку.

Якість фінансово-економічної діагностики діяльності підприємств залежить насамперед від повноти, об'єктивності, достовірності вхідної аналітичної інформації. При цьому мова йде насамперед про систему фінансово-економічних індикаторів, які можна отримати із даних бухгалтерського, податкового, управлінського обліку. Найбільш доступним джерелом для ретроспективної діагностики фінансово-економічного стану підприємства є фінансова звітність (Баланс (Форма №1), Звіт про фінансові результати (Форма №2), Звіт про власний капітал (Форма №4), Звіт про рух грошових коштів (Форма №3) та ін.), яка відображає абсолютні фінансово-економічні індикатори, основними серед яких є: чистий дохід від реалізації продукції (Форма №2, р.035), повна собівартість підприємства (Форма №2, р.040 + р.060 + р.070 + р.090 + р.140 + р.150 + р.205), чистий прибуток або збиток (Форма №2, р.220/225), активи (Форма №1, р.080); довгострокова дебіторська заборгованість (Форма №1, р.050), дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (Форма №1, р.160 + р.162), дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (Форма №1, р.170), власний капітал (Форма №1, р.380), статутний капітал (Форма №1, р.300), довгострокові кредити банків (Форма №1, р.440), короткострокові кредити банків (Форма №1, р.500), кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (Форма №1, р.530), поточні зобов'язання (Форма №1, р.620) та інші. Надалі вищевказані абсолютні показники слугують базою для обчислення відносних індикаторів: коефіцієнтів рентабельності активів, реалізації, виробництва; коефіцієнтів загальної, швидкої, абсолютної ліквідності; коефіцієнтів оборотності та періодів обороту активів, кредиторської та дебіторської заборгованості, власного капіталу; коефіцієнтів автономії, фінансування, маневреності власного капіталу тощо.

З даних податкового обліку можна отримати інформацію, яка стосується стану розрахунків підприємства за обов'язковими податками та зборами, існування податкового кредиту за ПДВ, розрахунку податкової амортизації тощо.

Варто зауважити, що найбільш реалістично та адекватно фінансово-економічний стан підприємства відображають дані управлінського обліку, і саме ця інформація повинна створювати базу для прийняття управлінських рішень. Насамперед мова йде про показники бюджету доходів та витрат, який відображає економічний прибуток підприємства (тобто його здатність відтворювати вкладений капітал), доходи за фактом реального відвантаження продукції, виконання робіт та надання послуг, витрати за фактом реального споживання усіх видів ресурсів. Важливу інформацію про реальну платоспроможність підприємства надає бюджет руху грошових коштів, який демонструє усі надходження грошових коштів на підприємство (оплата товарів, робіт, послуг, кредити, інвестиції, повернення ПДВ, спонсорські внески тощо), платежі (за сировину, матеріали, податки, заробітна плата, платежі за придбані основні засоби та ін.) та сальдо грошових коштів на початок й кінець періоду.

Інформаційною базою для здійснення виробничої діагностики на підприємствах є виробнича програма, звіти про виробництво промислової продукції, калькуляції, акти про виявлення браку, дані нормувальників та технологів, звіт з виробництва за нарядами робітників-відрядників тощо. Ця діагностика є однією із центральних, оскільки виробництво є ключовою підсистемою підприємства та формує базу усієї господарської діяльності.

Технологічно-майнова діагностика базується на даних актів інвентаризації, специфікації, висновків БТІ, звітів по основних засобах, фінансових звітів (Форми №1 та Форми №2). Інформаційною базою кадрової діагностики є штатні розписи, особові справи, трудові книги, накази на звільнення, зарахування та переміщення посадових осіб, звіти з праці, єдина тарифна сітка тощо. Соціальна діагностика передбачає вивчення оплати праці та соціального захисту працівників, відповідно базується на дослідженні фонду оплати праці, структури розподілу заробітної плати (основної та додаткової), компенсаційних виплат, звітів з праці та ін. документації.

Основними інформаційними джерелами, які дозволяють отримати дані для здійснення логістичної діагностики, є такі: звіти по товарно-матеріальних цінностях, дані про запаси цінностей на складах, транспортні накладні тощо. Маркетингова діагностика базується на вивченні договорів, калькуляцій, прайсів, рахунків на оплату, актів гарантійного обслуговування за рекламціями тощо.

Інформаційним забезпеченням насамперед критеріального характеру є нормативно-правові акти, до яких насамперед слід віднести: Наказ Фонду державного майна України №49/121 від 26.01.2001 р. «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації»; спільний наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України і Фонду державного майна України №375/2298 від 18.12.2003 р. «Про затвердження Критеріїв ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки»; «Рекомендації щодо перевірки стану та ефективності використання державного майна» від 16.10.2006 р., затверджені Міністерством економіки України; Наказ №14 від 19.01.2006 р. Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства»; «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» (Наказ №22 від 23.02.1998 р.), затверджена Агентством з питань запобігання банкрутства; Положення Національного банку України №279 від 06.07.2000 р. «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» тощо.*

На підставі проведеного ґрунтовного порівняльного аналізу вищезазначених документів отримано такі узагальнені результати:

— окремі ідентичні за змістовим навантаженням показники відрізняються у нормативно-правових документах за найменуваннями;

— спостерігається, що деякі аналогічні за назвою показники пропонуються розраховувати за різними методиками;

— для однакових показників часто пропонуються відмінні критерії оптимальності;

— методики розрахунку деяких показників є економічно суперечливими та беззмістовними;

— в окремих методиках не враховано особливості формаційного забезпечення розрахунку певних показників.

Сучасні кризові умови значно ускладнили функціонування переважної частини вітчизняних підприємств. В таких умовах перед керівниками та власниками підприємств постає необхідність щодо прийняття управлінських рішень стосовно доцільності подальшого продовження їхньої діяльності, ліквідації, переорієнтації виробництва, санації тощо. З огляду на це проблеми вчасного діагностування виникнення фінансової кризи, банкрутства підприємств на засадах певних індикаторів набувають особливої актуальності. Адже виявлення ознак кризи на етапі її виникнення дозволяє оперативнo вжити заходів щодо подолання несприятливої ситуації, у протилежному випадку, якщо фінансова криза ігнорується, приховується, не ліквідується, існує загроза її переходу у критичний пік та визнання підприємства банкрутом.

З метою виявлення фінансових криз на підприємстві можна використовувати декілька типів діагностики: діагностика відхилень, класів чи груп, ознак. При цьому у літературі виокремлюють види діагностики: експрес-діагностика, первинна, комплексна, поелементна тощо [3, с. 67]. Бондаренко О. А. зазначає, що залежно від цілей та методів здійснення діагностика банкрутства підприємств поділяється на дві основні групи [10, с. 81]:

— діагностика на основі комплексних факторних моделей, що базується на глибокому дослідженні визначальних факторів та інтегрального показника банкрутства;

— експрес-діагностика (передбачає систематичне оцінювання параметрів фінансового розвитку підприємства за допомогою нескладних розрахунків, порівняння із нормативними значеннями, та покликана виявити первинні ознаки фінансової кризи на підприємстві).

Найбільш відомі факторні моделі діагностики ймовірності банкрутства — це Z моделі Е. Альтмана, які створені понад 50 років тому. Проведені економістом та науковцем дослідження показали, що певні комбінації відносних показників мають високу здатність характеризувати ймовірність банкрутства підприємства. На основі використання аналізу множинних дискримінант (Multiple-discriminant analysis, MDA) було розраховано параметри кореляційної лінійної функції [11, с. 184]:

$$Z = \sum A_n X_n, \quad (1)$$

де Z — індикатор неплатоспроможності підприємства; A — параметри, що показують ступінь впливу показників на ймовірність банкрутства; X — показники (фактори впливу) діяльності підприємства.

Існує широке різноманіття моделей Е. Альтмана для прогнозування банкрутства (двофакторні, багатофакторні) залежно від кількості та переліку факторів впливу, передбачених моделлю. Двофакторна модель діагностики банкрутства для підприємств США має вигляд [11, с. 184]:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_n + 0,0579K_{fa}, \quad (2)$$

де K_n — коефіцієнт покриття (поточні активи / поточні зобов'язання); K_{fa} — коефіцієнт фінансової залежності (позикові кошти / загальна величина пасивів).

Вищенаведена модель проста у застосуванні в умовах інформаційних обмежень, але не містить інформації про відтворення капіталу підприємства, що формує значну частину його фінансового потенціалу. Для підприємств, у яких $Z = 0$, ймовірність банкрутства дорівнює 50 %; якщо $Z < 0$, то ймовірність банкрутства менша 50 % і далі знижується у міру зменшення Z ; якщо $Z > 0$, то ймовірність банкрутства більша 50 % і зростає зі збільшенням Z [11, с. 184].

Класичною комплексною моделлю діагностики банкрутства вважається п'ятифакторна модель Е. Альтмана (1968 р.) [12, с. 425–426]:

$$Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5, \quad (3)$$

* Усі згадані нормативно-правові акти розміщені на Офіційному сайті Верховної Ради України: режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

де X_1 — відношення робочого капіталу до валюти балансу; X_2 — відношення суми нерозподіленого прибутку (непокритего збитку) та резервного капіталу до валюти балансу; X_3 — відношення суми звичайного прибутку до оподаткування та кредиту до валюти балансу; X_4 — відношення ринкової вартості підприємства (ринкової вартості корпоративних прав до позичкового капіталу; X_5 — відношення чистої виручки від реалізації продукції до валюти балансу.

Проаналізувавши 33 пари промислових підприємств з обсягом валюти балансу від 1 до 25 млн. дол. США, Альтман запропонував інтерпретувати модель таким чином: якщо $Z < 1,8$, то ймовірність банкрутства висока; якщо Z перебуває у діапазоні (1,8–2,67], то неможливо однозначно визначити; якщо $Z > 2,67$, то ймовірність банкрутства низька. За деякими джерелами, точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить: за п'ять років до банкрутства — 36 %; чотири роки — 29 %; три роки — 48 %; два роки — 83 %; один рік — 95 % [11, с. 185; 12, с. 425–426]. Семифакторна модель, розроблена Альтманом у 1977 р., дозволяє прогнозувати банкрутство на горизонт 5 років з точністю до 70 % і включає такі показники: рентабельність активів, динаміку прибутку, коефіцієнт покриття відсотків за кредити, кумулятивна прибутковість, коефіцієнт покриття (ліквідності), коефіцієнт автономії, сукупні активи [13, с. 185].

Модель Альтмана правильно діагностувала банкрутство у 54,1 % випадків при 54,5 % точності класифікації фінансово стійких підприємств, що в цілому по всій групі аналізованих підприємств забезпечило 54,3 % правильних результатів класифікації. При цьому фінансовий стан 11,7 % підприємств узагалі не було ідентифіковано [14, с. 26].

Ткаченко Н. М. та Таратута Л. В. пропонують за умов України використовувати модифіковану модель Альтмана [15, с. 326–327]:

$$Z_{83} = 3,107X_1 + 0,995X_2 + 0,42X_3 + 0,847X_4 + 0,717X_5, \quad (4)$$

де X_1 — відношення прибутку до сплати податків і відсотків до активів; X_2 — відношення виручки від реалізації до активів; X_3 — відношення балансової вартості власного капіталу до залученого капіталу; X_4 — відношення реінвестованого прибутку до активів; X_5 — відношення власних обігових коштів до активів.

Граничне значення $Z_{83} = 1,23$: якщо отримане значення менше зазначеної межі, то підприємство прямує до банкрутства, якщо більше — то підприємство характеризується сталим фінансовим станом [15, с. 326–327].

Формування та використання моделі Альтмана в умовах України є ускладненим через перелік причин, а саме: нестача фахівців достатньої кваліфікації, які б могли модифікувати та розробити галузевий варіант аналогічної моделі для машинобудівних підприємств; проблематичність формування інформаційної бази про окремі важелі впливу, закладені у моделі (наприклад, ринкова вартість підприємства); недостатній рівень об'єктивності показників, які відображаються підприємствами у фінансовій звітності (подвійна бухгалтерія); відсутність на переважній більшості машинобудівних підприємств сучасного програмного статистичного та аналітичного інформаційного забезпечення для роботи з моделлю; вплив факторів, закладених у моделі, на ймовірність банкрутства в умовах України характеризуватиметься однозначно іншими параметрами, їхня структура та значимість буде відмінною; незрозуміло які значення необхідно вказувати у моделі, якщо підприємство є збитковим тощо.

У Німеччині вперше застосував методологію багатфакторного аналізу при дослідженні фінансового стану підприємств у 1976 р. професор університету м. Мюнстер Кл. Беерман. Результати його досліджень базувались на вивченні показників діяльності 21 пари підприємств, половина з яких були збитковими та перебували у фінансовій кризі. Основні характеристики дискримінантної функції Беермана наведено у табл. 4.9. Одержані значення інтегрального показника Беерман рекомендував інтерпретувати таким чином (горизонт прогнозування — один рік): якщо значення інтегрального показника перевищує межу 0,32, то підприємству загрожує банкрутство; якщо воно менше межі 0,236 — підприємству не загрожує банкрутство; потрапляння інтегрального показника у проміжну зону свідчить про неможливість чіткої ідентифікації та потребує додаткового якісного аналізу [12, с. 426–427].

Для цілей оцінювання ймовірності настання банкрутства за кордоном також досить активно використовують модель Лису [16, с. 270]:

$$Z_l = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (5)$$

де X_1 — відношення оборотних коштів до сукупних активів; X_2 — відношення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до сукупних активів; X_3 — відношення нерозподіленого прибутку до активів; X_4 — відношення власного капіталу до позикового.

Граничне значення $Z_l = 0,037$: якщо отримане значення менше зазначеної межі, то підприємство прямує до банкрутства, якщо більше — то до фінансової рівноваги та стабільності [16, с. 270].

Серед іноземних методик оцінювання банкрутства відома також модель Таффлера [16, с. 270]:

$$Z_m = 0,03X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (6)$$

де X_1 — відношення прибутку від реалізації продукції до короткотермінових оборотних коштів; X_2 — відношення оборотних активів до сукупних зобов'язань; X_3 — відношення короткотермінових зобов'язань до активів; X_4 — відношення виручки від реалізації до активів.

Якщо $Z_m > 0,3$, то господарюючий суб'єкт має чудові довготермінові перспективи, якщо ж $Z < 0,2$, то існує значна ймовірність банкрутства [16, с. 270].

За моделлю Лису та Таффлера незрозуміло, які параметри необхідно включати у неї, якщо підприємство збиткове, адже якщо значення прибутку прирівнювати до нуля, то окремі параметри з моделі виключаються і їхній вплив на банкрутство не враховується.

Для прогнозування ймовірності банкрутства (Pr) використовують модель Спрінгейта, яка передбачає такі розрахунки [16, с. 269; 17, с. 83]:

$$Pr = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \quad (7)$$

Параметри дискримінантної моделі Беєрмана [12, с. 426–427]

Параметри	Ваги
X1 = Позичковий капітал / Валюта балансу	+0,077
X2 = Чистий прибуток / Валюта балансу	+0,813
X3 = Чистий прибуток / Позичковий капітал	+0,124
X4 = Чистий прибуток / Чиста виручка від реалізації	-0,105
X5 = Cash-flow / Позичковий капітал	-0,063
X6 = Чиста виручка від реалізації / Валюта балансу	+0,061
X7 = Запаси / Чиста виручка від реалізації	+0,268
X8 = Сума амортизації / Вартість основних засобів на кінець періоду	+0,217
X9 = Введені основні засоби / Сума амортизації	+0,012
X10 = Заборгованість за банківськими позичками / Позичковий капітал	+0,165

де A — відношення робочого капіталу до загальної вартості активів; B — відношення прибутку до сплати податків та відсотків до загальної вартості активів; C — відношення прибутку до сплати податків до обсягу короткотермінових зобов'язань; D — відношення обсягу реалізації до загальної вартості активів.

Якщо $Pr < 0,862$, то господарюючий суб'єкт є потенційним банкрутом [16, с. 269; 17, с. 83].

Однією із найскладніших багатофакторних методик діагностики банкрутства підприємств є модель Фулмера, яка розроблена на підставі оброблення даних діяльності 60 підприємств — 30 збанкрутілих і 30, що нормально працювали із середнім річним балансом 455 тис. дол. Критеріальна функція Фулмера має вигляд [18, с. 134]:

$$Z\phi = 5,528X_1 + 0,212X_2 + 0,073X_3 + 1,27X_4 - 0,12X_5 + 0,575X_6 + 1,083X_7 + 0,894X_9 - 6,075, \quad (8)$$

де X_1 — відношення нерозподіленого прибутку минулих років до валюти балансу; X_2 — відношення виручки від реалізації до валюти балансу; X_3 — відношення прибутку до оподаткування до власного капіталу; X_4 — відношення суми прибутку після оподаткування та амортизації до обсягу короткострокових та довгострокових зобов'язань; X_5 — відношення довгострокових зобов'язань до валюти балансу; X_6 — відношення короткострокових зобов'язань до валюти балансу; X_7 — \log (матеріальні активи / курс грн. до дол.); X_8 — відношення суми оборотних активів та короткострокових зобов'язань до сукупних зобов'язань; X_9 — \log ((прибуток до оподаткування + % до сплати) / % до сплати).

За критерієм Фулмера при $Z\phi < 0$ підприємство очікує банкрутство.

У літературі також запропоновано універсальну дискримінантну функцію для прогнозування ймовірності банкрутства, яка базується на поєднанні декількох методик та має вигляд [18, с. 83]:

$$Pr = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (9)$$

де X_1 — відношення виручки від реалізації до зобов'язань; X_2 — відношення валюти балансу до зобов'язань; X_3 — відношення прибутку до валюти балансу; X_4 — відношення прибутку до виручки від реалізації; X_5 — відношення виробничих запасів до виручки від реалізації; X_6 — оборотність основного капіталу (відношення виручки від реалізації до валюти балансу).

Обчислені за вищенаведеною моделлю значення Pr рекомендується інтерпретувати таким чином: якщо $Pr > 2$, то підприємство вважається фінансово стійким, йому не загрожує банкрутство; якщо $1 < Pr < 2$, то фінансова рівновага підприємства порушена, але за умови застосування антикризового управління банкрутство цілком реально уникнути; якщо $0 < Pr < 1$, то підприємству загрожує банкрутство, необхідні санаційні заходи; якщо $Pr < 0$, то підприємство фактично є банкрутом [18, с. 83].

Модель діагностики банкрутства підприємств Р. Сайфуліна та Г. Кадикова передбачає розрахунок рейтингового числа (R), яке визначається як сума добутків сталих параметрів рівняння та відповідних 5 показників: коефіцієнт забезпечення власними засобами ($Kз$); коефіцієнт поточної ліквідності ($Кл$); інтенсивність обороту авансованого капіталу (Ki); коефіцієнт менеджменту (прибуток від реалізації / виручка від реалізації) ($Kм$); рентабельність власного капіталу ($Kр$). Модель набуває вигляду [19, с. 88–89]:

$$R = 2Kз + 0,1Кл + 0,08Ki + 0,45Kм + 1,0Kр. \quad (10)$$

За відповідності значень вищезазначених фінансових індикаторів мінімальним нормативним рівням рейтингове число дорівнює 1; якщо $R < 1$, то фінансовий стан підприємства вважається незадовільним, існує певна ймовірність банкрутства; якщо $R > 1$, то фінансовий стан підприємства вважається стабільним та позитивним, і такому підприємству банкрутство не загрожує [19, с. 89]. Модель Р. Сайфуліна та Г. Кадикова характеризується простотою у застосуванні, важливим у ній є дослідження динаміки рейтингового показника, адже його точкові значення придатні лише для здійснення експрес-діагностики банкрутства, а не для діагностування ймовірності банкрутства у довгостроковому періоді. Але поряд з тим вищенаведена модель не дозволяє виявити причини потрапляння підприємств у несприятливу зону та не враховує галузевих особливостей

З метою проведення діагностики власної платоспроможності, а також платоспроможності підприємств-клієнтів, партнерів, конкурентів на практиці рекомендується використовувати модель Конана та Гольдера [15, с. 327]:

$$Zkг = 0,16X_1 - 0,22X_2 + 0,87X_3 + 0,10X_4 - 0,24X_5, \quad (11)$$

де X_1 — відношення суми дебіторської заборгованості та коштів до активів; X_2 — відношення постійного капіталу до пасивів; X_3 — відношення фінансових витрат до виручки від реалізації; X_4 — відношення витрат на персонал до доданої вартості; X_5 — відношення валового прибутку до залученого капіталу.

Згідно із моделлю Конана і Гольдера сформовано шкалу ймовірностей затримки платежів для різних значень $Zkг$ (табл. 4.10) [15, с. 327].

Шкала ймовірностей затримки платежів для різних значень [15, с. 327]

Значення Zкг	+0,210	+0,480	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Ймовірність затримки платежів, %	100	90	80	70	50	40	30	20	10

За моделлю Конана та Гольдера складно інтерпретувати конкурентоспроможність підприємства, якщо критерій конкурентоспроможності потрапляє у діапазон, не вказаний у шкалі (табл. 4.10)

Матвійчук А. зазначає, що при побудові дискримінантних моделей для діагностики банкрутства українських підприємств існує проблема відбору показників моделі. У результаті аналізу фінансової звітності (Форма 1 та Форма 2) 49 вітчизняних підприємств науковцем встановлено, що у переважній більшості фінансових звітів (більше ніж у 2/3) як підприємств-банкрутів, так і фінансово стійких підприємств значення багатьох показників дорівнюють нулю. Так, наприклад, коефіцієнти рентабельності та прибутковості були виключені з аналізу, оскільки розраховуються на основі чистого прибутку, який для більшості з аналізованих підприємств дорівнює нулю. Така ситуація досить часто зумовлена приховуванням підприємствами прибутку з метою ухилення від сплати податків. Щодо коефіцієнта абсолютної ліквідності, то його використання також є обмеженим через декларування у фінансовій звітності нульового значення показника «грошові засоби та їх еквіваленти». Через невикористання більшістю підприємств залучених коштів не можуть використовуватись у моделі коефіцієнти покриття боргів власним капіталом, концентрації залучених коштів, співвідношення залучених і власних коштів. У результаті проведеного автором аналізу відібрано набір вхідних факторів, які охоплюють усі основні групи фінансово-економічних показників діяльності підприємства, відкривають широкі можливості для передбачення ймовірності банкрутства та позбавлені мультиколінеарності. Запропонована модель має вигляд [14, с. 22–23]:

$$Zm = 0,033X_1 + 0,268X_2 + 0,045X_3 - 0,018X_4 - 0,004X_5 - 0,015X_6 + 0,702X_7, \quad (12)$$

де X_1 — коефіцієнт мобільності активів; X_2 — коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; X_3 — коефіцієнт оборотності власного капіталу; X_4 — коефіцієнт окупності активів; X_5 — коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами; X_6 — коефіцієнт концентрації залученого капіталу; X_7 — коефіцієнт покриття боргів власним капіталом.

Відповідно до моделі Матвійчука А., якщо $Zm > 1,104$, то це свідчить про задовільний фінансовий стан підприємства та низьку ймовірність його банкрутства; якщо $Zm < 1,104$, то виникає загроза фінансової кризи [14, с. 22–23].

Тесленко Т. І. та Мамоновою Г. В. на підставі статистичних даних 20 підприємств машинобудівної галузі (АТ «Астарт-Центр», АТ «Мукачівський «Верстатозавод», АТ «Дашівський ремонтно-механічний завод», АТ «Артемівський машинобудівний завод «Перемога праці», АТ «Агротепломаш», АТ «Експериментальний механічний завод», АТ «Ефект», АТ «Житомирспецлісмаш», АТ «Кременчуцький завод дорожніх машин», АТ «Крим-продмаш», АТ «Завод «Металпресмаш»», АТ «Метровес», АТ «Виробниче об'єднання «Оріон», АТ «Продмаш-Веселе», АТ «Промінь», АТ «Севастопольський приладобудівний завод», АТ «Старокраматорський машинобудівний завод», АТ «Будустановка», АТ «УХЛ-маш», АТ «Хмільницький ремонтно-механічний завод») розроблено багатофакторну економетричну модель діагностики підприємств даної галузі [20, с. 107–111]:

$$Y = -239,2065 + 0,027646X_2 - 0,160275X_3 + 0,79317X_4 + U, \quad (13)$$

де Y — поточні зобов'язання (тис. грн.); X_2 — витрати діяльності (тис. грн.); X_3 — дохід підприємства (тис. грн.); X_4 — оборотні активи підприємства (тис. грн.); U — адитивна випадкова змінна, що включає вплив латентних (прихованих) чинників, що також впливають на поточні зобов'язання, але не так істотно.

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,8093$, тобто він наближається до одиниці, що гарантує якість моделі. Згідно з тестом Фішера на адекватність ця модель з ймовірністю 0,95 адекватно відображає наведену залежність, тобто модель є надійною для прогнозування. Характерною особливістю моделлю українських авторів є те, що вона базується на абсолютних показниках, а не відносних. За моделлю можна визначити граничні суми поточних зобов'язань, межу яких підприємство фактично не повинно перевищувати при наявності заданих параметрів, у протилежному випадку для цих підприємств існуватиме загроза банкрутства, оскільки за такого рівня витрат, доходів та наявних оборотних активів вони будуть не в змозі розрахуватись за своїми поточними зобов'язаннями у повному обсязі. Надалі автори зробили висновки про доцільність формування двох різних моделей залежно від обсягів діяльності підприємств — для підприємств з рівнем доходу до 2,0 млн. грн. та для підприємств з рівнем доходу понад 2 млн. грн. (табл. 4.11) [20, с. 107–112].

Як свідчить проведений аналіз, на сучасному етапі розроблено значний перелік іноземних дискримінантних факторних моделей діагностики банкрутства підприємств, які в умовах України не можуть використовуватись через різні підходи до розрахунку та інформаційного насичення факторних критеріїв, відмінні умови функціонування іноземних та українських підприємств, а відповідно і різні вагомості незалежних факторних змінних, відсутність на вітчизняних підприємствах програмного забезпечення для здійснення розрахунків за

Моделі діагностики банкрутства машинобудівних підприємств України [20, с. 107–112]

Обсяги доходів підприємств, млн. грн.	Моделі	Коефіцієнти детермінації моделей, R^2
< 2	$Y = 375,3866 + 0,636356X_2 - 1,06047X_3 + 0,453939X_4 + U$	0,9462
> 2	$Y = -287,59196 + 0,00445X_2 - 0,13937X_3 + 0,80049X_4 + U$	0,8281

математизованими моделями. Вищенаведені моделі, які розроблені для умов України або не мають галузевого спрямування, або не враховують значний перелік чинників, які можуть потенційно вплинути на банкрутство підприємств окремої галузі тощо. Варто також зауважити, що усі дискримінантні моделі можуть прогнозувати лише з певною ймовірністю, тобто можливі варіанти відсутності ідентифікації фінансового стану підприємства відповідно до моделей, що не приносять бажаного результати щодо отримання цільової інформації.

Для експрес-діагностики банкрутства підприємств, яка базується на розрахунку окремих індикаторів, розроблено також досить багато методик. Наприклад, за системою комплексної однокритеріальної оцінки фінансового стану підприємства У. Бівера необхідно розрахувати перелік показників, а саме: коефіцієнт Бівера, рентабельність активів, фінансовий левередж, коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом. На основі нормативних значень вищевказаних коефіцієнтів (табл. 4.12) можна зробити висновки про ймовірність банкрутства підприємств [19, с. 88]. Ця модель не дає кінцевої відповіді стосовно достовірності виникнення банкрутства, вона дозволяє на основі простих розрахунків оперативно відстежити наявність ознак фінансової кризи. Крім цього, важко ідентифікувати фінансовий стан підприємства, якщо розраховані індикатори набувають відмінних у табл. 4.12 нормативних значень.

Таблиця 4.12

Діагностика банкрутства підприємств за методикою У. Бівера [19, с. 88]

Індикатори	Формули розрахунку	Нормативні значення індикаторів, що характеризують настання банкрутства		
		Відсутнє	За 5 років	За 1 рік
1. Коефіцієнт Бівера	$(\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}) / (\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Короткострокові зобов'язання})$	0,4-0,45	0,17	0,15
2. Рентабельність активів	$\text{Чистий прибуток} * 100\% / \text{Активи}$	6-8	4	-22
3. Фінансовий левередж	$(\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Короткострокові зобов'язання}) / \text{Активи}$	≤ 37	≤ 50	≤ 80
4. Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	$(\text{Власний капітал} - \text{поза оборотні активи}) / \text{Активи}$	0,4	$\leq 0,3$	$\approx 0,06$
5. Коефіцієнт покриття	$\text{Оборотні активи} / \text{Короткострокові зобов'язання}$	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 1

Фінансовий стан підприємства, у якого протягом 1,5–2 років коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, свідчить про формування незадовільної структури балансу та про те, що підприємство починає працювати у борг, втрачаючи фінансовий потенціал.

На думку Макаренка І. О., в умовах України для експрес-діагностики банкрутства підприємств більш доцільно використовувати метод інтегральної оцінки загрози банкрутства на основі формування важколіквідних активів. Для цього визначається рівень фінансування активів власними і залученими коштами. Рівень загрози банкрутства відповідно до цієї моделі оцінюється за шкалою, наведеною у табл. 4.13 [21, с. 172–173].

Мержа Н. В. наголошує, що при здійсненні експрес-діагностики банкрутства провідне місце посідають показники задовільності структури балансу: коефіцієнт покриття балансу (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань) та коефіцієнт забезпечення власними коштами (відношення різниці між власним капіталом та необоротними активами до оборотних активів). Підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства — неплатоспроможним є виконання однієї із нижченаведених умов [22, с. 66]:

- значення коефіцієнту покриття балансу на кінець звітного періоду менше 2;
- значення коефіцієнту забезпеченості власними коштами на кінець звітного періоду менше 0,1.

Варто зауважити, що вищенаведені методики експрес-діагностики банкрутства підприємств акцентують увагу лише на окремих факторах та параметрах, ігноруючи інші важливі чинники. Тобто даним методикам не вистачає цілісності та комплексності у виборі індикаторів для здійснення експрес-діагностики банкрутства підприємств.

Експрес-діагностика банкрутства базується на виокремленні переліку репрезентативних індикаторів, їх порівнянні з нормативними критеріальними значеннями з метою ідентифікації стану об'єкта в оперативному режимі.

Варто зауважити, що банкрутство — це багатоаспектний стан підприємства, який характеризується переліком ознак, до яких доцільно віднести: перевищення критичного рівня протермінованої кредиторської заборгованості; незадовільна структура капіталу (співвідношення власного та залученого капіталу); недотримання принципів фінансування (використання оборотних активів для фінансування довгострокових вкладень); «про-

Таблиця 4.13

Прогнозування ймовірності банкрутства підприємств на основі методики формування важколіквідних активів [21, с. 172–173]

Параметричні співвідношення	Ймовірність банкрутства	Пояснення параметрів
$(H + Z) < B$	Дуже низька	Н — вартість необоротних активів; З — вартість поточних запасів товарно-матеріальних цінностей (без запасів сезонного зберігання); В — середній обсяг власного капіталу; Бд — середня вартість довгострокових банківських кредитів; Бк — середній обсяг короткотермінових банківських кредитів.
$(H + Z) < (B + Бд)$	Можлива	
$(H + Z) < (B + Бд + Бк)$	Висока	
$(H + Z) > (B + Бд + Бк)$	Дуже низька	

ідання» активів, тобто відсутність відтворення вкладеного капіталу; хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами, акціонерами, працівниками; зростання собівартості продукції, що зумовлює її неконкурентоспроможність за ціновими параметрами, а це зумовлює продаж продукції за цінами, нижче собівартості, або при зростанні цін без зміни якісних характеристик — втрату позицій на ринку; збитковість тощо. Вищенаведений перелік ознак банкрутства наведений у порядку спадання важливості. Усі ознаки банкрутства умовно можна об'єднати у три групи: ознаки платоспроможності, структури капіталу та збитковості. При цьому можливі варіанти, коли певні ознаки не виникають: наприклад, прибуткове підприємство може залучити кредитні ресурси для фінансування розвитку, а надалі внаслідок виникнення сукупності внутрішніх та зовнішніх причин за наявності певного рівня прибутковості, бути не в змозі розрахуватись за кредитними зобов'язаннями. Такі ситуації були масовими на поч. 2009 р., коли підприємства ще у 2008 р. брали кредити в іноземній валюті, а у 2009 р., цю ж валюту для повернення кредиту доводилось купувати практично вдвічі дорожче, що навіть в умовах нормальної прибутковості зводило нанівець платоспроможність підприємств.

Для коректного оцінювання фінансового стану підприємств необхідне виокремлення ключових індикаторів, які б дозволили оперативного оцінити існуючий стан та визначити загрозу банкрутства, та які б відображали вищенаведені ознаки банкрутства. При цьому при діагностиці банкрутства, як правило, відстежуються абсолютні та відносні індикатори діяльності підприємства. До абсолютних індикаторів відносять: обсяги кредиторської та дебіторської заборгованостей; обсяги власного та позиченого капіталу; обсяги ліквідних та неліквідних активів; обсяги короткострокових та довгострокових зобов'язань; обсяг робочого капіталу; обсягу фінансового та товарного кредитів; витрати підприємства та виручка від реалізації; чистий прибуток діяльності підприємства тощо. Абсолютні індикатори відображають кількісні значення показників в натуральних вимірах, та з позиції інформативного насичення вони не завжди є показовими. Такі індикатори необхідно аналізувати у динаміці, структурному співвідношенні, лише тоді вони набувають репрезентативних якостей. Використання абсолютних індикаторів у чистому вигляді в межах експрес-діагностики є недостатньо результативним. При експрес-діагностиці загрози банкрутства більш інформативним є використання відносних показників.

Для побудови моделі розпізнавання загрози банкрутства підприємства сукупність сигналів цього стану пропонується розмежувати на чотири нечітких підмножини, а саме:

- високий рівень загрози банкрутства (C_3);
- середній рівень загрози банкрутства (C_2);
- низький рівень загрози банкрутства (C_1);
- загрози банкрутства немає (C_0).

Надалі для обґрунтованого переліку показників, що найбільш репрезентативно здатні відобразити інформацію в оперативному режимі про загрозу банкрутства, необхідно побудувати шкалу критеріїв, яка відображатиме наявність усіх сигналів про загрозу банкрутства. Опитування 27 експертів (представників банківських структур, податкових органів, фірм-ліквідаторів, арбітражних керуючих, керівників підприємств-банкрутів та керівників економічно-активних підприємств) дозволило виокремити перелік пріоритетних, найбільш репрезентативних індикаторів, що формують базу для експрес-діагностики банкрутства підприємств (табл. 4.14).

Система означених індикаторів побудована на засадах дотримання принципів мінімізації кількості, повноти охоплення, якості інформації, простоти інформаційного забезпечення та розрахунку. На засадах обґрунтованого шкалювання здійснено виокремлення інтервалів критеріальних ознак залежно від сили сигналу про загрозу банкрутства підприємства на основі аналізування фінансової звітності різних типів підприємств: банкрутів, економічно активних, економічно-неактивних.

Усі вищенаведені у табл. 4.14 показники, крім останнього, мають моментний характер та відображають структуру капіталу, ліквідність, платоспроможність підприємства на конкретну дату, що дає змогу визначити фінансову стійкість підприємства та продіагностувати його шанси і загрози. У динаміці наведено лише відносна зміна коефіцієнта рентабельності реалізації продукції, що дає змогу відстежити зміни у прибутковості діяльності, яка насамперед визначає економічну ефективність функціонування. Варто зауважити, що усі вищенаведені показники розраховуються на засадах використання фінансової звітності, зокрема, Форми №1 «Баланс». Лише для коефіцієнтів 9 та 10 необхідні дані з Форми №2 «Звіт про фінансові результати», а для показника 7 виникає необхідність для визначення обсягу протермінованої дебіторської заборгованості звернутись до аналітичної інформації. На підставі визначення вищевказаних показників для конкретного підприємства оцінюється інтенсивність виявів певних сигналів та їхнє скупчення у відповідній зоні (C_0, C_1, C_2, C_3), при цьому великого розсіювання за зонами та рівномірного розподілу за усіма зонами сигналів відбуватись не може з огляду на високий рівень взаємозв'язків та взаємозалежності між показниками. Надалі отримана інформація на підставі виявлення сигналів про загрозу банкрутства підприємства зводиться у інтерпретаційну таблицю (табл. 4.15)

Якщо все ж таки відбулось максимальне зосередження кількості сигналів у двох споріднених зонах, то додатковими сигналами, які свідчитимуть на користь існуючої загрози банкрутства підприємства та переходу до зони більшого ризику, є такі: кількість справ у суді, за якими відповідачем є підприємство; катастрофічна нестача оборотних засобів та складність їх поповнення; нарощення кредиторської заборгованості; стабільність збитковості або ж її нарощення; існування вимушених простояів; масові звільнення працівників; непродуктивне використання існуючих потужностей; зменшення ринкової вартості підприємства тощо.

Отримані результати дозволяють стверджувати, що запропонована методика експрес-діагностики має реальну практичну цінність та може використовуватись фінансовими менеджерами, аналітиками, кредиторами, власниками та іншими зацікавленими суб'єктами для ідентифікації ситуації та окреслення напрямів подальших дій.

Пропонований перелік індикаторів для здійснення експрес-діагностики банкрутства підприємств

Індикатори	Формули для розрахунку	Пояснення	Інтервали значень	Ідентифікація сигналів про загрозу банкрутства
1. Коефіцієнт автономії (K_a)	Власний капітал / Валюта балансу	Характеризує здатність підприємства до переважаючого самофінансування власної діяльності та розвитку	$K_a \geq 0,5$	C_0
			$0,4 \leq K_a < 0,5$	C_1
			$0,1 \leq K_a < 0,4$	C_2
			$K_a < 0,1$	C_3
2. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (K_r)	Дебіторська заборгованість / Кредиторська заборгованість	Відображає інтенсивність надходжень та видатків підприємства, тобто його розрахунковий потенціал	$K_r \leq 0,5$	C_0
			$0,5 < K_r \leq 0,8$	C_1
			$0,8 < K_r \leq 2,0$	C_2
			$K_r > 2,0$	C_3
3. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів (K_s)	(Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання) / Власний капітал	Відображає кількість позикових коштів, залучених підприємством на 1 гривню вкладених в активи власних коштів. Нормальним вважається співвідношення 1:2, за яким одна третина загального фінансування сформована за рахунок позикових коштів	$0 < K_s \leq 0,5$	C_0
			$0,5 < K_s \leq 0,8$	C_1
			$0,8 < K_s \leq 1,0$	C_2
			$K_s > 1,0$	C_3
4. Коефіцієнт фінансового левереджу (K_l)	(Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання) / Валюта балансу	Відображає залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності	$0 < K_l \leq 0,5$	C_0
			$0,5 < K_l \leq 0,6$	C_1
			$0,6 < K_l \leq 0,8$	C_2
			$0,8 < K_l \leq 1,0$	C_3
5. Коефіцієнт фінансового ризику (K_f)	(Забезпечення майбутніх витрат і платежів + довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання + Доходи майбутніх періодів) / Власний капітал	Демонструє, скільки залучених коштів припадає на кожну гривню власних коштів	$0 < K_f \leq 0,5$	C_0
			$0,5 < K_f \leq 0,8$	C_1
			$0,8 < K_f \leq 1,0$	C_2
			$K_f > 1,0$	C_3
6. Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) (K_p)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	Визначає поточну платоспроможність підприємства та його здатність погасити поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів	$K_p \geq 1,5$	C_0
			$1,2 \leq K_p < 1,5$	C_1
			$0,5 \leq K_p < 1,2$	C_2
			$K_p < 0,5$	C_3
7. Коефіцієнт протермінування дебіторської заборгованості (K_m)	Протермінована дебіторська заборгованість / Сукупна дебіторська заборгованість	Характеризує можливості поповнення обігових коштів за рахунок повернення підприємству дебіторської заборгованості	$0 < K_m \leq 0,2$	C_0
			$0,2 < K_m \leq 0,3$	C_1
			$0,3 < K_m \leq 0,7$	C_2
			$0,7 < K_m \leq 1,0$	C_3
8. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (K_a)	(Поточні фінансові інвестиції + Грошові кошти) / Поточні зобов'язання	Демонструє здатність підприємства миттєво розрахуватись за поточними зобов'язаннями за рахунок високоліквідних активів	$K_a \geq 0,2$	C_0
			$0,15 \leq K_a < 0,2$	C_1
			$0,1 \leq K_a < 0,15$	C_2
			$K_a < 0,1$	C_3
9. Коефіцієнт Бівера* (K_b)	(Чистий прибуток + Амортизація) / (Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання)	Відображає здатність підприємства розрахуватись за зобов'язаннями підприємства за рахунок операційного потоку грошових коштів	$K_b \geq 0,4$	C_0
			$0,17 \leq K_b < 0,4$	C_1
			$0,15 \leq K_b < 0,17$	C_2
			$K_b < 0,15$	C_3
10. Коефіцієнт зростання (зменшення) рентабельності реалізації (K_z)	Рентабельність реалізації поточного періоду / Рентабельність реалізації базового періоду	Відображає відносну зміну прибутковості реалізації підприємства	$K_z \geq 1,0$	C_0
			$0,8 \leq K_z < 1,0$	C_1
			$0,5 \leq K_z < 0,7$	C_2
			$K_z < 0,5$	C_3

*Примітка: У «Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак з дій приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» (Наказ Міністерства економіки України №14 від 19.01.2006 р.) чисельник коефіцієнта Бівера має вигляд (Чистий прибуток — Амортизація), що не має жодного економічного змісту, та, як правило, набуватиме від'ємного значення.

Варто зауважити, що кризові ситуації в діяльності усіх підприємств є неминучими з огляду на мінливість середовища функціонування та циклічний характер розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Як зазначає М. А. Асаул, будь-яке підприємство циклічно розвивається та у певні періоди перебуває на фазах спаду і занепаду. При цьому автор обґрунтовує, що етап становлення триває близько 3–4 років, а дослідження даних статистики свідчать про те, що близько 80 % створених підприємств до 3-ього року функціонування не доходять, банкрутуючи насамперед через фінансову нестійкість та проблеми фінансового управління. Ще через 6–8 років залишається лише 20 % підприємств від тих, що продовжили свою діяльність. Таким чином, лише 4–5% підприємств від первісної кількості залишаються функціонувати на 9–10 річному етапі розвитку [23, с. 189].

Інтерпретація сигналів про загрозу банкрутства підприємства*

Рівень сигналів, (C_i)	Інтенсивність вияву сигналів (M_i), од.	Структурна частка сигналів (Q_i), %	Інтерпретація переважаючої частки сигналів
C_0	$\sum C_0$	$100\% \sum C_0 / \sum C_i$	Підприємству не загрожує банкрутство та неплатоспроможність
C_1	$\sum C_1$	$100\% \sum C_1 / \sum C_i$	Ідентифікуються перші слабкі сигнали потенційної кризи неплатоспроможності та фінансової нестійкості, що вимагає зміцнення фінансової дисципліни, раціональнішого управління грошовими потоками та ефективністю
C_2	$\sum C_2$	$100\% \sum C_2 / \sum C_i$	Прогресує криза неплатежів, знижується ефективність діяльності підприємства, що свідчить про прямування до потенційного банкрутства. Виникає необхідність у реалізації радикальних заходів з фінансового оздоровлення, покращання структури капіталу.
C_3	$\sum C_3$	$100\% \sum C_3 / \sum C_i$	Високий рівень загрози банкрутства за усіма параметрами, що зумовлює необхідність прийняття рішення або про санацію, або про ліквідацію, або про продаж бізнесу.
	$\sum C_i$	100%	

*Примітка: i — кількість показників, за якими здійснюється діагностика банкрутства (в нашому випадку $i = 10$).

Ідентифікація загрози банкрутства для підприємств насамперед повинна бути поштовхом для реалізації кардинальних організаційних змін з метою виведення підприємств на новий рівень функціонування, здійснюючи їхню структурну, організаційну, управлінську перебудову. Усвідомлення керівниками і власниками незворотної загрози банкрутства підприємства може зумовити або його кінцеву ліквідацію із продажем усього майна, або продаж бізнесу новим власникам з метою його відновлення (прикладом є продаж «General Motors»), що дасть змогу на засадах радикальних реформаційних заходів забезпечити його життєдіяльність [24].

Результативність діагностики діяльності підприємства у кризових умовах суттєво впливає на якість та характер подальших превентивних, санаційних, антикризових заходів. Оскільки термін «діагностика» має медичне походження та означає у перекладі з грецької мови «ідентифікація» [25], то проводячи аналогії з медичною сферою, можна стверджувати, що від якості діагнозу залежить подальше лікування пацієнта. Аналогічно і на підприємстві, наскільки достовірно, вчасно та об'єктивно здійснено полікритеріальну діагностику діяльності підприємства з оцінюванням усіх потенційних криз, загроз, виявленням проблем, настільки більше шансів у апарату управління розробити та ухвалити адекватні та дієві рішення в системі менеджменту.

Література до підрозділу 4.4

- Кини Р. Л. Принятие решений при многочисленных критериях: Предпочтения и замещения / Р. Л. Кини, Х. Райфа. — М. : Радио и связь, 1981.
- Мельник О. Г. Характерні особливості систем полікритеріальної діагностики діяльності машинобудівних підприємств / О. Г. Мельник // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. — №640. — С. 348–354.
- Василенко В. А. Діагностика устійчивого розвитку підприємств: [монографія] / В. А. Василенко. — Киев : Центр учебной литературы, 2006. — 184 с.
- Гетьман О. О. Економічна діагностика: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — Київ, Центр навчальної літератури, 2007. — 307 с.
- Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [монографія] / за заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. — 448 с.
- Загорна Т. О. Економічна діагностика: [навчальний посібник] / Т. О. Загорна. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 400 с.
- Кольцова И. В. Практика финансовой диагностики и оценки проектов / И. В. Кольцова, Д. А. Рябых. — М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. — 416 с.
- Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: [монографія] / Л. А. Костирко. — [2-ге вид., перероб. і доп.]. — Х. : Фактор, 2008. — 336.
- Швиданенко Г. О. Бізнес-діагностика підприємства: [навч. посіб.] / Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко, О. І. Олексюк. — К. : КНЕУ, 2008. — 344 с.
- Бондаренко О. А. Діагностика банкрутства на українських підприємствах / Бондаренко О. А. // БизнесИнформ. — 2005. — №3–4. — С. 81–84.
- Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування / Г. О. Крамаренко. — Київ : Центр навчальної літератури, 2003. — 224 с.
- Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2003. — 554 с.
- Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практика: навчальний посібник / В. В. Кулішов. — 2-ге видання, перероблене і доповнене. — Львів : «Магнолія плюс», 2006. — 208 с.
- Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств / Матвійчук А. // Економіка України. — 2007. — №4 (545) — С. 20–28.
- Ткаченко Н. М. Діагностика банкрутства підприємств для оцінювання подальшої безперервності діяльності в аудиторській перевірці / Ткаченко Н. М., Таратута Л. В. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — №3. — 2006. — С. 326–333.

16. Фаріон А. Моделі прогнозування ймовірності банкрутства // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль / А. Фаріон. — 2005. — Випуск 13. — С. 267–271.
17. Стельмашук Ю. А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства / Стельмашук Ю. А. // Економіка АПК. — 2007. — №2. — С. 78–86.
18. Панченко А. І. Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства / А. І. Панченко. — 2005. — №3. — С. 133–146.
19. Білошкурський М. В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства / Білошкурський М. В. // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №3 (45). — С. 85–89.
20. Тесленко Т. І. Модель діагностики банкрутства підприємств машинобудівної галузі / Тесленко Т. І., Мамонова Г. В. // Фінанси України. — 2006. — №3. — С. 106–112.
21. Макаренко І. О. Аналіз проблем антикризового управління підприємством при угрозі банкрутства / Макаренко І. О. // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №9 (51). — С. 170–174.
22. Мержа Н. В. Аналіз ймовірності банкрутства підприємств в економіці України / Мержа Н. В. // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №9 (51). — С. 65–69.
23. Асаул А. Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коратова ; под ред. засл. строит. РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. — СПб : АНО «ИПЭВ», 2007. — 224 с.
24. Кузьмін О. Є. Чинники, які визначають побудову систем індикаторів на підприємствах / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. — 2007. — Випуск 12. — С. 105–113.
25. Мельник О. Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: [монографія] / О. Г. Мельник. — Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2009. — 188 с.

ЧАСТИНА 2

СОЦІАЛЬНІ

АСПЕКТИ КРИЗИ

ТА ПІСЛЯКРИЗОВОГО

РОЗВИТКУ

Розділ 5

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ КРИЗИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

5.1. Економічна криза в світі та Україні у контексті соціальної справедливості

В умовах нових викликів та ризиків, що породжені глобалізацією світової економіки, зростанням міжнародної конкуренції, все частішими економічними та фінансовими кризами⁶⁵ зростає нестійкість економічних систем. Останні стають все вразливішими до появи нових та активізації дії традиційних загроз, що мають як зовнішнє, так і внутрішнє походження. Нестійкість соціально-економічного розвитку і небажані його наслідки негативно впливають на стан соціальної справедливості в країнах світу, в тому числі і в Україні.

Серед найбільш болючих наслідків економічної кризи у будь-якій країні є зменшення, скорочення виробництва, яке супроводжується для працівників втратою роботи, втратою доходів, а також зниження рівня життя, погіршення харчування, зниження можливостей надбання та продовження освіти, професійного та кар'єрного зростання, оплати кредитів, житла, медичних послуг тощо. Аналіз та оцінка рівня безробіття певним чином є показником глибини кризи в країні. Динаміка його змін протягом 2004–2009 років за оцінкою Міжнародної організації праці показує певне зростання лише у 2009 році (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Динаміка безробіття у країнах світу за 2004–2009 роки, %

Регіон	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009	2009
						Нижня границя	Попередній прогноз	Верхня границя
Країни світу в цілому	6,4	6,3	6,0	5,7	5,8	6,3	6,6	6,9
Розвинуті економіки та ЄС	7,2	6,9	6,3	5,7	6,0	8,3	8,4	8,5
Центральна та Південно-Східна Європа (не ЄС) та СНД	9,7	9,4	9,0	8,3	8,3	10,0	10,3	10,6
Східна Азія	4,2	4,2	4,0	3,8	4,3	4,1	4,4	4,8
Південно-Східна Азія та Океанія	6,4	6,5	6,1	5,4	5,3	5,4	8,6	5,9
Південна Азія	5,2	5,3	5,1	5,0	4,8	4,8	5,1	5,5
Латинська Америка та Карибський басейн	8,4	8,0	7,4	7,0	7,0	7,9	8,2	8,5
Ближній та Середній Схід	9,3	10,0	9,5	9,3	9,2	8,8	9,4	10,0
Північна Африка	12,3	11,5	10,4	10,1	10,0	9,8	10,5	11,1
Країни на південь від Сахари	8,2	8,2	8,2	8,0	8,0	7,9	8,2	8,5

Згідно дослідження, підготовленого Міжнародною організацією праці [7] у січні 2010 року, прогнозується збільшення рівня безробіття в цілому у світі. При цьому один з найбільших рівнів безробіття буде зафіксовано на території, яка поєднує Центральну та Південно-Східну Європу (не ЄС), а також СНД, до якої входить Україна, та складе 10,3 %. За цим показником позаду залишається лише Північна Африка, де прогнозується рівень безробіття 10,5 %, в той час, як у традиційно благополучній за цим показником Східній Азії — лише 4,4 %. Максимальний приріст рівня безробіття буде зафіксовано у Південно-Східній Азії та Океанії — 3,3 % (з 5,3 % по 8,6 %) та у розвинутих країнах та ЄС — 2,4 % (з 6,0 % по 8,4 %).

Погіршення положення на ринку праці країн має тісний зв'язок з негативними змінами в обсягах валового внутрішнього продукту (ВВП). Найбільше падіння ВВП у 2009 році зафіксовано серед групи країн, до якої належить Україна, тобто у Центральній, Південно-Східній Європі (не ЄС) та СНД — на 6,5 %, а також в у розвинутих країнах та ЄС, де зменшення ВВП складатиме 3,5 % (табл. 5.2).

Найбільш сприятлива ситуація щодо безробіття та динаміки зростання ВВП залишається у Східній Азії.

Кореляційна залежність між темпами змінення ВВП та рівня безробіття складає в цілому по світу — 0,997, що не зважаючи на обмежену кількість спостережень, дозволяє стверджувати, що саме від'ємна динаміка економічного розвитку створила передумови для погіршення ситуації на ринку праці.

⁶⁵За даними Міжнародного бюро праці з початку 1970-х років у світі зареєстровано більш як 100 системних фінансових криз різного характеру.

Зміна рівня реального ВВП у 2004–2010 роках, %

Регіон	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Країни світу в цілому	4,9	4,5	5,1	5,2	3,0	-1,1	3,1
Розвинуті економіки та ЄС	3,1	2,6	2,9	2,6	0,6	-3,5	1,1
Центральна та Південно-Східна Європа (не ЄС) та СНД	8,3	7,0	7,9	7,6	4,5	-6,5	2,4
Східна Азія	8,9	8,9	10,0	11,2	7,3	6,1	7,9
Південно-Східна Азія та Океанія	6,5	5,9	6,2	6,5	4,4	0,5	4,0
Південна Азія	7,6	8,8	9,1	8,7	6,6	5,0	5,0
Латинська Америка та Карибський басейн	6,0	4,7	5,7	5,7	4,2	-2,5	2,9
Ближній та Середній Схід	6,4	5,8	5,5	6,1	4,9	1,4	4,1
Північна Африка	4,7	5,0	6,1	5,8	5,5	3,7	4,3
Країни на південь від Сахари	7,2	6,1	6,3	6,8	5,4	1,2	4,1

Не зважаючи на глобальний та системний характер кризи, не всі країни зазнали однакової шкоди від її впливу. Наприклад, обсяги ВВП Китаю збільшилися протягом перших трьох кварталів 2009 року на 7,7 % [8] за рахунок переорієнтації експортноорієнтованих потужностей на внутрішній ринок. Але в деяких розвинутих країнах ефективність впроваджених антикризових заходів на цей час виявилась низькою, що викликало незадоволення населення. Так в Греції протягом останніх місяців спостерігається не лише складна економічна ситуація, але й соціально-політична через постійні акції протесту щодо дій уряду та страйки. Так 24 лютого 2010 року був проведений загальнонаціональний страйк (близько 2 млн. осіб брало участь) у знак незгоди з надзвичайним планом порятунку економіки Греції. Схожа ситуація спостерігається в Іспанії, де того ж числа було проведено масову акцію протесту (понад 70 тис. осіб) проти підвищення пенсійного віку з 65 до 67 років.

Розвиток кризи в Україні, в значній мірі, відповідає загальносвітовим тенденціям. Криза знизила доходи населення, знецінила активи, збільшила безробіття і, відповідно, посилила навантаження на бюджет доходи якого скоротилися, зумовила підвищення боргового навантаження на економіку, особливо болісно позначилось це на інвестиційній активності й тим самим позбавило економіку середньострокової перспективи, що є найбільш неприємним [1]. Різке економічне падіння, що спостерігалось наприкінці 2008 року, вкрай негативно позначилось на соціальній сфері та обумовило її скрутне становище у 2009 році. Падіння валового регіонального продукту, який виступає в якості головного показника економічного розвитку, було зафіксовано серед всіх без винятку регіонів України, що викликало відповідний вплив на їх соціальну сферу (табл. 5.3). У всіх регіонах було зафіксовано збільшення рівня безробіття населення у січні-вересні 2009 року у віці 15–70 років (за методологією МОП), що склало від 0,7 % у Чернівецькій області (з 8,2 % до 8,9 %) та 0,9 % у Миколаївській області (з 8,1 до 9,0 %) до 4,4 % у Закарпатській (з 5,5 до 9,9 %) та 4,3 % у Донецькій області (з 5,0 до 9,3 %). При цьому рівень безробіття у 8-ми областях (Винницька, Житомирська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Черкаська, Чернігівська) за цей період склав понад 10 %, що перевищує пороги значення для економічної безпеки, визначений Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України [2], якщо провести його декомпозицію на рівень окремих регіонів.

Погіршення ситуації було зафіксовано не лише на ринку праці та зайнятості населення, а також спостерігалось збільшення заборгованості у виплаті заробітної плати протягом 2008–2009 рр., зростання споживчих цін та зниження реальної заробітної плати. Заслугує на увагу той факт, що найвищі темпи зростання заборгованості із виплати заробітної плати були зафіксовані в м. Києві та зросли у 2008 році більше ніж у 14 разів, що на порядок перевищує середні темпи зростання по Україні. Також у Києві суттєво зменшився рівень реальної заробітної плати, яка у 2009 році склала 88,2 % до рівня попереднього року. Ще нижчий показник був зафіксований лише у Запорізькій області — 87,4 %. Таким чином значних соціальних негараздів зазнала навіть столиця України, яка має значні економічні переваги порівняно з іншими регіонами країни. В цілому ускладнення соціально-економічного становища призвело до погіршення соціального становища, яке визначилось у зростанні рівня злочинності, яка у 2009 збільшилась на 12,6 % порівняно з 2008 роком.

Тенденції у соціально-економічній сфері по всіх регіонах України кореспондують з динамікою змін в цілому по країні. Протягом 2000–2008 рр., під час постійного збільшення ВВП відповідно зростала й реальна заробітна плата, та зменшувались заборгованість з її виплат та рівень безробіття (рис. 5.1).

Коли наприкінці 2008 та протягом 2009 ускладнилось економічне становище одночасно знизилась реальна заробітна плата та збільшився рівень безробіття та заборгованості заробітної плати. Таким чином простежується безпосередній зв'язок між кризою в економічній та соціальній сфері.

Невипадково Генеральною асамблеєю ООН вперше прийнято Декларацію МОП про соціальну справедливість з метою справедливої глобалізації, що ухвалено на Міжнародній конференції праці в Женеві 10 червня 2008 р. Наступним кроком стало започаткування Всесвітнього дня соціальної справедливості 20 лютого 2009 р., а 2010 рік оголошений роком боротьби з бідністю та соціальною відчуженістю. Федерація профспілок України активізує діяльність щодо відзначення Всесвітнього Дня соціальної справедливості 20 лютого 2010 року через публічні заходи та інформаційні акції з метою привертання уваги українського суспільства і держави до необхідності спільної побудови в Україні суспільства соціальної справедливості.

Соціальна справедливість є компасом, що вказує шлях забезпечення справедливої глобалізації, що заснована на принципах гідної праці. У доповіді Генерального директора Міжнародного бюро праці (МБП)

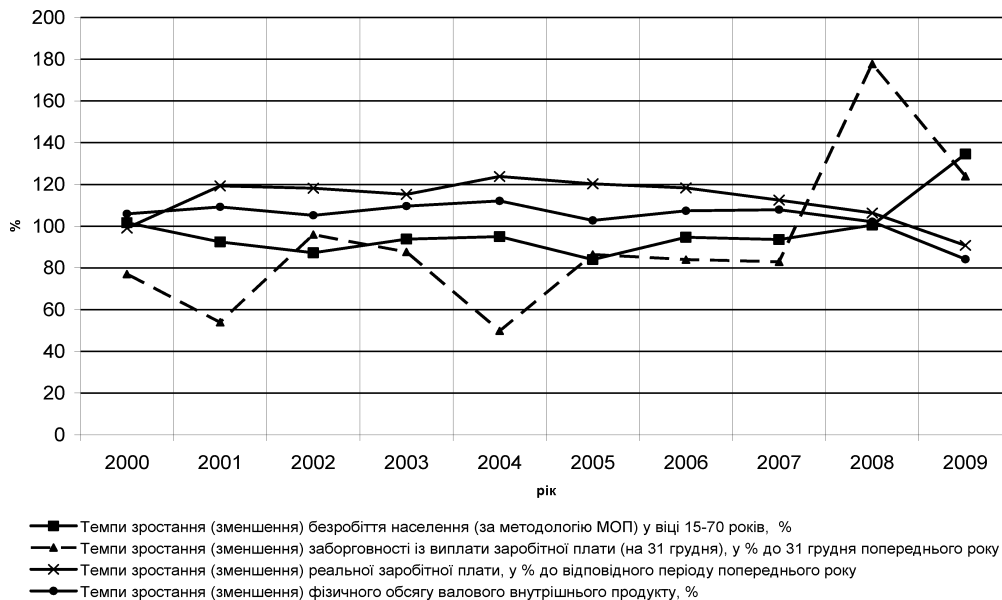
Таблиця 5.3

Зміна соціального стану в регіонах України у 2008–2009 рр.*

Назва регіону	Рівень безробіття населення (за методологію МОП) у віці 15-70 років (січень-вересень), %		Темпи зростання (зменшення) заробітної плати (на 31 грудня), у % до 31 грудня попереднього року		Темпи зростання (зменшення) реальної заробітної плати, у % до відповідного періоду попереднього року		Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року)		Індеси фізичного обсягу валового регіонального продукту (за I півріччя попереднього року), %	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Україна	6,0	8,6	↑ 177,8	↑ 123,9	↑ 106,3	↓ 90,8	↑ 122,3	↑ 112,3	↑ 106,5	---
АР Крим	4,6	6,7	↑ 124,4	↑ 134,2	↑ 104,2	↓ 90,4	↑ 123,3	↑ 114,8	↑ 109,0	86,7
Вінницька	6,3	10,5	↑ 138,5	↓ 98,7	↓ 108,7	↓ 94,7	↑ 119,1	↑ 111,2	↑ 107,2	86,4
Волинська	7,8	9,0	↑ 389,9	↑ 173,7	↑ 108,8	↓ 91,3	↑ 121,3	↑ 110,0	↑ 109,3	75,1
Дніпропетровська	4,8	7,6	↑ 206,1	↑ 127,2	↑ 102,3	↓ 89,1	↑ 124,4	↑ 113,0	↑ 105,5	76,6
Донецька	5,0	9,3	↑ 156,0	↑ 101,0	↑ 104,6	↓ 89,4	↑ 124,0	↑ 113,1	↑ 104,6	75,5
Житомирська	5,5	10,3	↑ 239,3	↑ 146,1	↑ 107,7	↓ 92,7	↑ 120,8	↑ 111,9	↑ 108,2	85,7
Закарпатська	5,5	9,9	↑ 219,4	↑ 143,7	↑ 111,6	↓ 95,5	↑ 115,4	↑ 111,8	↑ 109,7	77,1
Запорізька	5,6	7,7	↑ 187,7	↑ 129,7	↑ 102,7	↓ 87,4	↑ 123,6	↑ 113,0	↑ 107,4	75,2
Івано-Франківська	7,7	8,8	↑ 168,5	↑ 128,2	↑ 105,2	↓ 91,2	↑ 121,8	↑ 110,3	↑ 99,0	85,1
Київська	5,5	7,8	↑ 158,5	↑ 126,1	↑ 107,7	↓ 92,3	↑ 125,6	↑ 109,5	↑ 108,3	85,3
Кіровоградська	7,4	9,9	↑ 103,7	↑ 151,0	↑ 108,8	↓ 95,0	↑ 121,4	↑ 109,7	↑ 106,7	83,5
Луганська	6,4	7,4	↑ 118,9	↑ 143,1	↑ 106,2	↓ 90,6	↑ 123,3	↑ 112,8	↑ 104,3	80,9
Львівська	7,2	8,3	↑ 264,9	↑ 138,9	↑ 104,0	↓ 90,1	↑ 125,1	↑ 113,4	↑ 105,9	86,0
Миколаївська	8,1	9,0	↑ 161,0	↑ 158,6	↑ 105,3	↓ 95,8	↑ 121,8	↑ 112,8	↑ 99,4	89,9
Одеська	4,4	6,6	↑ 163,3	↑ 95,9	↓ 102,8	↓ 93,1	↑ 123,7	↑ 114,4	↑ 111,3	88,1
Полтавська	6,0	10,1	↑ 270,8	↑ 148,2	↑ 104,2	↓ 90,0	↑ 123,5	↑ 112,8	↑ 96,1	79,8
Рівненська	8,7	12,5	↑ 163,1	↑ 141,3	↑ 106,4	↓ 91,6	↑ 122,1	↑ 112,0	↑ 104,5	82,3
Сумська	6,6	10,9	↑ 184,8	↑ 160,6	↑ 108,6	↓ 94,5	↑ 121,0	↑ 110,8	↑ 107,4	87,2
Тернопільська	8,6	11,0	↑ 80,1	↑ 116,4	↑ 110,3	↓ 92,8	↑ 118,6	↑ 111,2	↑ 111,8	90,0
Харківська	5,0	7,6	↑ 201,3	↑ 107,0	↑ 104,0	↓ 90,4	↑ 123,8	↑ 112,9	↑ 105,8	85,2
Херсонська	7,5	9,4	↑ 240,5	↑ 107,8	↑ 104,5	↓ 93,6	↑ 121,9	↑ 112,6	↑ 106,4	90,8
Хмельницька	7,8	9,3	↑ 117,2	↑ 120,0	↑ 106,4	↓ 91,7	↑ 122,7	↑ 113,0	↑ 107,8	84,9
Черкаська	8,1	10,6	↑ 172,8	↑ 101,4	↑ 107,1	↓ 90,1	↑ 122,3	↑ 111,5	↑ 120,7	83,9
Чернівецька	8,2	8,9	↑ 196,4	↑ 105,9	↑ 107,4	↓ 95,6	↑ 119,0	↑ 110,1	↑ 108,7	87,3
Чернігівська	7,1	10,7	↑ 336,2	↑ 118,2	↑ 107,5	↓ 90,8	↑ 123,1	↑ 112,7	↑ 107,1	87,1
м. Київ	2,8	6,2	↑ 1471,7	↑ 144,1	↑ 107,8	↓ 88,2	↑ 121,6	↑ 113,4	↑ 108,9	84,7
м. Севастополь	3,7	6,5	↑ 1119,2	↑ 199,0	↑ 105,5	↓ 94,4	↑ 119,5	↑ 113,9	↑ 104,0	83,0

^ — збільшення показника у 2009 році, v — зменшення показника у 2009 році.

*Таблицю складено за матеріалами Державного комітету статистики України [3,4,5,6]



Примітка: Графік у 2009 році відносно розрахунків темпів безробіття та ВВП складений за даним по 3-х кварталах.

Рис. 5.1. Зміна соціальних та економічних індикаторів в сталих та кризових умовах

«Гідна праця: стратегічні виклики на майбутнє» (97-ма сесія Міжнародної конференції праці (2008 р.) наголошується на необхідності розробки та впровадження концепції соціальної згуртованості як досягнення стану у соціально-економічному розвитку, за якого зберігається соціальний мир, забезпечується дотримання принципів соціальної справедливості та створюються передумови для подолання невпевненості, непередбачуваності, нестійкості у різноманітних її проявах. Всесвітній характер Програми гідної праці передбачає впровадження стратегічних завдань в таких областях, як зайнятість, соціальний захист, соціальний діалог та дотримання прав в сфері праці. Реалізація положень цієї програми є вкрай актуальною.

На сьогодні глобальна фінансова криза переростає у широкомасштабну кризу зайнятості, яка призводить до соціальної рецесії, до грубих порушень прав та свобод людини, до стрімкого зниження якості життя громадян. Криза не лише збільшила рівень безробіття, вона значно погіршила якість зайнятості. У докризовий період з 2,8 млрд працюючих у світі близько 1 млрд 388 млн були люди, які живуть на \$2 у день. При цьому більше 380 млн осіб знаходилися в стані крайньої бідності (менш, ніж на \$1 у день) Через вплив кризи в 2010 році кількість працюючих бідних у всьому світі збільшиться більш ніж на 215 млн осіб, ще приблизно 200 млн. осіб можуть опинитися на межі зубожіння. Проблема безробіття і до кризи дуже гостро стояла в багатьох країнах, оскільки щорічно на світовий ринок праці виходять 45 млн. молодих людей без кваліфікації, у зв'язку з чим світу необхідно до 2015 року створити більше 300 млн нових робочих місць. Згідно з розрахунками експертів при оздоровленні економіки глобальний ринок праці відновиться через 3–6 років. Ситуація з безробіттям в Україні не настільки критична, як в інших країнах, проте має свої особливості і за прогнозними оцінками поліпшиться не раніше, ніж через 3 роки⁶⁶.

За оцінками МОП глобальна економічна та соціальна криза призвела до широкомасштабних банкрутств невеликих підприємств, компаній малого бізнесу; до зростання масштабів бідності й безробіття, поширення неповної зайнятості, до зниження кількісного складу середнього класу, до соціальної та політичної нестабільності, вимушеної міграції (з негативними наслідками для країн-донорів та позитивними для країн-реципієнтів), високої соціальної конфліктності, збільшення нерівності доходів усередині країн, недооцінці ролі держави і знецінення гідності праці. Проте позитивним фактом щодо впливу фінансової кризи на світ, що глобалізується, є зміна держав та самих принципів глобалізації. На думку Н. Злобіна — держави стали безпорадними, а глобальні інституції зміцнилися. Проте не можна не підтримати позицію В. Ніконова⁶⁷ у тому, що криза зміцнила національні держави. Усі антикризові заходи приймалися на рівні національних держав, тому не випадково посилюється протекціонізм. В світі зафіксовано 280 протекціоністських заходів (160 — проти Китаю і більш 60 проти США)⁶⁸. В цьому сенсі українській економіці також необхідно посилювати захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції через систему певних обмежень для виживання та збереження національного виробництва. На засадах концепції соціальної солідарності в сфері праці створені спільні представницькі органи від профспілкових об'єднань та об'єднань роботодавців, які в режимі багатомісячних драматичних переговорів та гострих дискусій ведуть «соціальних діалог» з органами державного управління на національному рівні (Мінпраці та соціальної політики, головою

⁶⁶ На відновлення світового ринку праці потрібно від 3 до 6 років [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article.jsessionid=5BF651FCFE352E4276AAA0D9908087E9?art_id=17; <http://www.4post.com.ua/world/155824.html>.

⁶⁷ Ніконов В. Как кризис изменил мир // Стратегия России. — 2010. — №1. — С. 36–40

⁶⁸ Злобин Н. Всеобщая десоверенизация // Российская газета. — 2009. — 18 февраля. — С.1–2.

Парламенту) у межах роботи тристоронньої соціально-економічної Ради для вироблення консолідованого плану дій для виходу країни з кризи.

Теперішня ситуація свідчить про грубі порушення норм і принципів соціальної справедливості в українському суспільстві, як і в світі в цілому. Тому їх забезпечення як однієї з невід'ємних складових стабілізації та економічного зростання на майбутнє є одним з найактуальніших та найскладніших проблем України на сучасному етапі.

Криза негативно вплинула на економіку України (як і Росії), загострила недоліки національного господарства у зв'язку з певною залежністю від кон'юнктури світового ринку та наявністю внутрішніх проблем. Світова фінансова криза та політична нестабільність породили серйозні ризики подальшого розвитку української економіки і суспільства в цілому.

Стрімко знижується рівень і якість життя населення країни, якісно змінюється соціальна структура суспільства через кількісне зменшення середнього класу на фоні збільшення соціального розшарування суспільства. Згортаються соціальні програми, особливо ті, що фінансувалися з місцевих бюджетів, що негативно вплинуло на стан соціальних виплат і допомоги найбіднішим верствам населення — інвалідам, дітям-сиротам. Помітно скорочені видатки на охорону здоров'я, розвиток культури і спорту, молодіжні заходи⁶⁹.

В соціально-трудої сфері як у передкризовий, так і у кризовий період у зв'язку з вкрай дешевою робочою силою рівень заробітної плати у багатьох галузях господарювання, в бюджетній сфері неможливо назвати справедливими винагородами за працю і гідними доходами — за своїми розмірами вони скоріше відповідають соціальним виплатам з ознаками експлуатації найманої праці (як державою, так і роботодавцями), що безпосередньо порушує норми соціальної справедливості.

В умовах кризи за даними останніх досліджень, протягом 2008—2009рр. різко погіршилася ситуація з дотриманням конституційних гарантій трудових прав працюючих, як основного показника соціальної справедливості. Це значно поширює бідність серед працюючого населення, спричиняє масове безробіття та руйнування трудового потенціалу, що безпосередньо впливає на втрату конкурентоспроможності національної економіки⁷⁰ як базову підставу гідного виходу країни з кризи. Національною службою посередництва та примирення⁷¹ фіксується багато випадків порушення роботодавцями норм трудового законодавства, які прикриваються кризовою ситуацією без об'єктивних на це передумов. Зберігається значна диференціація заробітної плати, що пов'язано з відсутністю кореляції між рівнем отримуваних трудових доходів та професійно-кваліфікаційним рівнем працівників. Фінансово-економічна криза значно ускладнила функціонування системи соціально-трудоїх відносин в Україні через несвоечасність виплат та зростання заборгованості із заробітної плати; низький рівень оплати праці в ряді галузей економіки (вугільна промисловість, сільське господарство, галузі бюджетної сфери); незабезпечення прав і гарантій працівників на підприємствах-банкрутах; зростання рівня безробіття серед працездатного населення; масові звільнення найманих працівників, практика вимушеної неповної зайнятості та довготривалих відпусток за свій рахунок у базових галузях економіки. Критичне загострення соціально-трудоїх відносин у гірничо-металургійному комплексі, машинобудуванні, хімічній та вугільній промисловості. З позицій соціальної справедливості вкрай необхідним залишається питання про реформування оплати праці в Україні на основі встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної зарплати та забезпечення оптимальної міжгалузевої, міжкваліфікованої та міжпосадової диференціації зарплати усіх категорій працівників.

Тому актуалізується проблема ефективного державного регулювання основними сферами життєдіяльності українського суспільства, особливо економікою та соціально-трудою сферою з метою збереження людського і трудового потенціалу країни, забезпечення умов для позитивної соціальної адаптації населення та працюючих до умов, що змінюються, дотримання принципів соціальної справедливості в таких складних умовах.

Таким чином, забезпечення принципів соціальної справедливості в соціоекономічному розумінні як однієї з невід'ємних складових стабілізації та економічного зростання на майбутнє є одним з найактуальніших та найскладніших проблем як для країн глобалізованого світу, так і для України.

Осмилення змісту соціальної справедливості міститься в наукових роботах зарубіжних вчених К. Маркса, С. К'єгора, М. Волзера, М. Фрідмена, Ф. фон Хайєка, Дж. Роулза, Дж. Бьюкенена, А. Бузгаліна, М. Уолзера та ін. В Україні наукові праці В. Лагутіна, В. Єременко, Ю. Пахомова, В. Гришкіна, Н. Сазонова, Б. Решетняка висвітлюють цю проблематику.

Згідно з концепцією М. Уолзера виділяються певні «сфери справедливості» — етична, політична, правова та соціально-економічна. Узагальнююча ідея інших авторів у розумінні соціальної справедливості фокусується переважно у правовій та соціально-економічних сферах — як реалізації невід'ємних прав людини, як вимога відповідності між практичною роллю людини чи соціальної груп в житті суспільства та їх соціальним положенням, між їх правами та обов'язками, працею та винагородою за трудовий внесок, заслугами людей та

⁶⁹ Пахомова Н. Криза 2009: загрози реальні і уявні. Проект «Україна» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dialogs.org.ua/project_ua_full.php?m_id=15050.

⁷⁰ Виступ Генерального директора Федерації роботодавців України В. Гришенка на Всеукраїнській конференції ФРУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fru.net.ua/main/983-vistup-generalnogo-direktora-federaciyi.html>.

⁷¹ Прогноз Національної служби посередництва і примирення можливих змін соціально-трудоїх відносин, виникнення колективних трудових спорів (конфліктів) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nspp.gov.ua/?s=36&id=3145>.

їхнім суспільним визнанням. Ідея відповідальності, адекватності, еквівалентності величини доходу витратам праці і капіталу становить основний зміст соціальної справедливості (чи несправедливості). Проте боротьба за справедливість як невідомої характерної риси сучасного суспільства значно розширює очікування справедливості як особистої нагороди і змінюється на уявлення про справедливість як характеристику держави та суспільного устрою, орієнтований на побудову суспільства у відповідності до певного ідеалу справедливості.

В науковій літературі виділяються чотири основні підходи до проблеми соціальної справедливості з точки зору розподілу благ [5, с. 433–435]. «Елітарний» — усі члени суспільства отримують однакові блага — рівний розподіл благ між індивідами; «утилітарний» — в основі якого лежить оцінка речей, предметів, явищ з точки зору їх корисності, вигоди — товари і послуги розподіляються таким чином, щоб максимізувати загальну користь усіх членів суспільства; перевірити корисність державного заходу можна з позиції оцінки в якій мірі воно сприяло підвищенню кількості і якості задоволень людей. «Роулсіанський» (на основі концепції Роулса) — максимізується корисність найбільш забезпечених осіб, що досягається за рахунок підвищення продуктивності та ефективності праці високооплачуваних робітників; у результаті створюються умови для більшого перерозподілу коштів на користь найбільш вразливих членів суспільства; «ринковий» — справедливість встановлюється ринком: результати конкурентних ринкових процесів справедливі тому, що вони винагороджують тих, хто більш здібний і працьовитий; справедливою є така величина доходу, яка відповідає ефекту від вкладення праці і капіталу у виробництво, що визначено на основі ринкових критеріїв.

На основі цієї класифікації та реальної ситуації, що склалася в країні, можна зробити висновок, що в Україні переважає утилітарний тип соціальної справедливості з високим розходженням між трудовими доходами та можливостями задовольнити свої потреби, на користь тих, хто має можливість скористатися суспільними благами. Найбільш бажаним типом було б органічне поєднання роулсіанського та ринкового.

Сучасна ринкова економіка (економіка знань) змінює критерії соціальної справедливості. На перше місце тут виходить проблема створення рівних можливостей для кожної людини, реалізації її творчого і професійного потенціалу, забезпечення рівності всіх перед законом та рівності у пошуку свого місця в умовах ринку. Людина вільно вибирає певну професію, відповідну освіту, а також сферу діяльності, які спрямовані на максимальне розкриття здібностей людини, її інтелектуального потенціалу, можливостей самореалізації.

Соціальна справедливість в жорстких умовах ринку, крім рівності можливостей (шансів), повинна включати й інший важливий компонент — державний соціальний захист і гарантії як працюючому населенню, так і гарантовану допомогу слабо захищеним та малозабезпеченим верствам населення на основі реалізації гнучких та ефективних державних соціальних програм.

Наявність протиріч щодо формування соціально справедливих відносин найбільш яскраво простежується в Україні як у передкризовий, так і у кризовий період. Так, у зв'язку з вкрай дешевою робочою силою рівень заробітної плати у багатьох галузях господарювання, в бюджетній сфері неможливо назвати справедливими винагородами за працю і гідними доходами — за своїми розмірами вони скоріше відповідають соціальним виплатам з ознаками експлуатації найманої праці (як державою, так і роботодавцями). Національною службою посередництва та примирення фіксується багато випадків порушення роботодавцями норм трудового законодавства, які прикриваються кризовою ситуацією без об'єктивних на це підстав. За результатами перевірок, проведених у 2008 р. Державним департаментом нагляду за дотриманням законодавства про працю (Держнаглядпраці) його територіальними органами та профспілками, майже 90 % роботодавців порушують вимоги трудового законодавства. Зберігається значна диференціація заробітної плати, що пов'язано з відсутністю кореляції між рівнем отримуваних трудових доходів та професійно-кваліфікаційним рівнем працівників. Висока диференціація гальмує економічний розвиток країни, оскільки наявність значної кількості населення з низькими доходами зумовлює вагомі соціальні видатки бюджету, звуження платоспроможного попиту та ослаблення інвестиційної активності, посилення соціальної напруженості та конфліктності. Тому з позицій соціальної справедливості вкрай необхідним залишається питання про реформування оплати праці в Україні на основі встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної зарплати та забезпечення оптимальної міжгалузевої, міжкваліфікованої та міжпосадової диференціації зарплати усіх категорій працівників на основі формування та впровадження нової моделі економічної системи. Орієнтація роботодавця в умовах кризи на позбавлення працівників трудового захисту та уникнення витрат, пов'язаних зі сплатою податків і внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування призводять до обмеження витрати індивідуальних і трудових прав найманих працівників. Тому поширюються приховані трудові відносини шляхом їх маскуванню під інший вид правових відносин (цивільні, комерційні, кооперативні тощо) з метою зниження рівня і повноти відповідальності роботодавця від зобов'язання виконувати умови трудового договору. Посилилася негативна тенденція до прихованого звільнення у випадку скорочення штату або змін в організації виробництва і праці шляхом його підміни звільненням за угодою сторін або за власним бажанням, що свідчить про слабкість захисту працівників від незаконного звільнення. Таким чином, в сфері праці в Україні ситуація з дотриманням принципів соціальної справедливості значно погіршилася.

Найбільш яскраво та повно розкриваються можливості оцінки розвиненості соціальної справедливості шляхом узагальнення результатів соціологічних досліджень. Так, аналіз громадської думки свідчить, що високою є незатребуваність трудових, соціально-економічних і політичних прав і свобод громадян через низький рівень довіри населення до органів влади, через зневіру у можливість реального захисту своїх прав як базової основи реалізації принципів соціальної справедливості (основними порушниками прав людини є органи влади різних рівнів — такої думки дотримується 89 % респондентів). Це пояснюється наявністю значної прірви між людиною та суспільством, між владою та народом через розмитість та невизначеність норм соціальної справед-

ливості та відсутність їх реалізації. Через це почав розвиватися феномен низької затребуваності дотримання прав населенням на фоні їх хронічних порушень та низької правової і політичної культури. За даними соціологічної служби Українського центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова⁷², а також Київського центру політичних досліджень та конфліктології соціальна справедливість громадянами України розглядається переважно як етична категорія — (40 % у 2007 р.), та соціально-економічна категорія (73 % у 2009 р.), яка включає рівність у розподілі суспільних благ, справедливу оплату праці, гідне життя; рівність можливостей⁷³. Українці переважно розуміють справедливість як заслужену оплату праці, не стільки в якості рівності доходів, скільки в розумінні якості життя: «нормальна зарплата і пенсія, кожна людина заслуговує на гідне життя», «мати можливість лікуватися і харчуватися, задовольнити себе найнеобхіднішим». Хоча патерналістські настрої були достатньо розповсюдженими в країні і до кризи, проте з 2008 р. на рівні масової свідомості зафіксовано значну актуалізацію потреб населення України у захисній функції з боку держави. Громадяни сподіваються на посилення державних гарантій щодо надійного соціального захисту (96,3 %) на основі створення правової держави (91,7 %); та реалізації ідей рівності, справедливості, соціального партнерства між державою та її громадянами (88,4 %) як базової умови успішного виходу країни та подальшого її розвитку. Ідеї рівності — це у першу чергу рівність у розподілі суспільних благ, справедлива оплата праці, гідне життя; рівність можливостей. Українці переважно розуміють справедливість як заслужену оплату праці, не стільки в якості рівності доходів, скільки в розумінні якості життя: «нормальна зарплата і пенсія, кожна людина заслуговує на гідне життя», «мати можливість лікуватися і харчуватися, задовольнити себе необхідним». Йдеться не просто про високий матеріальний дохід, але про забезпечення базових потреб і розширення можливостей. Їх реалізація пов'язується з діяльністю влади та держави (політична сфера), які мають на основі гнучких соціальних програм та стратегій забезпечити своїм громадянам певний рівень життя, надійний соціальний захист.

Результати проведених соціологічних досліджень фондом «Демократичні ініціативи» та фірмою «Юкрейніан соціолоджі сервіс»⁷⁴ свідчать про переважання цінностей добробуту (соціально-економічна сфера справедливості) над цінностями свободи та рівності (правова та політична сфери справедливості). Менше половини громадян України (39 %) готова в обмін на власний добробут поступитися державі частиною своїх прав та громадянських свобод, чверть, навпаки, заради дотримання свобод та громадянських прав готова терпіти певні матеріальні труднощі, інші не змогли зробити свій вибір. У стосунках між державою та громадянами спостерігається превалювання патерналістських орієнтацій — більшість населення (58 %) вважає: «Держава повинна турбуватися про своїх громадян, забезпечуючи їм пристойний рівень існування». Третина опитаних вважають, що «держава повинна встановлювати єдині для всіх «правила гри» та стежити за тим, щоб вони не порушувалися». Обмеження участі держави в економічному житті людей підтримали лише 5 % опитаних. Результати опитування засвідчили, що представники влади, урядовці мають володіти і проявляти у своїй діяльності такі чесноти, як чесність, правдивість, відкритість, відповідальність⁷⁵. Результати соціологічних досліджень в динаміці з 2007 по 2009 рр фіксують значну актуалізацію дотримання базових прав особистості (право на життя, особисту свободу, свободу слова і переконань, свободу пересування, недоторканість особи, право на таємницю листування тощо) — 50,5 % у 2007 р., 58,8 % у 2009 р.; та соціально-економічних прав — права на працю, достатній життєвий рівень, соціальний захист, право на ведення власного бізнесу. Значно в меншій мірі важливими для населення залишаються політичні, культурні та екологічні права. Інтегральна оцінка дотримання прав, дана громадянами, свідчить, що вказані права за 5-бальною шкалою дотримуються лише на 1,9 бали⁷⁶. Минулого року ця оцінка складала 2,9 бали. А принципи соціальної справедливості не можуть бути досягнуті в умовах масових порушень прав людини і основних її свобод, що створює значні складнощі у подоланні соціально-економічної та духовно-моральної кризи всередині українського суспільства. Ущемлення базових прав як основи соціальної справедливості відбувається у першу чергу через стрімке зростання цін (71,3 %), значне зниження доходів (25,1 %), затримку виплат із заробітної плати (23,5 %), пенсій, зниження рівня оплати праці, звільнення і втрату роботи (13,9 %), перехід на режим неповної зайнятості, неоплачуваних відпусток (8,9 %), зупинку роботи підприємства, на якому працює (5,7 %), втрату заощаджень (5,3 %), вимушеність на усьому економити (15,1 %). Економить та заощаджує українське населення у період кризи на продуктах харчування (65,5 %), на одязі (44 %), на відпочинку, відпустці (21,3 %), на лікуванні та медикаментах (19,5 %), на комунальних витратах (17,6 %), на дозвіллі та розвагах (16,4 %), на транспортних витратах (14,1 %). Ні на чому не економлять лише 6 % опитаних⁷⁷. На рівні масової свідомості це призводить

⁷²Результати досліджень Українського центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php>

⁷³Щербак С., Погляди на справедливість та стабільність в українському та російському суспільствах: порівняльний і регіональний аналіз (за матеріалами опитувань громадської думки [Електронний ресурс] / С. Щербак, Д. Кірюхін. — Режим доступу: <http://www.analitik.org.ua/ukr>

⁷⁴Результати загальнонаціонального опитування населення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/poll/#2009>

⁷⁵Криза в Україні: думки та оцінки громадян [Електронний ресурс] // КЦПД. — Режим доступу: <http://www.analitik.org.ua/ukr/>.

⁷⁶Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php>

⁷⁷Українці втрачають роботу і настрої — опитування [Електронний ресурс]. — Інститут ім. Горшеніна. Всеукраїнське телефонне дослідження «Пульс кризи». — Режим доступу: <http://allmedia.dp.ua/355-rezultaty-ocherednogo-jetapa-issledovanija.html>

до зростання невпевненості у завтрашньому дні, і як наслідок — апатія, депресія, агресивність. Підвищується аномічна деморалізованість населення, значно знижуються адаптаційні ресурси і людей, і суспільства.

Ситуація на ринку праці залишається складною — за даними статистики, до центру зайнятості звертаються приблизно 60 % тих людей, що мають потребу в роботі, проте інші шукають роботу самостійно, разом з кількістю тих, хто перебуває в умовах вимушеної неповної зайнятості, перебувають у неоплачуваних відпусках або працюють за скороченим робочим днем. На початок 2010 р. очікується армія офіційних, прихованих та потенційних безробітних не менше 13 % від кількості працюючого населення. Протягом 2010 р. у січні на обліку офіційно було 526,7 тис. безробітних осіб з середнім рівнем допомоги по безробіттю 662,29 грн. протягом лютого кількість безробітних зросла до 530,3 тис. осіб, на 4 грн. збільшилася відповідна допомога⁷⁸. Розраховувати людині, яка втратила роботу на допомогу з боку держави практично неможливо, адже вона опиняється за межею фізичного виживання, що порушує основну норму соціальної справедливості — збереження життя і здоров'я людини в суспільстві. В сфері праці продовжує збільшуватися заборгованість із заробітної плати — у січні 2010 вона складала 1473,3 млн. грн., у лютому — 1692,4 млн. грн. людини. При тому, що на споживчому ринку у січні 2010 р. ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 3,5 %; картопля подорожчала на 26,2 %, цукор — на 17,8 %, овочі — на 14,3 % — на 7,9 % зросли ціни на сир, на 3 % зросли ціни на хліб і хлібопродукти. Зростання цін у сфері охорони здоров'я на 0,7 % відбулося за рахунок подорожчання санаторно-курортних та амбулаторних послуг (на 1,6 % та 1,0 % відповідно). Зростання цін на транспорт у цілому на 1,7 % зумовлене в основному подорожчанням палива і мастил, а також підвищенням плати за пасажирські перевезення автодорожнім транспортом. Україна — це країна, яка має надзвичайно високий рівень інфляції, її середній рівень за 2000–2009 роки складає 13,3 %, за прогнозами МВФ у 2010 р. цей показник дорівнюватиме не менше 10 %. Проте за даними офіційної статистики Держкомстату України у січні 2009 р. рівень інфляції склав 1,8 %, наприкінці 2009 р. — 0,9 %⁷⁹. Принципи соціальної справедливості не можуть бути досягнуті в умовах масових порушень прав людини і основних її свобод. Таким чином, об'єктивні умови життєдіяльності людини в країні свідчать про грубе порушення як базових прав, так і норм соціальної справедливості, на фоні погіршення ставлення влади до громадян та їх проблем в період кризи — так вважають 74,4 % опитаних, байдужого ставлення влади до громадян (56,6 % опитаних), корупцію у вищих ешелонах влади (47,8 %), нездатність влади забезпечити виконання законів — 38,0 %, відсутність дієвих механізмів впливу простих громадян на прийняття рішень влади — 30,5 %. Вкрай незначними є сподівання громадян на такі усталені у демократичних країнах механізми, як участь у діяльності громадських організацій (8 %), звернення до ЗМІ (8 %) та судові позови до органів влади (7 %)⁸⁰.

Результати соціологічних досліджень, проведених протягом 2008 р. — 2009 рр., свідчать, що громадяни України певним чином пристосувалися до нових негативних соціально-економічних умов, проте ця адаптація носить конформний негативно-пасивний характер, і поки що не спрямована на продукування активних позитивних адаптаційних стратегій. Спостерігається серйозна переоцінка свого статусу в бік його зниження та корекція поведінки в бік зниження запитів. З позицій соціальної справедливості затягування в часі виходу з кризи, погіршення соціально-економічних умов життя, морально-ціннісних установок можуть спровокувати масове відчуження громадян від державних інститутів на користь їхніх тіньових та кримінальних альтернатив.

Тому активізуються деструктивні адаптаційні стратегії громадян через зростання рівня злочинності як неодмінний наслідок бідності, незахищеності населення і безробіття. Особливо це відчувається у великих і промислових містах України. Кожен третій злочин в Україні залишається нерозкритим, а загальний рівень злочинності в 2009 році зріс на 13 %. Рада національної безпеки і оборони України відзначає, що злочинність, особливо в умовах поглиблення соціально-політичної та фінансово-економічної кризи в державі, становить серйозну загрозу національній безпеці України. Згідно з результатами проведених наукових досліджень, соціологічних опитувань та з висновками незалежних експертів, масштаби криміналізації та корумпованості влади мають тенденцію до невпинного зростання, сягаючи критичної межі, за якою настає втрата важелів керування державою з боку легітимної влади, розпад державних інститутів та припинення демократичного розвитку держави. Реальний рівень злочинності в Україні значно перевищує офіційні показники, що не дає змоги адекватно протидіяти їй⁸¹.

Саме дефіцит суспільної довіри не дає змоги хоча б частково вивести з тіньового обігу (як мінімум 40 % ВВП, або 400 млрд. грн.) та із готівкових заощаджень населення (від 30 до 60 млрд. дол.) величезні

⁷⁸ Держкомстат України. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/rp/sz_br/sz_br_u/zb_2010_u.htm Галицький В. Як подолати дискомфорт безробіття? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/264508/>

⁷⁹ Українців чекає третя хвиля економічної кризи — безробіття [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vidomosti-ua.com/analitics/4650/>

⁸⁰ Оцінка громадянами суспільно-політичних результатів внесення змін до Конституції України, напрямків подальшого реформування системи органів державної влади в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/monitor/november08/8.htm>

⁸¹ Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 вересня 2009 року «Про стан злочинності у державі та координацію діяльності органів державної влади у протидії злочинним проявам та корупції» // Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», 1991–2010. ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», 2007–2010. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.gp.gov.ua/ua/president_ukraine.html

обсяги додаткових внутрішніх ресурсів, яких сьогодні так потребує економіка загалом. Тому ключовим викликом є розв'язання проблеми нормального виконання державою своїх ключових функцій, що позитивно вплине в умовах кризи на адаптаційні можливості як української держави, так її базових економічних інститутів, полегшуючи процеси адаптації населення до несприятливих умов середовища. Тому Україна стоїть перед вибором — бути цілковито залежною державою чи впроваджувати власну модель розвитку. Функціонування та розвиток інститутів правозахисту населення, дотримання прав людини в Україні, готовність активно захищати свої соціально-економічні та трудові права є однією з ознак адаптованості населення, інститутів правозахисту до системних змін у контексті дотримання принципів соціально-справедливості.

Базисною умовою позитивних змін на краще, високих адаптаційних можливостей людини і суспільства є докорінна зміна свідомості, поведінки, взаємовідносин між основними акторами суспільного простору і формування нового типу особистості як на рівні національної еліти, так і на рівні пересічної людини. Оновлена модель розвитку українського суспільства потребує формування нового типу особистості, яка впевнена у завтрашньому дні, може розраховувати на власні сили, усвідомлює відповідальність за своє майбутнє, майбутнє своєї сім'ї і свого народу, може бути міцним господарем, займає активну цивільну позицію і прагне до успіху і може впливати на створення умов для цього.

Таким чином, означена ситуація в країні підтверджує невідповідність нормам та принципам соціальної справедливості (як соціоекономічної і правової категорії) через грубе їх порушення, ущемлення прав і роботодавців, і найманих працівників, і підприємців, і малозабезпечених та незахищених груп населення країни. Для гідного виходу України зі стану системної кризи та забезпечення національної безпеки необхідно розробити загальну національну антикризову стратегію як для країни в цілому, так і для її регіонів, розвивати систему державного управління, яка відповідає б очікуванням і потребам українців (населення), створюючи умови для високої конкурентоспроможності. У цьому контексті необхідно створити системну антикризову ідеологію з урахуванням особливостей менталітету населення і управління, а також визначити практику її розповсюдження і утвердження. Тому вкрай необхідні консолідовані зусилля правлячої еліти для створення національної стратегії ефективного виходу з кризи, орієнтовану на захист прав і свобод людини та забезпечення соціальної справедливості, на оновлення моделі розвитку українського суспільства, на підвищення конкурентоспроможності країни. Головні інвестиції держави мають спрямовуватися насамперед на високотехнологічні, наукоємні галузі промисловості, на розвиток малого та середнього бізнесу, на розвиток людини, на створення рівних можливостей для кожної людини, реалізації її творчого і професійного потенціалу, забезпечення рівності всіх перед законом та рівності у пошуку свого місця в умовах ринку як базису реалізації соціальної справедливості. Необхідно проявити максимальну гнучкість свідомості, щоб віднайти шлях для конструктивного самозбереження і підвищення своєї особистої конкурентоспроможності з метою адаптації до вимог економіки майбутнього.

Література до підрозділу 5.1

1. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. — 2009. — №2. — С. 5–24.
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
3. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2008 році [Електронний ресурс] / Держкомстат України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Сфера соціального сектору. Середньомісячна заробітна плата 2009. [Електронний ресурс] / Держкомстат України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Сфера споживчого ринку. Індекси споживчих цін 2009 [Електронний ресурс] / Держкомстат України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Україна у цифрах 2008 / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. — К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. — 259 с.
7. Global employment trends: January 2010 // International Labour Office. — Geneva: ILO, 2010. — 84 p.
8. Gross Domestic Product (GDP) (1–3 Quarters, 2009) [Electronic resource] / National Bureau of Statistics of China. — Access mode: — http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/Quarterlydata/t20091023_402595613.htm.

5.2. Економічна криза як соціальний стрес: оцінка населенням України наслідків економічної кризи та важелі згуртованості суспільства

Визначення і механізми адаптації до стресу. Поняття адаптації виникло в біології для позначення пристосування організмів до умов існування або звикання до них. Проблема адаптації — це проблема, перш за все, екологічна, оскільки визначає ефективність взаємодії з середовищем, по суті, успіх виживання в ній, і особливо — в кризові періоди розвитку суспільства. За визначенням [1], адаптація — динамічний процес, завдяки якому рухомі системи живих організмів, не дивлячись на мінливість умов, підтримують стійкість, необхідну для існування, розвитку і продовження роду. Завдяки процесу адаптації досягається збереження гомеостазу при взаємодії організму і середовища.

Процес адаптації реалізується всякий раз, коли в системі організм-середовище виникають значущі зміни, і забезпечує формування нового гомеостатичного стану, який дозволяє досягати максимальної ефективності фізіологічних функцій і поведінкових реакцій. Оскільки організм і середовище знаходяться не в статичній, а в динамічній рівновазі, їх співвідношення міняється постійно, також постійно здійснюється і процес адаптації. Під впливом зовнішнього стереотипу дій середовища, що повторюються, у людини формується динамічний стереотип як стійка система внутрішніх нервових процесів, що перебудовуються при зміні її дій. У людини в процесі підтримки адекватних відносин в системі індивідуум-середовище, в ході якого можуть видозмінюватися і внутрішній стан людини, і параметри середовища, психічна адаптація, на думку психологів [15], грає вирішальну роль.

Відмічений вище зв'язок між процесом адаптації і гомеостазу дає підставу вважати, що психічний гомеостаз можна оцінювати як стан, в якому задовольняється вся система первинних і придбаних потреб [11].

Максимально можливе задоволення актуальних потреб є, таким чином, важливим критерієм ефективності адаптаційного процесу. При цьому усунення розузгодження між актуальною потребою і можливістю реалізації поведінки, що забезпечує задоволення цієї потреби, можливо в результаті зміни і середовища, і потреб індивідуума. При цьому психічну адаптацію не можна вважати ефективною, якщо надмірна напруга адаптаційних механізмів приводить до порушення нормального функціонування організму, до порушення фізичного або психічного здоров'я.

Психічну адаптацію взагалі, а особливо в кризовий період, неможливо розглядати у відриві від поняття стрес [17]. Стрес виникає тоді, коли організм вимушений адаптуватися до нових умов, тобто, стрес є невід'ємним від процесу адаптації.

Являючись одночасно самостійним фізіологічним, психічним і соціальним явищем, стрес, за своєю суттю, є вид емоційного стану. Цей стан характеризується підвищеною фізіологічною і психічною активністю. При цьому однією з головних характеристик стресу є його крайня нестійкість. За сприятливих умов цей стан може трансформуватися в оптимальний стан, а за несприятливих умов — в стан нервово-емоційної напруженості, для якого характерне зниження працездатності і ефективності функціонування систем і органів, виснаження енергетичних ресурсів.

Що ж таке стрес? Під стресом розуміють неспецифічну відповідь організму на подразники, що пред'являються йому зовнішнім або внутрішнім середовищем. Дане поняття було запропоноване Г. Сельє [17]. Йому вдалося встановити, що на несприятливі дії різного роду, наприклад холод, втома, страх, приниження, біль і багато що інше, організм відповідає не тільки конкретною для кожної дії захисною реакцією, але і загальним, однотипним комплексним реагуванням, незалежно від того, який подразник діє на організм. При цьому в проміжку між дією і відповіддю організму розгортаються певні процеси. Ці процеси були описані в класичних дослідженнях Г. Сельє [17], що доводять, що стадії стресу характерні для будь-якого адаптаційного процесу. Зокрема, вони включають безпосередню реакцію на дію, що вимагає адаптаційної перебудови (так звана фаза тривоги і мобілізації), період максимально ефективної адаптації (фаза резистентності) і порушення адаптаційного процесу у разі несприятливого результату (зрив адаптації).

У першій фазі — фазі тривоги — здійснюється мобілізація захисних сил організму, що підвищує його стійкість. При цьому організм функціонує з великою напругою. Проте на даному етапі він ще справляється з навантаженням за допомогою поверхневої, або функціональної, мобілізації резервів, без глибинних структурних перебудов. У більшості людей до кінця першої фази наголошується деяке підвищення працездатності.

Услід за першою фазою настає друга. Її зазвичай називають фазою резистентності (стабілізації), або максимально ефективної адаптації. На даному етапі досягається збалансованість витрачання адаптаційних резервів організму. Всі параметри, виведені з рівноваги в першій фазі, закріплюються на новому рівні. При цьому забезпечується реагування організму, що мало відрізняється від норми, на подразнюючі чинники середовища. Але якщо стрес продовжується довго або впливаючі стресори надзвичайно інтенсивні, то неминуче настає третя фаза — фаза виснаження. Оскільки функціональні резерви вичерпані на першій і другій фазах, в організмі відбуваються структурні перебудови, але коли для нормального функціонування їх недостатньо, подальше пристосування до змінених умов середовища і діяльності здійснюється за рахунок непоправних енергетичних ресурсів організму, що, рано чи пізно закінчується виснаженням.

Слід зазначити, що не всяку дію викликає стрес. Слабкі дії не приводять до стресу, він виникає лише тоді, коли вплив стресору (незвичного для людини об'єкту, явища або яких-небудь інших чинників зовнішнього середовища) перевершує звичайні пристосовні можливості індивіда. При стресових діях в кров починають виділятися певні гормони. Під їх впливом змінюється режим роботи органів і систем організму. Наприклад, частішає ритм серця, підвищується згортання крові, змінюються захисні властивості організму.

Суть стресової реакції полягає в підготовчому збудженні і активації організму, необхідній для готовності до фізичної напруги. Отже, можна вважати, що стрес завжди передє значній витраті енергетичних ресурсів організму, а потім і супроводжується нею, що, саме по собі, може приводити до виснаження функціональних резервів. При цьому помірний стрес жодною мірою не може розглядатися як негативне явище, оскільки лише завдяки ньому можлива адаптація. Окрім цього, помірно виражений стрес надає позитивний вплив як на загальний стан організму, так і на психічні характеристики особи. Наприклад, при помірному стресі активізуються такі психічні характеристики, як увага, пам'ять, мислення тощо. Таким чином, стрес, як цілісне явище, повинен розглядатися як позитивна адаптивна реакція, що викликає мобілізацію організму. Проте, існують стресові реакції, які, навпаки, приводять до демобілізації систем організму. Це вкрай негативний прояв стресу в науковій літературі отримав назву дістресу. Саме дістрес несе в собі

чинники, що руйнівню діють на організм. Трансформація стресу в дістрес відбувається при надмірно інтенсивній дії чинників середовища і умовах життєдіяльності, при яких дуже швидко виснажуються функціональні резерви організму або порушується діяльність механізмів психічної регуляції.

Слід зазначити, що у людини адаптація відбувається інакше, ніж у тварин. Це пов'язано з тим, що людина володіє свідомістю, що за своєю природою є біосоціальною істотою, тобто, одночасно, представником конкретного біологічного вигляду і соціуму. Тому причини стресу у людини більш різнобарвні, ніж причини, що викликають адаптивні реакції у тварин. Так, стресорами для людини можуть бути як фізичні, так і соціальні подразники, існуючі не тільки реально, але й віртуально та вірогідно. Причому, людина реагує не тільки на дійсну фізичну небезпеку, але і на загрозу або нагадування про неї.

Форма відповіді на стресогенну дію виробляється індивідом у міру того, як він продовжує взаємодіяти з ситуацією через процеси ідентифікації і оцінки сигналів, вироблення стратегії поведінки і т. д., — особистісна реакція в цьому процесі є визначальною. Відмічено також значення інтенсивності і темпу зростання зовнішньої дії. При гострій інтенсивній дії реакція зазвичай буває груба, масивна, в ній маскуються особливості особистості. При менш інтенсивній і повільній дії екзогенних чинників роль особистісної реакції виявляється виразніше. Тимчасова послідовність проявів різних фізіологічних і біологічних реакцій великою мірою обумовлена індивідуальними особливостями суб'єкта. Тут якраз і виявляються природні властивості нервової системи, її стійкість до інтенсивності і тривалості дії, можливості бар'єру психічної адаптації, а також сформований індивідуальний стиль діяльності, наявність готових планів, програм і стратегій поведінки, психологічна надійність когнітивних процесів тощо. Відомо, що один і той же стресогенний стимул або викликає, або не викликає розвиток стресової реакції, залежно від орієнтації людини по відношенню до цього психологічного стимулу.

Багатоаспектність явища стресу у людини така велика, що потрібно було б здійснити розробку цілої типології його проявів. В даний час прийнято розділяти стрес на два основні види: системний (фізіологічний) і психічний. Оскільки людина є соціальною істотою і в діяльності її інтегральних систем провідну роль грає психічна сфера, то, найчастіше, саме психічний стрес виявляється найбільш значущим для процесу регуляції.

Деякі автори [4; 21] розділяють чинники, що викликають психічний стрес, на дві великі групи. Тому і психічний стрес вони умовно ділять на два види: інформаційний і емоційний. Інформаційний стрес виникає в ситуаціях значних інформаційних переважань, коли людина не справляється із завданням переробки інформації, що поступає, і не встигає ухвалювати правильні рішення в необхідному темпі, особливо при високій відповідальності за наслідки ухвалених рішень. Виникнення емоційного стресу більшість авторів пов'язують з ситуаціями загрози, небезпеки, образи і т. д. Слід підкреслити, що подібний розділ психічного стресу на інформаційний і емоційний вельми умовний. Дана класифікація виходить з основних характеристик чинників, що викликають стрес. На практиці дуже рідко вдається розділити інформаційні і емоційні стресори і визначити, які із стресорів є провідними. Найчастіше, в стресовій ситуації інформаційні і емоційні стресори є неподільними, оскільки формування відчуттів завжди пов'язане з переробкою інформації. Дуже часто в результаті помилкової оцінки ситуації у людини виникає відчуття образи або гніву. У свою чергу, так званий інформаційний стрес завжди супроводжується високим емоційним збудженням і певними відчуттями. Проте, відчуття, що виникають при цьому, можуть зустрічатися і в інших ситуаціях, не пов'язаних з переробкою інформації. У більшості робіт психічний і емоційний види стресу ототожнюються.

Таким чином, психічний стрес можна охарактеризувати як стан організму, що виникає в процесі взаємодії індивіда із зовнішнім середовищем, супроводжується значною емоційною напругою в умовах, коли нормальна адаптивна реакція виявляється недостатньою.

Серед властивостей особи, що обумовлюють вірогідність виникнення стресу, провідне місце займає тривожність, яка в умовах адаптації може виявлятися в різноманітних психічних реакціях, відомих як реакції тривоги [2]. Під тривогою розуміють відчуття неусвідомленої загрози, відчуття побоювання і тривожного очікування або відчуття невизначеного неспокою. Це відчуття служить сигналом, що свідчить про надмірну напругу регуляторних механізмів або порушення адаптаційних процесів.

Дуже часто тривогу розглядають як форму адаптації при гострому або хронічному стресі. Проте тривога має особову обумовленість і по спрямованості свого прояву може виконувати як охоронні, мобілізуючі, так і дезорганізуючі функції. У разі, коли рівень тривоги неадекватний ситуації, відбувається перенапруження регуляторних механізмів, що, як правило, закінчується порушенням поведінкової регуляції. Поведінка людини перестає відповідати ситуації. Тривожний ряд включає декілька афектних феноменів, що закономірно змінюють один одного, у міру виникнення і наростання тривоги [2].

1. Відчуття внутрішньої напруженості. Це елемент тривожного ряду, що відображає найменшу інтенсивність тривоги. Створюючи напруженість, настороженість, а при достатній вираженості — і обтяжливий душевний дискомфорт, це відчуття не має, в той же час, відтінку загрози, а служить сигналом вірогідного наближення важких тривожних явищ. Саме цей рівень тривоги має найбільш адаптивне значення, оскільки відчуття внутрішньої напруженості сприяє інтенсифікації і модифікації активності, включенню механізмів інтрапсихічної адаптації і при цьому може не супроводжуватися порушеннями інтеграції поведінки.

2. Гіперестезичні реакції. При наростанні тривоги вони змінюють відчуття внутрішньої напруженості або приєднуються до нього. При прояві гіперестезичних реакцій раніше нейтральні стимули набувають значущості, привертають увагу, а при великій їх вираженості додають таким стимулам негативне емоційне забарвлення, що може лежати в основі недиференційованого реагування, що описується, зокрема, як дратівливість. Підвищення значущості раніше нейтральних дій може супроводжуватися відчуттям посилення і

інтенсивності (це особливо часто стосується слухових сприйнять — гіперакузії, декілька рідше — очних і тактильних). Проте таке відчуття — не обов'язковий компонент гіперестезичних явищ, основну відмінну рису яких є порушення диференціювання значущих і незначущих стимулів, що веде до неадекватних по спрямованості і силі поведінковим реакціям. Проте посилення реакцій на зазвичай незначущі стимули і негативне емоційне забарвлення нейтральних сприйнять будь-якої модальності ще більш зменшують структурованість ситуації і підсилюють тривогу, сприяючи появі відчуття невизначеної загрози.

3. Власне тривога. Це центральний елемент даного ряду, який виявляється відчуттям невизначеної загрози, відчуттям неясної небезпеки (невмотивована, вільно плаваюча тривога). Як вже наголошувалося, характерна ознака тривоги — неможливість визначити характер загрози і передбачити час її виникнення. Невизначення причин, що викликали тривогу, може бути пов'язана з відсутністю або бідністю інформації, що дозволила б адекватно проаналізувати ситуацію, з неефективністю її логічної переробки або неусвідомленням чинників, що викликають тривогу внаслідок включення психологічних захистів. У останньому випадку недостатня структурованість ситуації може бути результатом несумісності інформації про причини тривоги з установками суб'єкта, системами відносин, що склалися, або його уявленнями про власну особу. Інтенсивність тривоги, сама по собі, знижує можливість логічної оцінки інформації. Так, у разі тривоги, що спостерігається в структурі гіпоталамічних пароксизмів, повідомлена раніше інформація про генез цих явищ і досвід попередніх аналогічних станів, які адекватно використовуються поза тривожними станами, не визначають поведінку суб'єкта при зростанні інтенсивності тривоги.

4. Страх. Неусвідомлення причин тривоги, відсутність зв'язку її з певним об'єктом, неможливість конкретизувати загрозу, що відчувається, роблять неможливим і яку-небудь діяльність, направлену на запобігання або усунення загрози. Психологічна неприйнятність такої ситуації викликає зсув тривоги до тих або інших об'єктів. В результаті невизначена загроза конкретизується. Небезпека зв'язується з вірогідністю настання конкретних зобов'язань, з очікуванням зіткнення з об'єктами, які оцінюються як загрозливі. Така конкретизована тривога є страхом. Хоча об'єкти, з якими зв'язується страх, необов'язково мають відношення до дійсних причин тривоги, конкретизація тривоги створює у суб'єкта уявлення про те, що загроза може бути усунена за допомогою певних дій. Таке уявлення не залежить від відповідності об'єкту, що викликає страх, і реальних причин тривоги. Для його формування необхідне тільки відчуття зв'язку загрози з конкретною ситуацією. Так, при гіпоталамічних порушеннях формування страху самоти, натовпу, страху перед поїздками на міському транспорті дозволяло ослабити інтенсивність розладів тривожного ряду за рахунок обмежувальної поведінки, що дає можливість уникати подібних ситуацій, хоча така поведінка не зачіпала причини тривожних розладів, тоді як при відчутті невизначеної загрози формування поведінки, що зменшувало б тривогу, було неможливе.

5. Відчуття невідворотності катастрофи, що насувається. Наростання інтенсивності тривожних розладів приводить суб'єкта до уявлення про неможливість уникнути загрози, навіть якщо вона зв'язується з конкретним об'єктом, з певною ситуацією. Так, страх перед можливим виникненням важкого соматичного захворювання при появі відчуття невідворотності катастрофи, що насувається, змінюється жахом перед неминучою і близькою загибеллю. Можливість виникнення відчуття невідворотності катастрофи, що насувається, залежить тільки від інтенсивності тривоги, а не від фабули передуючого страху. При наростанні інтенсивності тривоги це відчуття може виникнути на базі будь-якого страху (наприклад, вже згаданого страху перед поїздками на міському транспорті на базі фобій самоти або натовпу), фабула якого не свідчить про можливість катастрофи. Невідворотною може представлятися навіть невизначена загроза. В цьому випадку розвиток тривожних розладів досягає ступеня невідворотності катастрофи, що насувається, минувши стадію страху.

6. Тривожно-боязливе збудження. Потреба в руховій розрядці при відчутті невідворотності катастрофи, що насувається, панічні пошуки допомоги виявляються в тривожно-боязливому збудженні, яке є найбільш вираженим з розладів тривожного ряду. При тривожно-боязливому збудженні дезорганізація поведінки, що викликається тривоگو, досягає максимуму, і можливість цілеспрямованої діяльності зникає.

Відповідно тривожний ряд в порядку наростаючої тяжкості включає наступні явища: відчуття внутрішньої напруженості — гіперестезичні реакції — власне тривогу — страх — відчуття невідворотності катастрофи, що насувається, — тривожно-боязливе збудження. При пароксизмальному наростанні тривоги всі вказані явища можна спостерігати протягом одного пароксизму. У інших випадках їх зміна відбувається поступово, а при щодо стабільних станах кожний з елементів тривожного ряду розгортається протягом тривалого часу. Як правило, між стабільністю стану і вираженістю тривожних розладів існує зворотна залежність: найбільш стабільні стани, що характеризуються внутрішньою напруженістю; найменше стабільні ті, картина яких визначається відчуттям невідворотності катастрофи, що насувається, і тривожно-боязливим збудженням.

Від вираженості тривоги і інтенсивності її наростання залежить повнота наявності елементів тривожного ряду: при малій інтенсивності тривоги її прояву можуть організуватися відчуття внутрішньої напруженості; при стрімкому наростанні інтенсивності можуть не уловлюватися початкові елементи ряду; при поступовому розвитку і достатній вираженості можуть простежуватися всі елементи ряду.

Таким чином, роль тривоги в адаптаційному процесі може істотно змінюватися, залежно від її інтенсивності і вимог, що пред'являються до адаптаційних механізмів індивідуума. Якщо розузгодження в системі «чоловік — середовище» не досягає значного ступеня і рівень тривоги не перевищує середніх значень, то на перший план виступає її мотиваційна роль, і тоді тривога обумовлює активізацію цілеспрямованої поведінки. При вираженому порушенні збалансованості в системі «чоловік — середовище», коли відбу-

вається перенапруження механізмів регуляції, тривога значно зростає, відображаючи формування стану емоційного стресу, який може набувати хронічного характеру і понизити ефективність психічної адаптації, що, у свою чергу, є однією з передумов до розвитку хвороби.

Кожна людина реагує на зовнішній стресор по-різному. У цьому виявляється його індивідуальність. Отже, особові особливості найтіснішим чином пов'язані з формою реагування на стресор і вірогідністю розвитку негативних наслідків. Які психологічні механізми, що викликають неадекватне реагування на зовнішній стресор і шляхи оптимізації емоційного стану?

Слід зазначити, що існує багато підходів до дослідження як регуляції емоційних станів, так і психічних механізмів, що викликають стрес. Один з них, представлений роботами Ф. Б. Березіна [2], заснований на наступних положеннях: адаптація протікає на всіх рівнях організації людини, зокрема в психічній сфері; психічна адаптація є основною в загальній адаптації людини, оскільки саме характер психічної регуляції визначає характер адаптації в цілому. Ф. Б. Березін також вважає, що механізми психічної адаптації, а отже, і регуляції психічних станів, лежать в інтрапсихічній сфері.

Таким чином, психічну адаптацію можна визначити як процес встановлення оптимальної відповідності особі і навколишнього середовища в ході здійснення властивої людині діяльності, яка дозволяє індивідуумові задовольняти актуальні потреби і реалізовувати пов'язані з ними значні цілі (при збереженні психічного і фізичного здоров'я), забезпечуючи, в той же час, відповідність психічній діяльності людини, його поведінки вимогам середовища.

Адаптація людини до соціальних умов існування. По одному з визначень [3], психологічна адаптація визначається активністю особи і виступає як акомодация (засвоєння правил середовища, «уподібнення» їй) і асиміляція («уподібнення» собі, перетворення середовища); звідси — адаптивна і, одночасно, така, що адаптує активність особи.

З боку соціального середовища, адаптація визначається цілями діяльності, соціальними нормами — способами їх досягнення і санкціями за відхилення від цих норм; з боку особи, адаптація залежить, перш за все, від сприйняття і оцінки цих цілей, норм і санкцій. Це виявляється самосвідомістю особи.

Розрізняють наступні варіанти адаптаційної взаємодії, залежні від ступеня активності і спрямованості щодо діяльності особи і групи.

1. Підпорядкування середовищу, при якому власні цілі особи і способи їх досягнення загальноприйнятні, традиційні, повністю відповідають соціальним нормам.

2. Оновлення середовища, при якому для досягнення загальноприйнятої і схвалюваної мети особа використовує нешаблонні, несхвалювані або невідомі раніше способи.

3. Ритуалізм, «ігри, в які грають люди», при якому, переслідуючи незагальноприйнятні цілі, особа використовує схвалювані і загальноприйнятні способи, суворо дотримуючись традицій і ритуалів.

4. Відхід від життя, при якому неприйнятні, дивні, з погляду середовища, цілі досягаються такими ж незрозумілими і несхвалюваними способами.

5. Бунт, повстання, при яких, відмовляючись від загальноприйнятих цілей, особа або група виступають не з традиційних позицій, а висувають нові цілі і використовують нові способи їх досягнення.

В умовах кризи і того, що відбувається, посилення конфлікту між потребами і їх задоволенням, формування адаптаційної взаємодії особи з середовищем закономірно має негативні тенденції спрямування від найбільш поширених варіантів підпорядкування, ритуалізму до варіантів оновлення, відходу від життя і, як крайніх проявів — бунту, повстання.

Стан суспільної кризи створює унікальну психологічну ситуацію, коли великі маси людей одночасно вимушені адаптуватися до мінливої і фруструючої реальності [10, 13]. Змінюються, і достатньо істотно, матеріальні умови буття особи, заглиблюється нестабільність політичної і ідеологічної сфери. Тому в сучасних умовах актуальною є проблема адаптації людини до соціальних умов існування, а також проблема змін соціальної поведінки. Оскільки проблема кризового суспільства для особи виглядає як проблема власного життєвого миру, то і найактуальнішою для неї стає діяльність щодо реструктурування останнього. Традиційно, таку діяльність розглядають в руслі адаптаційної поведінки.

Адаптація до соціальних умов існування займає достатньо важливе місце в структурі життєвого миру людини. Необхідно відзначити, що адаптаційний процес відбувається на двох рівнях: індивідуальному і груповому. Перша форма адаптації — сукупність індивідуальних засобів, які адекватні соціальним цілям. До індивідуальних засобів можна віднести успадковані статус, освіта, професійний рівень, стиль життя, вольові і психологічні риси індивіда, ступінь комфортності і інші чинники стратифікації.

У традиційному суспільстві ця сукупність має сталі стандарти, які відповідають кардинальному завданню адаптації — відповідності індивіда соціальному колу або групі. Традиційне суспільство є урівноваженою системою, її соціальні статуси чітко визначені і відповідають певним соціальним групам, класам, прошаркам. Структура суспільства автоматично підтримує адаптивні можливості кожного співтовариства.

Дезадаптація перехідного періоду зумовлюється двома обставинами. По-перше, певні соціальні групи втрачають звичне для них місце в суспільстві, а відповідні соціальні статуси стають невизначеними, їх ранги знижуються, престиж падає. По-друге, традиційний комплекс засобів адаптації не виконує головної функції — не може гарантувати індивідові досягнення соціальної мети. Наприклад, конформність, лояльність до політичного режиму і лідерів не грає більше вирішальної ролі в стратифікації, службовій кар'єрі. Залишаються зайвими цілі пласти знань і навиків, які були достатньо актуальними раніше.

Індивід вимушений коректувати життєву стратегію: з одного боку, робити принциповий вибір між соціальними групами, з іншої — шукати нові засоби адаптації. Найбільш радикальний вибір — еміграція, пошук адекватного соціального середовища за межами країни. Втрата роботи, звичного професійного середовища, статусу, перехід від розумового до фізичної праці і т. п. є принциповими і психологічно важкими кроками. Людина інтуїтивно шукає групи, які органічно поєднуються з новою економікою і відповідним стилем життя, стає на шлях пристосування до інших цінностей.

Коли в суспільстві панує суцільний хаос, постійно збільшується різниця в смаках, політичних і етичних референтах, цінностях, виникає величезна потреба у виробленні єдиної точки зору, хоч би на предмет бачення внутрішнього змісту соціального руху в цілому. Ці вимоги сьогодення стосуються і нашого соціуму. Вони весь час зростають, а можливостей для їх задоволення стає все менше, що є джерелом невротизації мас.

Головними симптомами соціального адаптаційного неврозу є: соціальний страх і агресія, разом з іншими негативними відчуттями. Це не стільки протест мас або протест влади, скільки протест соціуму в цілому у формі адаптаційного неврозу. Відвертаючись від свого соціуму, руйнуючи його, неможливо йому допомогти, неможливо отримати про нього інформацію, яка б давала натхнення зробити його кращим.

Адаптація — це багатогранний процес входу індивіда в нове соціальне середовище, в якому індивід і соціальне середовище взаємодіють і постають співактивними. Ступінь цього взаємозв'язку індивіда і середовища залежить від повноти зв'язків і відносин, які виникають між ними. Чим різноманітніша, значуща ця сукупність зв'язків і відносин, тим більше глибока і повна адаптація індивіда. З одного боку, процес адаптації пов'язаний з формулюванням необхідних реакцій, які б забезпечували людині психологічний і соціальний комфорт, а з іншої — з активним перетворенням зовнішнього середовища для створення умов життя, праці і побуту, що полегшило б пристосування людини до нової обстановки.

В умовах, коли життєдіяльність людини протікає в звичному для нього ритмі, формується індивідуальний адаптивний механізм, що дозволяє успішно засвоїти нові життєві ситуації, спираючись на підтримку суспільних соціальних інститутів. Якщо порушуються або різко змінюються зовнішні сталі форми буття, то відбувається деформація в індивідуальному адаптивному механізмі, і вирішення нових проблем часто перевищує по своїй складності адаптивні можливості індивіда, що приводить до стресових ситуацій, втрати життєвої орієнтації, девіантної поведінки і до інших негативних процесів.

Таким чином, успішність процесів особистісної адаптації є невід'ємною складовою подолання суспільної кризи [10, 13]. Складність ситуації посилюється ще й тим, що в умовах кризи блокується традиційний вид адаптації, який базується на конформності до соціальних норм, адже в суспільстві панує аномія. Для багатьох людей характерною є розгубленість і неспроможність до індивідуальної адаптації, спостерігається стратегія втечі, відходу від життя.

Більшість індивідів ефективно пристосовуються до сучасних умов життя як форм існування і виживання. Адже межа між власне життям і фізіологічним існуванням для них практично не існує. Найнебезпечнішим є те, що затяжну системну кризу породжує і закріплює певний психологічний стереотип сучасної особи, який зумовлений негативним упередженням відношенням індивіда до себе, до інших людей, до своєї країни.

Кризовий стан вітчизняного суспільства, катастрофічно низький рівень життя більшості населення породили у багатьох песимістичні настрої і еміграційні орієнтації. Особливо це стосується молоді, в тій частині, яка вчиться. Цілком природно, що і молодих людей захоплює перспектива мешкання і отримання хорошої роботи за кордоном, причому в країнах Західною, а не Східної Європи. У Україні заробітна плата сьогодні — одна з найнижчих в світі. В середньому, громадянин України отримує заробітну плату, адекватну заробітку американця за півдня роботи. Тому виїзд за кордон для багатьох жителів України вважається ефективним способом вирішення своїх економічних проблем.

Особа знаходиться в стані напруги, неспокою, стає психологічно нестійкою, менш постійною в своїх настроях і діях, що призводить до дезадаптації. Результати соціологічних досліджень свідчать про високий рівень соціальної напруги, особливо серед молоді. Рівень конфліктності серед молоді є значно вищим, порівняно з іншими соціальними групами населення, що пояснюється молодіжним максималізмом, за яким коштує комплекс різноманітних чинників фізіологічного, психологічного і соціального характеру.

У значній частині людей процес індивідуального особистісного розвитку здійснюється стихійно, поза усвідомленим внутрішнім самоконтролем. Це призводить до відсутності достатньої життєвої активності, небажання систематично працювати над удосконаленням свого духовного розвитку. В окремих випадках, при значній соціальній пасивності, це веде до деградації особи. Пояснюється це тривалим відчуженням індивіда, відсутністю власної ініціативи, самостійності, відповідальності. Відсутність внутрішнього контролю людини над собою нерідко породжує непередбачені і часто протиправні дії, і навіть жорстокість, яка граничить з садизмом. Е. Фромм [15] удосконалення «хворого суспільства» бачить в створенні нових життєвих обставин, коли в «людському серці відбудуться глибокі зміни, тобто, коли існуючий об'єкт поклонання буде змінений новим буттям».

Особливості національного менталітету в контексті особистісного адаптаційного потенціалу. У чому особливості характеристик і показників, що відображають стан соціальної і психологічної адаптації співвітчизників до умов нинішнього кризового періоду економічного розвитку України?

Які варіанти адаптаційної взаємодії найбільш ефективні в ситуації, що склалася? Які варіанти психологічної підтримки і механізми психологічної реабілітації можуть бути найбільш ефективними? Як вийти з кризи з мінімумом соціально-психологічних втрат «колективного суспільного розуму»?

Але спочатку — про особливості типового українського характеру і усередненого українського менталітету, в тій мірі, в якій можливо ці поняття усереднювати.

У ряді робіт українських психологів [6, 8, 9, 20] приводяться характеристики характерного українського темпераменту, типового українського характеру, усередненого українського менталітету. Про те, наскільки вони ототожнюють національні особливості, безумовно, можна сперечатися, проте той факт, що вони висловлюються українцями по своєму походженню, українцями по своїй глибинній суті, сумнівів не викликає. Навіть якщо уявити, що це не усереднена типологічна характеристика жителя України, а лише одного-єдиного її представника, то питання адаптації окремо взятої особи, з її характером, з життєвими стереотипами, що склалися для виживання в умовах кризи, не стає менш важливим, бо в центрі уваги — людина.

Сьогодні людська психіка, цей недосконалий апарат, схильна до надмірних емоційних навантажень. В умовах економічної кризи, зростання безробіття, інфляції, епідемії СНІДу, грипу та інших катаклізмів різко посилилася психологічно негативна інформаційна складова. Проблеми девальвації дійсних моральних цінностей і культу грошей, викривленого світогляду і культивування насильства привели до деформацій світогляду і ціннісної орієнтації, особливо у підростаючого покоління.

Ще в середині ХХ століття відомий мислитель Юнг [16] попереджав людство про настання стихійної інформаційної епохи: «Ми значно краще захищені від неврожаїв, повеней, ніж від власної духовної неповноцінності, що не сприяє опірності психічним епідеміям». За останні 90 років поширеність психічних захворювань зросла в 6 разів, алкоголізму — в 40, олігофренії — в 29. В умовах кризи подібні тенденції лише посилюються. За своїми наслідками психічні епідемії набагато небезпечніші для генофонду майбутніх поколінь, ніж епідемії інфекційних захворювань.

Сучасне суспільство функціонує в умовах тиску і нагнітання страху. Простий українець живе під гаслом «аби не гірше».

Отже, які ми — українці за менталітетом, за адаптаційними можливостями, за перспективами? Чи дійсно приречені генотипічно до такого існування та по суті виживання за умов економічної кризи?

Які особливості масової самосвідомості українців?

Український національний духовний ідеал формувався впродовж всієї історії українського народу і знайшов яскраве віддзеркалення в пісні. Його характерні ознаки: високий ідеалізм на релігійній основі, оптимізм, патріотизм, любов і прихильність до сім'ї і рідним, гостинність, емоційність, працьовитість, власна гідність, волелюбність. Причиною знецінення даного ідеалу Г. Ващенко [8] вважає, з одного боку, відсутність державності, а також зрада вищим керівництвом українського народу, які «змінювали свою мову на польський або москальський, забували свої прекрасні традиції, засвоювали звичаї і погляди чужих народів, стаючи перевертнями». Свою роль в цьому зіграв власне український егоїзм і здатність пристосовуватися. Лише селянська культура, створена переважно козацтвом, крізь століття пронесла національний духовний ідеал.

Вітчизняними психологами [6, 8, 9, 20] використовується термін «кордоцентричність» як риса української національної вдачі, що позначає сприйняття життя більшою мірою серцем, емоційно-плотською сферою, ніж раціональним розумом. Переважає емоційно-плотський компонент над розсудливо-вольовим. Психологічний тиск на подібну особу приводить до емоційних травм.

З іншого боку, епоха соціалізму залишила в масовій свідомості сучасних українців наслідку і відбитки авантюрних соціальних експериментів. Спеціальні дослідження свідчать, що серед дорослих людей з високою освітою, сформованих тією епохою, переважають інфантильні особи.

Інфантильність, на думку психологів [9], є, мабуть, домінуючою формою деформації суспільної свідомості в Україні. З неї витікають різні види непристосованої до життя поведінки, що різко посилилася в період економічного спаду. По-перше, це можливість нетворчої праці без оплати. Оскільки працьовитість усвідомлюється українцями як цінність, то безкоштовна робота — це витончена форма відходу від реальності, замаскована нездатність що-небудь змінювати в своєму житті, ухвалювати рішення і нести за них повну відповідальність дорослої людини.

По-друге, це схильність до думки, що хтось сторонній зобов'язаний вирішувати проблеми і облаштовувати життя. Природно, що хибність подібної позиції не усвідомлюється, а нездійснені надії сприймаються гостро і хворобливо, аж до розвитку невротичних станів.

На превеликий жаль, в масовій свідомості глибоко закріпилися деструктивні, неоптимістичні установки характерного сенсу «лише б не гірше». Планування життя базується не на стратегії досягнення успіху, а на стратегії уникнення невдач. Страждання зводиться в ранг основних цінностей. Успіх оцінюється не по досягнутому результату, а по кількості витрачених зусиль і страждань. Додамо до цього сумну переконаність в жорстокості навколишнього світу, неминучій перемозі зла над добром, генетично сформований комплекс «жертви і раба», що сформувалися сторіччями підневільного існування, інерція мислення і статус «кріпосних». Все це обґрунтовує тенденції до зростання іпохондрично-депресивної акцентуації особи, невротичних розладів, що особливо почастішали в період кризи. Результати дослідників національного характеру іншими авторами не дають достатніх підстав для його певної характеристики, хоча також констатують превалювання в ній емоційних якостей над інтелектуальними і вольовими [6, 8].

Шляхи подолання особистісної і соціальної кризи, або наскільки ми приречені і де вихід. Як вже зазначалось, не сама по собі стресова дія як така є причиною подальшої реакції організму, а відношення до цієї дії, її оцінка, причому, оцінка негативна, заснована на неприйнятті стимулу, з біологічної, психологічної, соціальної і інших точок зору даного індивіда. Об'єктивний, шкідливий стимул, якщо він не признається за такою даною особою, не є стресором. Не зовнішні, а внутрішні психологічні умови і процеси є такими, що визначають характер відповіді реагування організму. Типи і форми цих реакцій мають індивідуальні, особистісні риси.

До механізмів, що обумовлюють успішність адаптації, Ф. Б. Березін відносить механізми протистояння тривозі — різноманітні форми психологічного захисту і компенсації. Психологічний захист — це спеціальна регулятивна система стабілізації особи, направлена на усунення або зведення до мінімуму відчуття тривоги, пов'язаного з усвідомленням якого-небудь конфлікту. Головною функцією психологічного захисту є «огорожа» сфери свідомості від негативних переживань, таких, що травмують особу. У широкому сенсі цей термін уживається для позначення будь-якої поведінки, у тому числі і неадекватної, направленої на усунення дискомфорту.

Ф. Б. Березін [2] виділяє чотири типи психологічного захисту: що перешкоджають усвідомленню чинників загрози, які викликають тривогу; що дозволяють фіксувати тривогу; що знижують рівень фрустрації; що знімають тривогу. Проведені ним дослідження виявили закономірну зміну механізмів інтрапсихічної адаптації і дозволили говорити про те, що різні форми психологічного захисту володіють різними можливостями протистояти тривозі і іншим негативним станам. Більш того, було встановлено, що існує певна ієрархія типів психологічного захисту. Коли одна форма захисту виявляється не в змозі протистояти тривозі, то «включається» інша форма захисту. Ф. Б. Березіним було також виявлено, що порушення механізмів психічної адаптації або використання неадекватної форми захисту можуть приводити до соматизації тривоги, тобто, трансформації тривоги у передхворобливі стани, або до остаточного зриву адаптації та розвитку психосоматичного захворювання. Це відбувається тому, що тривога, як і будь-який інший емоційний стан, пов'язана з вегетативною і гуморальною регуляцією організму, тобто, при виникненні даного стану відбуваються певні фізіологічні зміни. При цьому слід зазначити, що використання індивідом неадекватної форми психологічного захисту і виникнення гіпертривоги завжди супроводжується наднапругою, значнішою по своїй інтенсивності, ніж звичайна мотиваційна. Як правило, в цій ситуації виникає стан, обумовлений блокадою мотиваційної поведінки, відомий як фрустрація.

Фрустрація — це психічний стан людини, викликаний об'єктивно непереборними труднощами, що виникли при досягненні мети або рішенні задачі. Слід зазначити, що термін «фрустрація» застосовується в сучасній науковій літературі в різних значеннях. Дуже часто під фрустрацією розуміють форму емоційного стресу. У одних роботах цим терміном позначаються фруструючі ситуації, в інших — психічний стан, але завжди є на увазі розузгодження між поведінковим процесом і результатом, тобто, поведінка індивіда не відповідає ситуації, а отже, він не досягає мети, до якої прагне, а навіть навпаки, може отримати абсолютно протилежний результат.

Із зниженням адаптаційної здатності суб'єкта корелюють висока емоційна залученість, тенденція оцінювати індивідуальні потреби як високозначущі і недостатня реалістичність (всі ці характеристики властиві, на думку психологів, типовому представникові українства).

Підвищують адаптаційну здатність суб'єкта схильність до інтеграції поведінки, здатність утворювати міцні поведінкові стереотипи, що враховують соціальні особливості і рухливість потреб. Перераховані чинники є такими, що модифікуються, а отже — що підлягають корекції в процесі тривалої раціональної психотерапії.

У цьому також криються резерви підвищення адаптаційної здатності людини. Іншим важливим моментом, який слід враховувати при дослідженні інтеграції поведінки, є та обставина, що ролеві структури не можна розглядати як вищий рівень інтеграції. Індивід, реалізуючи поведінкові стереотипи, пов'язані з різними ролевими структурами, сприймає себе як цілісну особистість, створюючи її певний цілісний образ (я-образ) в тій мірі, в якій цей образ вербалізується і логічно структурується, визначаючи думку суб'єкта про те, ким він є і як повинен виглядати в очах оточуючих. Я-образ лежить в основі стійкої концепції власної особистості (я-концепція).

Узгодження установок і відносин, ухвалення визначальної ролі і вибір лінії поведінки співвідносяться з я-концепцією, стійкість і підтримку якої можна вважати необхідною умовою ефективною інтеграції поведінки.

Таким чином, схема реалізації потреби в системі інтегрованої поведінки може бути представлена таким чином: мотиваційний рівень — емоції — установки — відносини — ролеві структури — я-концепція.

Істотні для адаптації фруструючі ситуації зазвичай пов'язані з широким діапазоном потреб, які не можуть бути задоволені в тій або іншій ситуації. Як відомо, потреба — це стан індивіда, що створюється випробовуваною ним потребою в чому-небудь. Існують різноманітні класифікації найбільш значущих з них. А. Маслоу [12] стверджує, що існує певна ієрархія потреб, де до вищих належать соціальні потреби.

Неможливість задовольнити ту або іншу потребу викликає певну психічну напругу. У разі реорганізації цілого комплексу потреб або їх розузгодження, коли людина намагається вирішити два або більш взаємовиключаючих завдання, психічна напруга досягає найвищих меж і в результаті формується стан, що викликає порушення адекватності поведінки, тобто, фрустрація. Як правило, цей стан виникає в результаті якогось конфлікту, який прийнято називати інтрапсихічним конфліктом, або конфліктом мотивацій. Характерна для інтрапсихічного конфлікту несумісність і зіткнення протилежних тенденцій особи неминує перешкоджають побудові цілісної інтеграційної поведінки і збільшують ризик зриву адаптації.

Саме з ситуацією інтрапсихічного конфлікту безпосередньо зв'язаний і емоційний стрес. Вірогідність виникнення інтрапсихічного конфлікту в значній мірі обумовлена особливостями когнітивної сфери. Численні дослідження [12, 22] показали роль когнітивних елементів в розвитку стресу, а невідповідність між когнітивними елементами (когнітивний дисонанс) сприяє за собою зростання напруженості, і чим більше невідповідність, тим вище напруженість, яка призводить до порушення інтеграції поведінки.

Інтеграція поведінки, на думку Ф. Б. Березіна [2], — це система взаємозв'язку між елементами психічної структури особи, що дозволяє успішно вирішувати задачі на користь адаптації індивіда і, в першу чергу,

добитися узгодженості його мотивацій і вимог оточення. Інтеграція поведінки реалізується через такі психологічні утворення, як установка, відношення, ролеві структури. інтрапсихічний конфлікт відносин, які формуються на основі ролевих і особистісних установок, може приводити до дезорганізації поведінки і порушення «я-образу», «я-концепції», самооцінки. При цьому дезорганізація поведінки супроводжуватиметься негативним емоційним фоном, оскільки емоції пов'язані з мотиваціями і забезпечують здійснення деяких регуляторних функцій, при цьому інтеграція емоцій в єдину систему визначає характер емоційного стану.

Побудова інтегрованої поведінки — істотна частина адаптаційного процесу. Порушення поведінки на будь-якому рівні інтеграції супроводжується зниженням якості психічної адаптації, зростанням фрустраційної напруженості і відповідними фізіологічними зрушеннями. Залежно від того, наскільки наша поведінка інтегрована, тобто, цілісна, усвідомлена і підпорядкована певній меті, настільки високий у нас поріг фрустрації, який можна розглядати як міру потенційної стабільності психічної адаптації і здатності протистояти виникаючій напрузі. Одним з найважливіших складових елементів структури особистості, що впливають на рівень інтеграції поведінки, а отже, і на процес адаптації в цілому, є «я-концепція». «Я-концепція» — це відносно стійка, в більшій або у меншій мірі усвідомлена і така, що переживається як неповторна, система уявлень індивіда про самого себе, на основі якої він буде свою взаємодію з іншими людьми і формує самооцінку. Як випливає з даного визначення, «я-концепція» — це система відносин людини до себе і предметів, що оточують її, людей і інших явищ. Всю інформацію, яку людина отримує із зовнішнього середовища, вона сприймає в контексті системи таких відносин, і, виходячи із ступеня відповідності або невідповідності своїм цілям, з того, що в собі несе отримана інформація — загрозу або схвалення, — людина буде свою поведінку. Невипадково прийнято вважати, що «я-концепція» складає ядро системи саморегуляції людини. У основі «я-концепції» лежать самооцінка і рівень домагань, що відображають загальну спрямованість мотиваційної сфери, орієнтованої на досягнення успіху (мотивація досягнення) або на уникнення невдач (мотивація уникнення). У свою чергу, дослідження мотивації показали залежність між характером мотивації і вибором поведінкових стратегій, а також особливостями адаптації до умов середовища, що змінюються. При перевазі мотивації досягнення поведінка відрізняється відсутністю видимої тривоги, і навпаки, мотивація уникнення невдач супроводжується проявом тривоги.

Таким чином, ми знов підійшли до того, що емоційний стрес найчастіше виявляється пов'язаним з соціальними явищами, тобто, емоційний стрес є невіддільною частиною соціальної адаптації людини. В результаті багаторічних експериментальних досліджень даної проблеми був зроблений висновок про те, що існують характеристики особи, які визначають успішність адаптації людини в найрізноманітніших умовах. Ці характеристики формуються в процесі всього життя людини, і до їх переліку, в першу чергу, слід віднести рівень нервово-психічної стійкості, самооцінку особи, відчуття своєї значущості для оточуючих (соціальна референтність), рівень конфліктності, досвід спілкування, морально-етичну орієнтацію, орієнтацію на вимоги найближчого оточення [18].

Всі ці характеристики при детальному вивченні опинилися взаємозв'язаними один з одним. Більш того, вони формують одну інтегральну характеристику, яка була названа особовим адаптаційним потенціалом [2]. Дана характеристика розглядається як системна властивість особистості, яка полягає в її здатності адаптуватися до умов соціального середовища. Чим вище рівень розвитку даної властивості, тим до жорсткіших і суворіших умов соціального середовища може пристосуватися людина.

В ході експериментальних досліджень було встановлено, що навіть за умов реальної загрози для життя люди з вищим адаптаційним потенціалом не тільки мають більше шансів уціліти, але можуть успішно виконувати професійні обов'язки. Також слід зазначити, що згодом особи з вищим рівнем розвитку адаптаційного потенціалу особистості мають більше шансів, в порівнянні з іншими, відновити функціональний стан організму і повернутися до нормального життя. Ключову роль в управлінні своїм станом грає усвідомлення життєвих цілей і співвідношення з ними конкретних цінностей. Чим швидше людина визначить свої життєві цінності і цілі, тим у неї більше шансів уникнути негативних наслідків раптово виниклої надмірної емоційної напруги, оскільки людина, що зробила головний життєвий вибір, значною мірою визначила всі подальші рішення і, тим самим, позбавила себе від коливань і страхів. Потрапляючи у важку ситуацію, вона співвідносить її значення зі своїми головними життєвими орієнтирами. Своєчасність подібного зважування нормалізує її стан. При цьому критична ситуація розглядається на тлі загальної перспективи, наприклад, всього життя людини, внаслідок чого значущість цієї ситуації може різко знизитися. Відомо багато прикладів, коли з людьми відбувалися нещасні випадки, наслідки яких можна було б стабілізувати протягом декількох годин. Але реакція на них була така неадекватна, так неспіввідносна з особистою шкалою цінностей, що розвивалися значні життєві кризи. Тому несприятливі наслідки виникають часто не внаслідок самих випадків, а внаслідок реакції на них.

У зарубіжних дослідженнях особливостей взаємозв'язку характеристик особи, стресу і захворювань також приділена велика увага вивченню ролі деяких психологічних властивостей в регуляції стресових процесів [5]. Основними характеристиками є: локус контролю, психологічна витривалість (стійкість) і самооцінка. Локус контролю визначає, наскільки ефективно людина може контролювати навколишнє оточення або володіти нею в запропонованому континуумі між двома крайнощами: зовнішнім (external) і внутрішнім (internal) локусом контролю. Під зовнішнім контролем розуміється таке сприйняття позитивних або негативних подій, яке не зв'язується з особистою поведінкою і тому не підконтрольне. Екстернали бачать більшість подій як результат випадковості, контрольованої силами, не підвладними людині. Інтернали, навпаки, відчуває, що тільки деякі події знаходяться поза сферою людських впливів. Навіть катастрофічні події можуть запобігти добре продуманими діями людини. Внутрішній контроль заснований на сприйнятті

позитивних або негативних подій як наслідків особистісних дій і, таким чином, потенційно знаходиться під особистим контролем. Інтерналі мають в своєму розпорядженні ефективнішу когнітивну систему. Вони витрачають істотну частину своєї розумової енергії на отримання інформації, що дозволяє їм впливати на значущі для них події. Вони прикладають більше зусиль для того, щоб панувати в своєму особистому, соціальному і робочому оточенні. Інтерналі також мають виражену тенденцію розробляти специфічні і конкретні плани дій в тих або інших ситуаціях. Таким чином, відчуття володіння собою вони можуть розвивати настільки, що це дозволяє їм успішніше справлятися із стресовими ситуаціями.

Відмічено також, що життєрадісні люди психологічно витривалі, стійкі — стрес майже не впливає на їх дії або відчуття. Витривалість складають три основні характеристики: контроль, самооцінка і критичність. Контроль вимірюється і визначається як локус контролю. Самооцінка — це відчуття власного призначення і своїх можливостей. Критичність відображає ступінь важливості для людини безпеки, стабільності і передбаченості подій. Зв'язок самооцінки та переборенням стресу комплексний. Вона включає зворотний зв'язок від багатьох попередніх успішних або неуспішних спроб. Якщо люди оцінюють себе досить високо, маловірогідно, що вони достатньо часто реагуватимуть або інтерпретуватимуть події як емоційно важкі або стресові. Крім того, якщо стрес виникає, вони справляються з ним краще, ніж особи з низькою самооцінкою. Це дає людині додаткову інформацію про свої можливості і сприяє підвищенню рівня самооцінки.

Труднощі з переборенням стресу у людей з низькою самооцінкою виходять з двох видів негативного самоприйняття. По-перше, люди з низькою самооцінкою мають вищий рівень страху або тривожності під дією загрози, ніж люди з позитивною самооцінкою. По-друге, люди з низькою самооцінкою сприймають себе як таких, що не мають, адекватних здібностей для того, щоб протистояти загрози. Вони менш енергійні у вживанні превентивних заходів і, ймовірно, мають більш фатальні переконання, що нічого не зможуть зробити для запобігання поганим наслідкам. Вони намагаються уникати труднощів, оскільки переконані, що не справляться з ними [19].

Для створення оптимального емоційного стану, перш за все, потрібна правильна оцінка значущості події, що відбувається, оскільки на людину впливає не стільки інтенсивність і тривалість реальних подій, скільки їх індивідуальна цінність. Коли подія розглядається як надзвичайна, то навіть чинник малої інтенсивності може викликати дезадаптацію. Необхідно також мати на увазі, що при сильному емоційному збудженні особистісні характеристики людини грають дуже істотну роль в оцінці події. Так, гарний прогноз стає ще оптимістичнішим у оптиміста, а поганий — ще похмурішим у песиміста. Проте для того, щоб правильно оцінити подію, необхідна повна інформованість про неї. Чим більший об'єм інформації з питання, що хвилює, має в своєму розпорядженні людина, тим менше вірогідність емоційного зриву. Звідси витікає, що всіма силами треба збільшувати об'єм відомостей про проблему, що хвилює. При цьому інформованість повинна бути різноплановою.

Р. М. Грановська [8] виділяє ще один спосіб боротьби з емоційними стресами і емоційною напруженістю. Цей спосіб полягає в наперед підготовлених стратегіях відступу. Наявність запасного варіанту поведінки в тій або іншій ситуації знижує зайве збудження і робить вірогіднішим успіх рішення задачі на генеральному напрямі. Не підготувавши альтернативного рішення, людина необгрунтовано песимістично оцінює ситуацію, яка може виникнути і разі провалу основного варіанту. Маючи запасний варіант дій, у разі провалу першого людини простіше змиритися з невдачею і зберегти при цьому оптимістичний настрій. Отже, запасні стратегії зменшують страх перед несприятливим розвитком подій і тим самим сприяють створенню оптимального фону для вирішення завдання.

На думку ряду вітчизняних психологів [6, 8, 9, 20, 22], українська душа, всупереч трагічному історичному досвіду тривалого закріпачення, демонструє найбільшу життєлюбність і життєздатність. Українське «колективне несвідоме» з величезною довірою відноситься до доброї матінки-природи, воно спонукає до упевненої з нею співпраці. Звідси дивовижна працьовитість і працездатність українців. У цій єдності з природою, а особливо, із Землею — запорука успіху на виживання в кризовий період. Українець прогонує себе сам, існуючи навіть в автономному від держави режимі.

Нарешті, схильність українців до індивідуалізму — явище в цілому прогресивне — є заставою побудови цивільного суспільства в європейських традиціях.

Що стосується психологічної адаптації окремо взятого суб'єкта, то нічого кращого, ніж щоденна психологічна робота над собою з метою зменшення стресового навантаження зовнішнього середовища шляхом підвищення адаптаційної здатності, не винайдено. Не потрібно доводити, що сильна, самовпевнена, урівноважена людина з великим досвідом, глибокими знаннями і творчими навиками завжди буде в змозі опанувати важкими виникаючими ситуаціями. Відомо, нарешті, що вийти з положення завжди можна і при спокійному, без емоцій, аналізі ситуації.

Рекомендації парapsихологів щодо виходу із стресової ситуації. Та обставина, що при взаємодії навколишнього середовища, психіки і людського організму психіка займає центральне місце (навколишнє середовище — психіка — організм), дозволяє з оптимізмом дивитися на те, що зусиллям волі можливо перепрограмувати, реадaptувати себе до нових умов. З погляду психології, людина цілком має можливість так змінити спочатку біологічно раціональну, але вже не відповідну для сьогоденної дійсності схему успадкованих реакцій на навантаження, щоб вона служила оптимальному подоланню сьогоденних життєвих ситуацій.

Парапсихологія дає із цього приводе прості і реально здійснимі кожним суб'єктом рекомендації [21].

Наприклад, для виключення індивідуально-специфічних синдромів реакції на зовнішні подразники-стресори і психосоматичних симптомів необхідно так перепрограмувати структури, що переробляють роздратування, щоб останні надалі виражалися не в мобілізації всього організму, а у відповідних ситуації сло-

весних і довільно-рухових реакціях. Вегетативні і ендокринні імпульси активізації, що супроводжуються, повинні бути активовані тільки в такому ступені, наскільки це необхідно для подолання ситуації. Таким чином, органічна рівновага з часом знову встановиться.

Механізми і шляхи, що ведуть до такого перепрограмування, добре відомі в парапсихології:

— помилкові асоціації, викликані пізнавальними процесами в дитинстві, можна, в цілому, усунути вправами на концентрацію уваги і медитації з метою сенсibilізації відчуттів, розширенню об'єму свідомості і осмислення миру;

— деякі наявні генетичні недоліки також можна компенсувати цими вправами так, що вони більш не зможуть негативно впливати на переробку подразнень;

— дії ключових переживань, які у надчутливих, украй емоційних або психічно нестійких людей приводять до суб'єктивізації картини миру і помилкових оцінок поточних ситуацій, можна виправити і усунути вправами по психічній стабілізації і сприйняттю реальності.

Хибний круг психосоматичних процесів розривається вправами на заспокоєння та розслабленню, а також досягненням позитивних емоцій.

Окрім усунення свого власного синдрому низької самооцінки, необхідно виключити існуючі стресори: особистий спосіб життя можна, наприклад, змінити переоцінкою життєвих потреб і мотивацій, зміною установок, відносин і ролевих структур.

Наслідки економічної кризи найбільш гостро відчуває населення України. Статистичні данні не дають уявлення про соціальний стан та соціальне самопочуття населення, яке потерпає від несприятливих умов життя, які викликані світовою та вітчизняною кризами в економічній сфері з наслідками в соціальному розвитку. Оперативну інформацію про відчуття наслідків економічної кризи населення надають результати соціологічних досліджень авторитетних та визнаних в країні та за її межами інститутів та центрів, які функціонують в Україні. Це — Український Центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, Київський міжнародний інститут соціології (КМІС), Київський інститут проблем управління ім. Горшеніна, Інститут соціології НАН України тощо.

Саме соціологічні дослідження з одного боку визначають найбільш ризиковий стан, а з іншого боку надають можливість побачити важелі згуртованості суспільства, його життєві цінності, головних носіїв та реалізаторів цих цінностей.

В узагальненнях, оцінках, аналізах ситуації та перспективах розвитку, які визначають кризовий стан за статистичними та соціологічними даними, здебільше простежується накопичення негативних сторін суспільних процесів. Але саме двигунами виходу з будь-яких кризових ситуацій є високі моральні цінності людей, які за будь-яких несприятливих умов стають орієнтирами, стратегіями, пріоритетами їх життя. Аналіз результатів соціологічного опитування⁸², яке у грудні 2009 року проводив Київський інститут проблем управління ім. Горшеніна, щодо головних життєвих цінностей українців обґрунтовує оптимістичні сподівання на подолання будь-яких негараздів в економічній сфері. Розподіл головних життєвих цінностей опитаних під час економічної кризи характеризується глибокою позитивною спрямованістю та вірою у досягнення головних життєвих стратегій, які є цінними у їх житті. Так, розподіл головних життєвих цінностей за значущістю та вагомістю у населення України станом на грудень 2009 року був такими:

	%
здоров'я	- 78,7
матеріальне благополуччя	- 72,4
щасливе сімейне життя	- 49,2
цікава робота	- 37,2
гарне становище в країні	- 34,8
незалежність у вчинках та діях	- 19,2
пізнання та інтелектуальний розвиток	- 15,3

Усвідомлення таких життєвих цінностей у будь-якому разі обумовить їх досягнення, а механізми досягнення є шляхами виходу з кризи. Збереження та підтримка здоров'я є причиною та наслідком всіх наступних життєвих цінностей, які є його фундаментом. Матеріальне благополуччя обумовлює якість життя, дає матеріальні можливості розвитку людини, є запорукою до задоволення матеріальних та духовних потреб людини. Прагнення у майже половини опитаних до щасливого сімейного життя потребує сприятливих зовнішніх умов, якими є стає становище в країні, і матеріальне благополуччя, і цікава робота. Підтверджує значущість сім'ї, як носія моральних цінностей, розподіл відповідей на питання «Хто є головним носієм моральних цінностей?». Пріоритети у відповідях були такими: сім'я (82,3 %), церква (36,8 %), школа та інші учбові заклади (29,1 %), держава (27,4 %), телебачення та кінематограф (26,3 %). Таким чином, населення України має скоріше оптимістичний настрій на життя та його перспективи, ніж песимістичний, не зважаючи на глибоку економічну кризу. Це є психологічним важелем до подолання перешкод та мінімізації негативних наслідків подолання економічної кризи. Але позиція щодо невілювання цих наслідків повинна бути конструктивною та передбачати оцінку проявів економічної кризи за напрямками, та в межах територіального розподілу (табл.5.4).

Виправдалися в період економічної кризи очікування респондентів України щодо можливих несприятливих ситуацій в їх житті, які відстежувались Інститутом соціології НАН України протягом 1999—2009

⁸² www.kipu.com.ua

**Оцінка респондентами наслідків економічної кризи в Україні та її регіонах у 2009 р.
за результатами соціологічних досліджень⁸³, у % до опитаних**

	Україна	Регіони			
		Східний	Західний	Південний	Центральний
Зросли ціни і тарифи	83	87	79	84	81
Знизився рівень доходів	46	45	50	46	43
Відбулась затримка виплат заробітної плати та пенсій	7	9	4,5	8	6,1
Втрачено роботу	11	10	11,1	12,3	10,7

років. Негативні соціальні наслідки виявились у зростанні цін та тарифів, у зниженні рівня особистих доходів та членів сім'ї, у затримці зарплати та пенсій, а також у втраті роботи. В цілому по Україні найбільш болючим проявом економічної кризи визначилось саме зростання цін та тарифів (83 %), яке у Східному регіоні його відчули 87 %, у Західному 79 %, а у Південному та Центральному відповідно 84 та 81 %. Поряд з затримкою заробітної плати, яку констатували в середньому по Україні 7 % опитаних, а втрату роботи — 11 %, зростання цін та тарифів обумовили майже у половини населення зниження рівня доходів. Відчули зниження рівня доходів 46 %, а коливання в регіонах від середнього по країні було 1–2%.

На особистому рівні за результатами досліджень⁸⁴ Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Розумкова відчуття економічної кризи визначається через певні обмеження та погіршення умов життя та виникнення економічного, соціального та психологічного дискомфорту. У березні 2009 року констатували зростання цін та тарифів 68,5 % опитаних, зниження рівня життя 44,8 %, погіршення якості харчування сім'ї 39,4 %. У порівнянні з 2008 роком кількість респондентів, які визначили ці негативні сторони зросла на 5–9%. Найбільш болючим психологічно не сприятливим становищем є невпевненість людей у завтрашньому дні. При наявності тих, що констатували це відчуття у 2009 році 43,7 %, їх кількість у порівнянні з 2008 роком зросла на 12 % і це зростання було найбільшим серед негативних чинників прояву економічної кризи. Про затримку заробітної плати вказали біля 18 % опитаних, про втрату заощаджень — 16 %, про неможливість зняти гроші з депозиту 10,8 %, про неможливість знайти роботу — 9,4 %, а також про її втрату — 5,3 %.

Загальною проблемою в умовах кризи стає брак коштів на задоволення певних потреб через неможливість взяти кредит (6,7 %), а ті, хто скористався можливістю взяти кредит в до кризовий період, знаходяться у небезпечному стані через певну вірогідність втрати майна із-за неможливості сплати необхідних внесків за кредитом (близько 4 %). Визначальним є підтвердження наслідків світової фінансової кризи у констатації респондентами зменшення матеріальної допомоги від родичів, що працюють за кордоном. У 2008 р. лише 1,3 % опитаних підтвердили зменшення такої матеріальної допомоги, а у 2009 р. кількість таких, хто підтвердив цю ситуацію зросла у 2,6 рази. Тих, хто не відчув наслідків кризи у 2008 р. було 0,2 %, а у 2009 р. вже не було жодного з опитаних, який би не відчув наслідки кризи.

Скрутне становище в сім'ї, в країні, в світі є мобілізаційним важелем до ініціації певних дій щодо виходу з нього. Саме прагнення до подолання перешкод в житті людини обумовлює нетрадиційну поведінку, коли заради подальшого благополуччя країни є бажання віддати сімейні матеріальні цінності. На питання «Якби НБУ звернувся до громадян з проханням здавати до державних банків власні дорогоцінності та коштовні речі для підтримки національної валюти ...?» респонденти за варіантами запропонованих відповідей віддали перевагу такому: «Нічого не здав би, бо не вірю, що мої внески були б використані дійсно на підтримку національної валюти, а не розкрадені» — 42,7 %. Майже половина опитаних через недовіру до державної влади та її структури при розумінні важливості її кроку та можливості вплинути позитивно на фінансову ситуацію не бажають бути обдуреними і не зроблять певних дій для підтримки банківської системи через вірогідність нецільового використання їх внесків.

Більше третини опитаних (31,5 %) вказали на неможливість підтримати національну валюту особистим внеском через відсутність дорогоцінностей. Заперечили необхідність надання допомоги державним банкам через власні дорогоцінності та коштовні речі 24,1 % респондентів, бо вважають, що захист гривні — то не їх проблема, для цього існує держава. Лише 0,6 % опитаних дали згоду підтримати у скрутному становищі державні банки для стабілізації національної валюти і обов'язково б здали б усі свої дорогоцінності, включаючи сімейні реліквії та обручки. Таким чином, перешкодою до подолання кризових явищ в економіці України є відсутність довіри населення до влади, його бідність та небажання перекладати на свої плечі обов'язки держави.

Значно посилюють розуміння кризової ситуації та відчуття населенням її наслідків результати всеукраїнського опитування громадської думки, яке у жовтні 2009 р. провів Київський міжнародний інститут соціології (опитано 1997 респондентів методом інтерв'ю). Криза негативно вплинула на рівень життя населення. На кінець 2009 р. відчувають себе бідними 16,9 % респондентів, що на 6,3 % більше ніж у 2008 р.

Всіх хвилює одне запитання в теперішній час: коли почне покращуватись економічна та політична ситуація в Україні? За результатами досліджень соціологічної служби Центру О. Розумкова станом на березень 2009 р. тривалість стабілізаційного періоду припадає на 1–3 роки та більш пізніший термін (табл. 5.5).

⁸³ www.kiis.com.ua

⁸⁴ <http://www.razumkov.org.ua>

Оцінка терміну стабілізації економічної та політичної ситуації

Коли почне покращуватись ситуація в Україні	Політична	Економічна
Ситуація і зараз нормальна	0,3	0,2
Протягом півроку	2,2	1,6
Протягом року	10,6	9,3
Через 1-3 роки	24,9	23,6
Пізніше	24,0	30,9
Ніколи	17,4	12,7
Важко відповісти	20,5	21,7

Бачення респондентами періоду стабілізації в економічній та політичній сферах в Україні майже співпадає з прогнозами подолання світової економічної кризи. Кількість песимістів, які не вірять в стабілізацію політики та економіки становить 17,4 та 12,7 %.

Таким чином, населення України має більш позитивні та конструктивні сподівання щодо подолання соціальних наслідків економічної кризи в країні та світі, бо їх ціннісні орієнтації спрямовані на стабілізацію, розвиток та оптимістичні перспективи у їх особистому житті та в Україні.

Одним з основних способів уникнення надмірної емоційної напруги є гармонійний розвиток творчої особистості людини, формування у нього самостійної світоглядної позиції. Причому, цей розвиток починається з перших днів життя людини, а його успіх в значній мірі залежить від того, наскільки уміло будують виховний процес батьки дитини, а потім і педагоги в школі, наскільки держава піклується про виховання підростаючого покоління та від багатьох інших чинників.

Важкі часи завжди були і будуть, але стрес може бути мотивацією для розвитку, і криза може дати цей поштовх.

Успішна антикризова адаптація, з урахуванням специфіки українського темпераменту і ментальності, неможлива без формування в собі кожним суб'єктом соціальної зрілості, професійною компетентності, впевненості в собі, здібності до прояву власної волі — основних якостей творчого, активного, позитивно орієнтованого, самодостатнього громадянина.

Дозріла необхідність в створенні феноменів, здатних утворити новий порядок, структурувати нове суспільство. І найголовнішою з цих феноменів буде нова особа, її оновлене в хаосі «я», її усвідомлення себе в безперервності часу, відчуття тотожності з новим життям.

Ступінь адаптованості індивіда є індикатором стабілізації суспільства, нової системи суспільно-економічних відносин. Отже, від індивідуального початку і успішної особистісної адаптації залежить подолання не лише особової і суспільної кризи. Отже загальний успіх суспільного реформування безпосередньо залежатиме від того, наскільки безболісно і ефективно цивільне суспільство адаптується до нових умов.

Література до підрозділу 5.2

1. Александровский Ю. А. Состояния психической дезадаптации и их компенсации / Ю. А. Александровский. — М., 1976. — 214 с.
2. Березин Ф. Б. Психическая и психофизиологическая адаптация человека / Ф. Б. Березин. — Л., 1988. — 244 с.
3. Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция поведения / М. И. Бобнева. — М., 1978. — 266 с.
4. Бодров В. А. Психологический стресс / В. А. Бодров. — М., 1995. — 244 с.
5. Василюк Ф. Е. Типология переживания различных критических состояний / Ф. Е. Василюк // Психолог. журнал. — 1995. — Т. 16, №6. — С. 104–114.
6. Ващенко Г. Виховний ідеал. / Г. Ващенко — Полтава: «Полт. вісник», 1994. — 156 с.
7. Волянська О. В. Соціальна психологія: навч. посіб. / О. В. Волянська, А. М. Ніколаєвська. — К. : Знання, 2008. — 312 с.
8. Грановская Р. М. Элементы практической психологии / Р. М. Грановская. — СПб. : Свет, 1997. — 344 с.
9. Калита П. А. Загальна психологія: навч. посіб. / П. А. Калита. — К. : Вища школа, 2006. — 466 с.
10. Каралаш Н. Адаптація людини до соціальних умов існування / Н. Каралаш // Релігія та соціум. — 2008. — №2. — С. 45–49.
11. Маслоу А. Психология личности : тексты / А. Маслоу. — М., 1982. — 256 с.
12. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. — СПб., 2003. — 278 с.
13. Орбан-Лембрик Л. Є. Соціальна психологія: посібник / Л. Є. Орбан-Лембрик. — К., 2003.
14. Основи національного виховання. Концептуальні положення / В. Г. Кузь, Ю. Д. Руденко, З. О. Сергійчук та ін. — К. : ІВЦ «Київ», 1993. — 368 с.
15. Психические состояния / сост. и общ. ред. Я. В. Куликова. — СПб: Питер, 2000. — 388 с.
16. Психология : учебник / под ред. А. А. Крылова. — М.: ПБОЮЛ, 2000. — 324 с.
17. Селье Г. Стресс без дистресса / Г. Селье. — М., 1979. — 334 с.
18. Ткаченко В. А. Интеллектуальный потенциал — в основе развития виробничих сил і виробничих відносин: монографія / В. А. Ткаченко. — Д. : Моноліт, 2008. — 274 с.
19. Ткаченко В. А. Информационно-волновая медицинская парадигма контроля и управления адаптационной способностью организма. Методы измерения биоэнергетических параметров / В. А. Ткаченко, Е. В. Козлов, О. Е. Козлова, О. В. Авдонина. — Д. : Монолит, 2009. — 217 с.
20. Українська душа / відп. ред. В. Храмова. — К. : Фенікс, 1992. — 254 с.
21. Эзотерика. Т. 3. Парапсихология : учебный курс. — М. : Воскресенье, 1993. — 354 с.
22. Юнг К. Г. Проблемы души нашего времени / К. Г. Юнг. — М. : Прогресс, Универс, 1994. — 434 с.
23. Яковлев Г. М. Резистентность, стресс, регуляция / Г. М. Яковлев, В. С. Новиков, В. Х. Хавинсон. — Л. : Наука, 1990. — 368 с.

5.3. Пріоритети державного регулювання бюджетного фінансування соціального розвитку в умовах кризи

Сучасна економічна наука підкреслює необхідність державного регулювання ринкових відносин. Особливо це необхідно в теперішніх нестабільних фінансових, економічних, соціальних та політичних умовах. Актуальність і важливість проблем антикризового регулювання підтверджується значною кількістю публікацій як зарубіжних економістів: М. Бордо, Г. Мінські, Ч. Кіндлебергер, Л. Еліота [31], Robert Alexander Mundell, Ф. Норріс [36], К. Рейнхарт, С. Фішер, М. Фрідмен, і такими вітчизняними науковцями, як О. Василик, С. Мочерний, К. Рудий [25], В. Геєць [7], Ю. Пахомов, Є. Савельєв, В. Пинзеник, Т. Вахненко, Б. Данилишин [11], О. В'югін [6] тощо. Проблеми фінансування соціальної сфери в Україні досліджують у своїх працях відомі вітчизняні вчені Андрущенко В. Л., Львовчкін С., Полозенко Д., Федосов В., Юрій С., Пасічник Ю. та інші. Однак не звертається увага на питання державного регулювання соціальної орієнтації економіки в нових економічно нестабільних умовах, зокрема тих напрямках, що спрямовані на подолання кризових явищ в українській економіці.

Державне регулювання соціальної орієнтації економіки визначається діяльністю держави, яка спрямована на формування умов та можливостей забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку з пріоритетністю досягнення соціальних цілей. Саме послідовна, цілеспрямована діяльність держави щодо функціонування та розвитку економічної та соціальної сфер при знятті протиріч на користь соціальних цілей при визначенні стратегій та формуванні механізмів їх досягнення, обумовлює формування системи державного регулювання процесів соціальної орієнтації економіки через вплив держави на соціально-економічний розвиток, з метою досягнення соціальних цілей при попередженні виникнення та прояву економічних небезпек, здійснює ефективне становлення соціальної орієнтації економіки.

Державне регулювання соціальної орієнтації економіки в колі пріоритетних напрямів має визначати в якості критеріїв оцінки діяльності органів державного та регіонального управління — низку соціальних чинників та показників, які визначають ефективність державної та регіональної політики, особливо у промислових регіонах. Ці проблеми особливо актуальними є у регіональному аспекті, особливо на територіях концентрації промисловості. Державна регіональна політика є підсистемою державної політики, яка спрямована на формування та досягнення національної стратегії соціально-економічного розвитку України і реалізується шляхом здійснення органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування системи заходів для забезпечення комплексного управління економічним та соціальним розвитком України та її регіонів [19].

За авторським визначенням [19] соціальна орієнтація економіки — це діяльність, що забезпечує процес становлення та функціонування соціально орієнтованої економіки шляхом ринкової самоорганізації за умов регулюючої ролі держави. Державне регулювання соціальної орієнтації економіки — це організація послідовних дій, взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою структурних елементів, що визначають порядок, методи та інструменти спрямованого впливу органів державної влади на соціально-економічні процеси на різних рівнях управління з метою забезпечення соціальної орієнтації економіки.

Практичною спрямованістю щодо конкретизації проблем, пріоритетних напрямів, основних засад та шляхів забезпечення соціальної орієнтації економіки України характеризуються наукові публікації донецької наукової школи Амоши О., Новікової О., Булеєва І. та ін. [1;2;19;20;21;22]. Автори обґрунтовують, що для створення соціально орієнтованої економіки необхідно не тільки включення її до кола пріоритетних національних інтересів, але й розробити механізм державного регулювання цими процесами. Забезпечення соціальної орієнтації економіки можливе лише при поєднанні стабільного економічного зростання і підвищення рівня життя населення, оскільки економіка на різних рівнях господарювання не може ефективно функціонувати, якщо вона не забезпечує соціальний розвиток і добробут населення [3;4;5].

Дніпропетровські вчені та фахівці, представниками яких є Н. М. Деєва, Л. М. Тимошенко, В. О. Гришкін та інші створили наукову школу, що відрізняється оригінальністю й новизною вирішення проблеми соціальної орієнтації економіки, теоретичного та науково-методичного її обґрунтування та розв'язання. Вони подають проблему соціальної орієнтації економіки в контексті практичної реалізації прагнень до певних дій щодо її досягнення, тобто розкриваються процеси її становлення та перспективи розвитку та наголошуються акценти на гарантуванні споживання благ у межах прожиткового мінімуму, що визначається як найнижчий обов'язок держави, а створення умов для підвищення рівня життя та включення ринкових механізмів до цього визначається як потреба державного регулювання цих процесів [10;12].

Київські наукові школи, які представлені такими науковцями як В. Геєць, М. Єременко, Ю. Зайцев, М. Зверяков, Б. Кваснюк, В. Лагутін, при розкритті сутності соціальної орієнтації економіки підкреслюють значущість та цінність людського капіталу. Це розкривається у монографії «Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи». Автори монографії визначають, що соціальна орієнтація економіки є «...достатньо високим рівнем економіки, коли людські якості, інтелект, здібності перетворюються на визначальні фактори виробництва. Соціальна орієнтація економіки стає економічним імперативом. І лише на цій основі починають розвиватися соціальні програми, спрямовані на розширене відтворення людини не лише як фактор виробництва, а як самоцінності» [8, С. 449]. За думкою цих авторів через систему державного регулювання повинно прискорюватись «формування значного прошарку із середньо-забезпечених громадян»,... «економічно активного населення, від діяльності якого залежать перспективи економічного розвитку в цілому» [8, с. 457].

В аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень «Сучасні економічні тенденції та нова парадигма економічної стратегії України» досліджено питання «пошуку концептуально нової парадигми економічної політики, яка б дозволила інтегрувати стійке підвищення добробуту нації та кожного громадянина» — парадигми конкурентоспроможної соціальної орієнтації економіки. За визначенням Я. Жаліла, Я. Базилука, Я. Белінської [26] «соціальний ефект економічного зростання робить соціальну орієнтацію економіки завданням першочергової політичної значимості», для чого є необхідним створення в країні ефективної дієздатної системи прийняття управлінських рішень.

Львівські науковці також мають особисті обґрунтування щодо сутності соціальної орієнтації економіки. Вони вважають [13, с. 340], що така економіка повинна бути спрямованою на розвиток людини, на задоволення її потреб, що ця економіка функціонує для людини, а не навпаки, що вдосконалення соціального середовища є пріоритетом державної політики. На думку автора метою сучасного етапу формування соціальної орієнтації економіки, є перетворення державного забезпечення в систему «створення можливостей», тобто залучення ринкових механізмів суспільного перерозподілу через зміцнення позицій середнього класу, як найбільш активного внутрішнього економічного інвестора соціальної сфери [13]. У монографії «Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети» [13] зазначено, що формування середнього класу є важливою складовою при забезпеченні соціальної орієнтації економіки, що передбачає регулювання збалансованості та створення сприятливих умов в цілому для якісної життєдіяльності населення. Ствердження щодо «створення можливостей» і сприятливих умов є недостатнім, воно може бути доповнено потребами щодо підвищення соціальної і економічної активності та здійснення процесів самореалізації і самоорганізації.

Визначальним є усвідомлення того, що перед Україною стоїть завдання не тільки стабілізації економіки, а проблема широких системних економічних, соціальних, інституціональних перетворень. Сучасна соціально-економічна ситуація потребує пошуку концептуальних рішень соціального масштабу, систематизації нового досвіду, поєднання елементів наукової новизни та безумовного прикладного спрямування [30,34]. В цих умовах глибина та новизна перетворень визначають появу більш комплексних проблем, завдань і потребують нових механізмів соціального управління [9]. Саме соціальне управління можна розглядати як дієвий напрям національної інтеграції, особливу форму суспільної регуляції суспільства з завданням вироблення принципів та умов прогресивного співіснування і розвитку [27], напрям, що забезпечує ефективний аналіз відповідних соціальних і економічних процесів на рівні держави-регіону-підприємства, і без якого успішне подолання кризи в теперішніх умовах практично неможливе.

Одним з альтернативних напрямів мінімізації негативних наслідків кризи з метою стимулювання внутрішнього попиту й інвестицій в економічно розвинених країнах є збільшення державного фінансування заходів з підтримки національної економіки. Так, нобелівський лауреат з економіки Р. Манделл для вивільнення коштів для інвестицій та створення стимулів для зростання попиту на споживчі товари пропонує зниження податкового навантаження [35]. Великобританія розробила трирічну антикризову програму на яку передбачено витратити близько 20 млрд. фунтів стерлінгів (23,6 млрд. євро) на стимулювання розвитку економіки й виведення її із кризи, в рамках якої буде діяти широкомасштабна стабілізаційна фіскальна програма, яка передбачає відстрочення податкових зобов'язань для малих і середніх підприємств і податкові пільги для населення з низьким рівнем доходів, а також з грудня 2008 року знижено стандартну ставку ПДВ із 17,5 % до 15 %, що за оцінками уряду, дасть змогу залишити в розпорядженні домогосподарств близько 12,5 млрд. фунтів стерлінгів, які зможуть витратити на споживання [28]. Витрати на реалізацію цих антикризових програмних заходів складатимуть понад 1 % ВВП, для фінансування яких уряд планує запозичити 1 млрд. фунтів стерлінгів [29] і які передбачається компенсувати за рахунок збільшення ставки податку з доходів для фізичних осіб з високим рівнем доходів. Німеччина офіційно заявила, що їй не підходять заходи Великобританії, оскільки німецькі громадяни мають більшу схильність до заощадження, ніж витрачання грошей на споживання [33]. Франція на період кризи передбачає застосування методу прискореної амортизації для нових інвестицій, що вплине на скорочення зобов'язань підприємств за податком на прибуток [37]. П'ятнадцять країн-членів ЄС не запровадять скорочення ставки ПДВ, оскільки, на їх думку, такий захід не приведе до поживлення споживчого попиту, а будуть на короткостроковий термін збільшувати державні видатки на надання додаткової допомоги виробникам автомашин і будівельним компаніям у рамках програми до 2013 року щодо підвищення енергоефективності виробництва. Фінансування цих та інших антикризових заходів призведе до збільшення бюджетного дефіциту в різних країнах ЄС, тому Єврокомісія тимчасово, терміном на 1 рік дала право перевищити показник Маастрихтського критерію бюджетного дефіциту, який становить 3 % ВВП країни [32].

В умовах обмежених фінансових ресурсів в Україні актуальним є встановлення пріоритетів фінансування соціальної сфери. Для України істотне збільшення бюджетних видатків є неприйнятним з таких причин: соціальні зобов'язання в Україні істотно перевищують її можливості; відсутність джерел фінансування бюджетного дефіциту не дають можливості збільшувати видатки державного бюджету.

Немає і реальних можливостей здійснення запозичень та приватизації державного майна на вигідних умовах, так за 2008 рік замість запланованого на рік фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок приватизації у 8,92 млрд. грн. фактичні надходження становили 421 млн. грн., а запозичення — 12,50 млрд. грн. замість запланованих 23,85 млрд. грн. [17].

Соціально орієнтована економіка в сучасних умовах розвитку України передбачає високий рівень перерозподілу фінансових ресурсів через бюджет і високий ступінь контролю держави за соціально-економі-

чними процесами. Видатки на соціальні цілі фактично є одним із показників соціальної орієнтації економіки і їх коректне збільшення має позитивний вплив на економічне зростання. На теперішній час є характерним збільшення частки бюджетних видатків на соціальні заходи у видатках зведеного бюджету України.

Державна оцінка процесу змін у законодавстві про соціальну складову державного бюджету представлено на прикладі 2005 р. з поступовим аналізом ситуації до 2009 р. Відстеження щорічних змін державного бюджету щодо соціальних видатків надає можливість врахувати ступінь задіяності механізмів державного регулювання соціальними процесами в різних економічних умовах. Протягом 2005–2009 років дістали суттєвих змін державні соціальні стандарти, а відповідно і витрати державного бюджету на їх надання. Динаміка змін підходів до формування та реалізації законодавства України про щорічний державний бюджет є свідченням неефективного державного регулювання, коли стає системою неврахованість витрат на соціальні цілі, яка спричиняє негативні як економічні та і соціальні наслідки. Так, державний бюджет 2005 р. переглядався через ухвалення Верховною Радою України рішення про підвищення мінімальної пенсії та прожиткового мінімуму. Це було обумовлено потребою забезпечення фінансування соціальних зобов'язань щодо підвищення добробуту населення України, які передбачались Програмою діяльності уряду України. Кардинально змінило попередню версію держбюджету на 2005 р. положення Закону України «Про внесення змін до Закону «Про Державний бюджет України на 2005 р.» та інших законодавчих актів України» від 25 березня 2005 р. Зокрема, були повністю переглянуті макроекономічні показники, на яких ґрунтувався Державний бюджет на 2005 р.: номінальний ВВП був підвищений до 436 млрд. грн. (з попередніх 409 млрд. грн.), реальне зростання ВВП — до 8,2 %, рівень інфляції споживчих цін — до 9,8 %. Таким чином в основу бюджету — 2005 був покладений оптимістичний сценарій макроекономічного розвитку країни. Через потребу фінансування соціальних зобов'язань (були мобілізовані кошти на підвищення мінімальної пенсії, ряд соціальних виплат і заробітну плату в бюджетній сфері) уряд здійснив розширення податкової бази, яке відбулося за рахунок скасування податкових пільг та ліквідації СЕЗ і ТПР. Підвищення мінімальної пенсії призвело до зростання трансферту Пенсійному фонду на 7 млрд. грн. для покриття дефіциту коштів Фонду. З метою надання Фонду можливостей акумулювати більше власних доходів, був підвищений внесок нарахування на заробітну плату з 32 до 32,3 %, разом з тим, сукупний рівень внеску не змінився, оскільки на ці ж 0,3 % був знижений страховий внесок на випадок безробіття.

Зміни у структурі видатків держбюджету 2005 р. стосувалися, насамперед, збільшення питомої ваги соціальних виплат. Загалом, з 20 млрд. грн., на які було збільшено видатки бюджету, близько 13 млрд. грн. було спрямовано на соціальні цілі. До цієї суми не включені кошти, які виділено на фінансування підвищення мінімальної зарплати та на відновлення тарифної сітки, оскільки вони не є соціальними видатками у прямому призначенні. Збільшення видатків соціального характеру призвело до значного «роздування» бюджету за умов стабільних джерел доходів бюджету та інерційності його видатків. Під час перегляду держбюджету — 2005 був затверджений дефіцит у 7,05 млрд. грн. Порівняно з попереднім роком, дефіцит був скорочений на 1,5 млрд. грн. — з 2,1 % ВВП до 1,6 % ВВП. Це пояснюється більш значним підвищенням доходів, порівняно з видатками бюджету та підвищенням прогнозного ВВП.

Соціальна орієнтація економічної політики держави у 2005 р. була спрямована переважно на підтримку непрацездатних і малозабезпечених верств суспільства, а не на стимулювання трудової, інноваційної та підприємницької активності. Такий пріоритет державної політики є тільки частково виправданий з огляду на соціально-економічні реалії: кілька останніх років поспіль кількість громадян, які мають доходи, нижче прожиткового мінімуму, становить близько 80 %. З економічної точки зору, така політика не є ефективною, оскільки вона не сприяє економічному розвитку і впровадженню його інноваційної складової, при обмеженості і бюджету, і коштів підприємств, і така державна політика не забезпечує підвищення платоспроможного попиту, який активізує зростання промислового виробництва. Соціалізація бюджету держави є одним із показників соціальної орієнтації економіки. Реалізація соціальної спрямованості бюджету є основною ознакою дії механізму забезпечення соціальної орієнтації економіки. Соціальна орієнтація економіки обумовлює необхідність належного фінансування запланованих соціально-економічних програмних заходів з коштів Державного бюджету України.

Бюджет на 2006 р. передбачав значний обсяг коштів на соціальний захист та соціальне забезпечення населення — частка цих видатків у загальній структурі видатків державного бюджету складала 32,1 % (у 2005 р. — 32,5 %, у 2004 р. — 19,4 %). У номінальних сумах обсяг видатків на цю статтю складає 33224,5 млн. грн., що на 16,8 % більше ніж було у 2005 р. Збільшення соціальних виплат мають позитив у збільшенні доходів малозабезпечених груп населення, розрахунку розмірів певних видів виплат на основі прожиткового мінімуму — мінімального рівня доходу, отримання якого держава гарантує.

Міністерство фінансів України акцентувало увагу на інноваційній спрямованості бюджету у 2007 р., в якому для «відновлення інноваційно-інвестиційної моделі економіки» було виділено близько 26,8 млрд. грн., що на 50 % більше, ніж в 2006 р. Десять мільярдів з цієї суми було заплановано виручити за рахунок надходжень від приватизації. Зокрема, частина витрат соціального спрямування складала близько 80 %. Видатки зведеного бюджету на соціальні заходи за 2007 р. порівняно з 2006 р. підвищились на 23,4 %. Протягом 2007 р. інвестиції в людський розвиток зросли: в освіту — на 14,7 %, в охорону здоров'я — на 24,3 %, у сферу культури, спорту та відпочинку — на 50,2 %, у житло — на 27,5 % [18].

У державному бюджеті на 2008 р. було закладено помірне зростання соціальних мінімумів, наприклад, мінімальна заробітна плата, змінювалась до 565 грн., тобто її зростання складало 13 %, тоді як у 2006 р. вона збільшилася на 20 %. Прожитковий мінімум планувалось підвищити на 8 % — до 510 грн. В цілому доходи

держбюджету на 2008 р. (без міжбюджетних трансфертів) були заплановані на рівні 136,2 млрд. грн., що на 9,4 % більше, ніж в 2006 р. Витрати планувалось збільшити на 11 % — до 153,5 млрд. грн. Бюджет планувався з дефіцитом 2,55 % ВВП. Комплекс проблем, пов'язаних зі станом та перспективами фінансового забезпечення виконання заходів щодо посилення соціальної орієнтації економіки та підвищення життєвого рівня населення обумовив прийняття рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про основні напрями фінансового забезпечення заходів щодо підвищення життєвого рівня населення у 2008 році», в якому визначені такі негативні тенденції у даній сфері:

низька ефективність державної політики щодо підвищення доходів громадян та подолання бідності, неналежне фінансове забезпечення її заходів;

недосконале планування основних макроекономічних показників, що закладаються у Державний бюджет України, заниження обсягу доходної частини Державного бюджету України, невиправдане звуження можливостей держави щодо розв'язання проблем у соціальній сфері;

заниження мінімальних соціальних стандартів, які закладаються в основу при формуванні видаткової частини Державного бюджету України.

Підвищення ефективності державної політики щодо посилення соціальної складової економічної політики, реального підвищення життєвого рівня населення та забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки» є одним з основних напрямів державної політики з питань національної безпеки. У зв'язку з цим, РНБО України було запропоновано передбачити у Законі України «Про державний бюджет України на 2008 рік»: видатки на посилення з 2008 р. соціальної складової економічної політики, забезпечення реального підвищення життєвого рівня населення; забезпечення макроекономічної стабільності та реальності держбюджету; вдосконалення міжбюджетних відносин та розширення повноважень місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування.

Суттєвою проблемою є нераціональне використання коштів, що виділяються на соціальні потреби. Механічне збільшення ресурсного забезпечення соціальної сфери, по суті, замінило собою зміни, щодо забезпечення реалізації адресних соціальних потреб. Це дозволило б збільшити соціальну віддачу ресурсів, що спрямовуються на ці цілі. В 2008 році частка видатків на соціальний захист, досягла 8 % ВВП проти 6,8 % у 2007 році. Однак, при постійному збільшенні розмірів соціальних видатків, соціальні функції держави не реалізуються в кількісному та якісному вимірі, передбачених законом. Фінансування соціальної сфери організовано нераціонально, адже значна частка фінансів не надходить до людей, які дійсно потребують соціального захисту. За даними Національного банку України, за 2008 р., незважаючи на те, що на кореспондентських рахунках було накопичено 20 млрд. гривень, повністю фінансуються лише 50 бюджетних програм (5 % від загальної кількості). Видатки на 139 програм становлять менше половини передбаченого обсягу на цей період. На 182 програми, насамперед, соціального характеру, коштів з Держбюджету не виділено зовсім [14]. Недостатньо фінансуються програми з охорони здоров'я, заходи з підтримки соціального захисту дітей, інформатизації освітніх установ, державна підтримка шахт, охорони праці та підвищення рівня техніки безпеки тощо.

Реальна ефективність системи соціального захисту в Україні є низькою — для забезпечення бюджетного вирівнювання законом України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» [15] було призупинено дію 102 законів соціальної сфери [24], загальною сумою близько 105 млрд. гривень. Державним бюджетом 2008 р. закони соціальної сфери фінансувались на суму 30 млрд. грн., інша частина соціальних зобов'язань бюджетом недофінансовувалася.

Державний бюджет 2009 року дуже відрізняється від інших українських держбюджетів перш за все тим, що він став максимально схожим на хрестоматійний фінансовий документ більшості держав світу і вже не є спробою одним законом вирішити всі проблеми в країні на рік уперед. Він не припиняє і не вносить змін до інших законів, не позбавляє соціальних пільг і не впроваджує нові податкові ставки — все це буде зроблено, але поза бюджетом через зміни до податкових законів і Бюджетного кодексу. Державний бюджет 2009 року є не тільки фінансовим кошторисом країни, але підґрунтям під майбутні політичні програми. Прикладом є Закон «Про престижність шахтарської праці», під який виділено значні бюджетні асигнування — витрати на виконання даного закону — 8,6 млрд. грн. — майже такі як асигнування на виплату знецінених збережень — 9 млрд. грн. (з них 5 млрд. грн. — гарантовано, 4 млрд. грн. — кошти від приватизації). Фінансова підтримка аграрного сектору збільшиться на 4,8 %. Для працівників бюджетної сфери у держбюджеті 2009 року були передбачені підвищення зарплати у середньому на третину та іпотечне пільгове кредитування — державні банки мають направити 1,2 млрд. грн. з 1,6 мільярдів, на які буде збільшуватись у наступному році їх уставний фонд, планувалося, що держава бере на себе перший іпотечний внесок, який складатиме 25 % від суми кредиту. Така ініціатива є більш привабливішою ніж безплатне соціальне житло, якого ніколи не побудують у достатній кількості, щоб задовольнити потребу у житловій площі малозабезпечених громадян.

У структурі видатків бюджетів розвинених країн найбільшу частку становлять видатки на соціальну сферу, тобто видатки на розвиток людського капіталу. Світові тенденції прискорення загальних темпів економічного зростання, підвищення ступеня його інтенсифікації базуються не тільки на збільшенні масштабів і норм накопичень, а і на стрімкому нарощуванні людського капіталу, значному посиленні соціалізації економіки. Загалом у світі відбувається суттєве підвищення соціальної частки державних видатків. Якщо наприкінці 20-х років вони становили 3–5%, то до 1969 р. цей показник виріс до 10 %, а до початку 90-х років досяг у середньому 20–25 %, а у Швеції, Нідерландах, Данії, Франції, Німеччині, Австрії і

Фінляндії — 25–38 %. Нарощування накопичень на розвиток людського капіталу забезпечило у 50–90-х роках ХХ ст. за різними підрахунками від 1/5 до 1/3 зростання ВВП в розвинених країнах.

Державний бюджет є одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів, оскільки у процесі його складання здійснюється розробка основних напрямів формування та використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на даному етапі розвитку. Сучасний період розвитку економіки вимагає антикризового регулювання у фінансовій сфері. Презентований державний бюджет на 2010 рік вже потребує змін і доповнень, в якому пріоритетність видатків має бути зосереджена на зниженні впливу інфляційних чинників, зокрема забезпеченні цільового характеру соціальних видатків. Більш адресним та ефективним був би принципово новий, виважений, з урахуванням сучасного кризового стану економіки Бюджетний план фінансування державних витрат на 2010 рік, у якому конкретизували би ліміти на державні витрати.

Є надмірною кількістю встановлених пільг — протягом останніх років при згортанні соціальних програм в галузі освіти, охорони здоров'я, і соціальній політиці відбувалось заміщення механізмів формування та реалізації соціальної політики зростаючим збільшенням кількості різноманітних видів соціальної допомоги та пільг. В теперішній час діють зобов'язання держави по наданню 156 видів соціальних пільг, гарантій і компенсацій 230 категоріям населення; систему пільг нині регулюють 46 законодавчих актів, у тому числі за професійною ознакою — 22 закони, укази Президента України та постанови Кабінету Міністрів України і Верховної Ради України. Відповідно, пільги громадянам за соціальною (категорійною) ознакою надаються на підставі 24 законодавчих актів, згідно з якими право на пільги мають 19,5 млн. громадян, що становить майже третину населення України. Вартість задекларованих пільг становить близько 19–29 млрд. грн. на рік, що в декілька разів перевищує обсяг бюджетних коштів, які виділяються на їх фінансування [23].

Негативні чинники, пов'язані з економічною нестабільністю, їх розповсюдження та відсутність протидії цим явищам зумовлюють виникнення соціальних та економічних загроз для розвитку як для країни в цілому, так для регіонів. Найбільш небезпечними економічними та соціальними в контексті регіонального розвитку є:

Значна диференціація розвитку регіонів, що створює умови для накопичення соціальної напруженості та виникнення центрів соціального незадоволення в окремих регіонах;

зниження здатності промислових регіонів до інвестиційного та інноваційного розвитку через стан базових галузей, які потребують ресурсного забезпечення для здійснення необхідної структурної модернізації;

значне послаблення зовнішньоекономічних позицій промислових регіонів внаслідок зміни кон'юнктури та зростання конкуренції на світових ринках;

поглиблення структурних диспропорцій регіональних ринків праці, зменшення мобільності робочої сили в межах країни, зневіра населення у результативності трудової та підприємницької активності;

зростання небезпек щодо можливостей фінансування об'єктів соціальної інфраструктури (зменшення надходжень на ці цілі до бюджету через скорочення кількості платників податків);

значне зменшення обсягів бюджетного фінансування соціальної сфери.

Сучасні соціально-економічні умови потребують вироблення ефективних і дієвих механізмів управління та регулювання економіки і на державному, і на регіональному рівнях.

Головними недоліками діючого механізму підтримки регіонів з Державного бюджету України є його низька ефективність та результативність. Облік та звітність, які здійснюються сьогодні Держказначейством, враховують розподіл бюджетних коштів між територіями лише у вигляді доходів і видатків місцевих бюджетів, субвенцій, а також дотацій вирівнювання. При цьому кошти, які отримують окремі регіони з державного бюджету за відповідними бюджетними програмами та суттєво коригують оцінки щодо державної підтримки певних регіонів, не зазначаються в окремій звітності. У регіонах також не акумулюються відомості щодо надання податкових пільг окремим галузям та підприємствам, що також створює передумови для прихованої підтримки певних регіонів. Не спрацьовують механізми запровадження договірних засад між центрами та регіонами. Вже прийняті Угоди регіонального розвитку (Донецька, Львівська, Луганська тощо) з боку держави не фінансуються відповідно до обов'язків, закладених цими Угодами. Такий стан визначає неефективність державної підтримки щодо реальної фінансової підтримки регіонів, що сприяє поглибленню диспропорцій у їх розвитку.

Виконання власних повноважень місцевих органів влади не забезпечено відповідними доходами місцевих бюджетів. Формування місцевих бюджетів здійснюється на формульній основі за нормативами бюджетної забезпеченості, виходячи з наявних можливостей бюджету, що не задовольняє дійсним потребам територій. Відсутній механізм формування місцевих бюджетів на основі соціальних стандартів, що гарантуються державою.

Для забезпечення реальної державної підтримки кожного регіону необхідно запровадити повний облік і координацію всіх надходжень з бюджету за кожним регіоном, встановити якісно нові вимоги до оцінки результативності всіх видів державної допомоги. Доцільно цю роботу сконцентрувати у Міністерстві регіонального розвитку та будівництва і Державному казначействі України.

Ефективні механізми управління регіональною економікою повинні об'єднувати централізоване державне та регіональне прогнозування, планування і регулювання соціально-економічних процесів, їх збалансування та взаємоузгодженість. У значній кількості регіонів вже завершується формування регіональних стратегій розвитку до 2015 року та в стадії розробки Угоди регіонального розвитку, проте не визначено

механізми забезпечення ефективності їх впровадження через невідпрацьованість важелів фінансової державної підтримки.

Стан економіки та управління нею не дають позитивних очікувань щодо зміни ситуації в соціально-економічному розвитку на краще. Динаміка макроекономічних показників у різних регіонах показує тенденції до негативного стану. У післякризовий період, внаслідок кардинальної структурної перебудови світової економіки з переорієнтацією на інноваційно-конкурентні засади розвитку, промислові регіони України (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська області) в нових умовах господарювання можуть втратити свій традиційний конкурентний потенціал, а країна може опинитися без регіонів — «донорів». Таким чином в Україні має зрости роль державних важелів управління регіональним розвитком, а також активізуватись діяльність місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування в процесі впровадження дієвої антикризової політики в регіональному вимірі, особливо у соціальній сфері.

У теперішніх економічних умовах є важливим визначити пріоритети державного розвитку, які повинні стати основою національних програм, для здійснення інноваційного соціально-економічного розвитку в Україні і її регіонах. Головним ресурсом цього розвитку є якісне формування людського капіталу. В теперішній час визначені такі національні програми соціальної спрямованості як: «Здоров'я нації», «Конкурентна освіта», «Відродження села», «Програма розвитку високих технологій» тощо. Їх загальним недоліком є те, що вони не взаємозв'язані загальною ідеєю накопичення та розвитку людського капіталу, науково не обґрунтовані і тому не забезпечують досягнення цілі щодо побудови конкурентоспроможної економіки на засадах людського капіталу. Ідеологія всіх національних проектів і програм має бути направлена на головну стратегічну ціль і головний ресурс державного розвитку — людський капітал [16].

В більшості регіонів сьогодні розроблено відповідні стратегії та програми, такі антикризові заходи як зменшення витрат, податкові заходи, регулювання ринку праці тощо. У довгостроковій перспективі видається доцільним запровадити наступні інституційні та програмні заходи щодо соціального розвитку:

у щорічних доповідях Президента України, державних та регіональних програмах соціально-економічного розвитку та інших стратегічних державних документах відзначати розвиток людського капіталу як чинник зміцнення конкурентоспроможності держави і пріоритет соціально-економічного розвитку держави;

у Стратегії національної безпеки України урахувати серед загроз в економічній і соціальній сферах трудовресурсну небезпеку, як втрату людського потенціалу та передбачити заходи з її подолання в контексті національної безпеки;

у регіональних програмах соціально-економічного розвитку та інших стратегічних документах відзначати розвиток людського капіталу як чинник зміцнення конкурентоспроможності регіону;

передбачити приведення рівня фінансування людського розвитку до рівня країн з високим рівнем розвитку людського капіталу;

розробити нормативні документи щодо регулювання питань благодійного фінансування соціальних програм, з метою стимулювання інвестицій у людський капітал;

розробити Концепцію регулювання людським капіталом, головною ідеєю якої має бути визнання людського капіталу у програмних документах як основного ресурсу економічного зростання;

ухвалити концепцію соціально орієнтованої економіки з визначенням стратегічних і тактичних пріоритетів соціального розвитку яка має формуватися державою;

здійснити удосконалення механізмів реалізації соціальної політики з метою скорочення невідроджених бюджетних витрат та їх раціонального використання;

удосконалити існуюче соціальне законодавство, з визначенням джерел фінансування кожного соціального закону;

розробити та впровадити науково обґрунтовану програму розвитку трудового потенціалу, адекватну перспективним потребам конкурентоспроможної національної економіки;

запровадити політику формування доходів, яка сприятиме підвищенню рівня та якості життя населення, а також стримуватиме подальшу соціальну та економічну поляризацію суспільства;

впровадити гнучку форму зайнятості з метою вирішення проблем безробіття та забезпечення продуктивності робочої сили;

розробити та запровадити комплекс заходів щодо реформування ринку праці з метою підвищення його адаптивності до вимог попиту на трудові ресурси.

Необхідність підвищення конкурентоспроможності та соціальної привабливості регіонів України потребує вирішення задачі розвитку людського потенціалу як пріоритетного ресурсу економічного зростання та соціального прогресу. А головною засадою концепції управління людським капіталом в Україні має бути визнання людського капіталу у програмних документах як вирішального ресурсу економічного зростання.

Напрями удосконалення державного регулювання соціальної орієнтації економіки у бюджетній сфері мають включати:

введення ліміту державних витрат бюджету;

дефіцит бюджету не більше 2 % ВВП;

введення порогового значення державного зовнішнього боргу;

затвердження переліку несеквестованих (не підлягаючих скорочуванню) статей бюджету, зокрема пенсійні виплати, соціальні трансферти інвалідам, витрати на освіту та охорону здоров'я, перенавчання безробітних, витрати на адресні соціальні виплати та ін.;

застосування соціальних видатків для підвищення легітимності соціальної політики;
введення норм обліку бюджетних витрат, які дозволяють чітко відстежувати доходи, зобов'язання, платежі та активи всіх органів державного управління;
необхідність чіткого визначення всіх джерел бюджетних рахунків.

У 2010 році має проводитися політика жорсткої економії бюджетних коштів — структура видатків бюджету має укладатися в чітко визначені пріоритети соціально-економічного розвитку України. До пріоритетних видатків держави у 2010 році необхідно включити фінансування заходів по підтримці уразливих верств населення. В економічно нестабільних умовах при обмеженості фінансових ресурсів необхідно дотримуватися оптимально виваженої економічної політики у сфері споживання і нагромадження у макроекономічному вимірі та у бюджетній політиці, а також грошово-кредитної і фінансової політики, що підтримуватиме внутрішній попит, відновить інвестиційну активність без стимулювання інфляційних процесів та зменшення частки прямого фінансування соціальних потреб та підвищення частки фінансування з боку населення на основі збільшення всіх доходів, насамперед заробітної плати, пенсії, інших видів соціальних трансфертів.

Основними напрями дій щодо оптимізації зв'язку між економічним зростанням і соціальним розвитком у фінансовому аспекті є такі:

збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, що сприятиме реалізації здібностей людини та її участі у виробництві та розподілі благ;

справедливий розподіл доходів і національного багатства, що забезпечуватиме матеріальну базу розвитку широких верств населення і протидіятиме концентрації ресурсів у нечисленних груп;

збалансованість соціальних витрат та зміцнення економічної бази соціальної сфери, диверсифікація джерел її фінансування.

Література до підрозділу 5.3

1. Амоша О. І. Пріоритети та основні напрями соціальної орієнтації економіки України / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова // Вісник Донецький інститут туристичного бізнесу, 2004. — №8. — С. 157–164.
2. Амоша О. І. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова // Журнал європейської економіки. — 2005. — Т.4 (№2). — С. 184–196.
3. Булеев И. П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект : монография / И. П. Булеев / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2006. — 424 с.
4. Булеев И. П. Проблемы формирования среднего класса в Украине / И. П. Булеев // Экономика Крыма. — 2003. — №6. — С. 6–13.
5. Булеев И. П. Трансформация общества и экономика: опыт и перспективы : моногр. / И. П. Булеев / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2006. — 336 с.
6. Вьюгин О. Финансовый рынок: стратегия развития / О Вьюгин // Ведомости. — 2006. — 16 фев. (№27).
7. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. — 2009. — №2. — С. 5–24.
8. Геєць В. М. Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи / В. М. Геєць, Б. Є. Кваснюк, М. І. Зверяков. — К. : Логос, 1999. — 497 с.
9. Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура / Гелд Д., МакГрю Е., Голдблатт Д., Перрратон Дж. — К. : Фенікс, 2003. — 584 с.
10. Гришкін В. О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: моногр. / В. О. Гришкін. — Дніпропетровськ : Пороги, 2005. — 498 с.
11. Данилишин Б. Світова фінансова криза — тест для України / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. — 2008. — 11–17 жовт. (№ 38).
12. Деєва Н. Концепція соціальної держави в реаліях і перспективах запровадження в Україні / Н. Деєва // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2001. — Вип. 115. — С. 3–14.
13. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети : моногр. / М. І. Долішній. — К. : Наук. думка, 2006. — 510 с.
14. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.president.gov.ua.
15. Закон України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2008. — № 5–6, № 7–8. — Ст. 78 (із змінами, внесеними згідно із Законом № 279–VI, (279–17) від 16 травня 2008 р).
16. Ложко В. В. Формирование человеческого капитала — главный ресурс инновационного социально-экономического развития России и регионов / Ложко В. В. // Инновации. — 2008. — №10 (120). — С. 30–35.
17. Луніна І. О. Шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на бюджет України / І. О. Луніна, В. В. Баліцька, О. В. Короткевич, Н. Б. Фролова // Фінанси України. — 2008. — №12. — С. 22–32.
18. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. — К.: М-во економіки України, 2008. — №5 (97). — С. 71.
19. Новікова О. Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання : моногр. / О. Ф. Новікова, С. М. Гріневська, Л. Л. Шамілева / НАН України. Ин-т экономики пром-сти. — Донецьк, 2009. — 220 с.
20. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: моногр. / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко // НАН України. Ин-т экономики пром-сти. — Донецьк, 2006. — 408 с.
21. Новікова О. Ф. Концепція соціальної політики в Україні: проблеми і шляхи розв'язання / О. Ф. Новікова // Соціальна політика і соціальна робота. — 1998. — №1. — С. 5–14.
22. Новікова О. Ф. Соціальна держава: концептуальна основа, критерії визначення та стратегічні пріоритети / О. Ф. Новікова // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление человечески-

- ми ресурсами: государство, регион, предприятие : сб. науч. тр. : в 3 т. / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности; редкол.: Амоша А. И. (отв. ред.) и др. — Донецк, 2006. — С. 12–17.
23. Пишуліна О. Соціальний розвиток України та пріоритетні напрями реформування соціальної політики / Пишуліна О. // Україна в 2008 році. Щорічні оцінки суспільно–політичного та соціально–економічного розвитку. — К. : НІСД, 2008.
 24. Рішення Конституційного Суду України № 10—рп від 22 травня 2008 року. За конституційними поданнями Верховного Суду України щодо відповідності Конституції України (конституційності) окремих положень статті 65 розділу I, пунктів 61, 62, 63, 66 розділу II, пункту 3 розділу III Закону України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України».
 25. Рудый К. Финансовые кризисы: теория, история, политика / К. Рудый. — М. : Новое знание, 2003. — С. 29.
 26. Сучасні економічні тенденції та нова парадигма економічної стратегії України / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилук, Я. В. Белінська та ін. — К. : Знання України, 2005, — С. 22.
 27. Modernity at Large. Cultural Dimension of Globalization / A. Appadurai. — Minneapolis: Univ. of Minnesota Press, 1996. — 246p.
 28. Britain Announces Tax Cuts and Hikes To Shore Up Economy [Electronic resource] // Voice of America, 24 November 2008. — Access mode: <http://www.voanews.com/English/2008-11-24-voa91.cfm>.
 29. Britain Cuts Consumer tax in stimulus package [Electronic resource] // France 24, 24 November 2008. Access mode: — <http://www.france24.com/en/20081124-britain-cuts-consumer-tax-stimulus-package-economy-crisis>.
 30. Double Shift. Transforming Work in Postsocialist and Postindustrial Societies / Ed. by B. Silverman, R. Vogt, M. Yanowitch. — N. Y., L.: M. E. Sharpe, Inc., 1993. — 217p.
 31. Elliott L. Credit crisis — how it all began [Electronic resource] // The Guardian. — 2008. — August 5. — Access mode: <http://www.guardian.co.uk>.
 32. Euro-Zone Leaders Agree Tax cuts Not a Panacea [Electronic resource] // Deutsche Welle, 2 December 2008. — Access mode: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,2144,3841522,00.html>.
 33. Finance Minister: No Further Tax Cuts in Germany [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,3820354,00.html>.
 34. Lansbury R. D. Perspectives of Industrial Relations in the Twenty-First Century / R. D. Lansbury // The Perspectives of Industrial Relations in the 21st Century. IIRA 3rd Asian Regional Congress. — 1997. — Vol.4. — P.3–17.
 35. Mundell R. Tax Cuts Solve Economic Crisis/-28 November 2008 [Electronic resource] / R. Mundell. Access mode: <http://www.capolitical-news.com/s/spip.php?article106>.
 36. Norris F. News Analysis: Another Crisis, Another Guarantee [Electronic resource] / F. Norris // The New York Times. — 2008. — November 24. — Access mode: <http://www.nytimes.com>.
 37. President Sarkozy tackles global crisis with tax initiatives [Electronic resource] // PKF, 12 December 2008. — Access mode: <http://www.pkf.com/jahia/Jahia/home/pid/143>.

5.4. Вплив сучасної кризи на ментальні особливості, психологічні орієнтації та настанови населення України

Останні роки в Україні спливають під гаслами розгортання, поглиблення, подолання фінансово-економічної кризи. Спочатку про наслідки неминучої руйнації базових макроекономічних співвідношень попереджали економісти, потім до цього долучилися політики і журналісти, а протягом 2009 року, здається, про кризу дізналися навіть пересічні українці. Кризу почали асоціювати з глобальною цивілізаційною катастрофою і передрікати мало не кінець світу. Однак процес розвитку являє собою безперервне формування різноманітних викликів (природних, економічних, демографічних, ментальних тощо) і реакцій на них. В одних випадках реакції є достатньо швидкими і адекватними, в інших — запізними і неповними. Тоді і виникають кризи. Отже, по-перше, кризу не варто ототожнювати із катастрофою — це нормальний етап розвитку.

По-друге, кризи розрізняються за своєю спрямованістю та за масштабами — вони можуть обмежуватись тільки однією сферою (економікою, промисловістю, демографією, культурою, політикою тощо) або поширюватись на усі аспекти життя, набуваючи тим системного характеру, можуть виходити за межі однієї країни. І нині ми спостерігаємо фінансово-економічні прояви саме такої системної кризи глобального масштабу.

Системні кризи пов'язані передусім із порушенням базових засад та базових механізмів. І якщо йдеться про природні катаклізми, то це означає порушення засад функціонування саме природи, а якщо про суспільні, то про порушення засад функціонування суспільства. Скажімо, ефективне управління (економікою всієї країни чи окремим підприємством) можливе — в довгостроковій перспективі — лише за умови відповідності цілей, пріоритетів, критеріїв оцінки і механізмів управління моралі суб'єкту цього суспільства (менеджерів і працівників підприємства, включаючи членів їх родин, або населення країни). За відсутності (руйнації) такої відповідності криза — не одноаспектна, а системна — є неминучою. Однією з найважливіших характеристик системної кризи є її тривалість — швидкий вихід із системної кризи є принципово неможливим, навіть за латання дірок в економіці. Можна припустити, що економіка світу, насамперед США, доволі швидко оговтається і демонструватиме зростання, хоча і доволі в'яле. Але за відсутності системних змін, по-перше, видається неймовірно помітне прискорення цього зростання, а по-друге, його довготривалість.

На межі II–III тисячоліть теорія економічної науки, зокрема трактування головних рушійних сил і пріоритетів цивілізаційного прогресу, зазнає істотних змін: на місце суто матеріальному їх розумінню приходить усвідомлення значущості гуманітарних складових. Йдеться не лише про формування концепцій людського розвитку і людського капіталу — по суті вже сприйняття самого цивілізаційного процесу, його спірале-

подібного характеру пов'язується не стільки з економічними циклами, скільки з ментальними зрушеннями. Останні, власне, і спричиняють трансформації суспільних, зокрема політичних, систем, сутнісні зміни в економіці та організації виробництва. Отже, в цьому новому розумінні сенсу земної цивілізації саме людському фактору відводиться вирішальна роль.

Упродовж останніх сторіч світова економіка доволі успішно розвивалась за домінування принципів так званого «вільного ринку» — кризи перевиробництва цілком відповідали моделі і більш-менш вдало прогнозувались. Але принципи вільного ринку спираються на певні стандарти людської поведінки, які в свою чергу відповідають принципам так званої англосаксонської моралі, зокрема пріоритету приватного над суспільним, а отже ролі приватної ініціативи в економічних процесах і ролі індивідуальної соціальної відповідальності в суспільному порядку. І власне саме відповідність економічної поведінки домінуючій у розвинутих країнах ментальності забезпечувала економічний прогрес, покращання якості життя, зниження смертності, права кожної окремої особистості тощо.

В цей же період прискореними темпами розвивався процес глобалізації, тобто створення через конвергенцію національних моделей розвитку загального простору. Взаємопроникнення технологій, культур, суспільних поведінок спостерігалось протягом всієї історії людства. Однак саме останнє століття з його стрімкою інформатизацією, поширенням комунікативних зв'язків, появою всесвітньої мережі тощо, перетворило міжнародну політичну систему на певний міждержавний конгломерат із загальними наднаціональними органами управління та силовими структурами, включаючи сили підтримання визначеного порядку.

В сфері економіки глобалізація означає передовсім формування транснаціональних корпорацій та інтеграцію ринків капіталу і робочої сили, поширення методів управління, що виявили свою ефективність в економічно розвинених країнах, зокрема монетарного, податкового регулювання. Однак економічні прояви глобалізації є віддзеркаленням інтеграції психологічних настанов, моральних принципів і життєвих цінностей. І в результаті ментальні та психологічні засади новітньої економічної формації зазнали докорінних змін.

Домінувати почала філософія досягнення економічного успіху, тобто отримання величезних прибутків, за будь-яку ціну. Стрімко зростав розрив між багатими та бідними — це стосується і розриву між багатими та бідними країнами, і розриву між багатими та бідними верствами населення однієї країни. Почав розпадатися на окремі страти колись монолітний середній клас.

Чимдалі збільшувалося розшарування — як усередині країн між багатими і бідними верствами населення, так і між багатими і бідними країнами. Розуміючи свою роль в цивілізаційному процесі уряди розвинених країн і міжнародні організації створюють цілі стратегії прискорення розвитку інших країн, розробляють і фінансують програми міжнародної технічної допомоги.

Але всі спроби і зусилля допомогти бідним країнам запровадити нові технології і забезпечити відчутне економічне зростання виявилися невдалими. Жодна з країн так званого третього світу не змогла здійснити ривок і увійти до відносно нечисленної групи розвинутих держав. Навіть за високих темпів розвитку, які спостерігаються в деяких бідних країнах, їх відставання від багатих країн не скорочується, а збільшується. Спостерігаються лише поодинокі успіхи у допомозі окремим групам населення з цих країн, проте невідомо, наскільки довготривалі.

Іншим, далеким від європейського та північноамериканського, шляхом розвиваються доволі успішні країни Латинської Америки та Східної Азії. Високі темпи економічного зростання, які демонстрували останнім часом країни БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай) і очікуване економічне зростання Китаю в 2009 році⁸⁵, здобуті в інших суспільних укладах, з іншими методами управління економікою, з іншими відносинами щодо виробництва та розподілу. І саме об'єднання — хай і суто наукове — цих країн в один блок здійснене виключно за високими темпами економічного розвитку, а не за економічними чи політичними подібностями.

Усе це ознаки кризи тієї моделі ринкової економіки, що як цілісна система склалася років 200 тому — одночасно з початком індустріальної епохи. Осередком її формування стали англосаксонські країни, а ідеологічною основою слугували принципи протестантської етики — принцип індивідуальної відповідальності як за результат власної праці, так і за загальне благо, ідеал помірної життя, сприйняття порочності розкошування при трактуванні багатства як певного божого благословення. Але з часом розвиток економіки забезпечив широкому колу населення можливість задовольняти високий рівень потреб і відповідне підвищення попиту. Закономірне розшарування населення за доходами і за потребами спричинили так зване «надмірне споживання». Процес взаємопроникнення різних культур і релігій, своєрідна дифузія моральних та ментальних засад значно прискорились і ускладнювались — давалася взнаки глобалізація. Принципи, на яких створювалась система, дедалі більше спотворювались.

І хоча кінець епохи протестантської етики з появою доктрини «суспільства достатку» традиційно датується приблизно серединою минулого сторіччя, руйнація зазначеної відповідності спостерігається ще з самого його початку. Саме із цим можна пов'язати хвилю революцій, зокрема революцію в Німеччині та її результати.

Але й Росія, де ніколи протестантська етика не домінувала, на той час уже була втягнута в глобальний світ, що своєрідним чином наклавшись на масштабну бідність і розшарування в країні призвело до всім

⁸⁵Успіхи розбудови економіки Китаю впродовж останніх десятиріч пов'язані радше з його масштабами і відчутно не впливають на рівень життя переважної більшості населення.

відомої соціальної катастрофи. Всупереч пануючим упродовж чи не всього періоду незалежності міфам на початку ХХ сторіччя переважна більшість населення, неписьменного і бідного, не мала доступу до кваліфікованої медичної допомоги, до житла з водогonom і електрикою. Часто згадують заробітки кваліфікованих робітників, порівнюючи їх з цінами на їжу та одяг, на житло та домашню тварину. Але забувають, що шар таких робітників був дуже тонким. Коли Німеччина вже запровадила соціальне страхування, яке захищало зокрема старих і німечних, в Росії й Україні були хіба що недержавні каси, внески до яких робили тільки працівники окремих підприємств. Так, окремі благодійники і меценати будували лікарні і школи, намагаючись полегшити життя простим людям, але це не мало масового характеру і не могло залагодити ситуацію в цілому. Нічим крім масової злиденності не можна пояснити підтримки різного роду лівих партій. Це вже потім були ще глибше зубожіння, голодомор і арешти, примусове спрямування місячних (і двомісячних) заробітків на облігації державних займів, фактичне закріпачення селян, пенсії колгоспників, на які не можна було прожити не те що місяць, а навіть тиждень, пусті полиці в магазинах і картки на продукти і товари повсякденного попиту⁸⁶. Проте, відсутність масових актів непокори свідчить не тільки про здатність політичної системи долати спротив, а й про неготовність до такого спротиву широких мас. І це не має ніякого відношення до рабської психології. Більшість населення широ вірило в світле майбутнє, задля якого необхідно переносити певні психотичні труднощі. Дух колективізму, характерний ще для дореволюційної селянської общини, виправдовував і надалі певні риси суспільного ладу. Державний патерналізм і державна відповідальність за життя пересічного громадянина — від народження до смерті — також влаштовували майже всіх. Індивідуалізм не просто не розвивався — всі його прояви пригнічувались. Було сформовано етичні, моральні і загалом ментальні засади, що принципово протирічили протестантським. І що довше люди жили в цій системі, то більше звалили до неї.

Економічна система, заснована на протестантській етиці, виправдано однополярна: країни, далекі від протестантської моралі, в цій системі є практично неминучими аутсайдерами. Їм ніколи не досягти економічного успіху бодай тому, що вони виховані на інших етичних принципах. Безперечно, є винятки, зокрема Японія, Республіка Корея. Можна згадати і цілком успішні католицькі країни. Але їх населення сповідує моральні принципи, що не протирічать засадам індивідуальної відповідальності і неприйнятності надмірного розкошування.

З колишніх соціалістичних країн і колишніх республік СРСР значних успіхів досягли Польща, Чехія, Угорщина, Словенія та країни Балтії. Жодна із східнослов'янських країн не продемонструвала ефективних трансформацій ані політичної системи, ані економічної та ділової активності. Напевно, принципові відмінності ментальності, суспільної свідомості від протестантської не дозволяють запровадити модель, успішно апробовану на Заході. Попри всі спроби втілити рекомендації фахівців найавторитетніших міжнародних структур не вдалося розбудувати економіки північноамериканського або європейського взірця в країнах, що утворилися на руїнах колишнього СРСР. Значно успішнішими виявилися такі спроби в колишніх соціалістичних країнах та країнах Балтії, хоча і там результати все ще далекі від очікуваних.

Пошук пояснень призводить до висновку про вирішальне значення ментальних відмінностей населення, тому що в кінцевому підсумку саме вони визначають і стандарти поведінки, і настанови.

Ментальні особливості, психологічні орієнтації та настанови населення України. Проводячи час від часу співставні опитування населення різних країн, соціологи не перестають дивуватися: частка осіб, які відчують себе щасливими, не залежить ані від добробуту країни, ані від захищеності населення, ані від демократичності суспільства. Так чому ж очікування і пересічних українців, і політиків, і науковців-гуманітаріїв настільки відрізняються від реального життя українського суспільства?

Цілком виправдана відмова від комуністичної ідеології, що розпочалася з набуттям Україною незалежності, не супроводжувалась формуванням нових духовних, ідеологічних, моральних цінностей. Відкинувши комуністичні ідеали, українці не сприйняли і доволі чужі їм цінності західних демократій. А еліта навіть і не намагалась розповсюдити інші. Основна частина населення віком приблизно від 12 до 45 років потерпає від неймовірно завищених життєвих стандартів і відповідно вимог до свого рівня життя. Некритично сприймаючи розповіді та враження туристів і трудових мігрантів, рекламу і не завжди об'єктивну інформацію журналістів та політиків, багато з українців переконані, що за рівнем життя вони випереджають хіба що африканців. Цьому неабияк сприяла і абсолютно безсоромна, нічим не стримувана демонстрація свого багатства українськими нуворішами.

Наслідки цілком зрозумілі і передбачувані: масове незадоволення своїм становищем (46,6 % опитаних в 2008 році не задоволені своїм становищем в суспільстві, а 40,8 % не задоволені своїм життям в цілому) — з одного боку, і високі споживчі апетити — з другого (32,3 % не вистачає модного і красивого одягу, 27,0 % — меблів, 44,1 % — автомобіля, 53,6 % — можливостей повноцінно проводити відпустку, 48,9 % — можливостей харчуватися відповідно до своїх смаків, 44,1 % — повноцінного дозвілля)⁸⁷. Для порівняння: ініціативи та самостійності у розв'язанні життєвих проблем бракує 22,4 % опитаних, впевненості в своїх силах — 29,7 %, можливостей працювати з повною віддачею — 27,2 %, дотичності до власної національної культури

⁸⁶ Слід зазначити, що так звані широкі маси все це терпляче зносили. Більше того, сьогодні, ностальгічно згадуючи минуле, вони знов і знов голосують за комуністів і соціалістів.

⁸⁷ Тут і надалі використані матеріали моніторингу соціальних змін, що від 1992 року проводить Інститут соціології НАН України. Українське суспільство 1992-2008. соціологічний моніторинг // за ред. д.ек.н. В.Ворони, д.соц.н. М.Шульги. — К.: Інститут соціології НАН України, 2008. — 656 с.

ри — 20,7. Крін у бік споживання матеріальних благ від споживання благ духовних — доволі чіткий. Якщо навіть відволіктися від цифр та результатів опитувань, з різних міркувань беручи їх під сумнів, не можна не побачити, що українці демонструють високий попит на автомобілі та побутову техніку, невинувато дороге житло, одяг та взуття. В країні — особливо в столиці — представлені чи не всі відомі дорогі бренди світу за відсутності тих які орієнтовані на достатньо скромні потреби. І це принципово відрізняє Київ від таких, прямо скажімо, небідних міст, як Прага, Варшава, Мадрид, навіть Амстердам та Берн. Далеко не пустують і супермаркети, різні розважальні комплекси. Площа трикімнатної квартири, цілком достатньої для невеликої родини, не має перевищувати 80—85 кв. м., а в пропозиціях по Києву часто зустрічаються трикімнатні квартири площею 120—150 кв. м, що значно перевищує стандарти більшості економічно розвинених країн. І доволі висока частка саме такого житла, значною мірою, є наслідком наявного попиту. Можна, звичайно, говорити про надмірне розшарування населення, про недоступність для більшості і нового житла, і сучасних автомобілів, і дорогого одягу, але обсяги продажу цю тезу спростовують. Частка тих, для кого такі придбання є цілком доступними (принаймні були такими у 2006—2008 рр.), є доволі високою.

Так можливо обґрунтовано була переконаність наших пращурів в тому, що для відчуття людиною своєї заможності потрібні не стільки великі гроші, скільки помірковані потреби?

Невідповідність недосяжно високих життєвих стандартів власним можливостям і фактичному рівню життя цілком закономірно генерує незадоволення. Попри помітне зростання доходів лівової частки населення України протягом 2001—2008 рр. (про це чітко свідчать найрізноманітніші показники) лише 11,7 % населення вважають, що все не так вже й погано і можна жити (53,5 % вважають, що жити важко, а 27,3 % — що терпіти і надалі таке важке становище вже неможливо), 36,9 % населення країни відчувають напруженість, роздратованість, страх і тугу. Звідти походить і коріння так званої «меншвартості» українців.

Наслідки такого розриву між фактичними та ідеальними стандартами життя є надзвичайно різними — від пошуку додаткової роботи до вандалізму. В Україні найпоширенішим є зростання очікувань державної допомоги, у спробах перенесення на державу відповідальності за добробут не лише непрацездатних, але й цілком здорових членів суспільства (державного захисту бракує 77,3 % опитаних). Взагалі то такі настанови можуть бути доволі ефективними. Але держава не обмежиться піклуванням про добробут своїх громадян, а неминує контролюватиме і правила поведінки, засади способу життя і кінець-кінцем світогляд. Це означає відмову від свободи слова, запровадження доволі жорсткої цензури на більшість інформації, імовірно обмеження свободи пересування, головним чином, за межі країни. Пересічний же українець — принаймні за даними різних соціологічних опитувань — прагне подорожувати світом, відпочивати мінімум в Туреччині та Єгипті, дивитися голлівудські фільми, читати західну літературу, не відчувати цензури і одночасно перекладає на державу (повністю або переважно) відповідальність за свій добробут, за можливості освіти, за доступність та якість медичної допомоги, за стан навколишнього середовища, тобто за рівень та якість свого життя. Більш того, виходячи з відповідності (точніше з невідповідності) рівня життя тим ідеалам, які в нього різними способами сформовано, пересічний українець очікує все більших соціальних виплат та пільг, провокуючи тим політиків на популістські обіцянки. І кожний політик, який йде на вибори, цілком адекватно реагує на ці електоральні очікування і дає абсолютно невиконувани обіцянки. Ніхто з них навіть не згадає про необхідність (і неминучість!) підвищення пенсійного віку, скорочення пільг і соціальних трансфертів. Такі речі могли б сприйняти представники так званого середнього класу, але їх частка не перевищує 14—15 % населення, до того ж вони за звичай не демонструють високої електоральної активності.

Таким чином формується своєрідне замкнене коло: населення виявляє попит на обіцянки; політики цей попит задовольняють, маючи єдину мету — перемогу на виборах. Потім вони або виконують свої обіцянки, провокуючи чергове зростання цін, що найсильніше впливає на бідні верстви населення, або нехтують ними. Проте невиконання владою передвиборних обіцянок підштовхує до «рішучих дій» опозицію, які миттєво починає на цьому спекулювати. І хоча протидія влада-опозиція є невід’ємною складовою демократії, вчинки політиків мають відповідати певним етичним принципам — державності, патріотизму, усвідомлення своєї відповідальності перед суспільством. Саме завдяки такій відповідності вдається провести непопулярні, але необхідні рішення. На посткомуністичному просторі прикладом можуть слугувати країни Балтії, Центральної та Східної Європи. Партії, серйозні політики та підприємці домовляються про теми, що не підлягають педалюванню і дебатуванню ні за яких обставин, оскільки це загрожуватиме національній безпеці. Для розуміння і прийняття відповідних рішень потрібно не так вже й багато — небайдужість до долі своєї батьківщини. В країнах, що на руїнах адміністративно-планової економіки будували ринкову систему, такими темами визнавались вступ до НАТО та ЄС, проведення повномасштабної пенсійної реформи, зокрема підвищення пенсійного віку і скасування (повне або часткове) прав на дострокову пенсію. На жаль українським політикам заважає відсутність цієї самої етики. «Сьогодні я в опозиції — отже, я примушує тебе розкручувати соціальний популізм до межі. Завтра я прийду до влади, залишившись біля розбитого корита, і вже ти змусиш мене займатися тим самим». Нічого не змінюється від розподілу на владу і опозицію — білі, блакитні, помаранчеві, зелені, червоні не припиняють грати в цю гру, доки не зміняться правила.

В цілому це всіх влаштовує, принаймні в психологічному сенсі. Люди завжди доволі охоче перекладають тягар відповідальності на інших, особливо на державу. Тих, хто знаходиться при владі, це дає змогу залишатися біля керма, спекулюючи на таких суспільних настроях та уподобаннях. Однак якою зручною не є ця ситуація, вона не може зберігатися навечно. Хоча б через невідомість для будь-якої економіки, навіть найпотужнішої, соціального навантаження, що лежить сьогодні на українській.

Зрозуміло, нинішня правляча еліта ніколи добровільно не стане змінювати цю ситуацію і програмами «виховання суспільства» навряд чи почнуть займатися всерйоз. Отже, цю роботу має взяти на себе громадянське суспільство.

Те, що населення з кожним роком дедалі більше й більше звертає увагу на популістські обіцянки тих, хто йде у владу, є симптомом хвороби суспільства. і чи не головним лікувальним засобом є роз'яснювальна робота щодо того, на що саме слід звертати увагу при виборах, за якими показниками оцінювати ефективність діяльності органів влади. Безперечно, за один-два виборних цикли досягти помітних результатів не вдасться, але розпочинати цю роботу необхідно. Як говорять китайці, найдовша дорога починається з першого кроку.

Пошуки можливостей подолання системної глобальної кризи. Світ, що так і не став єдиним, навіть в економічному сенсі, стоїть перед лицем дійсно глобальної кризи, яка не обмежується фінансово-економічною сферою. Ці прояви лише віддзеркалюють так званий зовнішній поштовх, даний руйнацією ще небаченої в історії глобальної фінансової піраміди. Біржові крахи спостерігалися і раніше, і завжди вони були наслідком надто ризикованої гри, але ще ніколи вони не набували такого масштабу, оскільки ще ніколи зв'язки і взаємозалежність різних країн не була такою сильною.

Уряди чи не всіх країн запроваджують заходи, спрямовані на сприяння економічному поживленню. І в більшості випадків вони не обмежуються традиційними рецептами зниження податків і покращання інвестиційного клімату — йдеться про значно активніше втручання держави в економічні процеси, яке передбачає, зокрема, регуляторні обмеження оплати праці вищого менеджменту, захист від надмірно спекулятивних фінансових інструментів, нарешті прями бюджетні асигнування крупним корпораціям, що на практиці означає їх часткову націоналізацію. Фактично йдеться про перехід від суто ринкової моделі⁸⁸ до системи економіки, регульованої державою. І це вже відбувається. Десь більшою мірою, десь меншою. Десь, як у Росії, Китаї, — ніколи нічого іншого й не було. Керівництво країни не соромиться втручатися у справи бізнесу. І головне — люди сприймають це як норму. Безперечно, нема і не може бути впевненості в успішності цих дій. Особливо з огляду на ефективність економіки в країнах з високим ступенем націоналізації, зокрема в колишній УРСР. Надто тонким і виваженим має бути в таких економічних системах державне управління, надто кваліфіковані фахівці для цього потрібні. Але так чи інакше відбуваються стрімкі структурні зрушення самої сутності суспільного ладу.

Видається, що вихід із кризи супроводжуватиметься поділом глобальної економічної системи на національні і пошуком власних шляхів, заснованих на принципах, прийнятних для політичних націй⁸⁹. Але це станеться внаслідок своєрідного двостороннього руху — пристосування економічної системи до ментальності населення, а з іншого боку — коригування психології нації. Але коригування суспільної свідомості — процес дуже болісний, часто пов'язаний із соціальними катаклізмами. Вже сьогодні в світі піднімається хвиля ксенофобії, абсолютно несумісної із самими принципами існування глобального світу. І обмеження ролей транснаціональних корпорацій та міжнародних структур, домінування національних принципів економічної діяльності теж не зовсім їм відповідають. Для коригування існуючої нині системи управління світом — з Бреттон-Вудською угодою, деклараціями ООН, миротворчими акціями тощо — потрібен серйозний поштовх. І ним, цілком можливо, стане перехід до національних моделей управління економікою.

Безперечно, на цьому шляху людство очікують ризики, імовірно, не менш складні, їх необхідно визначати, оцінювати і відповідним чином враховувати при формуванні політики. Однак видається, що тільки посилення (навіть багаторазового) ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів буде замало навіть для подолання економічного спаду. Задля тривалого економічного прогресу необхідно так чи інакше забезпечити відповідність економічних принципів ментальним. Теоретично залишається можливість повернення до панівних моральних принципів початку ХХ сторіччя, і більшість гасел щодо необхідності відновлення моралі в бізнесовій діяльності з цього виходять. Але світ змінився і продовжує змінюватись надалі, відповідних змін зазнали суспільна свідомість і психологія. Навряд чи вдасться двічі увійти в ту саму воду. Проте можна спробувати з'ясувати, які саме суспільні настанови потрібні і відповідним чином впливати на їх формування і поширення в суспільстві. Абсолютно зрозуміло, що подальше ігнорування «ментального фундаменту» стане непереборною перешкодою на шляху виходу з кризи, навіть якщо мати на увазі виключно її економічно-фінансову складову. Відповіді на кризові виклики лежать у сфері не економіки, а радше філософії, моральності, культури, а висновок щодо діагностики нинішньої кризи пов'язує її походження з руйнацією (частково через глобалізацію) відповідності економічних процесів ментальності населення, масштаби — зі ступенем глобалізації.

А що ж Україна? Чому економічне падіння є найглибшим в регіоні? Чому країна, яка посідає одне з останніх місць в Європі за рівнем ВВП на душу населення, насичена дорогими автомобілями і розкішними віллами, а вулиці навіть у столиці не прибираються? Чому не будуються і не ремонтуються дороги? Чому так званий відпочинок на природі супроводжується сміттям, залишеним у лісі та біля водойм? Чому хабарі навіть не приховуються, а послуги і після цього не завжди надаються? Чому представники так званої еліти нахабно і безсоромно демонструють своє багатство? Чому так низько оцінюють експерти наші можливості

⁸⁸Зрозуміло, що і сьогодні вкрай важко знайти

⁸⁹Не можна тільки плутати цей процес із антиглобалізмом і утворенням окремих замкнених в адміністративних межах економічних систем — йдеться про диференціацію систем управління, зокрема і економікою.

швидкої зміни ситуації? Навіть якщо й можна пояснити більшість негараздів сьогоднішнім політичним розбратом, то наступним питанням неминуче стає з'ясування його природи.

Видається, що в нашій суспільній свідомості відсутні такі принципи, як справедливість, рівність, співчуття, допомога нужденним. Ми не сприйняли основну тезу західних демократій щодо рівності стартових можливостей, свободи прийняття рішення і відповідальності за нього. Але ж не може розвиватися суспільство, в якому основним пріоритетом є економічна доцільність, що до того ж зводиться до максимальної і миттєвої вигоди. Таке суспільство приречене.

Виникає закономірне питання: що і хто має робити? Сьогодні в Україні значна частина спонсорів політичних партій доволі вдало ухиляється від сплати податків, тобто відверто нехтуючи своїми обов'язками, але маючи натомість чудових лобістів своїх інтересів в органах влади. Проте, як казав вождь і вчитель усіх народів І. Сталін: «Других писателів у мене для Вас нет». В Україні сьогодні відверто бракує інших бізнесменів та політиків — ментальність переважної їх більшості формувалась на одних і тих же засадах, в одних і тих же умовах. Відповідно не варто очікувати, що хтось має іншу стратегію своєї поведінки з електоратом, з бізнесменами, з владними структурами.

Народ час від часу годують красивими гаслами про боротьбу з корупцією, про наведення порядку, про миттєве покращання життя. Підноситься це зазвичай під прапором формування української національної ідеї і необхідності єднання усіх з усіма. Але виникає питання — а чи можливо це? І чи так вже це потрібно? Можливо, варто згадати відомий вислів У. Черчілла «Виконуй свої обов'язки, і хай буде, що буде»? Можливо варто саме так формувати якщо не національну ідею, то принаймні стандарти поведінки? Звідси випливають вимоги до діяльності і поведінки не тільки чиновників та депутатів, а й лікарів, вчителів, науковців, журналістів, інженерів, будівельників, мешканців кожного міста і села. Зокрема, лікар має всі свої знання (невідомо, правда, наскільки систематичними вони є у більшості, особливо вчорашніх студентів) використовувати для лікування своїх пацієнтів, не залежно від тієї мзди, яку від отримує; вчитель має чесно передавати свої знання (знову-таки, не відомо, наскільки глибокі) учням; журналіст має писати правду, а не шукати тільки смажені факти; будівельник має класти стільки матеріалів, скільки це передбачено нормативами; населення мусить не тільки сплачувати по своїх рахунках, але не сорити і прибирати після себе. Важко повірити, що чиясь сумлінність і кваліфікація дуже зросте після підвищення заробітної плати — ну не від оплати праці вони залежать.

Якщо ми самі нічого не робитимемо, то ніколи й не з'явиться моральний істеблшмент. Якщо цього не станеться, то прийде хтось на зразок Гітлера, Піночета або іншої «сильної особистості». До речі, коли в Чилі до влади прийшов Піночет, і численні міжнародні експерти заговорили про «чилійське диво», тільки окремі науковці звернули увагу на те, що результатами економічного зростання скористалися дуже нечисленні групи і до того вельми заможних людей. Однак попит на такого лідера в Україні вже формується.

До того ж і підпорядкованість економічних процесів політичним, точніше електоральним, циклам є надто небезпечною, щоб нею нехтувати. Доки електорат не зрозуміє, що не додаткові 10 гривень до пенсії забезпечують його добробут, а збалансованість Пенсійного фонду та запобігання високій інфляції, справедливе визначення розміру пенсій та справедлива їх індексація. Це зрозуміти, безперечно, не просто, коли грошей бракує навіть на продукти та ліки. Потрібна серйозна систематична просвітницька робота, яку мусить взяти на себе інтелігенція — науковці і журналісти передусім.

Перехід від доволі жорсткої диктатури до розвиненої демократії завжди є тривалим і болісним. І якщо болісність пов'язана переважно із необхідністю обмеження прав (на отримання того чи того соціального трансферту, на розпорядження бюджетними коштами тощо), то тривалість обумовлена, головним чином, необхідністю формування масового відчуття гідності і відповідальності. Значною мірою через втрату конче потрібного часу для формування структур громадянського суспільства демократія та свобода сьогодні отожднюється із уседозволеністю. Свобода слова, що є тільки однією з численних складових демократії, вважається її критерієм, хоча насправді ним реально може бути ступінь підконтрольності владних дій структурам громадянського суспільства. Тоді не буде такої небезпеки в адміністративній реформі, в упорядкуванні міжбюджетних відносин, в запровадженні медичного страхування і обов'язкового страхування житла.

Світ сучасну кризу, безперечно, подолає, хоча за це, скоріше за все, доведеться заплатити і посиленням втручання держави в економіку⁹⁰, і обмеженням потреб населення принаймні розвинених країн. Без наближення принципів управління економікою і державою — з одного боку, і моральних засад — з другого навряд чи вдасться обійтися. Навряд чи будуть знайдені універсальні рецепти, які стануть в нагоді всім країнам. Радше різні країни будуть вживати різні методи з огляду на власну соціо-психологічну і соціально-економічну ситуацію. В Україні цей процес неминуче ускладнюватиметься через відсутність демократії, нерозвиненість громадянського суспільства, відсутність традицій і навичок контролювання і оцінювання діяльності влади.

⁹⁰ А досі, як свідчить світовий досвід, найбільш ефективною була саме ліберальна економіка, яка розвивалась за мінімального втручання держави в процеси ділової активності.

Розділ 6

АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ, ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЗАХИЩЕНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

6.1. Механізм реалізації антикризової стратегії в роботі з персоналом

Кадрова робота в період кризи економіки знаходить нові цінності. Діяльність з антикризового управління персоналом включає наступні етапи кадрової роботи: планування антикризових кадрових заходів, зниження витрат на робочу силу, формування антикризової управлінської команди, формування оперативних антикризових груп, формування готовності персоналу до діяльності в умовах кризових ситуацій (рис. 6.1).

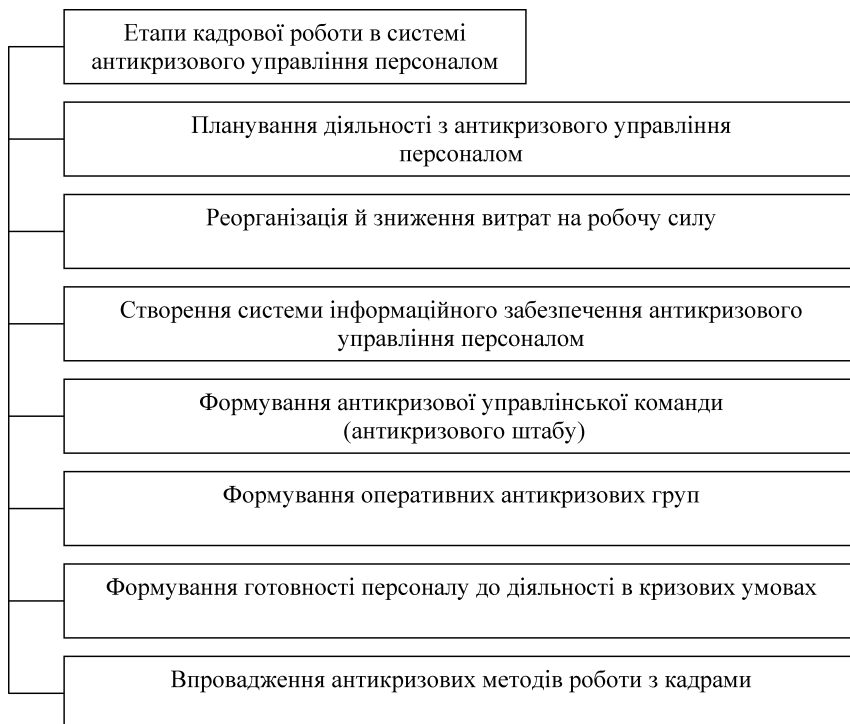


Рис. 6.1. Планово-організаційні заходи антикризового управління персоналом організації

Однією з найважливіших функцій антикризового управлінського апарату є розробка планів управління кризовими ситуаціями. Такі плани мають майже всі великі компанії США. Вважається, що розробка й реалізація відповідних планів сприяє мінімізації негативного впливу кризових ситуацій на діяльність компанії, підвищує її чутливість до змін у зовнішньому середовищі, сприяє чіткому визначенню й запобіганню негативних наслідків (табл. 6.1.).

На думку американських менеджерів, розроблений комплекс заходів, успішно реалізований у кризовій ситуації, сприяє поліпшенню морального клімату й створює відчуття ефективного управління. Як вважав Паркінсон, коли все йде нормально, тоді основна заслуга в цьому належить компетентному організаторові — одноособовому й/або колегіальному, який непомітно здійснює управління. Тому компанія, якою керують професіонали, майже не відчуває впливів на неї кризових ситуацій [1].

В умовах нестабільного завантаження виробничих потужностей й обмежених можливостей перспективного планування потреб організації в трудових ресурсах можна використати закордонний досвід, де завантаження заводів коливається по місяцях й/або кварталах на 30–40 %.

Тут підписуються із працівниками два типи контрактів:

1) постійні контракти з елітою (робітники, майстри, фахівці й ін.), тобто з тими, хто працює в організації 10–15 років. Незалежно від завантаження виробничої потужності їхня праця оплачується високо й регулярно;

Структура антикризових планів (за даними американських компаній)

№	Зразковий зміст антикризових планів американських компаній:
1.	визначення границь поширення кризової ситуації;
2.	визначення наслідків кризової ситуації й ступені впливу цих наслідків на діяльність компанії;
3.	перелік заходів, необхідних при виникненні кризової ситуації;
4.	наслідки дій, що вживають в особливих умовах;
5.	функції центра з контролю за виконанням робіт у кризовій ситуації;
6.	визначення персонального складу співробітників оперативних антикризових груп підрозділів;
7.	комплекс заходів із забезпечення роботи засобами зв'язку

2) контракти на обмежений період, тобто на час зростання завантаження виробничої потужності; таким чином, створюється непостійний штат. Контракти з цими працівниками постійно переукладаються — це 30–40 % робочих кадрів [5].

У процесі антикризового кадрового планування визначаються: персонал, що підлягає безумовному звільненню в силу персональної професійно-особистісної непридатності; напрямки реорганізації служби адміністративно-управлінського апарату (АУП); підсистеми контролю діяльності адміністративно-управлінського персоналу; програми навчання менеджерів новим методам професійної діяльності; програми часткового перепрофілювання кадрів відповідно змін у виробничо-комерційній діяльності організації; механізм оплати та соціальної підтримки найціннішого (елітного) і скороченого персоналу організації; методи ослаблення соціально-психологічної напруженості в колективі; методи прискореної психологічної адаптації до роботи в нових умовах як знову прийнятих, так і вже працюючих співробітників.

Одним з найважливіших інструментів комплексного підходу до планування антикризових напрямків діяльності є *програмно-цільове управління*, що дозволяє проводити обґрунтування дій з виведення організації з кризи та управляти їхнім виконанням.

Актуальність програмно-цільового управління не викликає сумнівів, стосовно нього надрукована значна кількість робіт, у яких розкриті його теоретичні та філософські основи, особливості, зв'язок з іншими методами управління. Пропозиції управління застосовувалися раніше, застосовуються й зараз у сучасних організаціях, розвинутих у ринковій економіці.

Предметом програмно-цільового управління є організація процесу колективного пошуку рішень, прив'язки їх до конкретних строків залежно від фінансового забезпечення й наступної практичної реалізації.

За кордоном ефективність програмно-цільового управління оцінена ще в 1960-ті рр., коли й був створений відповідний апарат для його практичного застосування. В ті роки були розроблені методи сіткового планування, дерева цілей та ін.

Стосовно організації, орієнтованої на вихід із кризи, за допомогою програмно-цільового управління можна вирішити наступні завдання: обґрунтування цілей, результату й засобів їхнього досягнення; знаходження ефективних заходів із досягнення поставлених цілей; визначення пріоритетних напрямків (вирішальних ланок) діяльності; вибір оптимальних заходів і виконавців за вирішенням проблем кризової організації; ув'язування заходів щодо виконавців, часу й ресурсам; мотиваційний і стимулюючий супровід заходів; управління розвитком працівників як соціальних індивідуальностей [6].

Якщо розглянути деякі найважливіші загальні моменти цільових програм із виведення організацій із кризи, ми побачимо наступну картину: генеральна мета організації: зміцнення свого становища на ринку, додання йому стабільного стану; конкурентоздатність продукції та послуг; активне використання нових технологій і можливостей управління; ефективний фінансовий менеджмент; управління ризиками;

використання сучасних інформаційних технологій для різноманітних розрахунків у процесі прийняття управлінських рішень; будівництво нової соціальної системи в організації за допомогою стратегії співробітництва; агресивна інноваційна політика.

Зміст кожної мети розкривається у вигляді підцілей, істотно залежить від характеру діяльності кризової організації й може бути представлене у вигляді фрагменту графа «цілі — заходи» програми висновку організації із кризового стану (рис. 6.2).

Багатоплановість діяльності будь-якої організації, що перебуває в кризі, диктує необхідність розробки цільових програм. У результаті загальне число заходів комплексної програми виведення організації з кризи може досягати кілька сотен.

В умовах обмеженості ресурсів у кризовій організації важливо забезпечити стикування окремих цільових підпрограм у єдиний комплекс для того, щоб виділити вирішальні ланки діяльності колективу, що забезпечують прорив на найбільш пріоритетних напрямках і потребуючих мінімальних витрат. Дане завдання знову ж вирішується за допомогою графа «цілі — заходи».

Що означає знаходження вирішальної ланки програми діяльності за допомогою графа «цілі — заходи»? По-перше, це заходи, які забезпечують одночасно кілька цілей. Маючи такі заходи, можна скласти програму дій, що вимагає мінімальних витрат й одночасно забезпечує досягнення всіх (або найважливіших) цілей. Знаходження таких варіантів вимагає кропіткої аналітичної роботи з оцінки за допомогою графа цілей всіх можливих пропозицій, як членів колективу, так і пропозицій із зовнішнього середовища.

По-друге, ознакою приналежності заходу до вирішальної ланки є його системний пріоритет. Дійсно, із правила розрахунку пріоритетів належить, що більшою важливістю володіють ті заходи, які забезпечують досягнення найбільш пріоритетних цілей. Тому їхнє виконання дасть досягнення головних компонентів генеральної мети. Звідси витікає доцільність першочергового виділення їм обмежених ресурсів.

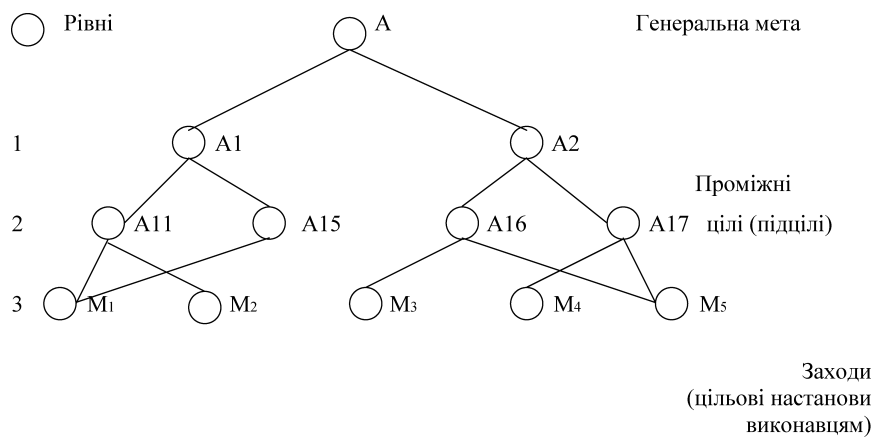


Рис. 6.2. Граф «цілі — заходи»

Із проблемою визначення вирішальної ланки органічно пов'язане завдання знаходження оптимальних рішень. Цю операцію також можна проводити за допомогою графа цілей, оскільки необхідними ознаками оптимальності заходів є забезпечення їм хоча б однієї із цілей і несуперечність із усіма цілями програми антикризових заходів. Із цих позицій можна підходити до вирішення поточних проблем реформуючої організації.

Можна стверджувати, що жодній організації не перейти в новий, більш стійкий стан, якщо вона не побуває в кризі. Тому і кризу варто розглядати як звичайне явище, природний етап життя організації. Керівник, що дав згоду реформувати організацію, відчуває величезну відповідальність. Такий стан може тривати досить довго. Але криза необхідна для якнайшвидшого визначення нових цілей, вона підштовхує керівника на застосування комплексного підходу до її вирішення, і на якомусь етапі наступає той самий «момент істини», коли приймаються управлінські рішення з виведення організації в новий стан. Більше того, при наявності добре підготовлених антикризових керівників кризу бажано навіть прискорити, оскільки тоді можна скоротити її строки реформування організації.

Один із принципових підходів до підвищення рівня конкурентноздатності кризової організації — ліквідація наявних вад організаційної структури. У кадровій роботі цей підхід звичайно знаходить свою практичну реалізацію в реорганізації, пов'язаної з ліквідацією структурних підрозділів, які не вписуються в стратегію виведення організації із кризи (табл. 6.2). Подібна реорганізація звичайно пов'язана із скороченням чисельності персоналу. Рішення даного завдання повинне опиратися на оптимізаційний підхід щодо реформування кадрового потенціалу організації [2].

Необхідно відзначити, що результативними є тільки ті зміни, які передбачають реструктурування самої організації, а також зміни в методах і способах роботи з персоналом. У цьому випадку скорочення персоналу виступає як тимчасова міра з незначними соціальними наслідками.

Але все ж таки в цей час багато українських підприємств й організацій, що перебувають у стані кризи, використовують скорочення працівників як спосіб зниження витрат на персонал. Якщо це стає неминучим, необхідно керуватися наступними правилами: звільняти не окремих людей, а скорочувати цілком підрозділи (відділи); ліквідувати підрозділи (відділи), без яких організація може обійтися в кризовій ситуації; при масовому скороченні й звільненні персоналу варто сказати правду про реальне положення організації й існуючі у неї проблеми; знаходити для звільнених іншу роботу; звільнення й скорочення починати з верхнього ешелону управління [7].

Наступним етапом зниження витрат є зменшення посадових окладів і премій. Ефективна реалізація даного процесу також підлягає певним правилам, наприклад: зменшення посадових окладів і премій варто починати з першого керівника й директорів організації; зменшення посадових окладів усього персоналу варто зробити пропорційним (наприклад, зменшити посадові оклади всім категоріям працівників на 25 %).

На наступному етапі зниження витрат зменшується тривалість робочого тижня й робочого дня. Спочатку варто скоротити тривалість робочого дня, а потім — робочого тижня.

Додатковим організаційним заходом щодо реалізації планових скорочень чисельності працівників або підвищення ефективності роботи фахівців і керівників є механізм *індивідуальної контрактації*. У кризовій організації доцільно проводити переконтрактацію персоналу — переукладання контрактів (трудових договорів) з урахуванням специфіки кризової ситуації.

Основні вимоги, пропонувані до контракту в умовах кризової організації, полягають у наступному: виключення із практики організації довгострокових контрактів; у першу чергу укладають контракти із працівниками вищої кваліфікації, які не підлягають скороченню й переведенню на неповний робочий тиждень ні при яких результатах діяльності організації («ядро» кадрового потенціалу). Тут можна спостерігати елементи західних підходів до управління організацією в умовах кризи; потім складаються угоди з працівниками, що не підлягають скороченню при стабільному фінансовому стані організації [8].

Термін дії контрактів за цима двома категоріями працівників не повинен перевищувати 18 місяців. Звичайно складають контракти на 3–6 місяців.

Перелік основних правил роботи з персоналом у процесі модернізації організації

№	Правила роботи з персоналом, які необхідно дотримувати при модернізації кризової організації:
1.	скорочувати в організаційній структурі управління потрібно рівні, а не робочі місця, потрібно також зміцнити кадровий резерв для вищої ланки керівництва організації;
2.	при проведенні скорочень необхідно враховувати взаємозалежність елементів організаційної структури й психологічної підтримки персоналу;
3.	не можна захоплюватися масштабними скороченнями персоналу, варто прагнути встановити кадрову структуру, яка найбільшою мірою відповідає сформованій ситуації;
4.	потрібно періодично переоцінювати кадрову структуру організації;
5.	доцільно виділяти, підтримувати й навчати працівників, які проявляють якості лідера й схильність до управлінської діяльності;
6.	потрібно підтримувати освітні програми, реалізовані в організації;
7.	потрібно проводити децентралізацію структури управління, делегуючи необхідні повноваження ключовим фігурам в апарат управління й забезпечуючи максимальну гнучкість при розробці управлінських рішень як на стратегічному, так і на оперативному рівні;
8.	необхідно зберігати ядро кадрового потенціалу організації;
9.	варто продовжувати набір персоналу, підтримувати його професійне зростання, особливо в життєво важливих й пріоритетних для підприємства сферах діяльності

В індивідуальному трудовому договорі повинні бути чітко визначені наступні можливості для роботодавця:

- можливість використання механізму неповного завантаження робочого тижня;
- переведення працівника на інше місце роботи без згоди профспілки;
- виключення із трудового договору будь-яких додаткових обов'язків з боку адміністрації, насамперед соціальних пільг, за винятком установлених діючим трудовим законодавством.

У якості найважливішої превентивної міри антикризового управління персоналом є створення внутрішніх фірмових джерел і каналів інформації, що дозволяє оперативно відслідковувати процеси, що відбуваються в соціально-трудої сфері організації. Керівництво повинне постійно цікавитися тим, що думають співробітники, як вони ставляться до конкретних умов праці, до тих або інших змін і нововведень. Подібного роду зворотний зв'язок стає особливо важливим й обов'язковим в кризові періоди. Будь-який керівник повинен мати інформацію про те, як сприймають кризу його підлеглі, підтримують вони керівництво чи ні, планують піти в іншу організацію або проявляють патріотизм і готові боротися за «видужання».

Для забезпечення зворотного зв'язку доцільно використати такі методи, як анкетування, інтерв'ю, спілкування топ-менеджерів з виконавцями «через голову» лінійного керівника, ящики пропозицій, «гаряча лінія» [9].

Анкетування дозволяє одержати значний соціальний ефект, який виражається в тому, що негативні емоції, що нагромадилися, працівники можуть «виплеснути» на папір і напруга (якщо вона має місце бути) ослабне, а керівництво організації зможе продемонструвати турботу стосовно персоналу.

Для підвищення вірогідності інформації, отриманої в ході анкетного опитування співробітників, паралельно рекомендується проводити *інтерв'ю* — бесіду психолога (менеджера з персоналу) з конкретним працівником із приводу певної проблеми. Достойнством інтерв'ю є одержання більш точної та глибокої інформації від конкретних співробітників, за допомогою якої можна виявити працівників, що є «джерелами», або «жертвами» кризи, або «успішними керівниками».

Спілкування топ-менеджера з виконавцями, минаючи лінійного керівника, не є наслідком недовіри вищого керівництва стосовно керівника середньої ланки. У кризових ситуаціях, топ-менеджерів часто буває важливо одержати інформацію, як кажуть, «з перших рук», щоб скласти свою власну думку про те, що відбувається в організації. Крім того, буває корисним періодично «виходити в народ», щоб не втратити об'єктивності й точності в оцінці подій.

Зазвичай для цих цілей проводяться спеціальні зустрічі або наради, запрошення співробітника в кабінет до вищого начальства для розмови, спільні поїздки по філіях або регіонам. Важливо, щоб керівник у такій бесіді був відкритий і демократичний, прислухався до думки співробітника й підкреслював факт своєї спільної роботи з ним в одній організації.

Скринька для пропозицій — гарний метод для одержання зворотного зв'язку, якщо в компанії працює велика кількість співробітників і вище керівництво просто фізично не може спілкуватися з усіма. Важливо при цьому, щоб жодну із пропозицій, які збираються в такій скринці, не було проігноровано, і кожний співробітник одержав відповідь.

«Гаряча лінія» — метод одержання зворотної інформації, особливо важливий у період кризи в організації. В антикризовому штабі, телефонний номер якого повинен бути відомий кожному співробітнику, протягом робочого дня збирається інформація «з перших рук». Метод зручний тим, що за його допомогою фіксується інформація за «крапковими», конкретними ситуаціями. Для дієвості методу важливо, щоб проблеми, позначені співробітниками, були розглянуті на відповідних нарадах і стасовно них вжиті певні заходи.

Крім того, достатня повнота й вірогідність інформаційної бази даних для моніторингу й аналізу результатів професійної діяльності працівників організації може бути забезпечена за допомогою професійного (кадрового) аудиту.

У процесі виконання заходів передкризового управління необхідно сформувані антикризову управлінську команду (антикризовий штаб), що при виникненні кризової ситуації покликана забезпечити виконання наступних найважливіших груп завдань:

- 1) безперервна оцінка сформованої ситуації;
- 2) безперервна оцінка потреби в інформації, змісти зовнішніх коментарів, своїх інформаційних можливостей;
- 3) безперервна оцінка ініціатив, пов'язаних із загальним управлінням кризової ситуації, прийняттям рішень і комунікаціями.

Антикризова управлінська команда — склад керівників і фахівців, об'єднаних однією метою й інтересами, пов'язаних з оздоровленням і посткризовим розвитком організації, професійно підготовлених і здатних забезпечити досягнення поставленої мети, готових до співробітництва й взаємодії.

Саме загальна мета й спільні інтереси пов'язують керівників і фахівців різних рівнів і профілів у команді. Це перша необхідна, але недостатня умова для формування дієздатної команди.

Друга умова — в неї повинні входити підготовлені до вирішення завдання оздоровлення організації люди трьох категорій.

1. Адаптивні менеджери, здатні:

- а) легко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі й нововведенням в організації;
- б) взяти на себе додаткові функції, права й повноваження;
- в) очолювати, якщо знадобиться, окремі підрозділи (субструктури), які можуть з'явитися в результаті реструктуризації й організаційних перетворень;

г) мобілізувати співробітників на виконання, можливо, невластивих їм функцій кризового періоду;

д) знімати соціально-психологічну напругу в колективах, вести роз'яснювальну роботу.

2. Кваліфіковані фахівці, здатні вирішувати організаційно-технологічні, економічні й фінансові завдання інноваційного й антикризового характеру.

3. Маркетологи (керівники й фахівці), що володіють інформацією, зв'язками, професійними знаннями й уміннями, необхідними для динамічного вивчення попиту, пошуку й освоєння нових ніш і торговельних зв'язків.

У складі антикризової команди повинні бути люди, що виконують особливі ролі, котрі не збігаються з їхньою професійною спрямованістю: генератор ідей, розроблювач ідей, висунутих генератором, методолог, аналітик, критик й ін. якщо необхідні функціональні фахівці (фінансисти, маркетологи й ін.) не ввійшли в групу фахівців організації, тоді вони запрошуються зі сторони. Проте, з питань, що вимагають професійного пророблення, керівник має можливість дати відповідні доручення спеціальним службам або замовлення стороннім організаціям (рис. 6.3).

Одна з найважливіших умов — готовність до командної роботи.

У складі кваліфікованих керівників і фахівців організації можуть бути й такі, що не готові до співробітництва й взаємодії в командній роботі, оскільки: вони себе не ідентифікують із загальною метою й інтересами виживання організації, недостатньо уявляючи їх собі; справедливо сподіваються, що їхня кваліфікація не дасть їм легко знайти іншу роботу; професійно розходяться із прийнятою стратегією й тактикою виведення організації з кризової ситуації.

Найбільш складний момент в організації роботи антикризової команди — це організація продуктивного спілкування, зокрема, що виключає марні дискусії. Існують спеціальні методи організації роботи в команді. Тому необхідно спеціальне навчання членів антикризової команди управлінським технологіям. Якщо

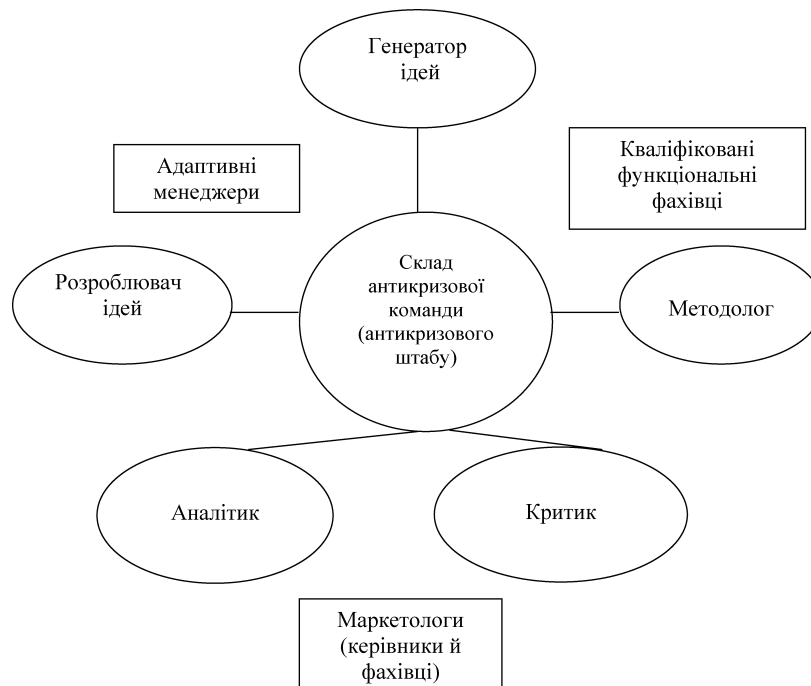


Рис. 6.3. Персонал, що включається до складу команди антикризового управління (по ролях і категоріях)

дослідження й проектування у фінансовій, маркетинговій, технологічній й іншій спеціальній областях виконують фахівці, то такі процедури, як формулювання проблем, пошук рішень, визначення критеріїв, стратегічних орієнтирів і т. і., кожний член команди виконує самостійно, для чого йому потрібна досить висока управлінська кваліфікація.

Ще більш важливим, ніж управлінські знання й навички, є рівень інтелектуальних можливостей членів групи: мислення, здатності розуміння ситуації й продуктивно будувати комунікацію як один з одним, так і із зовні, стосовно даної групи, середовищем, займати рефлексивну позицію, діяти відповідно до розуміння ситуації й т. і. попри все те, що може внести в організацію антикризової команди консультант з процесу, необхідне проведення для членів команди не тільки навчальних, але в широкому змісті слова освітніх заходів, серед яких найбільш ефективні такі, як організаційно-діяльнісні ігри, інноваційні та рефлексивно-аналітичні семінари й т. і.

Таким чином, у завдання керівництва організації входить: виявлення менеджерів і фахівців, професійно здатних і готових до командної роботи з оздоровлення ситуації; приведення до узгодження особистих інтересів членів команди й загальних цілей організації; організація прискореної цільової підготовки менеджерів і фахівців, орієнтованої на вирішення певних завдань програми оздоровлення; виявлення розбіжностей у професійній оцінці проблем і шляхів їхнього вирішення, використання механізму узгодження й колективного процесу прийняття рішень; мобілізація членів команди на досягнення загальних цілей виживання й розвитку організації.

При формуванні команди використовуються індивідуальні та дорадчі форми роботи, виховні, економічні та організаційні методи впливу. А у випадках немотивованої протидії окремих осіб доречно їхнє виключення зі складу команди, аж до розірвання трудового договору.

Антикризовий штаб не повинен бути надмірно великим. В середині команди антикризового штабу необхідний чіткий поділ функцій. Наприклад, стратегією управління повинен займатися нечисленний «мозковий центр», а вирішенням технічних питань — група експертів. Тим керівникам, на плечі яких лягає тягар прийняття життєво важливих рішень, повинні бути створені максимально сприятливі умови роботи. Однією з найважливіших функцій антикризового штабу є розробка планів управління кризовими ситуаціями [4].

У випадку виникнення кризової ситуації повинна працювати особлива мережа зв'язків. Її призначення полягає в тому, щоб швидко передавати інформацію в усі ланки організації й керівництву. З цієї метою необхідно сформувати мережу оперативних груп фахівців та управлінських працівників.

Доцільно мати власні оперативні групи всередині кожного підрозділу організації, а зв'язок між ними побудувати у вигляді «ланки», центром якою є головний антикризовий штаб (антикризова команда), що акумулює інформацію й приймає стратегічні рішення (рис. 6.4).

Можливий склад штабної й оперативної груп управління й зв'язки між ними повинні апробуватися заздалегідь. Швидке реагування на кризові ситуації необхідно виховувати й тренувати, тому всі зв'язки на випадок екстремальних умов повинні пройти випробування в некризових умовах.

Функції оперативних антикризових груп зводяться до трьох напрямків: профілактика кризових ситуацій, діяльність в умовах кризи й посткризова діяльність.

1. *Профілактика кризових ситуацій.* Має на увазі насамперед організацію контролю показників діяльності підрозділу, моніторинг професійно-особистісних і соціальних проблем працівників і забезпечення здорового морально-психологічного клімату в колективі.

Профілактика кризових ситуацій включає: спеціальний моніторинг і ситуаційний аналіз, пов'язаний з визначенням імовірних джерел і зон ризику. Варто виявити основні фактори ризику, визначивши їхні взаємовідносини один з одним і вплив на загальний стан організації; обґрунтовано вирішити, які фактори орга-

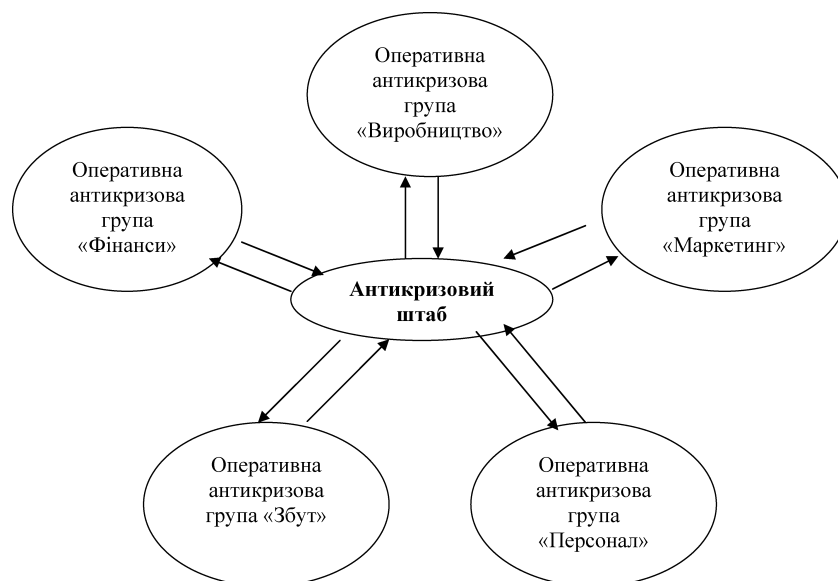


Рис. 6.4. Схема побудови взаємодії антикризового штабу й антикризових оперативних груп підрозділів організації

нізація спроможна витримати, а вплив яких необхідно зменшити. Значну роль тут покликані зіграти прогнози й моделі можливого розвитку кризових ситуацій.

У якості одного з ефективних методів ситуаційного аналізу можна використати побудову «*дерева ризиків і причин кризи*». Між ризиками й причинами виникнення кризових ситуацій існує причинно-наслідковий зв'язок: ризик є наслідком деякої причини, яка у свою чергу є наслідком іншої причини й т. і. Розвиток подій за схемою «ризик — причини — кризова ситуація — небажані наслідки» — це логічний процес реалізації потенційної небезпеки виникнення кризи й одержання реального збитку (наслідку). Як правило, цей процес включає кілька причин, тобто є багатопрічинним. Таким чином, ризики й причини виникнення кризових ситуацій утворюють ієрархічні, ланцюгові структури або системи.

Ризики зберігають всі системи організації. Прикладом простого «дерева ризиків і причин кризи», пов'язаного із системою «кадровий потенціал», може служити наступний розвиток подій: «розходження між нормами неформальної групи й вимогами формальної організації — конфлікт ролей — стресовий стан персоналу — помилка в професійній діяльності — втрата прибутку (клієнтів, партнерів і т. п.)»; розробка системи заходів із запобігання ризиків, причин і властиво кризових явищ; завчасне усунення можливих ризиків і причин виникнення кризових ситуацій — «розширення вузьких місць» організації (своєчасна відмова від и, що не продукції користується попитом, закриття енергоємних виробництв, своєчасне підвищення якості наявного професійного інструментарію персоналу й т. і.); підготовка до дій в умовах неминучих або ймовірних кризових ситуацій при неможливості усунути їхнієї причини (зменшення ризику й ослаблення наслідків за рахунок компенсаційних мір, у тому числі створення запасів і резервів, забезпечення належним професійним інструментарієм працівників і т. і.).

2. Дії в кризових ситуаціях. Даний напрямок має на увазі безпосереднє реагування на виникнення кризової ситуації, тобто дії з ліквідації кризової ситуації й запобігання збитку, включаючи реалізацію рішень антикризового штабу, збір інформації, проведення роз'яснювальної роботи серед персоналу й мобілізацію кадрового потенціалу кожного підрозділу організації.

Інформація, необхідна для ухвалення раціонального рішення в умовах кризової ситуації, часто спотворюється. Особи, які приймають рішення, як правило, не справляються з інформаційним потоком, що обрушився на них. Багато життєво важливих факторів можуть залишитися непоміченими. Щоб якимось розвантажити себе, відповідальні особи доручають своїм підлеглим відфільтровувати інформацію, а підлегли роблять це у відповідності зі своїм баченням проблеми й кінцевих цілей.

Отже, при організації процесу збору й підготовки інформації всередині антикризових оперативних груп необхідно прийняти наступні заходи:

- а) поліпшити якість інформації. Якість прийнятих рішень у великому ступені залежить від надійності отриманих даних;
- б) поліпшити якість групових рішень за допомогою організації обговорення проблеми з урахуванням різних думок, щоб знизити ймовірність диктату лідера;
- в) підвищити здатність швидкого реагування на інформацію за допомогою постійних тренінгів.

3. Посткризова діяльність. Дана функція спрямована на пом'якшення й усунення наслідків кризової ситуації за рахунок компенсаційних і відбудовних заходів і стабілізацію ефективної діяльності персоналу.

Очевидно, що в процесі формування оперативних антикризових груп, відбір персоналу повинен здійснюватися з використанням строгих критеріїв, що дозволяють прогнозувати надійність їхнього функціонування в кризових ситуаціях. Як основні критерії можна використати модель антикризового типу керівника й ступінь психологічної сумісності потенційних кандидатів.

Вирішення проблеми формування готовності персоналу до дії в умовах кризової ситуації базується на концепції створення психологічного комфорту, тобто досягнення такого стану персоналу, при якому виникає відповідність засобів й умов праці функціональним можливостям працівника. Готовність до дії — це активно-діючий стан особистості, що відбиває стан завдання й умов її виконання. Структура готовності включає мотиваційний (відповідальність, почуття боргу й ін.), орієнтаційний, операційний, вольовий (самоконтроль) і оцінний елементи.

До факторів готовності персоналу до дій в умовах кризової ситуації, відносяться: зміст завдання, обстановка, мотивація трудової діяльності, самооцінка підготовленості, особистий досвід й уміння мобілізувати, уміння самонастроюватися. Формула готовності: «Повинен — хочу — можу».

У формуванні готовності персоналу найважливішими є дві взаємозалежні сторони:

1) формування професійних навичок, знань і досвіду діяльності в умовах кризової ситуації. Готовність персоналу до дій у кризових ситуаціях має інколи більше значення, ніж професійний досвід взагалі. Так, наприклад, доведено, що пілоти, які мають нальоти 10–14 тис. годин, але спеціально не підготовлені до дій у непередбачених ситуаціях, при реальному виникненні таких у польоті часто поведуться як новачки, і, навпаки, молоді пілоти, які пройшли спеціальну підготовку у кризових ситуаціях відрізняються досить упевненого поведінкою. Тому необхідно, щоб тренування персоналу по суті й складності максимально відповідали реальним ситуаціям й якнайменше містили умовностей;

2) формування психологічної готовності. Рівень психологічної підготовки персоналу й діяльності в кризових умовах — один з найважливіших факторів, що впливають на надійність соціально-трудої сфери організації в цілому. Невір'я керівника у свої сили й можливості персоналу може паралізувати волю останнього до опору дестабілізуючих факторів.

Роботу з формування готовності персоналу в умовах кризових ситуацій доцільно розбити на наступні етапи: психодіагностика персоналу, навчання, підготовка, оцінка, впровадження (табл. 6.3).

Концепція формування готовності персоналу до дій в умовах кризової ситуації

Етапи	Експерти	Адміністрація
Психодіагностика персоналу	<ul style="list-style-type: none"> дослідження індивідуально-поведінкових складових персоналу 	<ul style="list-style-type: none"> використання результатів дослідження при розробці антикризових програм; проведення заходів, що коректують поведінку працівників
Навчання	<ul style="list-style-type: none"> підвищення якості професійного інструментарію працівників; психологічні тренінги щодо готовності до несподіваних ситуацій; комунікаційні тренінги щодо готовності до взаємодії в напружених умовах 	<ul style="list-style-type: none"> використання сучасних технологій управління; розвиток внутріорганізаційних інформаційних мереж; моделювання можливих кризових ситуацій
Підготовка	<ul style="list-style-type: none"> визначення ризику; установлення пріоритетів; розробка й апробація комплексу можливих дій 	<ul style="list-style-type: none"> розробка кадрових антикризових програм і заходів; діалог з експертами
Оцінка	<ul style="list-style-type: none"> ранжування здійснених дій 	вибір розумних дій
Впровадження	оперативний контроль	стратегічний контроль

Планування заходів щодо формування готовності персоналу до діяльності в умовах кризи варто починати з комплексного психодіагностичного обстеження персоналу за наступними напрямками [10].

1. Вивчення індивідуально-поведінкових складових працівників: побудова карти інтересів і мотиваційних профілів; прогноз поведінки персоналу в екстремальних ситуаціях; виявлення осіб з девіантного (що видихляється) поведінкою; аналіз провідних потреб персоналу (наприклад, потреби в досягненнях, у владі й статусі, у визнанні, у захищеності, у спілкуванні й т. і.); визначення в персоналу прагнення до лідерства або до підпорядкування; визначення ступеня особистої конфліктності й побудова профілю стратегій поведінки, виявлення індивідуальної «ризикової» стратегії.

2. Дослідження індивідуально-психологічних і психофізіологічних складових: побудова «емоційно-вольового» портрета співробітника; виявлення фобій (страхів, комплексів, виявлення «комплексу невдахи»), визначення рівня стресостійкості; визначення характеристик уваги, пам'яті, інтелектуальних особливостей персоналу.

3. Дослідження соціально-психологічних складових. Діагностика й корекція психологічного клімату в колективах: визначення формальної й неформальної структури; виявлення зон «підвищеної небезпеки», конфліктогенних зон, дослідження ефективності взаємин «по вертикалі», дослідження групової динаміки, побудова комплексного соціально-психологічного профілю персоналу; дослідження розподілу інформаційних потоків в організації (секрети в організації, носії неформальної інформації й т. і.); визначення місця співробітника в соціально-психологічній структурі колективу, «соціометричний статус особистості»; визначення ступеня «впливу» співробітника з метою виявлення ключових точок для впливу на колектив.

4. Дослідження специфіки системи прийняття рішень і ступеня відповідальності менеджерів фірми: особистісна управлінська концепція; стиль управління й взаємодії; ситуаційні особливості прийняття рішень (комфортна, дискомфортна, загрозлива, невизначена); система розподілу відповідальності, делегування повноважень.

5. Мінімізація ризиків, пов'язаних зі ступенем психологічної надійності персоналу: підбір персоналу високого ступеня надійності за заданими критеріями; створення ефективної «команди», з високим рівнем корпоративного впливу; прогнозування реакції й способів поведінки персоналу в екстремальних ситуаціях; проведення психологічної підготовки до переговорів, нарадам, конференціям.

6. Проведення оперативної психодіагностики в організації відносно: управлінського персоналу, включаючи безконтактну діагностику перших осіб; сервісного персоналу (секретарі, особисті водії й т. і.).

7. Забезпечення психологічно грамотних контактів з існуючими партнерами й психологічний супровід переговорів: психологічна підготовка до проведення переговорів; розподіл ролей серед учасників; підведення підсумків переговорів.

8. Протидія й захист від маніпулятивного психологічного впливу: визначення характеру впливу; визначення їхнього джерела; створення психологічного захисту від впливу; активна протидія маніпулятивному впливу й т. і.

9. Психологічна підготовка персоналу до дій в умовах «форс-мажорних» обставин, включаючи: об'єктивно-природні (землетрусу, повені й ін.); соціальні (страйки, державні перевороти й ін.); психологічні (шантаж, захоплення заручників й ін.).

10. Корпоративний психоаналіз «фірмових» страхів і побоювань.

11. Психологічне консультування керівника з питань безпеки й управління персоналом.

Результати комплексного психодіагностичного обстеження персоналу є інформаційною базою для розробки антикризових програм і заходів зокрема й системи антикризового управління персоналом організації в цілому.

Для ефективної роботи з кадрами в умовах кризи ключового є система заходів, що забезпечує результативне освоєння організаційних змін. Менеджер, що не володіє інструментарієм управління процесом впровадження організаційних нововведень, здатний лише збільшити кризову ситуацію.

У число найважливіших питань кадрової роботи в даній ситуації входять методи подолання опору нововведенням з боку персоналу. В. А. Панів виділяє найпоширеніші з них: метод адаптивних змін, метод примусових організаційних змін, метод управління опором, кризовий метод [11].

Метод адаптивних змін. Конфлікти вирішуються за допомогою компромісів, угод і перемішень у керівному складі. Цей метод дає можливість здійснювати зміни в умовах, коли у прихильників змін немає адміністративної влади, але є сильна мотивація до впровадження нововведень і сформований відповідний спосіб мислення.

Метод примусових організаційних змін. Передбачає використання сили. Процес дорогий і небажаний у соціальному плані, але дає переваги в період кризи стратегічного реагування. Використати можна в умовах гострого дефіциту часу.

Метод управління опором. Адміністрація перебуває в кризовій ситуації, якщо зміни в зовнішньому середовищі загрожують існуванню адміністрації. Коли настає криза, опір за звичай поступається місцем підтримці. У подібній ситуації завдання керівництва — не боротьба з опором, а вживання заходів із попередженням паніки. Про перші ознаки виходу із кризи свідчить поновлення опору.

Кризовий метод. Коли криза неминуча, керівники, що усвідомлюють це раніше інших, можуть почати наступні дії: постаратися переконати працівників у неминучості кризи й вжити попереджувальних заходів; не зациклюватися на неминучості кризи, готувати себе до ролі «рятувальника», коли криза наступить; вибрати метод опору змінам; до того моменту, коли криза дійсно наступить створити штучну, придумавши зовнішнього «ворога», що загрожує існуванню організації. Потрібно тільки пам'ятати, що штучна криза не обов'язково повинна перетворитися на реальну.

Перелік і характеристики методів роботи з персоналом у режимі антикризового управління наведені в табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Методи роботи з персоналом у режимі антикризового управління

Метод	Умови застосування	Достоїнства	Недоліки
Адаптивних змін	Невелика терміновість	Слабкий опір	Тривалість одержання результату
Примусових організаційних змін	Більша терміновість	Швидкість змін	Великий опір
Управління опором	Середня терміновість	Слабкий опір, припасування до моменту	Ризик невдачі, складність
Кризовий	Погроза існування	Слабкий опір	Твердий дефіцит часу

У процесі вибору конкретного методу, крім зазначених областей ефективного їхнього застосування, необхідно враховувати два параметри:

1) часовий обрій (ступінь складності організаційних нововведень, наявних тимчасових ресурсів для їхньої успішної реалізації);

2) професійну, психологічну, технічну готовність персоналу до стратегічно важливих змін в організації.

Важливим фактором висновку організації із кризи є системний підхід, тобто сукупність принципів, прийомів і правил, які використовуються у вирішенні проблеми. Це механізм, пристрій, що виявляє себе у всьому: у розподілі функцій і повноважень, у побудові інформаційної системи, при формулюванні нової кадрової політики, у розробці управлінських рішень і т. і.

Процес залучення персоналу до антикризових заходів може бути представлений у вигляді аналітичних рядів, що дають можливість більш ґрунтовно сформулювати виниклі проблеми й визначити можливі шляхи їхнього усунення (табл. 6.5) [6].

Викладений системний підхід дозволяє говорити про солідарний стиль керівництва організацією, яка перебуває в умовах кризи, що опирається на співробітництво через розуміння інших людей та їхня значимість, особливо при необхідності приймати й реалізовувати ризиковані управлінські рішення.

Персоналу у випадку реалізації антикризових заходів прийде погодитися на деякі непопулярні рішення. Це такий вибір альтернативи, коли традиції, що встоялися думки й навіть досвід поряд з реалізмом поступаються місцем технології, в основі якої лежить інтуїція менеджера, мистецтво управління, особисті переконання й впевненість у собі [5]. Ризик у цьому випадку компенсується вмінням і готовністю пристосовуватися до змін і ґрунтується на впевненості, що задумані цілі будуть досягнуті.

В умовах кризових ситуацій при роботі з персоналом можуть виникати певні негативні наслідки: невір'я в стійкість організації у частини персоналу, що, у свою чергу, може викликати плинність і втрату кадрового потенціалу; проблема опору персоналу змінам і реорганізації, необхідним для дозволу кризової ситуації; інертність персоналу, що не бажає змінювати існуючий стан; погіршення соціально-психологічного клімату в колективі.

Ефективне управління персоналом в умовах кризової ситуації залежить від успішності подолання інформаційних, психологічних бар'єрів влади, виникнення яких обумовлено відсутністю в більшості українських організацій практичного досвіду антикризового управління.

Проблеми антикризового управління персоналом і можливі способи їхнього вирішення

Проблеми	Можливі рішення
1	2
Відсутність чітко сформульованої генеральної мети й стратегії організації з управління персоналом	Визначити мету як оптимальне співвідношення взаємних потреб і можливостей організації й персоналу. Прорахувати економічні можливості залучення персоналу. Провести аналіз і скласти прогноз розвитку організації. Провести організаційний діагноз потреб й інтересів працівників (гідна оплата праці, задовільні умови праці, можливості розвитку й реалізації здібностей і т. д.). Узгодити стратегію розвитку організації й персоналу з органами місцевого самоврядування, підрозділами державної служби зайнятості й інших учасників, які будуть фінансувати її реалізацію
Філософія й основні принципи роботи з персоналом відсутні в офіційному документі організації	Розробити принципово нову концепцію кадрової політики організації з детальним проробленням механізму її реалізації. Сформулювати сукупність етичних, не підлягаючих порушенню норм і правил у роботі з персоналом організації
Не забезпечена економічна ефективність використання персоналу для досягнення цілей організації	Визначити шляхи раціоналізації чисельності персоналу. Провести аналіз причин вивільнення персоналу. Забезпечити вибір варіантів вивільнення персоналу. Запропонувати розподіл і використання зайнятих в організації працівників. Визначити максимально припустиму чисельність персоналу, при якій може бути забезпечене виконання прийнятої програми виходу організації із кризи й подальшого її розвитку. Визначити фактичний надлишок (дефіцит) чисельності персоналу до моменту реалізації даної стратегії
Немає ясності з формування нової культури управління при роботі з персоналом	Потрібне концептуальне обґрунтування й проведення системи заходів, спрямованих на виявлення ціннісних орієнтацій персоналу. Розробка принципів побудови соціально-трудова відносин, як по вертикалі, так і по горизонталі. Проведення планомірної індивідуальної й групової роботи з розвитку корпоративних традицій, іміджу, створенню власного кодексу організації, тобто всього того, без чого неможлива перспективна плідна робота всіх співробітників як єдиної команди
Планування потреби організації в персоналі не має системного підходу	Визначити фактори, що впливають на потребу в персоналі (стратегія розвитку організації, виробнича програма, застосовувані технології, динаміка робочих місць і т. д.). Виділити потенційні можливості наявного кваліфікованого й допоміжного персоналу. Визначити кількісну і якісну потребу в персоналі. Виділити напрямки маркетингу персоналу організації
Залучення, відбір й оцінка персоналу багато в чому мають безсистемний характер	Оптимізувати співвідношення внутрішнього (переміщення всередині організації) і зовнішнього (прийом нових співробітників) залучення персоналу. Розробити критерії підбору персоналу, засновані на професіограмах або моделях «середнього працівника». Розробити схеми розподілу й адаптації нових працівників за робочими місцями
Організація робіт з управління персоналом залишається консервативною	Визначити зміст праці персоналу на кожному робочому місці. Підготувати заходи щодо створення більше сприятливих умов праці. Визначити нові принципи й розробити гнучку систему оплати праці. Здійснювати оперативний контроль роботи персоналу. Ввести короткострокове планування професійно-кваліфікаційного розвитку персоналу
Немає розрахунків за необхідними витратами (інвестиціями) у людські ресурси організації	Концептуально визначитися, що вкладення в людські ресурси, а також на реалізацію кадрової політики стають довгостроковою умовою конкурентноздатності й виживання організації. Визначити джерела й суми на навчання, підвищення кваліфікації персоналу. Запропонувати нетрадиційні системи винагороди при розширенні повноважень працівників. Визначити витрати на індивідуальне стажування особливо перспективних фахівців. Виділити кошти на проведення спеціальних наукових досліджень у сфері культури управління, цінностей і ціннісних орієнтацій, формування нових традицій організації. Обґрунтувати витрати на перенавчання й підвищення кваліфікації персоналу з метою оволодіння новими управлінськими технологіями
Організацією недооцінюється наявність твердої конкуренції на ринку праці	Розробити нову систему мотивації й стимулювання персоналу з орієнтацією прийому на роботу з короткостроковими контрактами. Проаналізувати можливості впровадження різних попередніх умов (у тому числі іспитового терміну), твердого ув'язування матеріального заохочення з одержуваним прибутком й іншими факторами. Провести переорієнтацію організації на переважне залучення тільки висококваліфікованих, ініціативних фахівців. Посилити контроль безперервності процесу збагачення знань і підвищення кваліфікації. Усвідомити необхідність відмови від колишньої кадрової політики, заснованої на неефективних методах управління, і переходу до політики залученості персоналу в справі організації, заохочення його ініціативи й самодисципліни
Відсутність нових рішень в області підвищення кваліфікації й перепідготовки персоналу	Розробити заходи щодо забезпечення рівня кваліфікації працівників, що відповідає їхнім особистим можливостям і виробничій необхідності. Вибрати форми й пункти навчання персоналу. Визначити права, переваги й пільги для осіб, що пройшли цільове підвищення кваліфікації. Запропонувати моделі розробки антикризових програм для тих, що навчаються за різними напрямками діяльності організації. Зробити вибір навчальних програм, що орієнтують на основи кадрової політики умовно безкризового управління, підвищення конкурентноздатності. Організувати перманентну роботу з підвищення кваліфікації й перепідготовки персоналу. Впровадити технології планування й розвитку кар'єри. Визначити принципи, форми й строки атестації персоналу

1	2
Існуючі документи із стимулювання персоналу й раціоналізації витрат на нього адекватні сучасній кризовій ситуації	Розробити й впровадити сучасну методикою витрат на персонал. Розробити й почати впровадження альтернативної системи заробітної плати в організації. Визначити специфіку оплати праці окремих категорій працівників
Роль кадрової служби в системі керування незначна	Переглянути функціональне призначення, права й відповідальність цього підрозділу. Посаду керівника з персоналу перевести в ранг посад заступників директори організації (на рівні економіки й фінансів). Привести службу по роботі з персоналом відповідно до сучасних вимог. Визначити найважливішою функцією служби по роботі з персоналом розуміння й реалізацію в кадровій політиці загальних задумів керівництва з виведення організації із кризи і її подальшому стійкому стану
Помилки кадрової селекції негативно відбиваються на діяльності організації в цілому, високі фінансові витрати	Впровадити системне вивчення ринку праці. Створити ретельні системи підбору й відбору персоналу, що враховують здатності працівників до ефективної діяльності в кризових умовах. Організувати впровадження спеціальних програм інтеграції для прийнятих на роботу співробітників (ознайомлення із цілями організації, її філософією, адаптація на посаді). Визначити формальні вимоги (достатній набір компетенцій) і бажані особистісні якості керівників підрозділів організації й застосовувати їх при відборі персоналу. Розробити для претендентів на посади вимоги до займаної посади й характеристики опису поста (замість традиційної посадової інструкції)
Відсутність заходів щодо вивільнення працівників (у випадку їхньої надлишкової чисельності)	Провести соціологічне опитування працівників організації з метою виявлення їхніх намірів і ймовірної поведінки на ринку праці. Узагальнити результати соціологічного опитування з метою визначення кількісного складу груп, що розрізняються по намірах, працівників, які не можуть бути задіяні в організації при здійсненні обраної стратегії. Виділити укрупнені групи працівників, що мають наміри: <ul style="list-style-type: none"> • зберегти трудові відносини й одержувати основні доходи в організації; • зберегти трудові відносини навіть у випадках порушення строків виплати заробітної плати; • знайти нове місце роботи зі своєї спеціальності; • пройти професійну підготовку й знайти нове місце роботи (в організації або поза нею); • піти на пенсію (якщо таке право є); • які-небудь інші наміри
В організації є дефіцит чисельності персоналу за провідними посадами з урахуванням необхідної кваліфікації	Підготувати заходи, пов'язані з підвищенням привабливості робочих місць (нетрадиційні й традиційні прийоми мотивації). Опираючись на знання ситуації (у якому районі перебуває організація — працenaдлишковий, депресивний, важкодоступний, соціально-економічного зростання) розробити маркетингову програму залучення необхідного персоналу до організації

Інформаційний бар'єр. Для забезпечення ефективних антикризових дій необхідно мати ясне подання про ймовірний майбутній стан середовища, у якій існує організація. Методи вивчення й аналізу зовнішнього середовища можна розглядати як своєрідний фільтр, через який повинна пройти зовнішня інформація, перш ніж надійти в організацію.

Якщо інформація про зовнішнє середовище охоплюється у всьому її різноманітті, то отримане подання про неї буде відповідати дійсності. Якщо ж занадто багато чого не відслідковується або відсівається, тоді інформація буде відбивати дійсність у перекрученому й надмірно спрощеному виді.

Помилка у виборі методу вивчення зовнішнього середовища організації може стати причиною стратегічної короткозорості й привести до відстрочених реакцій на зовнішні зміни в умовах діяльності організації. Проте, інформаційні системи й технології роботи з інформацією що склалися в організаціях слабо пристосовані до відстеження й прогнозування кризових тенденцій, тому що споконвічно були орієнтовані на стабільні зовнішні умови.

Психологічний бар'єр. Більшість керівників починають ефективно працювати за умови, якщо прогноз на інформація узгоджується з їхнім минулим досвідом. Якщо ж прогнозні дані істотно розходяться з їхнім досвідом або навіть суперечать йому, керівники звичайно ігнорують їх і вважають необґрунтованими.

Послідовний ряд раніше досягнутих успіхів приводить до формування в керівників стереотипних моделей прийняття рішень і дій. Ці стереотипи візьмуть до уваги в основному досвід минулого, що стає серйозною перешкодою в розумінні нових реальностей.

Процеси антикризового управління пов'язані з високим рівнем невизначеності й незначності контролю за ситуацією. У таких випадках інтуїція ціниться вище формальної логіки й досвіду, поряд із цим бажаними стають нестандартні й навіть парадоксальні дії.

Бар'єр влади. Своєчасна реалізація антикризових заходів вносить істотні корективи в значущість діяльності різних підрозділів. Відповідно виникають погрози статусу окремих служб і керівників. При цьому керівники й відділи, становище яких може постраждати в результаті впливу кризових факторів, прагнуть зменшити або зовсім не визнають вплив цих факторів на діяльність організації [3].

Зазвичай такі працівники є представниками того типу мислення, що приносив успіх у минулому. Тому нерідкі випадки, коли вони створюють перешкоди на шляху антикризового мислення, будучи цілком певним, що діють на благо організації.

Усвідомлення українськими керівниками необхідності перегляду концепції й методів управління не може прийти відразу. Питання в тому, чи готові керівники й фахівці до перегляду стратегії діяльності орган-

ізації, до вироблення антикризової стратегії виживання, до зміни самої психології управління. Розуміння об'єктивності кризових тенденцій необхідно покласти в основу розробки відповідних антикризових заходів, що попереджають, а для цього особливу увагу варто приділити формуванню антикризового мислення.

Література до підрозділу 6.1

1. Базаров Т. Ю. «Кризисная ситуация» в организации: норма или патология? / Т. Ю. Базаров, Е. В. Аксенова // Управление персоналом. — 2000. — №5. — С. 12–21.
2. Грішнова О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / О. Грішнова, О. Шпарко // Україна: аспекти праці. — 2004. — №3. — С. 3–9.
3. Глобал Консалтинг Сервіс. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.globalconsulting.ru>.
4. Макогон Ю. В. Стратегия выхода Украины из кризиса / Ю. В. Макогон // Економіст. — 2009. — № 6. — С. 28–32.
5. Митин А. Н. Управление персоналом организации в условиях кризисных изменений / А. Н. Митин, О. А. Митин // Материалы всерос. науч.-практ. конф. «Российский менеджмент: традиции и современность». — Екатеринбург: УрГИ, 2003. — С. 112–115.
6. Митин А. Н. Антикризисное управление персоналом организации: учебное пособие / А. Н. Митин, А. Э. Федорова, Ю. А. Токарева, А. В. Овчинникова. — СПб.: Питер, 2005. — 272 с.
7. Мороз О. С. Специфика управления персоналом в условиях экономического кризиса / О. С. Мороз // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. — Донецьк: ДонНУ, 2009. — Т. 2. — С. 224–229.
8. Пушкарь А. И. Моделирование процесса управления персоналом кризисного предприятия / [Электронный ресурс] А. И. Пушкарь, А. Л. Колос. — Режим доступу: <http://crisis.tip.nu>.
9. Федорова А. Э. Роль кадрового потенциала в системе антикризисного управления на предприятии / А. Э. Федорова // Тез. междунар. науч.-практ. конф. «Конкурентоспособность предприятий и территорий в меняющемся мире». — Екатеринбург: УГЭУ, 2002. — С. 134–137.
10. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / под ред. Дороти Бергер, Ланса Бергера; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 761 с.
11. UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.unctad.org>.

6.2. Шляхи підвищення ефективності реалізації людського потенціалу

Концепція розвитку людського потенціалу, що набула визнання у глобальному масштабі наприкінці ХХ ст., виходить із визнання неможливості звести суспільний прогрес до зростання грошового доходу або примноження матеріального, речового багатства. Основоположним принципом сучасного економічного розвитку слугує його соціогуманістична направленість, що визначає місце людини в системі суспільного виробництва не лише як засобу виробництва багатства, а водночас як кінцевої мети суспільного виробництва й міри розвитку соціальної організації. Згідно цієї концепції, в документах ООН людський розвиток трактується як, насамперед, процес розширення можливостей, що, у свою чергу, забезпечується матеріальним добробутом, політичною й економічною свободою, правами людини, суспільною повагою до особистості [13, с. 10].

Соціальний чинник є важливою складовою економічних перетворень та потужним потенціалом трансформації суспільства. На жаль, проблема розвитку й реалізації людського потенціалу України, особливо в контексті пошуку ефективної моделі соціально-економічного розвитку, еволюції інституційної структури суспільства досі не отримала належної теоретичної розробки та практичного вирішення.

Науковим колективом відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» було здійснено дослідження вітчизняного досвіду реалізації людського потенціалу; проаналізовано соціальні наслідки ринкового реформування вітчизняної економіки; виявлено основні тенденції та проблеми розвитку соціальної сфери в історико-економічному аспекті.

Метою даного дослідження стало теоретичне узагальнення історичного досвіду та обґрунтування практичних рекомендацій щодо державного впливу на умови розвитку й реалізації людського потенціалу економіки України.

Серед зарубіжних учених провідне місце в дослідженні людського потенціалу суспільства й соціального капіталу належить Р. Барту, Г. Беккеру, Р. Патнаму, Дж. Сенсенбреру, Ф. Фукуямі. Дослідження проблем формування, функціонування, вдосконалення і використання трудового потенціалу здійснювали українські вчені О. Грішнова, М. Долішній, С. Злупко, Е. Лібанова, С. Пирожков, М. Пітюлич, В. Приймак, О. Стефанишин, Л. Шевчук та інші.

Докорінні зміни відносно цінностей людського ресурсу відбулися в 70-х роках ХХ ст., коли виникла можливість оцінити розвиток творчого потенціалу людини. У цей період відбулася переоцінка рушійних сил економіки — людський фактор висувається на перший план. Зміна суспільної ролі й місця людського чинника в економічному розвитку знайшли відображення в розробці теорії людського капіталу, запропонованої американським економістом Г. Беккером. Згідно цієї теорії:

- інвестиції в людський капітал забезпечують його власнику в майбутньому отримання більш високого доходу;
- формування людського капіталу вимагає від самої людини і всього суспільства значних затрат;

— соціальні інвестиції (вкладення в людський капітал) забезпечують значні за обсягом, тривалі за часом та інтегральні за характером економічний і соціальний ефекти. Таким чином від якості людського капіталу залежать результати економічного зростання.

Ретроспективний аналіз показує, що суспільні проблеми в Україні (на той час складової СРСР) з середини до 80-х років ХХ ст. не одержували адекватної управлінської відповіді. Головними причинами «системної кризи» (економічної, соціальної, політичної, духовної, національної) була криза управління, неспроможність політичної еліти адекватно відповісти ні на один виклик часу через брак сучасного стратегічного мислення. Ці виклики були зумовлені становленням постіндустріальної економіки, принципово інших відносин власності, нової системи мотивації до праці, зміни ролі людини у виробництві й переорієнтації суспільства на соціальні, а не суто матеріально-економічні результати.

Під впливом науково-технічної та інформаційної революцій традиційні індустріальні чинники розвитку перестали відігравати вирішальну роль. У створенні благ інформаційної економіки вирішальну роль зайняли нематеріальні чинники: знання, інформація, інноваційний тип мислення і креативна поведінка людини. Ці зміни зумовлюють необхідність докорінної перебудови всієї інституційної структури суспільства. Становлення, розвиток і реалізація людського потенціалу в умовах глобалізаційних викликів вимагає активного впливу держави на процес формування й реалізації інтелектуального та інноваційного потенціалу людини і суспільства.

З розпадом СРСР і здобуттям незалежності Україна отримала великі можливості для реформ і створення національної економіки. Проте вона успадкувала численні проблеми, які мали системний характер і визначали характер і можливості розвитку й реалізації людського потенціалу. Серед них варто назвати такі:

— Загальне одержавлення призвело до ліквідації нормальних господарських стимулів.

— Деформована структура виробництва визначала відповідні деформації зайнятості й другорядну роль соціальної сфери.

— Відбулося викривлення мотивації праці, набуло поширення соціальне утриманство. Протягом тривалого часу панування адміністративно-командної системи сформувалась інфантильна психологія: «Радянська ментальність була патерналістською, покоління українців виховувалися в системі, коли держава за все відповідала, передусім — за особистий добробут кожного члена суспільства» [1, с. 4]. Трансформація системи не змінила психології, адже неформальні інституції (звички, мораль, традиції, цінності) не можуть миттєво видозмінюватись навіть при найрадикальніших реформах.

В 1991 р. перевагу було надано не науково обґрунтованим висновкам вітчизняних і зарубіжних учених, а нав'язаній Україні під виглядом «новітнього монетаризму» політиці реформації типу так званої «шокової терапії», в основі якої лежали рекомендації експертів Міжнародного валютного фонду і Світового банку. З початку 1992 р. введення в обіг купоно-карбованця, проголошення лібералізації ринкової торгівлі й повної свободи ринкових цін призвело до різкого зниження рівня життя більшості населення. Гасла, що висувались у перший період реформ, не мали безпосереднього відношення до інтересів конкретних людей, тому не були задіяні мотиваційні механізми трансформації. Навпаки, стрімке падіння реальних доходів, скорочення зайнятості, руйнування системи соціального захисту, комерціалізація усіх сфер життя, без контролю й компенсаційного регулювання з боку держави, спричинили соціальну апатію.

«Зацикленість» на побудові ринкових відносин як самоціль, нехтування іншими, не менш важливими складовими, трансформаційних змін — утвердженням верховенства закону, дотриманням соціальної справедливості — призвело до втрати кредиту довіри уряду.

В Україні зростання диференціації доходів населення в декілька разів перевищило відповідні показники в розвинених країнах. Майнове розшарування й поляризація суспільства на тлі зростання частки доходів на власність та криміналізації економіки ускладнювали процес досягнення соціальної й політичної стабільності, сприяли втраті мотивації до праці, підвищенню кваліфікації, професійного росту, економічної активності взагалі. Передчасна й незбалансована політика відкритості й лібералізації принесла вигоду лише західним країнам, натомість для громадян України мала катастрофічні наслідки.

Усвідомлення того, що крім ринку потрібні ще й інститути, що слугують таким суспільним цілям як політична свобода й соціальна справедливість [14] на практиці не реалізувалось. Реальний курс реформ може бути охарактеризований як «ринковий фундаменталізм», що відкидав країну назад, у ХVІІІ ст. з його ринковою моделлю. Розвинені країни, давно пройшовши цей етап, будують свої моделі економічного розвитку на основі змішаної системи, в якій приватне підприємництво оптимально співвідноситься з державним регулюванням, а економічні механізми доповнюються дієвими соціальними інститутами, що утворюють інституційну структуру сучасного суспільства [15, с. 293].

Хоча економіка України, перебуваючи в єдиному народногосподарському комплексі СРСР, не пройшла всі етапи еволюції ринкової системи, проте, вона не була виключена з світового процесу науково-технічної революції. Як зазначав свого часу В. Глушков, з чисто управлінських позицій ринок в епоху НТР є надто обмеженим інструментом, що фактично непридатний для регулювання цін на більшість сучасних видів продукції [2]. Отже, видима простота ринкового механізму регулювання цін спрямувала реформаторів на привабливий, але хибний шлях — запровадження ринкового механізму (в реальності просто втрата контролю над виробництвом, обміном і споживанням) зовсім не означає, що позитивні перетворення підуть самі собою, а економіка досягне оптимального стану рівноваги й стабільності.

Таким чином, фактичне зведення трансформаційних процесів до одностороннього економізму або ж застарілого варіанту ринкового фундаменталізму було глибоко помилковою стороною перехідної моделі, засто-

сованої в Україні. До того ж політика «шокової терапії» була практично проведена в найгірших «більшовицьких» революційних традиціях «кавалерійської атаки». Вітчизняні реформатори невиправдано поклалися на самоорганізуючу здатність ринку, абсолютно знехтували увесь попередньо накопичений «вантаж» звичок, норм, традицій і господарських реалій, і надто спрощено розглядали роль держави у створенні ринкових інститутів.

Національні економічні моделі країн з усталеними ринковими традиціями засвідчують необхідність і можливість активного впливу держави на формування інституційної структури, що максимально відповідала б інтересам розвитку людини. Йдеться про безперервний процес вироблення й еволюції соціально-економічних інститутів, що формуються на власному національному історико-культурному ґрунті, й виступають основними детермінантами поведінки людей.

Численність і поліморфність інститутів минулого в Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, загострили проблему зміни старих інститутів новими. Інституціонально-еволюційний підхід визначає залежність таких країн від т. зв. «траєкторії попереднього розвитку», відтак численні західні дослідники неодноразово підкреслювали, що некритичне «привнесення неокласичної моделі у Східну Європу» приречене на неспіх [6, с. 308–310].

Проте й другий етап економічних перетворень в Україні (1994–1995 рр.) засвідчив дотримання курсу радикальних ринкових реформ із збереженням структури корпоративних інтересів, тобто утвердження системи «бюрократичного ринку», що стримувало формування соціальних механізмів розвитку. Ваучерна приватизація, здійснена до того ж з порушеннями чинного законодавства, масовими зловживаннями, не забезпечила суспільно значимих економічних результатів. За межею бідності опинилося понад 80 % населення, рівень фактичного безробіття сягнув 20–25 %, а з урахуванням прихованого безробіття й вимушених відпусток за свій рахунок — близько 40 %, хронічного характеру набули затримки виплат зарплати. Процес деіндустріалізації країни супроводжувався руйнуванням інтелектуального потенціалу суспільства.

У 1996 р. в Україні розпочався третій етап перетворень, який характеризується проголошенням коригування курсу реформ на створення державно регульованої соціально спрямованої ринкової економіки. Протягом 1997–1998 рр. тривав трансформаційний спад. Бюджетно-податкова система зберігала репресивну спрямованість, не створюючи потрібної мотивації для суб'єктів у підвищенні результатів їхньої діяльності, насамперед у виробничій сфері, а навпаки — спонукає до приховування прибутку від оподаткування, спричиняє значний відтік капіталу за кордон.

Всеукраїнський перепис населення 2001 р. виявив демографічні втрати й негативні тенденції періоду трансформаційного перетворення економіки [8, с. 78]. Серед них такі:

— Значне скорочення чисельності населення України.

— Від'ємні прирости населення в місті й сільській місцевості по всіх регіонах країни [5, с. 56–57].

Демографічні зрушення характеризують основу відтворення людського потенціалу. В цілому за роки незалежності чисельність населення зменшилася більше ніж на 5 млн. осіб, ще 2–3 млн. українців здійснюють трудову діяльність за межами країни, з них 80 % жінок репродуктивного віку. Безумовно, в перспективі очікується лавиноподібне зменшення чисельності населення (за оцінками, до 35 млн. осіб до 2050 р.). Серед основних причин погіршення демографічної ситуації слід виокремити такі: погіршення якості життя; зміна цінностей (для багатьох жінок робота стала важливішою за сім'ю); зміна традиційного життєвого устрою; домінування міського способу життя над сільським; зростаюча диференціація рівня доходів найбагатших та найбідніших верств населення.

Перехід до стадії розвитку економіки, в якій знання є одним з ключових чинників зумовив актуалізацію проблеми розвитку освіти та відтворення людського освітнього потенціалу. Порівняно з попередніми періодами (індустріальною моделлю економічного розвитку), новим моментом у інформаційній економіці (економіці знань) є темпи оновлення структури, технології, організації виробництва та споживання товарів і послуг, глобалізації та соціальних змін, які вимагають від індивіда якісно нового рівня освіти та постійного оновлення знань і навичок упродовж усього життя. Фаховий рівень працівника оцінюється не тільки й не стільки сумою знань і вмій як здатністю засвоювати нову інформацію, вчитися, приймати самостійні креативні рішення, виявляти творчі здібності, пристосовуватись до динамічних змін виробництва, ринку тощо. Освіта стала вирішальним чинником як збереження так і примноження знань, бо кінцевим носієм, виробником і споживачем інформації є людина, яка здатна проектувати, виробляти, застосовувати і споживати знаннємісткі товари й послуги.

Тенденції розвитку освіти в Україні у 1991–2006 рр. загалом характеризуються як негативні [12, с. 210]. Серед проблем розвитку освіти як джерела розвитку людського потенціалу варто виокремити такі:

1. Скорочення фізичного обсягу надання послуг освіти до 76,4 % від рівня 1990 р.

2. Збільшення частки самофінансування освіти, що в свою чергу має низку позитивних і негативних наслідків, а саме:

— створення закладів вищої освіти на основі приватного фінансування значною мірою компенсує обмеженість державних коштів на розвиток освіти (за період з 1990 р. державні витрати на освіту становили в середньому 4–5 % ВВП);

— перенесення тягаря оплати навчання на студентів та їхні сім'ї означає перерозподіл певних фінансових ризиків від держави до фізичних осіб і, відповідно, збільшення матеріальної відповідальності останніх, підвищення їх зацікавленості у поверненні витрачених коштів;

— посилюється деформація структури вищої освіти: пропозиція освітніх послуг визначається попитом, що формується на основі суб'єктивних уявлень про престижність професії, можливі в майбутньому доходи тощо;

— порівняно з вищою освітою, значно погіршується стан попередніх ланок, зокрема, дошкільної освіти. Питома вага дітей, охоплених дошкільними закладами освіти за роки незалежності знизилася з 64 % до 40 % у містах і з 43 до 20 % у сільській місцевості [4, с. 52]. В перспективі це може мати негативні наслідки, оскільки саме дошкільна освіта закладає основи соціалізації особистості й формування освітнього потенціалу.

3. В окремих регіонах (Донецька, Луганська, Волинська області) значна чисельність постійного населення віком 10–14 років не охоплена навчанням у загальноосвітніх школах [8 с. 184].

4. Серед випускників шкіл зменшується частка тих, хто отримує повну середню освіту та скорочення середньої тривалості освіти протягом життя. Ця тенденція є спільною для постсоціалістичних країн. За даними Світового банку, середня тривалість освіти протягом життя в цих країнах, без дошкільної освіти, скоротилася з 11,2 року в 1989 р. до 10,6 року в 1997 р. [9, с. 8].

5. Елітні та спеціалізовані середні навчальні заклади відкриваються здебільшого в столиці та великих містах, водночас матеріально-технічне та інформаційне забезпечення периферійних закладів освіти різко знижується. Зменшується доступність якісної середньої освіти для сільських школярів.

6. З 1990 р. продовжується постійне скорочення підготовки професійно-технічними закладами кваліфікованих робітників.

7. Спостерігається зниження матеріальних вигод від отримання вищої освіти внаслідок зменшення диференціації оплати, високих ризиків працевлаштування не за спеціальністю й кваліфікацією тощо.

8. Структура випускників вищих навчальних закладів не відповідає потребам розвитку економіки, тим більше — інноваційного розвитку, технологічного прориву тощо. Зростання кількості випускників, що репрезентується як показник становлення економіки знань, інформаційного суспільства забезпечене такими спеціальностями як комерційна діяльність, менеджмент, підприємництво і право. В той же час, кількість випускників інженерних спеціальностей, які мають впроваджувати нові технології у виробництво, зросла протягом останніх п'яти років ледь на 8 %.

9. Майнове розшарування суспільства і комерціалізація освіти зменшують реальний доступ до вищої освіти для значної частки населення.

10. Посилюються регіональні диспропорції розміщення вищих навчальних закладів, що спричиняє нерівні умови забезпечення населення вищою освітою.

11. Нагальною потребою є впровадження економічної освіти в середній школі як засобу формування нового типу мислення, активної моделі економічної поведінки та розвитку підприємницьких здібностей.

12. Фінансування діяльності навчальних закладів та низький рівень оплати праці науково-педагогічних кадрів стримують підвищення рівня освіти до сучасних вимог.

Вирішальним і стратегічно важливим напрямом державної політики розвитку людського потенціалу має стати підвищення рівня оплати праці. Прагнення забезпечити конкурентоспроможність продукції в умовах застосування застарілих технологій і, відповідно, високого рівня енерго — та матеріалоємності виробництва, низької продуктивності праці призводить до єдиної можливої економії — економії на робочій силі. Таким чином низька оплата праці утримується на традиційному рівні внаслідок дії додаткових, новітніх чинників, пов'язаних із глобальною конкуренцією.

В умовах переходу до інноваційної моделі економічного розвитку підвищення оплати праці стає не лише засобом забезпечення належного життєвого рівня населення, але й передумовою розвитку людського потенціалу, підвищення його конкурентоспроможності. Тому завдання підвищення оплати праці має порядок із соціальним і загальноекономічним значенням. Проблеми недостатнього фінансування людського розвитку в Україні, що потребують термінового вирішення, такі:

1. Низькі стандарти оплати праці та відсутність безпосереднього зв'язку між заробітками та ефективністю праці знижують мотивацію населення до економічної та трудової активності.

2. Міжгалузєва диференціація заробітної плати є надто високою, при тому, в галузях з високим рівнем оплати праці міжкваліфікаційні розбіжності є надмірними, а в галузях з низьким рівнем оплати й у бюджетній сфері — межують зі зрівнялівкою.

3. Наявна заробітна плата майже 40 % працюючих в Україні є нижчою рівня прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Мінімальна заробітна плата, регулювання якої є основним чинником подолання бідності серед працюючого населення, все ще не досягла межі бідності, визначеної і за абсолютним (прожитковий мінімум для працездатних), і за відносним критеріями. Поширення бідності серед працюючих змушує їх до пошуків додаткової зайнятості, яка здебільшого не має нічого спільного з основною професією та набутою кваліфікацією. На практиці це стає перешкодою для підвищення кваліфікації та посади на основному місці роботи.

4. Значні регіональні розбіжності у рівнях оплати праці (диференціація по Україні з урахуванням Києва сягає 2,5 рази) створюють серйозні проблеми у забезпеченні єдиних соціальних стандартів споживання, зокрема, щодо реальної заробітної плати працівників бюджетних установ та реальної вартості соціальних трансфертів.

5. Державна політика не популяризує й не заохочує самозабезпечувальної поведінки населення, спрямованої на підвищення добробуту власними зусиллями. Практика перерозподілу доходів головним чином на користь малозабезпечених верств населення призводить до консервації бідності, формування утриманських настроїв. Кредитна, податкова, бюджетна й інвестиційна політика не орієнтовані на підтримку середніх верств суспільства, стимулювання їх трансформації у повноцінний середній клас, заохочення економічної ініціативи й самостійності.

6. Інвестиції в економіку країни поки що не спроможні суттєво підвищити рівень зайнятості населення. Це зумовлено низькою ефективністю наявних робочих місць та необхідністю їх структурної модернізації. Існуюча в Україні структура зайнятості відображає віддаленість від стандартів розвинених країн і засвідчує високу частку в національній економіці доіндустріального виробництва, заснованого на простій фізичній праці.

7. Сучасна зайнятість у сільському господарстві значною мірою є квазізайнятістю у неформальному секторі економіки, що за своєю економічною природою виступає тимчасовою альтернативою безробіттю, адже селяни, які не мають іншої роботи й виросли в сільськогосподарську продукцію для власних потреб і частково на продаж, вважаються зайнятими. Таким чином, втрата селянами роботи через скорочення фінансування суспільного сектора господарства та ринкову трансформацію економіки призводить до консервації в аграрному секторі патріархальних форм виробництва, низької продуктивності праці та неефективного використання трудового потенціалу.

8. Зміни професійного складу зайнятих в Україні не відповідають завданням інноваційного розвитку економіки: частка фахівців, які впроваджують інновації зменшилась, водночас відбувається невпинне зростання чисельності некваліфікованих працівників. Підприємства не докладають особливих зусиль для підготовки й утримання персоналу з високим рівнем освіти й кваліфікації, натомість сталим є попит на некваліфіковану робочу силу. В країні склалася стійка тенденція до декваліфікації трудового потенціалу. Як виявили спеціальні дослідження, кожний дванадцятий працівник з вищою освітою в Україні зайнятий на роботах, які такого рівня освіти не потребують, на місцях робітників працює половина фахівців у галузі прикладних наук та техніки, чверть молодших фахівців у галузі освіти.

9. В Україні зменшується питома вага осіб з вищою освітою в складі населення віком 25–34 років. «Старіння» високоосвіченого потенціалу зумовлене масовим виїздом перспективної молоді за кордон. Намагання економити на заробітній платі призводить до трудової еміграції, значна частина бюджету витрачається на підготовку кваліфікованих кадрів для економік зарубіжних країн.

10. Нерозвиненість ринкових джерел доходів, штучне заниження ціни робочої сили відповідно потребам працівника доінформаційної економіки, висока частка соціальних трансфертів забезпечують відтворення моделі економіки, орієнтованої на дешеву робочу силу, що призводить до деградації трудового потенціалу.

Гострою проблемою збереження, розвитку й реалізації людського потенціалу економіки України є трудова міграція. Економіка втрачає не тільки на підготовці фахівців, які не відшкодовують витрати на їх підготовку трудовою діяльністю, але й недоотримує техніко-економічний ефект через вплив мозків, втрату інтелектуального потенціалу, без якого важко сподіватися на випереджаючі темпи розвитку національної економіки та її високі конкурентні позиції на світовому ринку.

Історичний досвід, у тому числі вітчизняний, свідчить, що завжди нестабільність економічного розвитку й політичні кризи спричиняли зростання хвилі міграції. І. Франко, який досліджував економічні й політичні причини масової еміграції з Галичини понад сто років тому, писав: «Ми одержали численний пролетаріат, але без потрібних для нього джерел прожитку, без фабрик, де він міг би знайти заробіток. Пролетаріат мусив лишатися по селах, з одиноким виглядом подалу вмирати там із голоду» [16, с. 344–345]. На жаль і сучасна трудова еміграція в основі своїй має подібні причини — пролетаризація населення й матеріальне зубожіння. В публікації «З приводу еміграції населення» І. Франко поряд із нуждою до причин еміграції зараховує «моральну занедбаність населення». «Йдеться про те, — писав мислитель, — що селянин у зв'язку з незліченними фактами щоденного життя втратив віру в себе, в свої сили і в свою людську гідність, віру в правову основу, на якій ми живемо і яка є підставою суспільного ладу, віру в щирість, людяність і добру волю тієї інтелігенції, яка замість того, щоб вести його до освіти й поступу, найбільше його гнобить і визискує» [16, с. 351].

Сьогодні втрати трудового потенціалу через відтік високоосвіченого, працездатного, економічно активного населення погіршують і без того складне становище країни. Найбільш масовими є потоки трудових мігрантів з прикордонних регіонів, мешканці яких мають усталені зв'язки із регіонами тяжіння, з одного боку, і поставлені в особливо складну ситуацію через нестачу робочих місць на регіональних ринках праці — з іншого.

Масштабні трудові міграції як типова ознака бідних країн далеко не завжди призводять до негативних наслідків. У багатьох країнах (з наших найближчих сусідів — Польща, Туреччина) сформувалась специфічна модель міграційної поведінки населення. Певна частина населення, переважно молоді чоловіки, працюють якийсь час за кордоном у більш розвинених країнах. Повертаються через кілька років, здобувши кошти й навички, що допомагають забезпечити їм і членам їхніх родин необхідний рівень життя, освіти тощо. Ця модель тимчасової еміграції під егідою держави на основі двосторонніх міждержавних угод повинна стати реальною альтернативою нерегульованій і нелегальній міграції, що призводить до незворотних демографічних втрат.

Відсутність реальних можливостей працевлаштування з відповідною стандартам заробітною платою є не єдиною причиною трудової міграції. Значна частина населення виїздить через неможливість реалізувати себе, оскільки загальноекономічні й технологічні умови праці не відповідають рівню освіти й потенційних можливостей працівника. Якість життя є базисом для розвитку людського потенціалу, вона спроможна стримувати відтік людського і фінансового капіталу за кордон.

Оцінка людського капіталу на макрорівні, тобто визначення сукупних показників й узагальнюючих характеристик рівня людського потенціалу включає три групи параметрів. До першої входять показники тривалості життя, до другої — його якості (рівень благополуччя та добробуту), до третьої — показники якості

освіти. Інтегральний індекс розвитку людського потенціалу передає складну картину розвитку людини в єдності та взаємозв'язку різних сторін її життя.

У цілому аналіз показників розвитку людського потенціалу свідчить про те, що наша держава ще не вступала на шлях боротьби за лідерство по показниках інтелектуального капіталу і, зокрема, по показниках людського капіталу, не починала формування економіки знань у системному її значенні. Тим самим Україна залишається пасивним об'єктом у глобальних процесах становлення інноваційно-інформаційного суспільства.

Згідно «Звіту ООН про людський розвиток — 2006», Україна за розвитком людського потенціалу у 2006 р. зайняла 77-е місце серед 177-и країн світу і входить до групи країн із середнім рівнем (у 2005 р. Україна перемістилася з 70-го на 78-е місце, між Саудівською Аравією та Перу). Загрозливого рівня досягли значення таких показників, як очікувана тривалість життя, очікувана тривалість здорового життя населення та показник який характеризує втрачені роки здорового життя (індекс DALY). Якщо у 1990 р. очікувана тривалість життя становила 70,5 років, то в 1995 р. вона зменшилася до 66,8 років, у 2003 р. дещо збільшилася — до 67,8 років. Аналогічний показник для розвинених європейських держав (Ісландія, Італія, Швейцарія, Швеція та ін.) перевищує 80 років.

Важливим показником і чинником якості життя громадян є рівень охорони здоров'я. За даними Інституту соціології НАНУ, серед найнеобхідніших потреб потреби громадян у здоров'ї є сьогодні найменш задоволеними — 51,3 % (до того ж, 58,8 % громадян не вистачає необхідної медичної допомоги); у продуктах харчування (43,6 %); якісному житті (40,9 %).

В Україні прийнято «Стратегію демографічного розвитку України на 2006–2015 роки», основним завданням якої є подолання демографічної кризи, поліпшення якості життя населення та збереження духовного потенціалу. Проте слід зауважити, що проблему якості життя не визнано пріоритетом соціально-економічного розвитку України у стратегічних загальнодержавних планах та регіональних програмах соціально-економічного розвитку.

В сучасних умовах особливої гостроти набуває проблема реалізації людського потенціалу. Теоретико-методологічні підходи до трактування політики реалізації людського потенціалу в своїй основі мають визначення соціальної політики як діяльності, спрямованої на розвиток людини при дотриманні її прав і свобод [13, с. 10; 11, с. 233].

Невідповідність рівня розвитку й рівня самореалізації окремої особи формує суперечність між особистістю і суспільством. Це кардинальна проблема, що має наддержавний характер, хоча й детермінується на рівні національної економіки. Від її вирішення значною мірою залежать темпи соціального прогресу, його ціннісні орієнтири і духовні принципи. Поглиблення цієї суперечності веде до соціальної апатії, деградації особистості, зміцнення помилкових цінностей, що може стати причиною антисоціального поведіння, зростаючої агресивності, релігійних конфліктів, міжнародної та міжетнічної ворожнечі, тероризму тощо.

Водночас, феномен української «помаранчевої революції», як і інші сплески політичної активності засвідчують стихійні спроби реалізації незадіяного соціального потенціалу. Творча реалізація енергії змін спроможна значно посилити позитивні результати економічної політики уряду.

Особливої значимості набуває проблема реалізації інтелектуального людського потенціалу та ефективного використання знань. Це визначається двома взаємопов'язаними аспектами: по-перше, знання мають позитивний вплив безпосередньо на рівень розвитку виробництва, що є первинним чинником забезпечення конкурентоспроможності національної економіки; по-друге, інформаційно-інтелектуальний потенціал та ступінь його реалізації визначають стратегічний успіх країни в цілому, оскільки вони формують національний імідж, визначають місце національної економіки в глобалізованому світі. Успіхи в окремих галузях науки і техніки, навіть безпрецедентні, не завжди свідчать про системний високоефективний механізм використання знань. Інституціональне забезпечення інноваційного розвитку покликане створити середовище оптимального поєднання науково-технічної та соціально-економічної складових суспільного прогресу.

Невід'ємним елементом складової людського потенціалу ринкового суспільства, а саме — людського інтелектуального капіталу є соціальний капітал. У розвинених постіндустріальних країнах (США, Японія, Німеччина, Великобританія та ін.) соціальному капіталу надають великого значення, розглядаючи його як продукт життєдіяльності суспільства. Соціальна сфера тут не зводиться лише до розподілу благ та формування життєвих можливостей, як це є в Україні. Вона насамперед є сферою інституціоналізованого спілкування, створення стійких і тимчасових об'єднань на засадах солідарності та їх використання для індивідуального і колективного самовираження та розвитку [5, с. 68]. Тому всі національні моделі розвинених країн (чи-то модель соціального ринкового господарства, держави добробуту, системи по життєвого найму та ін.) мають міцну соціальну систему як обов'язковий елемент, що є запорукою їхньої ефективності. Такий підхід відповідає методологічним підходам сучасного неонституціоналізму — течії, що презентує нову парадигму економічної науки.

Соціальний капітал є системою соціальних відносин співробітництва, взаємодії, взаємної довіри та взаємодопомоги, що формується у сфері міжособистісних взаємин на ґрунті соціокультурної єдності традицій та інтересів. Без такої єдності ефективне функціонування соціальної системи є проблематичним. Інституційна структура суспільства є органічним поєднанням неформальних інституцій, які є продуктом тривалої еволюції соціуму, та формальних, що розвиваються дискретно й підлягають регулюючому впливу держави як системоутворюючого суспільного інституту.

Новий характер взаємозалежності найманого працівника й працедавця, що складається у високотехнологічних галузях і зумовлений високим рівнем кваліфікації персоналу, творчим характером праці, відсутністю миттєво доступної альтернативи вибору щодо заміни працюючих, потребує її інституційного забез-

печення. Це здійснює соціальний капітал, головна функція якого полягає у формуванні такої соціальної організації зв'язків, або відносин між основними суб'єктами економічної діяльності на рівні суспільства й окремого підприємства, який забезпечує максимально доступний рівень взаємодії цих суб'єктів у розв'язанні завдань виробничого та соціального змісту на основі взаємодії, довіри, надійності і прозорості, відповідальності в стосунках [3, с. 70–72].

Реальними організаційними формами такої співпраці є різні види соціального партнерства. Організації, що презентують соціальне партнерство можна поділити на дві групи: по-перше, громадські об'єднання, діяльність яких спрямована на самих себе (захист інтересів певної соціальної групи, вирішення спільних проблем, задоволення спільних інтересів), по-друге, об'єднання, діяльність яких спрямована на інших (благодійні фонди, громадсько-політичні організації). За роки державної незалежності діяльність більшості громадських об'єднань першої групи, що були засновані в радянський період, припинилась, або набула формального характеру. Новостворені спілки та організації (молодіжні, етнічні, релігійні, аматорські тощо) нечисленні й не спроможні виконувати функції дієвого соціального партнерства. Стосовно другої групи, то й тут тенденції невтішні: благодійні фонди часто слугують прикриттям для привласнення державних та громадських коштів, «відмивання» грошей тощо. Громадсько-політичні організації здебільшого є комерційними проектами. Таким чином, наявні в Україні організаційні форми соціального партнерства не відповідають потребам інституційного забезпечення соціального розвитку.

Для реалізації принципів соціального партнерства й соціальної справедливості необхідно здійснювати демократичні перетворення в напрямку створення правової держави й громадянського суспільства. Соціальний капітал може зростати й нагромаджуватись завдяки збагаченню інститутів, у яких він виражається як розвиток довіри у суспільстві, культури, соціальної відповідальності бізнесу. Крім формальних, в Україні сьогодні не зроблено жодних кроків з боку владних структур, бізнесу, політичних партій щодо створення умов для розвитку реальних форм існування соціального капіталу.

Вдосконалення державної регуляторної політики в галузі соціального інвестування вимагає суттєвих інституційних зрушень — насамперед, здійснення податкової реформи, запровадження повномасштабної системи соціального страхування, посилення впливу договірних відносин у регулюванні умов і рівня оплати праці тощо.

1. Ретроспективний аналіз практики ринкових реформ в Україні свідчить про ігнорування соціальної складової економічної трансформації суспільства. У процесі формування моделі соціально-економічних перетворень 1990-х років не брались до уваги такі елементи як підвищення рівня життя населення, забезпечення соціальної справедливості, дотримання принципів громадянського суспільства.

2. Створення громадянського суспільства, як і здійснення активної соціальної політики вважалось справою віддаленого майбутнього. Було фактично проігноровано необхідність комплексного системного підходу до суспільних перетворень, що не лише знизило ефективність економічних реформ, але поставило під загрозу національну перспективу.

3. В умовах розвитку процесів глобалізації держава є, насамперед формою існування народу, нації, інструментом захисту його прав та інтересів, умовою збереження й відтворення, функціонування й розвитку. Відставання у процесах формування ефективної моделі економічного розвитку соціальної спрямованості в умовах відкритості економічного простору, глобальної конкуренції та мобільності ресурсів призводить до втрати найбільш освіченої й економічно активної частини людського потенціалу через трудову міграцію.

4. Кризовий стан соціальної політики в Україні свідчить про недостатність теоретичного підґрунтя та інституційного забезпечення впливу на процес розвиток і реалізації людського потенціалу в Україні.

5. В інформаційному суспільстві, входження до якого прагне Україна, соціальна політика охоплює такі сфери дії:

- Формування людського капіталу
- Збагачення духовно-інформаційного потенціалу суспільства
- Створення соціального капіталу
- Забезпечення умов реалізації людського капіталу.

6. У своєму розвитку вітчизняна соціальна політика пройшла два етапи:

- I етап (1991–1998) — узагальнена дотаційна модель соціального захисту.
- II етап (1999–2003) — заохочування ініціативи економічно активного населення й цілеспрямованої допомоги.

7. Особливістю сучасної соціальної політики має стати надання пріоритету проблемам формування людського капіталу творчої людини і соціального капіталу як складових людського інтелектуального потенціалу суспільства.

8. Вдосконалення державної регуляторної політики в галузі соціального інвестування вимагає суттєвих інституційних зрушень — насамперед, здійснення податкової реформи, запровадження повномасштабної системи соціального страхування, посилення впливу договірних відносин у регулюванні умов і рівня оплати праці тощо. Соціальні інвестиції повинні задавати таку матрицю економічної поведінки для всіх суб'єктів економіки, яка забезпечить розвиток і конкурентоспроможність людського потенціалу.

Література до підрозділу 6.2.

1. Виступ президента України Леоніда Кучми на урочистому зібранні з нагоди 13-ї річниці Незалежності України // Урядовий кур'єр. — 2004. — 26 серп. — С. 3–5.

2. Глушков В. М. Социально-экономическое управление в эпоху научно-технической революции / В. М. Глушков. — К. : Ин-т кибернетики, 1979. — 212 с.
3. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: моногр. / Ю. К. Зайцев — К. : КНЕУ, 2002. — 256 с.
4. Злупко С. М., Радецький Й. І. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні / С. М. Злупко, Й. І. Радецький. — Львів, 2000. — 312 с.
5. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна / С. М. Злупко. — К. : Знання, 2006. — 576 с.
6. Єременко В. Історія економічної науки (короткий огляд нової ери) / В. Єременко. — К. : Інформаційно-видавничий центр Держкомстату, 2002. — 288 с.
7. Колодій А. Ф. На шляху до громадянського суспільства. Теоретичні засади й соціокультурні передумови демократичної трансформації в Україні. моногр. / А. Ф. Колодій. — Львів : Червона калина, 2002. — 412 с.
8. Куценко В. І. Розвиток соціальної сфери у контексті формування соціальної держави в Україні: Регіональні аспекти / В. І. Куценко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: Досвід Європ. Союзу та його адаптація до умов України: зб. наук. праць. — Вип. 51 (XLIII). — Ч. III. — Л., 2003. — С. 180–194.
9. Образование в странах с переходной экономикой: задачи развития / Всемирный банк. Сектор социального развития. — М., 2001. — 366 с.
10. Про кількість і склад населення України за підсумками Всеукраїнського перепису населення 2001 року // Статистика України. — 2002. — № 4. — С. 88–92.
11. Стефанишин О. В. Людський потенціал економіки України : моногр. / О. В. Стефанишин — Львів, 2006. — 456 с.
12. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. — Т. 1: Економіка знань — модернізаційний проект України / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл. кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — 488 с.
13. Теренс М. Ганслі. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / Ганслі Теренс. — К. : Основи, 1996. — 468 с.
14. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) : наук. моногр. / Інституту економічного прогнозування НАН України. за ред. акад. В. М. Гейця. — К. : Логос, 1999. — 712 с.
15. Фишер В. Европа: экономика, общество и государство. (1914–1980) / В. Фишер : пер. с нем. Л. А. Овчинцевой ; под науч. ред. Ю. А. Петрова. — М. : ВЛАДОС, 1999. — 368 с.
16. Франко І Зібрання творів у п'ятдесяти томах. Наукові праці. — Т. 44–47. — Економічні праці (1888–1907).
17. UNDP. Human Development Report 1990. — New-York, 1990.

6.3. Пріоритети розвитку системи соціального захисту населення в Україні у посткризовий період

Невід'ємною складовою повсякденного життя нашої країни є реалізація соціальної політики, створення ефективної системи соціального захисту населення. Особливої актуальності це питання набуває в умовах фінансової кризи, коли все більше людей не можуть самостійно забезпечити для себе гідний рівень життя та потребують соціальної допомоги держави. В сучасних умовах в Україні спостерігається системна економічна криза, викликана не тільки зовнішніми чинниками (світовою фінансовою кризою та валютними коливаннями), але й внутрішніми чинниками, зокрема інфляцією, викликаною хвилеподібним зростанням соціальних виплат та трансфертів, не узгоджених ні з економічною, ні з демографічною ситуацією в країні. Макроекономічні наслідки такої ситуації у середньо — та довгостроковій перспективі можуть бути вкрай негативними, а наявна в Україні система соціального захисту населення взагалі ризикує втратити свою стабілізуючу та захисну функції.

Особливої актуальності, внаслідок цього, для України набуває розробка наукових засад сучасної, адекватної розвинутій та соціально-орієнтованій ринковій економіці системи державного управління соціальним захистом населення, пошук шляхів реформування системи соціального захисту відповідно до вимог ефективного, заощадливого господарювання у посткризовий період. Ці питання мають велике практичне значення. Лише на засадах функціонування розвиненої системи соціального захисту населення Україна може сподіватися на віднайдення у XXI ст. власного безпечного та стабільного шляху до становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки, гарантовано втілити стратегію щодо приєднання до складу країн ЄС.

Теоретичні засади функціонування системи державного управління соціальним захистом населення в умовах ринкової економіки у своїх працях висвітлили відомі західні вчені: В. Беверідж [1], Г. Браун [2], А. Мюллер-Армак [3], Дж. Хабермас [4] та інші. Специфіку реформування системи соціального захисту населення в умовах трансформаційних перетворень української економіки проаналізували С. Біла [5], В. Близнюк [6], Р. Ларіна [7], Е. Лібанова [8], О. Мартякова [9] О. Новікова [10] та інші. Водночас, комплекс питань, пов'язаних з формуванням дієвої та ефективної системи соціального захисту населення в Україні у посткризовий період і досі залишається недостатньо висвітленим. Актуальність проблеми, недостатній рівень її розробки і обумовили необхідність підготовки даного матеріалу.

За роки незалежності в Україні були закладені правові та інституційні основи нової системи соціального захисту, адаптованої до умов ринкової економіки. В Конституції України проголошено право громадян на соціальний захист і встановлено державні гарантії щодо його здійснення. Отже, незважаючи на те, що на

сьогодні в нашій країні немає єдиного правового акту, який закріпив би загальні засади соціального захисту населення, все ж, наявні всі ознаки системного підходу до формування правових основ цієї системи.

В інституційному плані національна система соціального захисту за період з 1991 по 2009 рр. сформувалась таким чином, що включає державний та недержавний соціальний захист. Головним елементом державного соціального захисту є загальна система соціального захисту, яка поєднує підсистему загальнообов'язкового державного соціального страхування та підсистему державної соціальної допомоги. Основними складовими недержавного соціального захисту є система недержавного пенсійного забезпечення та система недержавних соціальних послуг (рис. 6.5).

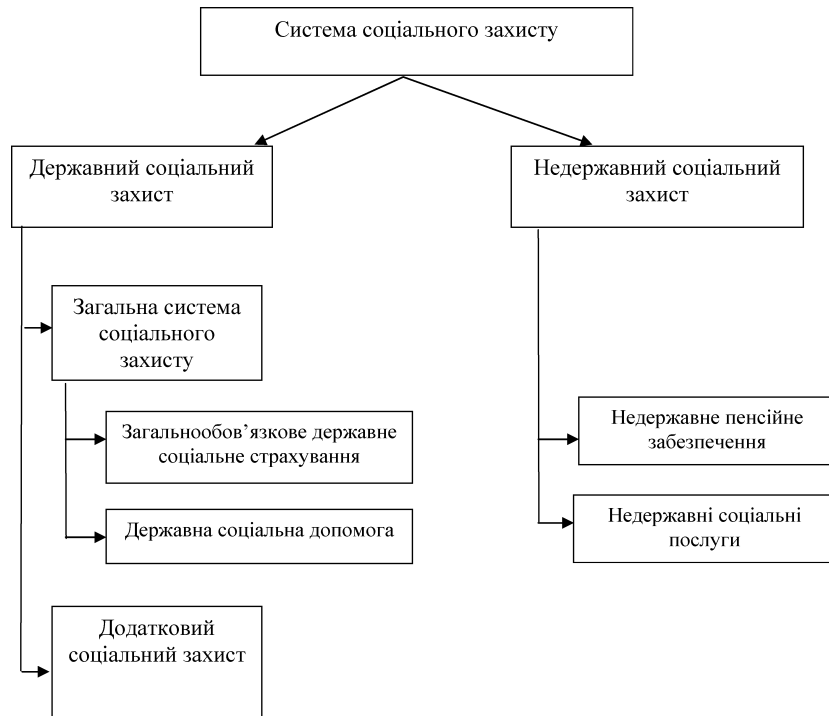


Рис. 6.5. Структура системи соціального захисту населення в Україні

* Примітка: схема складена автором

Одна з основних проблем наявної на сьогодні системи державного соціального захисту пов'язана з тим, що існує невідповідність між прагненням держави забезпечити соціальний захист широкого кола своїх громадян та фінансовими можливостями держави щодо здійснення таких заходів. Фінансова криза 2008 — 2009 рр. ще більше загострила цю проблему. Отже, головними недоліками існуючої на сьогодні в Україні системи державного соціального захисту можна назвати: недосконалість системи державної соціальної допомоги; нерозвиненість системи соціального страхування; неефективність фінансового забезпечення заходів державного соціального захисту.

Зазначимо, що головне призначення державної соціальної допомоги в умовах ринку — це зменшення нерівності розподілу доходів у суспільстві. Перерозподіл коштів через бюджет повинен гарантувати підтримку соціально вразливих категорій населення, які з різних причин неспроможні забезпечити собі прийнятливий рівень життя. Існуюча система державної соціальної допомоги не виконує основної покладеної на неї функції. Зниження рівня бідності в Україні не відбулося. Так, частка населення, яке отримувало заробітну плату меншу прожиткового мінімуму, на кінець 2008 р. становила 13,4 %; кількість громадян, які отримували зарплату, меншу рівня мінімальної заробітної плати — 5,2 %. Заробітну плату, нижчу за фактичний розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб, у червні 2009 р. в Україні було нараховано майже 3 млн. працівників [11]. Поряд з цим, за 2009 р. частка злидених серед домогосподарств з трьома та більше дітьми зросла з 37,9 % до 41,8 %, або на 3,9 %, з чотирма та більше дітьми — з 37 % до 56,6 % (на 19,6 %). Найвищий рівень бідності — 29 %, було зафіксовано серед українських домогосподарств, де всі особи були старші за 75 років [12].

Всі види соціальної допомоги населенню в Україні, як свідчить досвід господарювання у до кризовий період, умовно можна об'єднати в три групи: соціальні пільги; соціальна допомога певним категоріям населення (так звані категорійні види соціальної допомоги); адресна соціальна допомога [13]. Всі ці види соціальної допомоги фінансуються з бюджетів різних рівнів (рис 6.6).

Пільги та категорійні види соціальної допомоги надаються без урахування рівня доходів їх одержувачів. До сьогодні вони були спрямовані не стільки на досягнення загальної цілі зниження рівня бідності в Україні, скільки на виконання окремих завдань щодо підтримки соціально незахищених категорій населення. Серед них є і такі категорії населення, які мають особливі заслуги чи постраждали внаслідок настання надзвичайних ситуацій. Разом з тим, ці види соціальної допомоги стосуються здійснення соціального

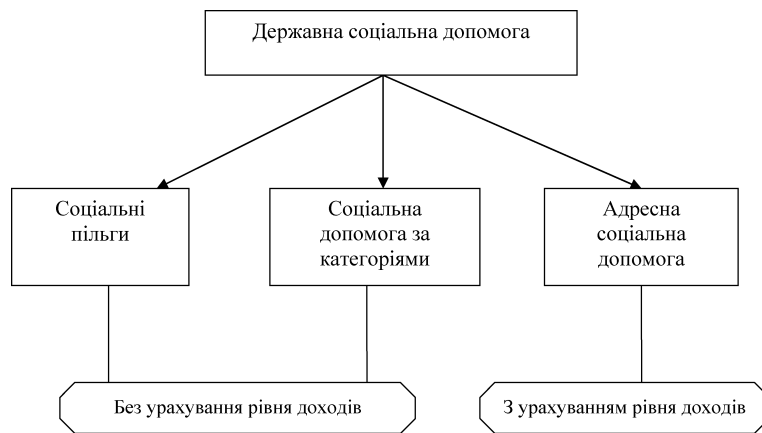


Рис. 6.6. Структура системи державної соціальної допомоги
* Примітка: схема складена автором

захисту тих груп населення, для яких об'єктивно залишається високою вірогідність такого соціального ризику, як бідність: інваліди, сім'ї з дітьми, одинокі матері, сироти тощо (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Структура системи соціальних пільг і допомоги за категоріями населення

Соціальні пільги та категорійні види допомоги	Спрямованість надання пільг і допомоги (категорії населення)
Професійні пільги	Окремі категорії працюючого населення
Привілеї за заслуги перед Батьківщиною	— Учасники бойових дій; — Інваліди Великої вітчизняної війни; — Ліквідатори Чорнобильської катастрофи; — Реабілітовані жертви репресій; — Донори
Компенсація за заподіяну шкоду	— Постраждалі від Чорнобильської катастрофи; — Учасники війни; — Постраждалі від професійної діяльності; — Реабілітовані жертви репресій; — Сім'ї загиблих
Соціальна допомога вразливим категоріям населення	— Учасники війни; — Багатодітні сім'ї; — Пенсіонери; — Молоді сім'ї; — Сироти та діти, позбавлені батьківського піклування; — Інваліди загального захворювання; — Вимушені переселенці; — Сільські діти та ін.

*Примітка: таблиця складена автором.

Основними недоліками існуючої на сьогодні системи соціальних пільг в Україні є їх фінансова неопрацьованість, непрозорість надання, що порушує принцип соціальної справедливості. Безсистемність формування діючої системи пільг не враховує особливості та можливості їх фінансового забезпечення. Дійсно, головною проблемою діючої системи пільг, і досі залишається надмірне розширення категорій громадян, які мають право на пільги за соціальною ознакою (що знецінює саму ідею надання пільг та порушує принцип соціальної справедливості). Порядок надання допомоги більше ніж 20-ти пільговим категоріям населення в Україні регулюється понад 40 нормативно-правовими актами, між окремими положеннями яких існують протиріччя та певні неузгодженості. Така недосконалість нормативно-правового забезпечення надання державних соціальних пільг не сприяє остаточному вирішенню питань щодо соціального захисту населення і узгодженню чинного національного законодавства соціальної спрямованості з нормами міжнародного (у тому числі і європейського права).

Найпоширенішими в Україні і досі залишаються пільги на проїзд у міському та приміському транспорті. За результатами досліджень фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, право на такі пільги має більш ніж третина населення України [14]. Водночас ці пільги не виконують функції соціального захисту населення від бідності, оскільки дійсно бідне населення, частіше за все не використовує свої права на такі пільги. Наприклад, практично позбавлені більшості пільг на проїзд у міському транспорті сільські мешканці, які фізично не мають доступу до відповідної соціальної послуги.

Одним з пріоритетних напрямів категорійної соціальної допомоги в Україні є соціальна допомога сім'ям з дітьми (табл. 6.6). Водночас, характерною рисою останніх (до кризових) років в Україні стало поступове зменшення категорійних видів допомоги та заміна їх адресною соціальною допомогою. На відміну від пільг та категорійних видів допомоги адресна соціальна допомога надається на основі перевірки рівня доходів сім'ї або домогосподарства. Цей напрям соціальної допомоги є значно ефективнішим з огляду на досягнення основної мети — зниження рівня бідності в країні та зменшення розшарування населення за доходами.

Водночас впровадження системи адресної соціальної допомоги вимагає значних витрат на її адміністрування та управління. Адресні види соціальної допомоги мають чітко визначену мету — надання допомоги найбіднішим верствам населення та включають два основні види виплат: допомога малозабезпеченим сім'ям та субсидії на житлово-комунальні послуги та паливо. Практика свідчить, що основними негативними рисами існуючої в Україні системи адресної допомоги залишається низький рівень охоплення допомогою бідного населення та високий рівень помилки виключення бідних сімей з системи адресної соціальної допомоги. Але, незважаючи на певні недоліки, цей вид допомоги більшою мірою зорієнтований на допомогу бідному населенню, ніж пільги та категорійні види соціальної допомоги. До того ж, слід зазначити, що допомога малозабезпеченим сім'ям є більш ефективною з позицій підтримки бідних верств населення, ніж субсидії на оплату житлово-комунальних послуг та палива. Експертні оцінки свідчать, що якщо серед тих, хто отримував допомогу по малозабезпеченості у 2006 році 60 % складало бідне населення, а серед тих, хто отримував субсидії бідні становили приблизно 30 % [13].

В цілому ж, слід визнати, що соціальні трансферти та виплати лише частково поліпшують ситуацію із підтримкою соціального становища бідних. За даними моніторингу бідності у 2008 році 28,2 % населення України належало до категорії бідних, а 15 % — до жebraків [15]. Причому бідність продовжує бути поширеним явищем не тільки серед непрацездатного населення, а що найгірше — і серед нас зелених, що працює. За даними звіту Світового банку «Бідність в Україні», у 2007 році бідних людей в країні стало більше на 1,7 % [16].

В цілому ж, слід відзначити низьку ефективність системи соціальної допомоги, що діяла в Україні у до кризовий період. Виплати у формі соціальної допомоги виявились недостатніми для запобігання бідності. Діюча система не забезпечувала належного рівня підтримки нужденних верств населення та характеризувалася розпорощенням коштів на виплату допомоги окремим категоріям населення без урахування рівня їх реальних доходів. Це призводило до неефективного витрачання бюджетних ресурсів.

Діюча в Україні до 2008 р. національна система соціального страхування також виявилася неефективною. Так, законодавством України було передбачено впровадження п'яти видів державного загальнообов'язкового соціального страхування: пенсійного; медичного; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та втратами, зумовленими народженням і похованням; страхування на випадок безробіття; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності. Для забезпечення фінансування цих напрямів, в системі загальнообов'язкового соціального страхування в Україні функціонує чотири фонди: Пенсійний фонд; Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття; Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань [6]. Що стосується медичного страхування, то в Україні і до сьогоднішнього дня воно все ще не реалізовано на практиці (рис. 6.7).

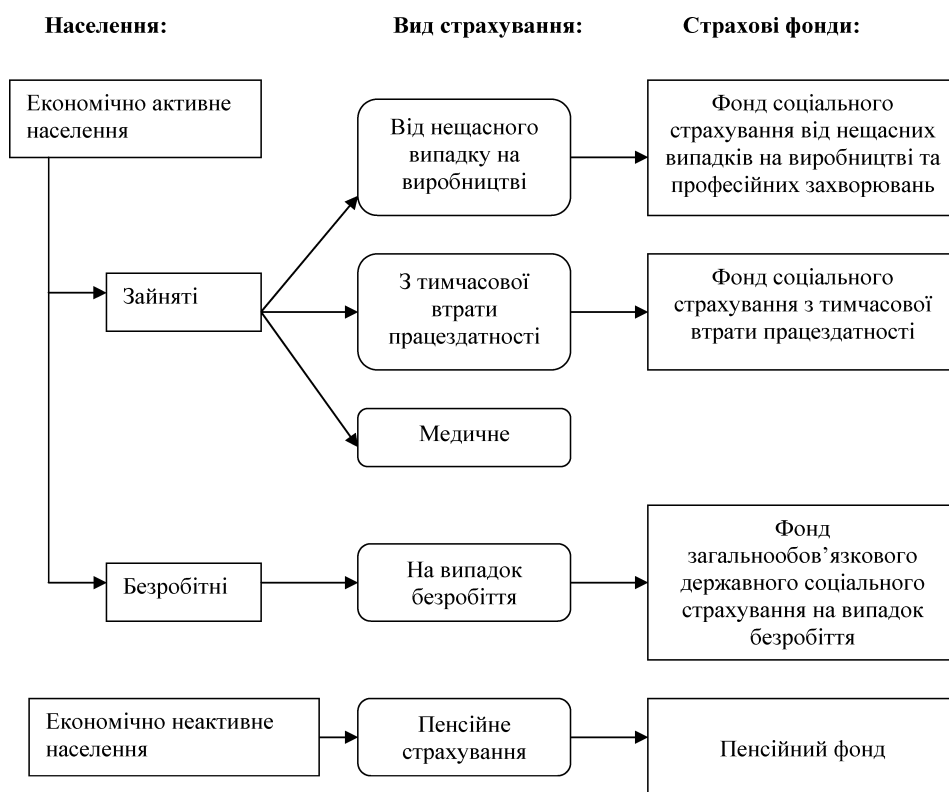


Рис. 6.7. Структура системи державного соціального страхування в Україні за видами страхування та категоріями населення

* Примітка: схема складена автором

В Україні передбачалось, що всі п'ять видів страхування мають охоплювати як категорії економічно активного населення (зайнятих і безробітних), так і економічно неактивне населення. Так, чотири види соціального страхування (крім пенсійного) передбачали соціальний захист економічно активного населення. З них страхування на випадок безробіття забезпечувало захист безробітних, а інші види страхування — захист зайнятого населення. На відміну від інших, пенсійне страхування мало відношення до соціального захисту певних категорій тільки економічно неактивного населення (рис. 6.7, табл. 6.7).

Таблиця 6.7

Середній розмір пенсії в Україні (у грн.) [2]

Вид пенсії	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Пенсії за віком	125,79	139,46	189,92	317,41	409,11	480,91	799,27
Пенсії по інвалідності	118,54	132,61	153,50	296,42	358,30	383,66	598,15
Пенсії у зв'язку з втратою годувальника	83,84	94,99	119,12	257,76	291,41	318,45	474,24
Пенсії за вислугою років	138,12	153,20	190,95	312,89	414,76	476,37	760,87
Соціальні пенсії	54,85	59,03	62,62	266,23	339,62	316,33	369,66
<i>Середній заробіток, станом на січень відповідного року</i>	<i>320,76</i>	<i>400,59</i>	<i>499,66</i>	<i>640,86</i>	<i>864,91</i>	<i>1111,90</i>	<i>1521,39</i>

Аналізуючи стан пенсійного забезпечення в Україні у до кризовий період, слід визнати, що номінальні розміри пенсій постійно зростали, але внаслідок інфляційних процесів, ці підвищення швидко знецінились. Особливо населення України відчуло це в період кризи кінця 2008 — протягом 2009 р.

Пенсійний фонд є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України [17]. Система органів Пенсійного фонду на сьогодні складається з центрального апарату, Кримського республіканського, 24-х обласних, Київського та Севастопольського міських управлінь та 732-х міських, районних у містах та районних відділів. Пенсійний фонд здійснює керівництво та управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Головними завданнями Пенсійного фонду і на сьогодні залишається збір, акумуляція та облік страхових внесків; призначення пенсій та підготовка документів для їх виплати; забезпечення своєчасного, у повному обсязі фінансування та виплати пенсій; допомоги на поховання та інші соціальні виплати, що згідно із законодавством здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду; здійснення контролю за цільовим використанням цих коштів. За рахунок коштів Пенсійного фонду у солідарній системі призначаються наступні види пенсійних виплат: пенсії за віком; пенсії по інвалідності внаслідок загального захворювання (у тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, а також з причин інвалідності з дитинства); пенсії у зв'язку з втратою годувальника.

На відміну від Пенсійного фонду, всі інші діючі фонди державного соціального страхування не відносяться до центральних органів виконавчої влади. Вони є некомерційними самоврядними організаціями і належать до цільових позабюджетних страхових фондів (надалі — Фонди) [18, с. 14]. Держава традиційно виступала гарантом їх стабільної діяльності та гарантом надання матеріального забезпечення та соціальних послуг застрахованим особам Фондів. Кошти цих Фондів не включаються до Державного бюджету України, не підлягають вилученню та використовуються тільки за цільовим призначенням. У разі їх невикористання у поточному році, кошти переходять на наступний фінансовий рік. Такий порядок щодо функціонування Фондів зберігається в Україні і донині.

Загальною проблемою для забезпечення ефективної діяльності всіх фондів державного соціального страхування є їх фінансове забезпечення. І особливо актуальність цього питання загострюється в умовах кризи та загального зростання дефіциту фінансових ресурсів. За даними офіційної статистики (станом на 2006 рік), сплачені юридичними та фізичними особами внески забезпечували лише приблизно 85 % річного обсягу надходження коштів до фондів державного соціального страхування. Решта необхідних коштів забезпечувалась з Державного бюджету. Такі дотації з Державного бюджету України порушували головний страховий принцип — залежність розміру страхових виплат від сплати внесків та тривалості страхового стажу їх платників [19, с. 12].

До недоліків діючої у до кризовий період в Україні системи державного соціального страхування слід віднести і низький рівень участі зайнятого населення в системі соціального страхування. Навіть у пенсійному страхуванні, яке на сьогодні є найбільш поширеним за ступенем повноти охоплення, чисельність платників внесків (станом на початок 2008 р.) становила лише приблизно три чверті працюючого населення. Гострою проблемою для української системи державного соціального страхування навіть за часів економічного зростання залишався високий рівень тінізації економічної діяльності та незадовільна дисципліна сплати страхових внесків. Ці проблеми особливо загострилися під час кризи, і навіть система державного нагляду та контролю за діяльністю системи державного соціального страхування не виправила ситуацію.

Загальною проблемою для всіх фондів державного соціального страхування в Україні і у до кризовий і в сучасний період є високий рівень адміністративно-організаційних витрат, пов'язаних із забезпеченням поточної діяльності фондів, відшкодуванням витрат на доставку та надання соціальної допомоги тощо. Ці витрати становлять у середньому 3 % від видатків даної спеціалізованої страхової системи [20, с. 150]. Високі показники накладних витрат свідчать про недосконалість управління діючої в Україні системи державного соціального страхування та низьку ефективність використання страхових коштів. Формування ефек-

тивної системи соціального захисту має відбуватися на принципах: системності; соціальної справедливості; ефективності; фінансової обґрунтованості.

Світова фінансово-економічна криза боляче вдарила по фінансовій та економічній сферах України. В дуже скрутному становищі опинилась банківська система, що негативно вплинуло на стан економіки, ринок праці та рівень життя населення.

1. Зайнятість і ринок праці. Забезпечення ефективного функціонування системи зайнятості в Україні, окрім негативного впливу світової фінансової кризи, стримують також інші загальні дестабілізуючі фактори:

- наявність кризових явищ в економіці, структурні деформації, розрив господарських та технологічних зв'язків;
- нестабільність політичної системи;
- недосконалість законодавчої бази як в економічній сфері, так і, зокрема, у сфері зайнятості;
- некерована міграція населення як в межах, так і за межі країни;
- наявність прихованого безробіття і тіньової зайнятості;
- недостатній взаємозв'язок адміністративних та ринкових механізмів регулювання зайнятості;
- проблеми щодо конкурентоспроможності робочої сили, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до вимог ринку праці і т. ін.

Актуальними напрямками регулювання в позначеній сфері є необхідність підвищення економічної активності населення; недопущення зростання безробіття, розширення сфери застосування праці під натиском світової кризи; забезпечення відповідності між попитом і пропозицією робочої сили. Вирішення цих завдань пов'язано із розробкою та впровадженням комплексу заходів і механізмів реформування системи зайнятості, спрямованих на подолання кризових явищ, що можуть відбуватися у сфері праці під впливом світової кризи, підвищення конкурентоспроможності робочої сили, забезпечення високого рівня зайнятості, соціального захисту, заробітної плати і доходів населення, що наближаються до аналогічних параметрів економічно розвинених країн світу.

В умовах фінансової кризи доцільно розробити відповідні заходи щодо правових, економічних і інституціональних умов, за наступними напрямками:

- модернізація трудового законодавства і законодавства про зайнятість населення;
- формування системи моніторингу ситуації на ринку праці;
- забезпечення збалансованої професійної підготовки і попиту на робочу силу;
- підвищення територіальної мобільності робочої сили;
- стимулювання економічної активності населення;
- підвищення якості робочих місць.

Серед соціальних заходів захисту безробітних в період світової фінансової кризи важливе місце посідає створення робочих місць за рахунок значного посилення державного регулювання в економіці.

У зв'язку з цим необхідно:

- визначити пріоритетні галузі економіки;
- ліквідувати неефективні робочі місця;
- підтримати на рівні держави підприємства, що є головними експортерами країни;
- законодавчо захистити вітчизняного виробника.

2. Розвиток робочих місць. В Україні, в умовах фінансово-економічної кризи важливим є визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку для забезпечення комплексності національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності. Структурна перебудова галузей економіки, їх технічне і технологічне переозброєння потребують створення нових робочих місць. Проте інвестиційний потенціал країни останнім часом значно скоротився. Тому в найближчі роки не можна очікувати широкомасштабного створення високопродуктивних робочих місць, які б компенсували вибуття застарілих, що означає зменшення їх фізичної кількості.

В умовах фінансово-економічної кризи набуває особливого значення визначення основних фундаментальних пріоритетів, це: аграрний комплекс; будівництво; енергозбереження, реконструкція і модернізація всіх систем постачання енергії та машинобудування, зокрема авіабудування.

З огляду на це структурна перебудова економіки і відповідно створення нових робочих місць мають відбуватися послідовно від одного до іншого етапу розгортання інвестиційної та інноваційної діяльності, зростання обсягів внутрішніх нагромаджень і припливу зовнішнього капіталу в цих умовах.

На першому етапі треба зосередити увагу на галузях, що визначають життєзабезпечення населення, використовуючи наявні продуктивні сили і обіговий капітал виробничої сфери. На цьому етапі бажано запровадити жорсткі протекціоністські заходи щодо захисту товарів, які можуть вироблятися внутрішніми товаровиробниками. Залучення іноземних інвесторів і створення спільних виробництв доцільно за певної обережності в стратегії відкритості економіки, оскільки закордонні інвестори зацікавлені в розміщенні в Україні своїх виробництв, найперше через дешеву робочу силу, наявність потужностей, що звільняються з огляду на неминуче закриття неефективних і непотрібних виробництв, а також наявність різних мінерально-сировинних ресурсів і вигідне географічне положення України.

На другому етапі увагу потрібно зосереджувати на розвитку науковомістких галузей, переозброєнні промисловості і сільського господарства, засобів зв'язку, інвестування в малий і середній бізнес. Значне місце посідає самозайнятість. Отже, всі інвестиційні напрями уможливають прискорення швидкості і

скорочення відтворювального обігового циклу. Проте на цьому етапі більшість населення ще не матиме відчутних змін у рівні життя, можливості його обмежуватимуться лише найнеобхіднішим.

Таким чином структурна перебудова економіки і відповідно створення нових робочих місць в кризовий період розраховуватиметься не менше ніж на 2–3 роки.

Відповідно до наведених завдань, пріоритетними напрямками використання державних інвестиційних, законодавчих і організаційних можливостей підтримки створення робочих місць мають вважатися такі:

— галузі, в яких накопичено великий експортний потенціал (літако — і суднобудування, металургія, хімічна та нафтохімічна промисловість);

— галузі зі швидким оборотом капіталу (легка, харчова, мікробіологічна промисловість, торгівля, деякі галузі сільського господарств);

— галузі, розвиток яких безпосередньо визначає рівень економічної безпеки України (паливно-енергетичний та аграрно-промисловий комплекс);

— галузі, що створюють матеріально-технічну базу виробництва (машинобудування, особливо енергетичне, електротехнічне та електроніки, будівництво і промисловість будівельних матеріалів);

— галузі, що забезпечують створення і функціонування виробничої та комерційної інфраструктури (транспорт і зв'язок, науково-технічний та фінансовий інженіринг);

— галузі, зорієнтовані на задоволення першочергових потреб населення (житлово-комунальне господарство, медицина, освіта).

Характерними ознаками фінансово-економічної кризи є збільшення кількості банкрутств підприємств, закриття неконкурентоспроможних виробництв, вивільнення зайнятих на них працівників і, як наслідок, зростання соціальної напруги, поглиблення соціально-економічної диференціації регіонів тощо.

Державна політика щодо розвитку робочих місць є важливою складовою у сфері зайнятості населення і повинно бути спрямовано у двох напрямках: збереження існуючих робочих місць і створення нових робочих місць.

Щодо збереження існуючих робочих місць державна політика повинна бути спрямована на впровадження комплексу заходів із надання державної підтримки підприємствам, які в умовах скорочення обсягів виробництва, зменшення виручки, підвищення вимог до конкурентноздатності продукції вживають активних заходів для збереження робочих місць і запобігання скороченню зайнятості. А саме:

— для підприємств, які зберігають незмінною кількість робочих місць, не вдаються до скорочення чисельності зайнятих — допомога в проведенні реорганізації та перепрофілювання виробництва;

— для підприємств, які обмежують масштаби ліквідації робочих місць за рахунок подовження терміну трудової угоди з працівниками, про звільнення яких у зв'язку із змінами в організації виробництва і праці попередили у передбачені законом терміни — допомога щодо виплати заробітної плати за термін продовження трудової угоди та для виконання зобов'язань щодо надання можливості пройти професійну підготовку, перепідготовку чи підвищення кваліфікації за професією, на яку існує попит на ринку праці;

— для підприємств, які скорочують чисельність працівників меншою мірою, ніж скоротилась потреба в робочих місцях для їх функціонування — допомога щодо організації професійного навчання та перекваліфікації працівників, необхідних для збереження їх робочих місць чи забезпечення їх зайнятості на тих робочих місцях підприємства, які можливо зберегти в умовах кризи.

Щодо створення нових робочих місць:

1) Розробити порядок надання податкового кредиту, що надаватиметься підприємствам, які беруть активну участь в реалізації державної політики зайнятості. Підставами для надання підприємству такого статусу можуть вважатися:

— забезпечення протягом року, що передує звітному, високих темпів розширення сфери застосування праці за рахунок створення високопродуктивних робочих місць в процесі запровадження інновацій чи освоєння інвестицій;

— створення додаткових робочих місць підприємствами, які: а) є бюджетно утворюючими; б) входять до національного (регіонального) переліку суб'єктів господарювання, розвиток яких має пріоритетне значення для економіки країни (регіону);

— реалізація масштабних проектів реструктуризації чи технічного переозброєння виробництва, які спричиняють значне поліпшення якісних показників зайнятості.

2) Організувати роботу місцевих центрів зайнятості щодо узгодження масштабів і

структури професійної підготовки із потребами роботодавців для заповнення вакантних і новостворених робочих місць, забезпечити оперативне реагування навчальних закладів, щодо змісту і тривалості навчальних програм на оновлення вимог економіки до знань і навичок випускників. Для цього пропонувати роботодавцям подавати разом із заявками до центрів зайнятості про потребу в робочій силі для заміщення вільних і новостворених робочих місць паспорти робочих місць, в яких деталізовано визначати зміст виробничих функцій працівника на вакантному робочому місці, умови праці і вимоги до його знань та навичок. Роботодавцям, які подають такі паспорти, надавати гарантії професійної відповідності направлених для працевлаштування безробітних, для чого організувати їх професійну підготовку за програмами, розробленими відповідно з вимогами паспортів заявлених роботодавцями робочих місць.

3) Забезпечити оперативну розробку, оновлення, і впровадження в навчальний процес стандартів і програм професійної підготовки, які відповідають паспортам типових робочих місць і посад для забезпечення їх швидкого комплектування працівниками та високої соціально-економічної ефективності зайнятості на новостворених робочих місцях.

Удосконалити порядок надання дотацій роботодавцям на створення робочих місць для працевлаштування безробітних з метою включення до складу суми, яка підлягає компенсації витрат підприємства на професійне навчання безробітних на виробництві.

3. Стан професійного навчання працівників на виробництві. Важливим напрямом відтворення кваліфікованої робочої сили в Україні є розвиток та удосконалення системи професійного навчання працівників на виробництві. Разом з тим в сучасних умовах цієї проблемі не приділяється належної уваги як з боку держави, так і з боку роботодавців. Так, в цілому по Україні у 2007 році обсяги професійного навчання у порівнянні з 2003 р. збільшилась лише на 14,5 %. Залишається стабільно низькою в загальній структурі штатних працівників і питома вага осіб, які пройшли професійне навчання. Професійна підготовка у 2007 р. склала 2,7 % у порівнянні з 2,5 % у 2003 р., підвищення кваліфікації 9,2 % і 7,7 % відповідно. Відомо, що у розвинених країнах світу професійним навчання охоплено понад 60,0 % працівників фірм. Не врегульований на державному рівні механізм фінансування професійного навчання працівників на виробництві. Це є основною причиною того, що більшість вітчизняних підприємств інвестують недостатні кошти у професійне навчання, котрі не тільки не забезпечують конкурентне становище працівників на ринку праці, але й не відповідають мінімально необхідним витратам для забезпечення відтворювальної функції робочої сили. Так, у 2006 р. у загальній структурі витрат на робочу силу витрати на професійне навчання працівників на виробництві в цілому по Україні становили лише 0,2 %. Це свідчить про те, що витрати на професійне навчання персоналу здійснюється вітчизняними роботодавцями за залишковим принципом.

Гострота зазначених проблем може суттєво посилитись в умовах фінансово-економічної кризи. Проведене у 2008 р. вибіркове обстеження на 338 підприємствах усіх типів і форм власності за видами економічної і промислової діяльності свідчить, що в умовах фінансово-економічної кризи, основними деструктивними ознаками кризи у сфері професійного навчання працівників на виробництві у 2009 році можуть бути:

- зменшення кількості підприємств, установ і організацій, котрі здійснюють професійне навчання — за даними обстеження майже у 2 рази;
- скорочення чисельності працівників служб професійного навчання та розвитку персоналу — на 6,9 %;
- скорочення обсягів професійного навчання працівників на виробництві — на 22,5 %;
- суттєве зменшення професійного навчання за окремими формами навчання, що знижує якість навчання, ускладнює вирішення проблеми підготовки працівників. Наприклад, первинна підготовка має скоротитись на 46,5 %, професійна перепідготовка — на 19,4 %, підвищення кваліфікації — на 17,3 %;
- вимушене зменшення витрат на потреби професійного навчання. В цілому, за даними обстеження, витрати на професійне навчання можуть зменшити в 48,7 % суб'єктів господарювання. В першу чергу, це торкнеться багатьох середніх і більшості малих підприємств;
- відсутність дієвого механізму щодо співпраці між роботодавцями, службами зайнятості і окремими працівниками;
- відсторонення держави від проблем професійного навчання працівників.

Зважаючи на ці та інші деструктивні фактори, потрібно розробити такий пакет антикризових заходів, який би унеможливив погіршення розвитку системи професійного навчання працівників на виробництві, гарантував би необхідну якість навчання, був спрямований на збереження кваліфікованих працівників підприємств, установ і організацій.

1) До антикризових заходів у сфері професійного навчання працівників на рівні держави потрібно віднести:

- здійснення консолідованої політики уряду, роботодавців і профспілок щодо збереження на виробництві на період кризи працівників, в першу чергу, висококваліфікованих робітників і фахівців. Розробити на період кризи такий пакет правових актів, які примушували б роботодавців вивільнювати кваліфікованих працівників тільки в крайніх випадках;
- суб'єктам господарювання, розвиток яких здійснюється за рахунок зростання інвестицій в основний капітал, збільшення витрат на інновації, підвищення обсягів і якості продукції знизити обмеження на професійне навчання в розмірі 3 % від фонду оплати праці, враховуючи, що фонд оплати праці в умовах кризи зменшиться у зв'язку із зниженням рівня заробітної плати;
- запропонувати преференції для підприємств, установ і організацій, які в умовах кризи не зменшили професійне навчання і не знизили якість навчальних послуг, у вигляді податкових пільг на зменшення своїх податків на прибуток;
- створити спеціальні (міжгалузеві і міжрегіональні) фонди фінансування професійного навчання працівників, у першу чергу тих, що вивільнились у зв'язку з фінансово-економічною кризою та з метою дотримання на належному рівні професійних навичок кваліфікованих працівників;
- розробити необхідні заходи щодо збереження на досягнутому рівні професійно-кваліфікаційного складу працівників та обсягів професійного навчання в тих видах економічної діяльності, які інвестували значні кошти на людський капітал у попередні роки (металургійне виробництво, хімічна промисловість, машинобудування і ін.).

2) До антикризових заходів у сфері професійного навчання працівників на рівні підприємства слід віднести:

- обов'язковість розробки консолідованої політики представників адміністрації, кадрових служб і профспілок підприємств щодо максимального збереження кваліфікованих працівників на виробництві;
- розробку заходів з професійного навчання персоналу підприємств на підставі плану економічного і соціального розвитку суб'єкта господарювання, у тому числі і плану заходів виходу його з кризи;

— збереження на період кризи на досягнутому рівні абсолютних розмірів фінансування сфери професійного навчання персоналу та забезпечення усіх статей витрат на його здійснення, маючи на увазі витрати на підготовку і підвищення кваліфікації як безпосередньо на виробництві, так і у навчальних закладах усіх типів з відривом від виробництва, витрати на заробітну плату викладачам і майстрам виробничого навчання, витрати на програмно-методичне забезпечення і ін.;

— обов'язковість здійснення випереджаючими темпами (по відношенню до розвитку виробництва) професійного навчання працівників як основи стабільності функціонування суб'єктів господарювання у після кризових умовах;

— збереження навчально-виробничої бази підприємств, установ і організацій, щоб не допустити помилок кризи дев'яностих років, коли майже повністю були зруйновані об'єкти навчальної інфраструктури, в першу чергу, для підготовки робітничих кадрів, адже наслідки цієї політики дуже гостро відчуються і зараз;

— посилення взаємозв'язку між роботодавцями і службами зайнятості, зокрема, в плані перенавчання вивільнених працівників за кошти Фонду зайнятості населення, а також за кошти фізичних і юридичних осіб з обов'язковим їх працевлаштуванням після проходження навчання.

4. Соціальна політика щодо заробітної плати має включити три важливих аспекти: мінімальна заробітна плата; погашення заборгованості із виплати заробітної плати; удосконалення оплати праці в бюджетній сфері.

У доповіді МОП, опублікованій 25 листопада 2008 року, йдеться про те, що у світі за період 1997–2007 роки зменшення ВВП на душу населення на 1 % призводило до зниження заробітної плати на 1,55 %. На підставі цього МОП зробила висновок, що в умовах глобальної економічної кризи буде відбуватися суттєве зниження заробітної плати, в тому числі реальної. МОП зазначає, що якщо негативна світова тенденція щодо стану заробітної плати буде зберігатися, то це ще більш поглибить рецесію та ускладнить процес виходу з кризи. Як зазначає МОП, в умовах глобальної економічної кризи слід захистити найменш захищених з метою зниження соціальної напруги. Також МОП звертає увагу на необхідність більшого охоплення працюючих колективними договорами, що дозволить більш тісно ув'язати заробітну плату із економічним зростанням, а також скоротити нерівність в оплаті праці. Використання такого інструменту, як мінімальна заробітна плата, яка встановлює нижчий поріг оплати праці, може сприяти скороченню нерівності заробітної плати серед менш забезпеченої частини робочої сили, зниженню кількості низькооплачуваних працівників та скороченню гендерної нерівності в оплаті праці.

Стосовно регулювання мінімальної заробітної плати пропозиції ґрунтуються на тому, що встановлена державою мінімальна заробітна плата має виконувати функцію певного соціального стабілізатора, який перешкоджає зменшенню заробітної плати нижче певної межі, яка призводить до бідності найманих працівників. Мінімальна заробітна плата, яка фіксується в галузевих угодах, навпаки має бути спрямована на формування та підтримку заробітної плати працівників на стійкому високому рівні, забезпечувати відновлення робочої сили та створення умов її підвищення.

Тому, у питанні встановлення мінімальної заробітної плати пропонується акценти змістити на договірне регулювання заробітної плати. На цей час в Україні значна увага приділяється встановленню мінімальної заробітної плати на державному рівні, а норма статті 8 Закону України «Про колективні договори та угоди» в частині встановлення мінімальних соціальних гарантій оплати праці і доходів всіх груп і верств населення, які забезпечували б достатній рівень життя, взагалі не виконуються.

В першу чергу, в новій Генеральній угоді пропонується визначити мінімальні тарифні ставки робітників I розряду за видами економічної діяльності у співвідношенні до мінімальної заробітної плати.

Зважаючи на те, що мінімальна заробітна плата виконує зарплатоутворюючу функцію, довести її рівень до прожиткового мінімуму в умовах рецесії економіки буде досить проблематично. За розрахунками, наприкінці 2009 року розмір мінімальної заробітної плати буде становити 70 % від фактичного прожиткового мінімуму. За консенсус-прогнозом Мінекономіки у 2010 році в Україні може продовжитися рецесія економіки. У результаті соціальні надбання 2000-х років будуть втрачені. Відновлення наближення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму реально може бути досягнуто у разі суттєвого перевищення рівня реального ВВП на душу населення, який було досягнуто у 2007–2008 роках.

В цих умовах на законодавчому рівні доцільно розмір мінімальної заробітної плати встановлювати у співвідношенні до рівня середньої заробітної плати. Враховуючи зміст мінімальної заробітної плати, обґрунтованим її розміром буде 40 % від середньої заробітної плати.

Одночасно пропонуємо відмовитися від орієнтації мінімальної заробітної плати на прожитковий мінімум, оскільки він в повній мірі не забезпечує відновлення робочої сили та не враховує сімейну складову. Останній пропонуємо використовувати у якості показника оцінки рівня життя працюючого населення.

Такий механізм визначення розміру мінімальної заробітної плати на державному рівні дає можливість: зменшити політизацію навколо питання встановлення мінімальної заробітної плати; зменшити нерівність в оплаті праці; наблизитись до європейських механізмів регулювання рівня мінімальної заробітної плати у співвідношенні до середньої заробітної плати.

Поступово пропонується відповідальність за низьку заробітну плату, крім держави, покласти також на роботодавців. При цьому доцільно використати практику країн, які на колективно-договірному рівні застосовують механізми захисту від низьких заробітних плат. На законодавчому рівні слід запровадити таке нове поняття, як «мінімальний стандарт оплати праці», який має забезпечувати відновлення робочої сили.

Параметри мінімального стандарту оплати за певними видами економічної діяльності праці мають бути предметом переговорів між профспілками та роботодавцями.

За орієнтир мінімального стандарту оплати праці доцільно прийняти відновлювальний споживчий бюджет. Порівняно із прожитковим мінімумом він має враховувати: різні класи праці залежно від важкості та напруженості; підтримку кваліфікації працівника; утримання та виховування дітей, а саме, сімейне навантаження.

Для реалізації цієї пропозиції потрібна буде певна методика розрахунків, яка може бути затверджена Мінпраці.

За оцінками продовольчий кошик прожиткового мінімуму забезпечує потреби у харчуванні на рівні простого відновлення робочої сили. Тому він може бути покладений в основу визначення мінімального стандарту оплати праці. Його питома вага у відновлювальному мінімальному бюджеті має становити не більше 50 %, що запобігає віднесенню рівня оплати праці працівника до категорії бідного. Поступово у період стабілізації економіки складова продовольчого кошику має бути доведена до 30 %. Сімейне навантаження пропонується враховувати на рівні коефіцієнту 1,25. За даними Держкомстату цей коефіцієнт відповідає середньому складу сім'ї в Україні, а також рекомендаціям МОП. До складу відновлювального мінімального бюджету має включатися певна частина накопичень. За видами економічної діяльності мінімальні стандарти оплати праці мають відрізнятися на коефіцієнт напруженості праці.

За інформацією Держкомстату у структурі заборгованості із виплати заробітної плати майже 20 % становить борг працівникам підприємств, щодо яких здійснюється процедура відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом.

Вирішити цю проблему можливо лише шляхом впровадження в Україні механізму гарантування компенсаційних виплат вимог працівників у випадку неплатоспроможності роботодавця з врахуванням досвіду європейських країн шляхом створення гарантійного фонду. Фахівцями проведені дослідження в цьому напрямку і підготовлено законопроект «Про внесення змін до окремих законів України щодо задоволення вимог найманого працівника у випадку неплатоспроможності роботодавця», який направлено на розгляд Мінпраці. Основна ідея механізму, запропонованого у законопроекті: гарантійні компенсаційні виплати слід здійснювати за рахунок страхових внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття. У бюджеті Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття окремими рядками пропонується виділяти: цільовий фонд матеріального забезпечення та соціальних послуг на випадок безробіття; цільовий фонд задоволення грошових вимог найманих працівників у випадку неплатоспроможності роботодавця; адміністративні видатки Фонду. До функцій правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та його виконавчої дирекції пропонується додати функції щодо забезпечення компенсаційних виплат, які виплачуються у випадку неплатоспроможності роботодавця.

Реалізація законодавчого акту потребуватиме збільшення страхового тарифу на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття для роботодавців, крім тих, на яких не розповсюджується Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», на 0,1 % від фонду оплати праці. Якщо ситуація на ринку праці на час набрання чинності Законом дозволить запровадити додатковий компонент соціального страхування на випадок безробіття без збільшення страхового тарифу, то необхідно буде його зменшити для роботодавців, на яких не розповсюджується Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Крім страхових внесків, ресурси Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття складатимуться з коштів, повернутих Фонду роботодавцями або арбітражними керуючими.

Прийняття цього законопроекту дозволить вирішити проблему захисту законом конституційних прав найманих працівників на отримання заробітної плати, сприятиме погашенню заборгованості по внесках до Пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

3) Низька заробітна плата негативно впливає на престиж професії медика, педагога, науковця, соціального та культурно-освітнього працівника, що призводить до відтоку кадрів, старіння кадрового потенціалу в бюджетній сфері. З метою удосконалення оплати праці в бюджетній сфері Мінпраці створено міжвідомчу робочу групу. Для розгляду цією групою підготовлено Концепцію вдосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери з урахуванням їх особливостей на основі Єдиної тарифної сітки.

У Концепції викладені основні напрями удосконалення оплати праці в бюджетній сфері, які полягають у наступному:

— тарифну ставку I розряду Єдиної тарифної сітки слід встановлювати виходячи з розміру, не нижчого за розмір законодавство встановленої мінімальної заробітної плати;

— необхідна оптимізація структури заробітної плати працівників бюджетної сфери з метою підвищення питомої ваги основної заробітної плати;

— слід розробити нову Єдину тарифну сітку з урахуванням оптимальних співвідношень між тарифними коефіцієнтами;

— необхідно провести інвентаризацію наявності кваліфікаційних характеристик професій (посад) працівників бюджетної сфери та затвердити відсутні кваліфікаційні характеристики, а при необхідності модернізувати діючі;

— доцільно розробити та затвердити штатні нормативи і типові штати закладів бюджетної сфери;

— необхідні зміни до нормативно-правових актів України щодо уніфікації стимулюючих виплат працівникам різних галузей бюджетної сфери;

— доцільно розробити методичку щодо критеріїв та підходів віднесення посад працівників бюджетної сфери до певних розрядів єдиної тарифної сітки, з урахуванням складності праці, професійної кваліфікації та ділових якостей працівників.

Викладені пропозиції будуть реальними, якщо вони будуть супроводжуватися структурними змінами в бюджетній сфері.

5. Врегулювання проблеми зайнятості членів особистих селянських господарств. В умовах загострення кризових явищ в економіці країни виникла нагальна потреба щодо впорядкування багатьох проблемних питань стосовно зайнятості населення. На це й спрямований Закон України від 25.12.2008 р. №799-УІ «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення». У Законі, зокрема, зазначено, що члени особистих селянських господарств (ОСГ) віднесені до зайнятого населення. Проте це положення викликало неоднозначну реакцію в селян і деяких народних депутатів (навіть у тих, які голосували за цей Закон).

І проблема тут дійсно існує. Адже працівники служби зайнятості, керуючись нормами ухвалених законодавчих змін, відмовляються брати на облік по безробіттю всіх без винятку селян, які не мають роботи, але володіють ділянками землі (0,2–0,5 га). Згідно зі статистичними даними нині на селі існує 5,4 млн. сільських домогосподарств і практично кожне володіє різними за величиною земельними ділянками, а отже, веде особисте селянське господарство. Це означає, що фактично всі сільські домогосподарства тепер позбавлені права на соціальний захист від безробіття.

Проблема щодо реалізації ухвалених законодавчих положень полягає в тому, що по-перше, нині є різне (неоднозначне) трактування сутності ОСГ як суб'єкта господарювання; по-друге, під час визначення статусу зайнятості членів ОСГ не враховується величина земельних ділянок цих господарств та чисельність зайнятих там працездатних осіб; по-третє, відсутнє чітке визначення поняття щодо членства в ОСГ. Без належного уточнення та нормативного врегулювання цих питань важко буде уникнути труднощів під час визначення статусу зайнятості селян, які ведуть ОСГ.

У статті 1 Закону України «Про особисте селянське господарство» зазначено, що ОСГ — «це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції та реалізації її надлишків». Причому чинність цього Закону поширюється лише на ті господарства, яким у встановленому порядку передано у власність або оренду «земельні ділянки для введення особистого селянського господарства», розмір яких має бути не більше як 2 га.

Відповідно до Земельного кодексу України така земельна ділянка (до 2 га) може бути передана ОСГ безоплатно. Водночас у законі наголошується, що розмір земельної ділянки ОСГ «може бути збільшений у разі отримання в натурі (на місцевості) земельної частки (паю) та її успадкування членами особистого селянського господарства відповідно до закону». Як відомо, середній розмір земельної частки (паю) в Україні становить 4 га, а в багатьох регіонах дорівнює 10–12 га. Таким чином, сумарний розмір земельної площі ОСГ не лімітується. Крім безоплатної земельної ділянки (2 га), до ОСГ можуть приєднуватися земельні паї, успадковані та орендовані землі тощо.

Отже, на селі де-факто створені нові суб'єкти дрібнотоварного господарювання сімейного типу. За нашими дослідженнями, нині площа земельних угідь значної частини ОСГ сягають 20–30 га і більше.

Відповідно до чинного законодавства України особисті селянські господарства мають ті селяни (домогосподарства, сім'ї), яким надано земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства». З незрозумілих причин Держкомстат України включив сюди також ділянки «для ведення особистого підсобного господарства» (ОПГ), розмір яких за старим Земельним кодексом України не перевищував 0,6 га. На нашу думку, включення до загальної площі ОСГ земельних ділянок для ведення ОПГ, по-перше, суперечить чинному законодавству України, по-друге, необґрунтовано збільшує кількість сільських домогосподарств, які мають ОСГ. З цього випливає, що до числа сімей, що мають ОСГ, органи статистики відносять і тих, які не володіють земельними ділянками «для ведення ОСГ», але мають невеличкі ділянки «для ведення ОПГ». На підставі цього Держкомстат України від 2007 р. надав інформацію про те, що на селі з 5382,5 тис. домогосподарств ОСГ мають 4750,1 тис. домогосподарств (або 88,3 %).

Звичайно, такий облік кількості ОСГ дозволяє Держкомстату України максимально врахувати обсяги виробленої сільськогосподарської продукції. І це справедливо. Проте з точки зору зайнятості населення наявність у сільському домогосподарстві (сім'ї) земельної ділянки «для ведення ОСГ» будь-якого розміру не може бути єдиним і остаточним критерієм для визнання зайнятим членів ОСГ. Закон України «Про особисте селянське господарство» наголошує, що розмір земельної ділянки «для ведення ОСГ» не може бути більшими від 2 га, але може бути і набагато меншим. Як свідчать статистичні дані, в 2007 р. майже половина сільських домогосподарств України (49,5 %) мала земельні ділянки не більше як 0,5 га, а в 29,5 % домогосподарств вони становили 0,51–1,00 га. Усі таких домогосподарств мали земельні ділянки більш як 1,00 га, в тому числі: 1,01–5,00 га — 17,9 % домогосподарств; 5,01–10,00 га — 1,8 %; більш як 10,00 га — 1,3 %.

Саме в цих (21 %) домогосподарствах нині зосереджено більш як 71 % земель усіх домогосподарств на селі, а середній розмір земельних ділянок у розрахунку на одне домогосподарство в 2007 р. становив 4,09 га. Селяни в таких ОСГ зайняті практично цілий рік, тобто ця робота для них є основною.

Це положення слід мати на увазі під час визначення статусу зайнятості членів ОСГ. Адже відповідно до нової редакції ст.8 Закону України «Про особисте селянське господарство» члени особистих селянських господарств є особами, які забезпечують себе роботою самостійно і належать до зайнятого населення за умови, що робота в такому господарстві для них є основною. На жаль, Держкомстат України, приводячи обстеження умов життя домогосподарств, окремо не визначає і не оприлюднює доходів особистих селянських господарств та число зайнятих там осіб, у тому числі тих, для яких робота в ОСГ є основною. А це дуже важливо. За статистичними даними, ОСГ виробляють 60 % сільськогосподарської продукції України. За різними оцінками, в них зайнято майже 3 млн. осіб.

Вибіркові дослідження та розрахунки свідчать, що в середньостатистичному особистому селянському господарстві (що має 4 га землі) постійно впродовж року зайнято дві працездатні (працездатного віку) особи. Адже в ОСГ здебільшого домінує ручна праця. У цьому випадку середньомісячні доходи в розрахунку на одну працездатну особу становлять 600–944 грн., що майже дорівнює середньомісячному показнику заробітної плати найманих працівників сільськогосподарських підприємств. Багато в чому рівень доходів ОСГ залежить від структури виробництва, рентабельності вирощуваних культур, кон'юнктури ринку, можливостей реалізації виробленої продукції. Це дає підстави стверджувати, що 2 га і більше землі на одного члена ОСГ можна вважати критерієм віднесення його до зайнятого населення.

Отже, під час розгляду заяв членів сільських сімей з питань працевлаштування та взяття на облік по безробіттю слід керуватися не лише інформацією про наявність у них ОСГ, а й даними про земельну площу та число працездатних (працездатного віку), осіб для яких праця в ОСГ є основною. Відповідну довідку має надавати сільська рада, що й передбачено ст. 43 Закону України «Про особисте селянське господарство». Наприклад, якщо сільська сім'я складається з трьох працездатних осіб та має 5 га землі, то один з членів ОСГ, для якого праця в ОСГ є основною, повинен мати право стати на облік по безробіттю (на нього припадає лише 1 га землі). Причому до уваги мають братися всі наявні земельні угіддя ОСГ: земельні ділянки, надані «для ведення ОСГ»; отримані земельні частки (паї) вилучені в натурі та приєднані до ОСГ; землі, успадковані та взяті в оренду тощо.

Слід зазначити, що Закон України «Про особисте селянське господарство» не містить чіткого визначення щодо членства в ОСГ. Відомо, що брати участь у діяльності ОСГ можуть працездатні (працездатного віку) члени сім'ї та інші особи (пенсіонери, інваліди і навіть діти). Крім того, в діяльності ОСГ можуть брати участь й ті члени сім'ї, що мають постійну роботу в інших суб'єктах господарювання. Проте ми вважаємо, що при розрахунках площі на одного члена ОСГ слід брати до уваги лише працездатних (працездатного віку) членів сім'ї, для яких праця в ОСГ є основною. Наприклад, голова сім'ї (батько працездатного віку) разом з матір'ю (пенсіонеркою) ведуть ОСГ, вилучили свої земельні частки (паї) і приєднали їх до ОСГ — разом земельна ділянка ОСГ дорівнює 6 га. Син (працездатного віку), який не має іншої постійної роботи і в якого відсутній земельний пай, повинен бути визнаний зайнятою особою, оскільки і на батька, і на сина припадає по 3 га землі. Зрозуміло, що засновниками ОСГ є батьки, але син є членом сім'ї і фактично проживає за рахунок доходу від сімейного господарювання. Тому під час узяття на облік по безробіттю членів сільських сімей, має братись до уваги склад сім'ї та площа землі ОСГ.

На нашу думку, всі зазначені нами питання, поняття, визначення та розрахунки щодо зайнятості членів ОСГ мають бути уточнені, відпрацьовані, нормативно врегульовані та передані для використання в діяльності структурних підрозділів державної служби зайнятості на місцях. Цього вимагає п. 6 Прикінцевих положень ухваленого 25.12.2008 р. Закону України 799-УІ «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення».

Отже, у зв'язку з ухваленими змінами до чинного законодавства та відповідно до ст. 2 Закону України «Про занятість населення» ми вважаємо за потрібне:

— внести відповідні зміни до Порядку реєстрації, перереєстрації та ведення обліку громадян, які шукають роботу, і безробітних державною службою зайнятості щодо механізму взяття на облік членів особистих селянських господарств, які звернулися з питання працевлаштування;

— для впорядкування процедури розгляду питання щодо визначення стану зайнятості та взяття на облік по безробіттю членів ОСГ слід розробити та затвердити типову форму довідки, яка має надаватися сільською (селищною) радою до служби зайнятості. У цій довідці має бути передбачено такі дані: місце проживання жителя села, його відносини із сім'єю, наявність ОСГ, структура та величина земельної площі ОСГ, чисельність працездатних (працездатного віку) членів сім'ї, постійні місця їхньої роботи тощо;

— щодо ОСГ, загальна площа яких не перевищує 1 га землі, то члени таких господарств не можуть вважатися зайнятими особами. Адже такі невеличкі земельні ділянки споконвіку надавалися сільським сім'ям для ведення лише особистого підсобного господарства, доходи від якого є занадто низькими і тому не дають підстав для організації постійної основної зайнятості членів ОСГ та забезпечення доходу навіть на рівні мінімальної заробітної плати чи прожиткового мінімуму.

6. Соціальна політика у сфері пенсійного забезпечення. Стрімке падіння вартості активів фондованих пенсійних систем однозначно матиме негативний вплив на розміри пенсійних виплат, особливо для осіб, вік яких наближається до пенсійного. Така проблема характерна в першу чергу для країн, які покладаються на пенсійні схеми з визначеними внесками.

Пенсійна система в Україні, хоч і законодавчо визначена як трирівнева, та по суті своїй все ще залишається, в основному, нефондовою солідарною пенсійною системою з визначеними виплатами. Негативний вплив світової фінансової кризи на розміри пенсійних виплат в Україні буде опосередкованим і

вимагає переоцінки фінансової стабільності солідарної пенсійної системи з метою підтримання досягнутого рівня соціального захисту пенсіонерів в умовах реального зменшення поточних надходжень до страхового пенсійного фонду. У НДІ праці і зайнятості населення напрацьовано заходи щодо збільшення надходжень до Пенсійного фонду України (ПФУ) та звільнення ПФУ від невластивих йому виплат.

Заходами, що сприятимуть збільшенню надходжень до страхового пенсійного фонду, на наш погляд, можуть бути:

- перехід суб'єктами підприємницької діяльності, що обрали спрощену систему оподаткування, на загальні умови сплати страхових внесків на пенсійне страхування;

- підвищення рівня заробітної плати у реальному секторі економіки, що сприятиме підвищенню платоспроможності населення, підтримці вітчизняного товаровиробника та збільшенню надходжень до соціальних фондів;

- розроблення нормативно-правових механізмів щодо виведення заробітної плати з «тіні».

Спрощена система оподаткування суб'єктів малого підприємництва, яку було започатковано Декретом Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» у грудні 1992 року, та чисто символічна сплата внесків до страхових соціальних фондів, яку було запроваджено у 1998 році Законом України «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» та Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», мають свої позитивні наслідки в плані сприяння розвитку цього підприємництва. Так, наприклад, кількість юридичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності зросла з 233,6 тис. одиниць у 2001 році до 324,0 тис. у 2007 році.

На сьогодні, за словами Голови правління Пенсійного Фонду України О. Зарудного, підприємці, що працюють за спрощеною схемою оподаткування, сплачують до пенсійного фонду за одну застраховану особу внески у сумі від 6 до 60 грн на місяць. За нашими розрахунками обсяг внесків до ПФУ за одну застраховану особу від роботодавця, що сплачує страхові внески на загальних підставах, та застрахованої особи за місяць становить в середньому 650 грн.

Розрахунки, виконані у НДІ праці і зайнятості населення, свідчать, що перехід до сплати страхових внесків суб'єктами підприємницької діяльності, що обрали спрощену систему оподаткування, на загальних підставах з мінімальної заробітної плати може дати збільшення страхових надходжень до ПФУ в обсязі 2,9 млрд. грн. в рік.

Зауважимо, що вибіркового аналізу обсягів споживання суб'єктів підприємницької діяльності свідчить, що їх дохід не менший від середньої заробітної плати в галузях економіки. Тому, у перспективі, доцільною має бути сплата внесків до страхового пенсійного фонду суб'єктами підприємницької діяльності на загальних підставах з середньої заробітної плати в галузях економіки. У такому разі збільшення страхових внесків до ПФУ становитиме біля 9,5 млрд. грн. в рік.

Підвищення заробітної плати працюючим верствам населення на 10 відсотків може дати додаткові надходження до страхового пенсійного фонду в обсязі 10,8 млрд. грн. в рік.

В Україні, як неодноразово заявляли політики та економісти, на сьогодні значна частка заробітної плати працюючим виплачується у так званих «конвертах». І, звичайно, така заробітна плата не тільки не оподатковується, а й з неї не справляються страхові внески до соціальних фондів, у тому числі і до ПФУ. За різними джерелами доля «тіньової» заробітної плати на сьогодні складає від 40 до 50 відсотків. Виведення з «тіні» тільки частини цієї заробітної плати, наприклад, зменшення «тіньової» заробітної плати до 30 відсотків, може дати від 18,0 до 43,4 млрд. грн. в рік додаткових надходжень до ПФУ.

Таким чином реалізація заходів, зазначених вище, може дати в перспективі від 31,7 до 63,7 млрд. грн. в рік додаткових надходжень до страхового пенсійного фонду. Цих коштів не тільки було б достатньо для погашення сьогоднішнього дефіциту бюджету ПФУ, а й для збільшення розмірів пенсійних виплат з метою ефективного захисту пенсіонерів від наслідків фінансово-економічної кризи.

Вбачаємо, що при сьогоднішніх недостатніх страхових надходженнях до ПФУ особливо актуальним є звільнення ПФУ від невластивих йому не страхових виплат, як то:

- доплати до мінімальних пенсій,
- доплати за понаднормовий стаж,
- витрати ПФУ, пов'язані з виплатою пільгових пенсій та пенсій за вислугу років тощо.

Згідно з п. 1 ст. 28 Закону при наявності страхового стажу у жінок 20 років (у чоловіків 25 років) передбачено розмір мінімальної пенсії на рівні прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб (у 2009 році 498 грн.) Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 16 липня 2008 року за № 654 розмір мінімальної пенсії на 2009 рік передбачено в сумі 544 грн. Не заперечуючи доцільності таких пенсійних виплат зауважимо, що доплата (так звана дотяжка) до мінімальної пенсії не має страхової природи. Це соціальна виплата, за яку не сплачувались страхові внески. Тому й цю доплату доцільно здійснювати з інших джерел, а не з страхового пенсійного фонду. За попередніми розрахунками обсяг таких виплат у 2009 році становитиме 5,5 млрд. грн..

Крім того, згідно з Постановою Кабінету Міністрів від 26 березня 2008 року № 265 з 1 квітня 2008 року для пенсіонерів за віком та інвалідів, щомісячний розмір пенсії яких не досягає прожиткового мінімуму для непрацездатних, а для осіб, яким призначено пенсію у зв'язку з втратою годувальника, не досягає на одного непрацездатного члена сім'ї 100 відсотків, на двох — 120 відсотків, на трьох і більше — 150 відсотків прожиткового мінімуму для непрацездатних, встановлено щомісячну адресну державну допомогу до пенсії у сумі, що не вистачає до зазначених розмірів.

І ці додаткові доплати не є страховими. Вони повинні покриватись не страховим пенсійним фондом, а з інших джерел. Обсяг таких не страхових виплат у 2008 році становив 1,08 млрд. грн. У 2009 році на ці виплати необхідно буде витратити близько 1,44 млрд. грн.

Щодо «дотяжки» нарахованих пенсій для осіб, стаж яких менший від законодавчо встановленого (20 років для жінок та 25 років для чоловіків) до мінімальної пенсії, хочеться висловити наступне: така соціальна виплата сприяє «гнізації» заробітної плати і послаблює прагнення населення до зайнятості. Тому таку доплату з ПФУ потрібно відмінити.

Пільгові пенсії, а саме пенсії призначені особам, які працювали на роботах, віднесених до Списку 1, також частково виплачуються за рахунок страхового пенсійного фонду. Річний обсяг додаткових видатків пенсійного фонду на ці пенсії у 2009 році складатиме біля 373,8 млн. грн.

Пенсії за вислугу років особам, які не досягли загально встановленого пенсійного віку, також виплачуються із страхового пенсійного фонду, хоч і вони є також невластивими для пенсійного фонду виплатами. Адже це додаткові не страхові виплати, за які ніколи і ніким не сплачувались додаткові страхові внески. Обсяг таких виплат у 2009 році становитиме 1,4 млрд. грн.

Що стосується доплат за понаднормовий стаж (п.1 ст. 28 Закону), то вони також не забезпечені додатковими страховими внесками. Та й запровадження такого заходу було обумовлено необхідністю диференціації пенсій.

У 2008 році було підвищено вартість року страхового стажу з 1 відсотка до 1,35 відсотка та здійснена актуалізація заробітку, який враховується при призначенні (перерахунку) пенсій, виходячи з розміру середньої заробітної плати — 928,81 грн. Цим самим було посилено диференціацію розмірів пенсій в залежності від страхового стажу та сплачених внесків. Тому пропонуємо у подальшому внести зміни у пенсійне законодавство з метою ліквідувати надбавку до пенсії за понаднормовий стаж як таку, що порушує прямо пропорційну залежність розміру пенсії від суми сплачених внесків та страхового стажу. А обсяг коштів, необхідних для доплат до основного розміру пенсій за понаднормовий стаж, очікується за попередніми розрахунками у 2009 році на рівні 11,2 млрд. грн.

Запропонована оптимізація пенсійних виплат дозволить звільнити страховий пенсійний фонд від невластивих йому виплат в обсязі до 19,9 млрд. грн. в рік.

Вважаємо, що наведені аргументи можуть бути корисними при напрацюванні пропозицій щодо антикризових заходів та внесенні змін у пенсійне законодавство.

7. Поглиблення адресності системи державної соціальної допомоги. Проблема ефективності системи соціальної допомоги, адресності надання різних видів державної допомоги особливої гостроти для суспільства набуває в умовах фінансово-економічної кризи. На всіх рівнях державного управління прогнозується певне зростання безробіття, уповільнення темпів зростання заробітної плати (або навіть зменшення її рівня) та збільшення заборгованості з виплати заробітної плати, зменшення доходної частини державного бюджету (від чого залежить фінансування соціальних програм) тощо. Як наслідок цих негативних процесів можливе поступове збільшення у 2009 р. чисельності громадян, які потребуватимуть державної підтримки.

Продовження практики визначення розміру соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям (найменш захищеним з соціальної та економічної точки зору категоріям населення) з урахуванням рівня забезпечення прожиткового мінімуму (гарантованого мінімуму) не сприяє вирішенню проблеми бідності серед таких сімей. Незважаючи на те, що рівень забезпечення прожиткового мінімуму протягом останніх років щорічно збільшувався (у межах можливостей держбюджету), він все ще залишається набагато нижчим ніж розмір прожиткового мінімуму. Так, рівень забезпечення прожиткового мінімуму для призначення допомоги малозабезпеченим сім'ям у 2008 р. становив лише 214,87 грн. в середньому на особу (або 35,4 % по відношенню до прожиткового мінімуму). У 2008 р. суттєво підвищено рівень забезпечення прожиткового мінімуму для дітей з малозабезпечених багатодітних сімей: для кожної дитини з таких сімей рівень забезпечення прожиткового мінімуму має становити 50 % прожиткового мінімуму, встановленого для дитини відповідного віку (для дітей до 6 років — 270,13 грн., для дітей від 6 до 18 років — 340,25 грн.). У 2009 році ці показники залишаться на рівні грудня 2008 р. (для дітей до 6 років — 278,50 грн., для дітей від 6 до 18 років — 350,50 грн.).

Довідково: рівень забезпечення прожиткового мінімуму є диференційованим для різних категорій одержувачів державної соціальної допомоги з малозабезпеченості (для працездатних осіб; непрацездатних осіб, інвалідів, дітей).

В останні роки спостерігалось зменшення кількості сімей, яким призначено допомогу з малозабезпеченості (відсоток сімей, які одержували допомогу з малозабезпеченості, у загальній кількості сімей в Україні становив у 2005 р. — 2,5 %, у 2006 р. — 1,8 %, у 2007 р. — 1,6 %, у 2008 р. — 1,1 %).

Продовження тенденції скорочення загальної кількості сімей-одержувачів допомоги з малозабезпеченості у 2009 р. залежатиме від взаємодії багатьох чинників: співвідношення темпів зростання доходів населення та рівнів забезпечення прожиткового мінімуму (які залишаються на рівні 2008 р.), змін соціально-демографічного складу сімей — потенційних одержувачів допомоги з малозабезпеченості тощо. Певним чином на цей процес впливатиме інфляція, яка за останніми даними (за оцінкою МВФ) до кінця 2009 року становитиме 116,5 %.

Суттєве збільшення з 1 січня 2008 р. виплат допомоги при народженні дитини з врахуванням черговості їх народження (на першу дитину — 12240 грн., на другу — 25000 грн, третю та наступну — 50000 грн.) позначилось на рівні народжуваності (у 2008 р. кількість народжених в Україні дітей збільшилась порівняно з 2007 р. на 8 %). Слід зазначити, що підтримка сімей з новонародженими дітьми не завершується одним

роком. Так, при народженні у 2008 р. другої дитини у сім'ї, ця сім'я отримуватиме допомогу в розмірі 840 грн. щомісяця і протягом 2009 р., а при народженні третьої чи наступної дитини — ще і у 2010 році (в розмірі 1250 грн. щомісяця). Це сприятиме поліпшенню умов належного утримання дитини до досягнення нею трирічного віку, оскільки розмір допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку у більшості випадків (90,2 %) не перевищує 130 грн. на місяць (мінімальний розмір допомоги).

Після внесення у 2008 р. значних змін до Закону України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» (пов'язаних з визначенням з 1 січня 2009 р. розміру допомоги дітям, які знаходяться під опікою чи піклуванням, на рівні двох прожиткових мінімумів для дитини відповідного віку за мінусом суми призначених на дитину пенсії, аліментів, стипендії, державної допомоги, збільшені максимального розміру допомоги на догляд за дитиною до досягнення нею трирічного віку з 50 до 75 відсотків прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб та запровадженням з 1 січня 2009 р. нового виду державної допомоги — допомоги, яка надається при усиновленні дитини у розмірі 12240 грн.) у 2009 р. не слід очікувати запровадження нових законодавчих ініціатив щодо подальшого збільшення рівня соціальних гарантій таким сім'ям.

Найбільш поширеними серед громадян України видами адресних виплат залишаються субсидії, які надаються населенню для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, та готівкові субсидії на придбання скрапленого газу та побутового палива.

Загальна тенденція щодо поступового скорочення кількості сімей-одержувачів житлових субсидій змінюється на протилежну лише за умов випереджаючих темпів росту вартості житлово-комунальних послуг порівняно з доходами населення. У 2008 р. Програмою житлових субсидій було охоплено 4 % сімей (2005 р. — 5,3 %, 2006 р. — 3,1 %, 2007 р. — 4,8 %). За умов зростання у 2009 р. цін та тарифів на житлово-комунальні послуги до економічно-обґрунтованого рівня слід очікувати як збільшення кількості одержувачів субсидій, так і потреби у бюджетних коштах на їх надання.

Існуючий механізм надання субсидій в цілому забезпечує отримання субсидій більшого розміру сім'ями з найнижчими доходами (відповідно категорії сімей, які мають найвищі серед одержувачів субсидій доходи отримують значно менші розміри субсидій).

Довідково: найбільша питома вага субсидії (28,5 % сукупного доходу — у 2008 р.) характерна для 20 % одержувачів з найнижчими доходами, найменша (7,2 % — у 2008 р.) — для 20 % одержувачів з найвищими доходами. Відповідно і відсоток, на який збільшуються доходи одержувачів субсидій, є найвищим для 20 % найбідніших (за рахунок субсидій їх доходи збільшуються на 48,5 % — за даними 2008 р.) і найменшим (зростання доходу за рахунок субсидій лише на 8,1 %) для 20 % сімей з найвищими (серед одержувачів субсидій) доходами. Разом з тим вплив субсидій на доходи одержувачів даного виду допомоги по різних категоріях сімей є нерівноцінним. Так, доходи 20 % найбідніших серед сімей з дітьми, які отримують житлові субсидії, збільшуються за рахунок субсидій на 79 % (за даними 2008 р.), тоді як доходи 20 % найбідніших серед сімей-пенсіонерів за рахунок субсидій збільшуються лише на 19 %. Це пов'язано з більш високим рівнем доходів сімей-пенсіонерів (через законодавче підвищення розмірів пенсій в останні роки) порівняно з доходами сімей з дітьми, які одержують житлові субсидії.

Однак, наявність серед одержувачів житлових субсидій значної кількості сімей, у складі яких є непрацюючі особи працездатного віку (18,4 % у 2008 р. — за даними баз даних пілотних районів про одержувачів житлових субсидій), або з дуже низьким рівнем доходу свідчить про необхідність подальшого удосконалення механізму надання субсидій.

Поглиблення адресності надання державної соціальної допомоги в умовах фінансово-економічної кризи набуває особливого значення. З одного боку необхідно по-можливості підтримувати (або навіть збільшувати) соціальні гарантії найбільш вразливим категоріям населення, насамперед, сім'ям з дітьми, особливо малозабезпеченим багатодітним родинам, а з іншого боку — максимально стримувати утриманські настрої серед тих громадян працездатного віку, які довгий час не працюють, не навчаються, не зайняті вихованням дітей, або декларують доходи на мінімальному рівні. Саме на це спрямовані останні законодавчі акти та урядові ініціативи щодо посилення контролю за використанням бюджетних коштів, призначених для надання державної соціальної допомоги. Особливої ваги набуває зменшення призначень допомоги за рішенням комісій (у 2008 р. кожне третє призначення допомоги з малозабезпеченості — це призначення за рішенням місцевих органів виконавчої влади, більше 50 % цих призначень припадало на сім'ї, у яких є непрацюючі особи працездатного віку), забезпечення прозорості прийняття таких рішень. З цією метою вже внесено зміни до Порядку призначення і виплати допомоги малозабезпеченим сім'ям (допомога не призначається, якщо до складу сім'ї входять працездатні особи, які не працюють, не навчаються або не перебувають на обліку в центрі зайнятості; у разі наявності додаткових джерел для існування, не зазначених у декларації про доходи та майно).

Враховуючи той факт, що 22 % призначень (за даними 2008 р.) субсидій населенню для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг — це призначення за рішенням комісій (місцевих органів виконавчої влади), а 59 % з них — це призначення на збільшену понад норму площу житла, суттєвих змін потребує «Положення про порядок призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива». Зокрема, потребує уточнення нормативна площа житла, виходячи з якої призначається субсидія сім'ям, які складаються лише з непрацездатних осіб. Крім того, слід більш чітко виписати умови, за яких субсидія не може бути призначена рішенням комісій (місцевих органів виконавчої влади). Зменшенню детінізації доходів одержувачів субсидій сприятиме внесення змін до Порядку призначення та на-

дання населенню субсидій у частині врахування у сукупному доході сім'ї доходу працездатного члена сім'ї (який перебуває у трудових відносинах з підприємством, установою, або займається індивідуальною трудовою діяльністю) на рівні не меншому 25 відсотків прожиткового мінімуму, встановленому для працездатних осіб (на сьогодні це неоподаткований мінімум доходів громадян — 17 грн.).

Зменшенню навантаження на державний бюджет сприятиме прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення» від 25 грудня 2008 р. №799-VI (набрав чинності з 13 січня 2009 р.). Зокрема, цим законом передбачено, що члени особистого селянського господарства належать до зайнятого населення у разі, якщо робота у таких господарствах є для них основною. Для громадян, що не мають професії і перебувають на обліку як безробітні понад 9 місяців, а також для тих хто не працював понад 12 місяців, прийнятною роботою вважається участь в оплачуваних громадських роботах.

Разом з тим, з метою забезпечення права на соціальний захист громадян, які з незалежних від них обставин втратили роботу і отримують допомогу по безробіттю за їх бажанням у разі призначення їм державної соціальної допомоги до сукупного доходу сім'ї замість заробітної плати може враховуватись розмір призначеної допомоги по безробіттю (Постанова Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2008 р. №1084). Застосування запропонованого порядку обчислення сукупного доходу сім'ї дозволить наблизити в часі набуття права малозабезпеченим сім'ям на отримання соціальної допомоги у період різкого зменшення доходу через втрату заробітку одним із членів сім'ї.

З метою посилення соціального захисту найбільш уразливих верств населення необхідно якнайшвидше затвердити зміни до Методики обчислення сукупного доходу сім'ї для всіх видів соціальної допомоги. Зокрема, при обчисленні сукупного доходу слід враховувати фактично отриману (замість нарахованої) заробітну плату та виплати, які передбачені системою оплати праці, тобто без урахування загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів) та внесків до страхових фондів.

Таким чином, збільшення у 2009 році розмірів соціальних гарантій сім'ям з дітьми при одночасному зменшенні навантаження на бюджет за рахунок максимального стримування утриманських настроїв серед громадян працездатного віку (які довгий час не працюють, не навчаються, не зайняті вихованням дітей або декларують доходи на мінімальному рівні) сприятиме поглибленню адресності надання державної соціальної допомоги в умовах фінансово-економічної кризи.

8. Стабілізація рівня життя населення. Світова економічна криза не є приводом для того, щоб не вирішувати соціальні питання в Україні. Навпаки, за сучасних умов, у всіх гілок влади повинно складатись почуття більшої відповідальності за долю людей (пенсіонерів, багатодітних сімей, одиноких матерів, інвалідів, безробітних, ветеранів війни), які, зіштовхнувшись із наслідками економічної кризи, опинились у складних умовах, на межі виживання, і вимагають підвищеної уваги до захисту від надмірного зниження рівня життя та своїх прав.

В Україні, не дивлячись на досягнення вітчизняної економіки у 2000–2007 рр. (забезпечення її стабільності, постійні темпи росту), спостерігалось відставання рівня життя населення від світового рівня. Аналіз статистичних даних за цей період свідчить про деяке покращення показників рівня життя в Україні порівняно з попередніми десятиліттями (незначною мірою зростала купівельна спроможність грошових доходів населення), але продовжували існувати значні масштаби бідності та глибока соціальна диференціація населення.

В 2008–2009 рр. показники рівня життя населення погіршились (зменшились доходи населення, розміри соціальних виплат незначною мірою покривають підвищення цін на товари першої необхідності), що пов'язано з наслідками світової фінансової кризи. Незначні розміри соціальних індикаторів рівня життя свідчать про розгортання в ці роки процесів соціального неблагополуччя (зниження купівельної спроможності грошових доходів населення; посилення диференціації валового регіонального продукту на душу населення; зростання економічної нерівності), а також — про загрозу соціальної безпеки в країні (ріст безробіття, збільшення заборгованості з виплати заробітної плати, розширення масштабів бідності).

За цих умов, завдання, які стоять перед соціальною політикою держави, повинні бути направлені на недопущення поглиблення системної кризи, подолання наслідків світової економічної кризи і створення траєкторії сталого соціально-економічного зростання, і полягають у наступному:

1. Оскільки Україна зіштовхнулась з наслідками глобальної кризи вперше, необхідно удосконалювати соціально-правову політику. В першу чергу — внести необхідні зміни до соціального законодавства. В законодавчому порядку — в майбутньому бути готовими до нестандартних ситуацій, які виникатимуть у людей внаслідок економічної кризи.

2. Спрямувати заходи, направлені на соціальний захист населення, зупинення подальшого зниження рівня життя населення, утримання його на базовому рівні та формування у населення впевненості у завтрашньому дні. Першочерговими є наступні заходи: а) подолання інфляції; б) збереження стабільних цін, стабільної національної грошової одиниці — гривні; в) перехід до жорсткішої бюджетної політики; г) встановлення мораторію на надання нових пільг для населення; д) заморожування соціальних витрат; є) збереження всіх соціальних пільг, а також рівня заробітної плати і пенсій; ж) корегування заробітної плати і пенсій на рівень інфляції; з) наближення рівнів соціальних гарантій до світових мінімальних стандартів тощо.

3. На сьогодні одним із суттєвих недоліків застосування прожиткового мінімуму в нашій державі є неврахування існування у працівника сім'ї, утриманців, розширення платності послуг в сфері медицини, освіти. Прожитковий мінімум є рівнем фізіологічного виживання людини (дітей, підлітків, працездатних,

непрацездатних). Тому одна із умов стабілізації рівня життя населення полягає в підвищенні мінімальних державних гарантій, в першу чергу, з оплати праці, і доведення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму працюючих. Крім цього, треба поступово переходити до застосування мінімальних споживчих бюджетів як необхідної умови підвищення рівня життя населення.

4. Сьогодні зростає значення проведення регіональної соціальної політики, більш повне використання виробничого потенціалу регіонів та створення умов для вирішення соціальних проблем. Своєю працею людина повинна мати змогу забезпечити собі та своїй родині гідне життя та допомогти державі вийти з кризового стану економіки. Найбільш важливими показниками для оцінки рівня життя населення в регіонах визнати наступні: а) валовий регіональний продукт на душу населення; б) прожитковий мінімум; в) купівельна спроможність грошових доходів населення; г) рівень економічної нерівності; д) частка населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум, рівними прожитковому мінімуму і вищими за прожитковий мінімум та з високими доходами.

5. Перехід від пропорційної шкали прибуткового податку до прогресивної. Цей захід зменшить диференціацію населення за доходами та збільшить надходження до бюджету, що дозволить більш ефективно реалізовувати соціальні цілі держави. На сьогодні з певної суми грошового доходу суб'єкта сплачується в бюджет 15 %.

6. В умовах подолання економічної кризи необхідно надавати та посилити адресну соціальну допомогу, в першу чергу, в соціально неблагополучних регіонах (де великі масштаби бідності та рівень життя населення значно нижчий за середній), а також визначити найбільші загрози соціальній безпеці в цілому по країні та продумати системні заходи по їх виконанню. Гострота і масштаби соціальних і економічних проблем, які викликані наслідками фінансової кризи, не дозволяють вирішувати їх в короткі терміни.

7. На сьогодні в світі склалась філософія покращення умов і підвищення якості життя разом із ростом продуктивності праці на основі впровадження міжнародних стандартів життя населення. Показники світових соціальних стандартів поступово стали орієнтиром для багатьох країн світу в проведенні соціально-трудової політики. Перспективи (цілі) соціального розвитку повинні забезпечуватись системними заходами поступового застосування перспективних соціальних стандартів, які наближені до міжнародних. Тому державна соціальна політика повинна спиратися на розробку і законодавче прийняття системи перспективних соціальних стандартів рівня і якості життя, на соціальну і економічну стратегію розвитку країни на довгострокову перспективу, розраховану на серйозний успіх в підвищенні якості і рівня життя населення.

8. В результаті нерівномірності соціально-економічного розвитку окремих територій в цілому в нашій країні склались високі міжрегіональні відмінності рівня і якості життя, які вимагають оновлення соціальної політики держави, для чого необхідно розробити інструментарій соціальної політики — планування реальних доходів, цін, заробітної плати, роздрібного товарообороту, обсягів платних послуг і цілого ряду ключових показників рівня життя населення.

9. Вихідним моментом такого бачення повинне стати з'ясування довгострокових цілей і перспектив соціального розвитку. Відсутність чітких пріоритетів соціальної політики перешкоджає і дезорієнтує виконання важливих завдань Уряду. Пріоритети соціальної політики повинні бути наступними: 1) демографічна політика; 2) охорона здоров'я і духовний розвиток; 3) освіта та професійна підготовка; 4) зайнятість населення; 5) соціальний захист населення.

10. Реальні інститути і інструменти державного регулювання рівня життя використовуються неякісно при відсутності чітких орієнтирів підвищення рівня життя населення та національної моделі добробуту. Спостерігається недостатня соціальна направленість бюджетного розподілу фінансових ресурсів, регіональних цільових програм на фоні обвалу кредитно-банківської системи та недосконалої податкової політики.

11. Наука поки що не дала позитивної відповіді на питання, як об'єднати окремі елементи державного управління, включити прогнозування, макроекономічний аналіз рівня життя, соціально-економічне індикативне планування і програмування, організацію, облік і контроль до цілісної системи державного впливу на постійний ріст рівня життя населення та оновлення економіки. Тому в сучасних умовах необхідно зосередитись на розробці системних заходів підвищення рівня життя населення, які будуть сприяти переборенню світової фінансової кризи в нашій країні.

Світова фінансово-економічна криза суттєво загострила ситуацію фінансового забезпечення системи соціального захисту населення в Україні. Водночас, нестача гарантованого бюджетного фінансування та зменшення надходжень до фондів соціального страхування потребує пошуку шляхів їх ефективного витрачання та сприяє визначенню основних пріоритетів реформування та розвитку системи соціального захисту населення в Україні на найближчу перспективу. Відповідно до досвіду господарювання розвинутих країн світу, для України особливої актуальності набуває: удосконалення системи державної соціальної допомоги; реформування системи соціальних послуг; формування дієздатної та повноцінної системи соціального страхування.

Перший пріоритет розвитку системи соціального захисту населення України у посткризовий період, насамперед, потребує удосконалення механізму перерозподілу бюджетних ресурсів шляхом надання соціальної допомоги та суспільних послуг. Реформування системи соціальної допомоги має відбуватися за такими головними напрямками:

- перегляд та упорядкування системи пільг, привілеїв та компенсацій;
- налагодження системи персоніфікованого обліку пільговиків, створення єдиного реєстру осіб, що мають право на всі види пільг та соціальної допомоги;

- заміна безготівкового надання пільг грошовою компенсацією, поступове запровадження системи надання пільг у готівковій формі за добровільним вибором осіб, що мають право на пільги;
- розроблення соціально та економічно обґрунтованих норм споживання соціальних послуг за видами соціальної допомоги з урахуванням регіональних відмінностей, уніфікація підходу до розрахунків вартості пільг та соціальної допомоги за нормами споживання послуг;
- розширення системи адресної соціальної допомоги;
- удосконалення механізму визначення права на адресну допомогу, диференційоване надання допомоги малозабезпеченим категоріям населення з урахуванням їх реальної нужденності;
- запровадження моніторингу оцінки ефективності функціонування всіх складових соціальної допомоги.

Реалізація системного підходу до визначення видатків Державного бюджету України на належне фінансове забезпечення надання пільг та соціальної допомоги має ґрунтуватись на збалансованості ресурсів та зобов'язань на всіх рівнях бюджетної системи; враховувати потреби регіонів щодо фінансування адресної соціальної допомоги на основі оцінювання рівня бідності населення регіону тощо. Разом з тим, перед системою державного управління соціальним захистом населення стоїть завдання — забезпечити посилення контролю за використанням бюджетних коштів, призначених на соціальну допомогу.

Другий пріоритетний напрям розвитку системи соціального захисту населення в Україні у посткризовий період передбачає реформування системи соціальних послуг з метою підвищення ефективності її функціонування, покращення якості послуг та їх наближення до потреб тих, хто буде їх отримувати. За рахунок модернізації існуючих та запровадження нових соціальних послуг в Україні необхідно створити таку систему якісних соціальних послуг, яка б відповідала потребам різних категорій населення. Для цього, насамперед, необхідно визначити перелік гарантованих державою безоплатних соціальних послуг та тих категорій населення, які мають право на їх отримання. Для підвищення якості соціальних послуг необхідно: розробити та впровадити стандарти якості соціальних послуг; створити систему контролю за дотриманням державних мінімальних стандартів якості, встановити відповідальність за недотримання таких стандартів надавачами послуг; удосконалити системи моніторингу та оцінки якості соціальних послуг; прискорити впровадження систем управління якістю в соціальних установах та організаціях, що надають соціальні послуги.

Важливим напрямом роботи залишається подальша децентралізація системи надання соціальних послуг, територіальне наближення надання послуг до місця проживання осіб, які будуть їх отримувати, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за якість, фінансове забезпечення, обсяг, вибір надавача соціальних послуг.

Третій пріоритет формування ефективної системи соціального захисту населення в Україні у посткризовий період має бути пов'язаний з формуванням повноцінної системи соціального страхування, що у першу чергу, потребує реалізації комплексу заходів. Так, має бути здійснено перегляд переліку виплат і соціальних послуг, що надаються фондами соціального страхування з метою виявлення тих із них, що не мають характеру страхових виплат (тобто не залежать від страхового стажу та сплати страхових внесків) та по яких зобов'язання несе держава. Насамперед, це стосується таких видів страхових виплат як допомога при народженні, догляд за малолітньою дитиною, допомога на поховання, матеріальна допомога безробітним у період професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Для зниження рівня залежності страхової системи від фінансових вливань з боку Державного бюджету необхідно такі виплати віднести до системи соціальної допомоги а процедурні питання щодо їх надання перенести до відомих установ соціального захисту на рівні місцевих органів влади.

В цілому ж, слід зазначити, що підвищення ефективності функціонування системи соціального страхування в Україні потребує налагодження взаємодії на місцевому рівні між фондами соціального страхування та іншими органами соціального захисту населення а також органами місцевого самоврядування. Для збільшення обсягів фінансових надходжень до страхових фондів необхідно також вжити ряд заходів по перегляду та скасування всіх пільг щодо сплати страхових внесків; підвищити відповідальність за несвоєчасну сплату чи ухиляння від сплати страхових внесків (що підвищить фінансову дисципліну).

Важливим напрямом удосконалення функціонування системи управління фондів соціального страхування в Україні залишається потреба щодо впровадження єдиного соціального внеску та структурна реорганізація фондів. Ключове значення в удосконаленні системи соціального страхування має вирішення та узгодження комплексу законодавчих, фінансових та організаційних питань, пов'язаних із запровадженням загальнообов'язкового медичного страхування та реформуванням системи пенсійного забезпечення (у тому числі — пенсійного страхування включно з діяльністю недержавних пенсійних фондів).

Література до підрозділу 6.3

1. Beveridge W. Social Insurance and Allied Services, Report / W. Beveridge. — London: McMillan, 1942. — 220 p.
2. Brown H. Normalisation: A Reader for the 1990 s / H. Brown, H. Smith. — London, 1990. — 567 p.
3. Mueller-Armack A. Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft / A. Mueller-Armack. — Bern — Stuttgart, 1974. — 465 p..
4. Habermas J. Theorie der Kommunikativen Handelns. Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft 2. / J. Habermas. — Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1985. — S. 504—522.
5. Біла С. О. Соціальні пріоритети економічної політики в Україні (історико-економічний дискурс) / С. О. Біла // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. — 2006. — № 16. — С. 3—7.

6. Близнюк В. В. Визначення критеріїв та показників ефективності планування видатків бюджету в соціальній сфері (наукова доповідь) / В. В. Близнюк // Соціальні аспекти розвитку сучасної відкритої економіки: Україна в контексті міжнародного досвіду: зб. наук. праць. — К., 2007. — Вип. 1. — С. 3–115.
7. Ларина Р. Р. Комплексный подход к решению проблем социально-экономического развития территорий / Р. Р. Ларина // Менеджер. — 2005. — № 4 (34). — С. 70–75.
8. Лібанова Е. М. Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання / Е. М. Лібанова // Український соціум. — 2003. — № 1. — С. 146–164.
9. Мартякова Е. В. Методологические аспекты инноватики социальных услуг в контексте человеческого развития / Е. В. Мартякова // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте стратегии развития Украины: сб. науч. тр. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2007. — Т. 1. — С. 417–427.
10. Новікова О. Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення. / Новікова О. Ф. — Донецьк : ІЕП НАН України, 1997. — 460 с.
11. Оперативний моніторинг ситуації у соціальній сфері в Україні станом на 1 січня 2009 року [Електронний ресурс] / Центр перспективних соціальних досліджень. — Режим доступу: <http://www.cpsr.org.ua/?pr=7&id=383>
12. Держкомстат [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій: моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. — 356 с.
14. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. — 328 с.
15. Бідність в Україні: методика та практика аналізу [Електронний ресурс]. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень, 2008. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.
16. Бідність в Україні: оновлений звіт Світового банку в 2007 році [Електронний ресурс] / Департамент людського розвитку в Україні, Білорусі та Молдові, регіон Європи та Середньої Азії. — Звіт № 39887 — UA. — Режим доступу: <http://www.politexpert.in.ua/news.php?readmore=223>.
17. Жернаков В. В. Пенсійне забезпечення в Україні: підручник / В. В. Жернаков. — К.: Юрінком, 2000. — 380 с.
18. Сирота І. М. Все о пенсиях, пособиях, социальной защите граждан Украины: науч.-практ. комментарий сборника нормативных актов / И. М. Сирота. — Изд. 4-ое, перераб. и доп. — Х.: Одиссей, 2003. — 688 с.
19. Пикалова Г. А. Методические основы формирования системы социальной защиты в переходной экономике Украины. Научные издания. / Г. А. Пикалова. — Донецк: Лебедь, 2002. — 20 с.
20. Соціальна безпека: теорія та українська практика: моногр. / І. Ф. Гнибіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новікова та ін.; за ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. — К.: КНЕУ, 2006. — 292 с.

6.4. Напрями підвищення соціальної активності, стабілізації зайнятості та доходів населення в умовах економічної кризи

Економічна криза в усіх без винятку країнах здійснює потужний негативний вплив на соціальний розвиток через погіршення умов зайнятості та отримання доходів, зменшення надходжень до державного бюджету та труднощів із фінансуванням соціальних програм і соціальних об'єктів. Головними особливостями соціального розвитку є те, що він по-перше найбільшою мірою залежить від коштів держави та ефективності державної соціальної політики; по-друге, соціальні процеси та функціонування соціальної сфери безпосередньо пов'язані з життєдіяльністю та самопочуттям всього населення і кожної окремої людини. Тому проблеми соціального розвитку найбільшою мірою політизуються, а в умовах передвиборчої компанії вони є полем гострої боротьби основних політичних сил. Особливо яскраво це проявляється в Україні. Тому важливо здійснити неупереджений аналіз стану, тенденцій і проблем основних складових соціального розвитку, в першу чергу динаміки зайнятості та доходів населення.

В сфері зайнятості внаслідок економічної кризи суттєво скоротився попит на робочу силу. Якщо на 1.01.2008 р. кількість вакантних робочих місць склала 169,7 тис., то на 1.07.09 — 76,1 тис. а на 30.11.09 — 75,4 тис., тобто скоротилась більш ніж у 2 рази (табл. 6.8). Це обумовило зростання безробіття, яке в I півріччі 2009 р. становило, за методологією МОП, 9,5 %. Однак, рівень безробіття в Україні є нижчим за відповідний показник багатьох інших країн: у Латвії він становив 15,7 %, у Іспанії — 17,4 % [1]. Слід відзначити, що впродовж 2009 р. ринок праці в Україні розвивався не прямолінійно. Якщо в першій половині року кризові явища наростали, збільшувалося безробіття, то у другому півріччі ситуація дещо поліпшилася, що призвело до скорочення як загального рівня безробіття (до 9,1 %), так і зареєстрованого.

Рівень зареєстрованого безробіття зріс меншою мірою, з 2,3 % у 2007 р. до 3 % у 2008 р., станом на 1.07.09 він знизився до 2,4, а на кінець року цей показник склав 1,8 % працездатного населення [10]. Динаміка рівня зареєстрованого безробіття була кращою порівняно з іншими країнами Східної Європи та Середньої Азії, де зареєстроване безробіття з червня 2008 по червень 2009 р. зросло на 34 % [11]. Це обумовлено низкою причин: значна кількість працівників були звільнені з підприємств на умовах, які не давали можливості зареєструватися в службах зайнятості (за власним бажанням); було підвищено вимоги при реєстрації та працевлаштуванні безробітних і наданні їм соціальної допомоги. Тому далеко не всі незайняті громадяни змогли зареєструватися в державній службі зайнятості (ДСЗ). Позитивний вплив на стан ринку праці влітку 2009 р. здійснило зростання сезонної зайнятості у сільському господарстві, будівництві, торгівлі, а також поживлення економічної діяльності, яке мало місце в окремих галузях у другій половині 2009 р.

Стан ринку праці та динаміка зайнятості* [2; 3; 4; 10; 11]

	2006	2007	2008	2009
Рівень зайнятості економічно активного населення, %	93,2	93,6	93,6	90,5 (I кв.) 90,9 (I півр.)
Рівень безробіття (МОП), %	6,8	6,4	6,4	9,5 (I кв.) 9,1 (I півр.)
Рівень зареєстрованого безробіття, %	2,7	2,3	3,0	2,4 (на 1.07.09) 1,8 (на 1.12.09)
Навантаження на вільне робоче місце, осіб	5	4	9,3	8,6 (31.07.09) 7,1 (31.11.09)
Чисельність незайнятих громадян, які перебували на обліку в ДСЗ, тис. осіб	780,9	660,3	844,9 кільк. зареєс. безроб.	671 (1.07.09) 536,7 (1.12.09)
Кількість вільних робочих місць, тис. (на кінець року)	170,5	169,7	91,1	76,1 (1.07.09) 75,4 (30.11.09)

всі показники 2006–2008 рр. станом на кінець року

Загальна чисельність незайнятих, зареєстрованих ДСЗ склала на 1.07.09 р. 671 тис., що не суттєво перевищувала рівень 2007 р, а на 1.12.2009 р. вона була меншою показника 2007 р. Чисельність незайнятих за методологією МОП є значно більшою — 2,0 млн. осіб. Слід відзначити зростання довготривалого безробіття, яке призводить до вибуття із складу робочої сили частини незайнятих. Внаслідок скорочення попиту на роботу та збільшення незайнятих зросло навантаження на вільне робоче місце більше ніж у 2 рази — до 9,3 осіб. Впродовж 2009 р. цей показник дещо знизився, однак суттєво розрізвився по регіонах. Найгірші умови працевлаштування склалися в Черкаській області — 68 осіб незайнятих на вільне робоче місце [10, с. 7].

Не зважаючи на негативні процеси, ринок праці України не знаходиться в критичному стані. Труднощі і проблеми, які є в сфері зайнятості, поки що не визвали в Україні масових масштабних акцій протесту. Позитивну роль в цьому відіграла активізація самозайнятості населення, а також тіньова зайнятість, яка попри всі її негативні сторони, забезпечує працевлаштування значної частини населення України. Значну роль в регулюванні ринку праці та недопущенні надмірного безробіття зіграли державні служби зайнятості, які доклали зусиль щодо працевлаштування, перенавчання незайнятих та організації громадських робіт. Так, в I півріччі 2009 р. було працевлаштовано 390 тис. осіб, що на 32,4 % менше відповідного періоду 2008 року [4]. Однак, попит на робочу силу скоротився за цей період більш ніж у 2 рази.

На ринку праці України залишаються значні проблеми працевлаштування, на які зверталася увага на засіданні круглого столу в Інституті демографії та соціальних досліджень, присвяченого проблемам ринку праці України в умовах кризи. На ньому зверталася увага на те, що світова криза посилює такі проблеми, як професійно-кваліфікаційні диспропорції попиту і пропозиції робочої сили, неповне використання зайнятої робочої сили, стабільно високий рівень малопродуктивної неформальної зайнятості, невідповідність галузевої структури зайнятості потребам інноваційного розвитку економіки [11].

В умовах кризи відбувається збільшення неформальної зайнятості, яка не забезпечує ефективного використання трудового потенціалу [14]. Криза також сприяє тінізації зайнятості, яка є досить поширеною в Україні. Вирішення більшості проблем можливе лише в умовах економічного піднесення. Однак, і в період кризи можливо створити умови для більш ефективної зайнятості шляхом збереження і модернізації старих та створення нових робочих місць, активізації діяльності центрів зайнятості, забезпечення більшої професійно-кваліфікаційної відповідності робочої сили потребам економіки та підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

Доходи населення. Наявні доходи населення впродовж 2001–2007 рр. зросли, спостерігалось їх збільшення і в 2008 році: у січні наявні доходи в розрахунку на одну особу становили 870,3 грн., а у грудні — 1412 грн; в цілому за 2008 р. номінальні доходи зросли на 38,1 %, а реальні — на 10,3 %. [5, с. 10]. Підвищувався життєвий рівень населення, про що свідчить суттєве зниження частки тих, що мали середньодушові сукупні доходи нижчі за прожитковий мінімум (ПМ). Динаміка квінтільного коефіцієнта фондів вказує на зменшення диференціації населення за рівнем доходів (табл. 6.9).

Позитивну динаміку життєвого рівня населення перервала економічна криза. В останньому кварталі 2008 р. суттєво знизилися темпи зростання номінальних доходів, а у жовтні спостерігався їх спад, що обумовлено кризовою ситуацією. Відбулося падіння реальних доходів, яке посилювалося у 2009 р. Так, за перший квартал 2009 року номінальні доходи населення зросли на 4,8 %, а реальний наявний доход зменшився на 12,9 % [6, с. 8]. Наявний доход у розрахунку на одну особу за I квартал 2009 р. склав 3018,2 грн., тоді як у IV кварталі 2008 року він становив 3891,7 грн., тобто був на 29 % більшим (табл. 6.9). Отже, падіння середньодушового номінального доходу становило в I кв. 2009 р. майже 30 %, а в реальному виразі — було ще більшим. У другому кварталі 2009 р. середньодушові наявні доходи дещо зросли, однак не досягли рівня IV кв. 2008 року. Реальний наявний доход за I півріччя 2009 р. зменшився на 8,3 % [12]. Така динаміка доходів обумовлена: зростанням безробіття, зниженням заробітної плати працюючих, зростанням заборгованості з виплат заробітної плати, зростанням цін.

Загальна кількість безробітних (за методологією МОП) становила в I кв. 2009 р. 2,1 млн. осіб, порівняно з докризовим періодом їх чисельність зросла на 0,5 млн. осіб. Це та додаткова група населення, яка втратила стабільне джерело доходів у вигляді заробітної плати, що не могло не позначитися на розмірі наявних доходів. Приблизні розрахунки втрат доходів населення за рахунок цього джерела свідчить, що вони складають 700–800 млн. грн. на місяць.

Динаміка показників доходу та рівня життя населення України

	2006	2007	2008	2009
Наявні доходи на 1 особу, грн.	7771	9930,3	3891,7*	3018,2 (I кв.) 3467,7 (II кв.)
Середньомісячна ЗП, грн.	1041	1351	1806	1870 (січень-жовтень)
Індекс номінальної ЗП, %	129,2	129,7	133,7	104,6% (січень-жовтень)
Індекс реальної ЗП, %	118,3	112,5	106,3	89,6 (січень-жовтень)
Середній розмір пенсії, грн. (на кінець року)	478,4	751,4	898,2	925 (1.07.09) 946 (1.10.09)
Частка населення з середньодушовими сукупними доходами (витратами) нижчими ПМ, %	50,9	29,3	17,7	×
Квартільний коефіцієнт фондів, раз	4,7	3,6	3,9	×
Індекс споживчих цін, % (грудень до грудня)	11,6	116,6	122,3	111,3 (січень-листопад)
Заощадження в банках, млрд. грн.	106,7	164,2	215,1	×
Заборгованість з виплати заробітної плати, млрд. грн. (на 1.01)	690,3	806,4	668,7	1,7 (1.11.09) 8,0% ФЗП

* у IV кв. 2008 р.

Ч — доступні статистичні дані з цих показників відсутні

В багатьох сферах економічної діяльності в період кризи спостерігалось зниження номінальної заробітної плати. Найчастіше це відбувалося у сфері видобування корисних копалин, торгівлі, діяльності пошти і зв'язку, рибальства. Слід відзначити, що порівняно з 2008 р. зниження заробітної плати відбулося майже в усіх галузях промисловості. Так, у серпні 2008 року вона становила у добувній промисловості 2923 грн., у переробній — 1996 грн.; у червні 2009 р. відповідно 2792 грн. та 1895 грн.

Зростає заборгованість з оплати праці. На перше червня 2009 р. сума невиплаченої заробітної плати становила 1,5 млрд. грн., що складало 7,4 % фонду оплати праці, нарахованої за травень. У червні-жовтні 2009 року заборгованість продовжувала зростати і досягла 1,7 млрд. грн. або 8 % фонду оплати праці. В основному заборгованість з оплати праці зростала на економічно активних підприємствах недержавного сектору (1,2 млрд. грн.). Це свідчить про те, що в умовах кризи ці підприємства опинилися у фінансовій скруті і значну частку своїх фінансових проблем переклали на плечі найманих працівників.

Інфляційні процеси обезцінюють номінальні доходи населення. Позитивний індекс реальної заробітної плати суттєво знизився у 2008 р., а в I півріччі 2009 р. реальна заробітна плата скоротилася на 10 % відносно відповідного періоду 2008 р. Не зважаючи на те, що в цілому в 2009 р. заробітна плата зросла, індекс реальної заробітної плати за 10 місяців склав 89,6 %.

Для підтримки життєвого рівня непрацюючого населення важливим є зростання пенсій. Позитивним є те, що в Україні в період кризи забезпечено своєчасну виплату пенсій та їх підвищення в процесі нарахування і перерахування. В період кризи владі вдалося забезпечити стабільність соціальних виплат, хоч в багатьох країнах вони знижені на 20 %. У 2008 р. середній розмір номінальної пенсії зріс на 19,6 % у першій половині 2009 р. — на 3 %. Однак, рівень реальної пенсії у першій половині 2009 р. знизився на 5,1 %, що було меншим порівняно зі зниженням реальної заробітної плати. Порівняно з працюючими, негативний вплив економічної кризи на доходи пенсіонерів є дещо слабшим, однак не менш болісним, оскільки загальний рівень доходів непрацюючих пенсіонерів є значно нижчим, порівняно із зайнятими.

Зниження реальних доходів населення обумовило скорочення обсягів споживчих витрат, про що свідчить зменшення роздрібного товарообігу. За січень-листопад 2009 р. він склав 78,9 % обсягу відповідного періоду 2008 р. на 15,6 % знизився також оборот ресторанного господарства.

Проведене дослідження показує, що економічна криза негативно позначилась на доходах населення, обумовила падіння їх реального рівня, що призвело до погіршення добробуту українців, зниження рівня споживання. Наявні статистичні дані не надають поки що можливості глибокого та комплексного дослідження впливу економічної кризи на рівень та якість життя населення України. Вибіркове обстеження доходів домогосподарств, яке було здійснено Держкомстатом України у січні 2009 р., свідчить, що у 2008 р. відбулися позитивні зрушення у структурі оцінок домогосподарствами стану свого добробуту порівняно з 2007 р. Однак погіршилась оцінка економічних очікувань домогосподарств, більш ніж половина з них очікували погіршення свого добробуту у наступні 12 місяців, а 40 % не сподівалися на суттєві зміни свого матеріального становища. Ці сподівання значною мірою виправдалися внаслідок стагнації економіки.

Криза, що почалася в кінці 2008 р. як банківська, проникла у всі сфери економіки, і породила безліч нових, а також підсилила дію старих соціальних проблем. Соціально-економічна ситуація в Україні корінним чином змінила життя населення, погіршення економічної ситуації привело до поглиблення розшарування суспільства за рівнем доходу і, як результат, до диференціації життєвого рівня населення. За стандартами розвинених країн населення України завжди було бідним, але розрив між життєвими стандартами і реальним рівнем життя не був таким величезним, як зараз.

Глибока економічна криза, яку переживає економіка України, виявляється не тільки в падінні виробництва, але й негативно відобразилася на стані ринку праці. Кількість зареєстрованих безробітних на 01.02.2009 р. зросла в порівнянні з відповідною датою 2008 р. на 35,9 %, рівень зареєстрованого безробіття також зріс і склав 3,2 % населення працездатного віку. Проблема зайнятості є однією з найактуальніших

соціальних проблем практично у всіх країнах і невід’ємною частиною загальної соціальної політики суспільства. В той же час зайнятість розкриває один з найважливіших аспектів соціального розвитку людини, пов’язаний із задоволенням її потреб у сфері праці, відображає потребу людини не тільки в заробітках, але й в самореалізації через суспільно корисну діяльність.

Динаміка чисельності зайнятого й безробітного населення в Україні наведена на рис. 6.8, 6.9 і в табл. 6.10. З наведених даних видно, що у 2008 р. чисельність безробітних серед працездатного населення збільшилась на 0,51 %, а серед всього населення — на 0,53 %.

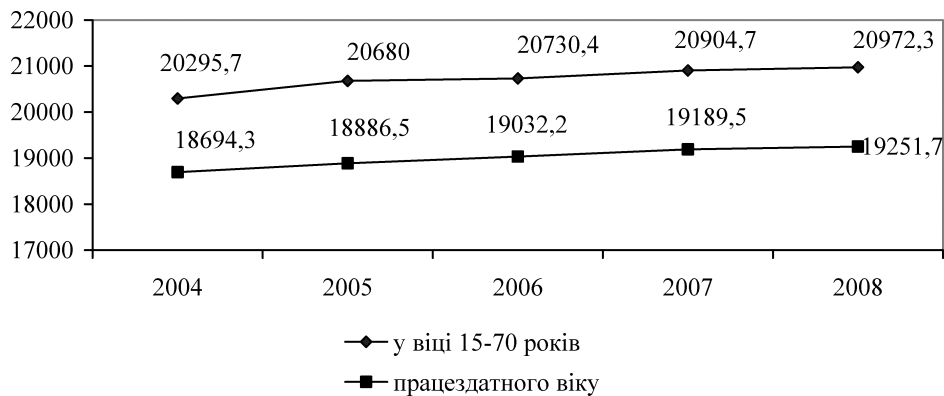


Рис. 6.8. Чисельність зайнятих в Україні з 2004 по 2008 рр., тис. осіб [1]

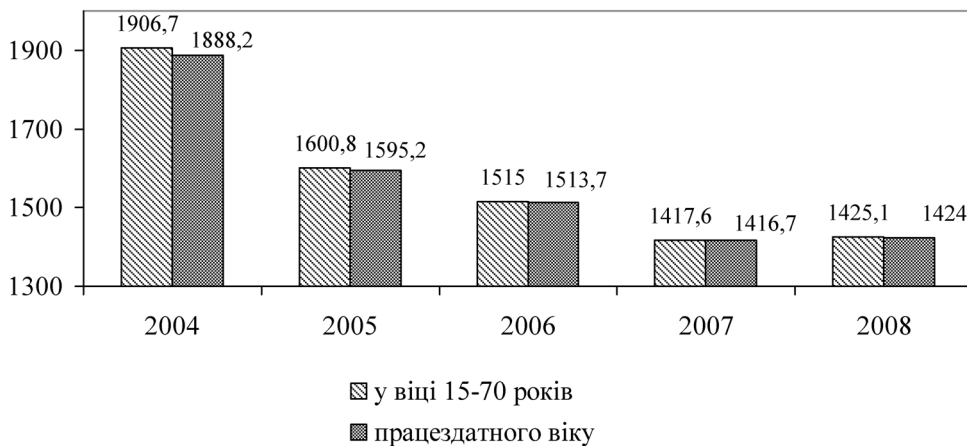


Рис. 6.9. Чисельність безробітних в Україні з 2004 по 2008 рр., тис. осіб [1]

Таблиця 6.10

Динаміка безробітних за причинами незайнятості в 2004–2008 рр. [15]

	2004	2005	2006	2007	2008
Всього безробітних, тис. осіб	1906,7	1600,8	1515,0	1417,6	1425,1
За причинами незайнятості, %					
вивільнені з економічних причин	32,9	31,3	30,0	28,9	28,1
звільнені за власним бажанням	37,8	35,1	37,4	38,2	38,6
не працевлаштовані після закінчення навчальних закладів	18,0	16,3	17,0	17,4	18,3
звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю	1,3	1,7	1,2	0,8	0,7
звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту	3,6	7,7	10,3	10,3	10,9
Інші причини безробіття	4,7	6,4	3,0	3,2	2,2

При офіційних даних 6,6 % фактично рівень безробіття, на думку фахівців МОП, складає більше 20 %. За розрахунками західних фахівців, кожен додатковий відсоток безробіття збільшує рівень смертності на 2 %, кількість самогубств — на 4,1 %, вбивств — на 5,7 %, ув'язнених — на 4 %, психічно хворих — на 3,4 % [16, с. 30].

Оцінюючи тенденції у сфері зайнятості в Україні слід зазначити, що, не дивлячись на позитивні тенденції в даному напрямі, які намітилися з 2002 р., кінець 2008 р. і 2009 р. характеризуються регресивними змінами в структурі та якості зайнятості: мають місце масові звільнення працівників, зменшилися можливості зайнятості для найбільш незахищених соціальних груп, практично в 2,5 рази збільшився обсяг вимушеної неповної зайнятості, значно збільшилася заборгованість з виплати заробітної плати, знизився попит на робочу силу не тільки в країні, але й за рубежом. Це може в значній мірі ускладнити соціальну обстановку, особливо в західних областях України, населення яких останніми роками брало активну участь в міжнародних трудових міграціях. Втрата українськими трудовими мігрантами роботи негативно позначиться на фінансуванні їх сімей, що понизить їх купівельну спроможність.

Парадоксально, але в умовах сучасної України наявність роботи ще не означає наявності заробітку, достатнього для забезпечення високого рівня добробуту: по-перше, рівень заробітної плати (табл. 6.11) нижче ніж потреби працездатного населення, яке утримає не тільки себе, а й свою родину, по-друге, має місце наявність заборгованості із виплати заробітної плати (табл. 6.12).

Таблиця 6.11

Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за регіонами [15]

	2004	2005	2006	2007	2008
Україна	590	806	1041	1351	1806
Автономна Республіка Крим	543	730	952	1220	1609
Вінницька	435	597	793	1028	1404
Волинська	412	591	773	1013	1380
Дніпропетровська	667	913	1139	1455	1876
Донецька	712	962	1202	1535	2015
Житомирська	434	602	793	1033	1404
Закарпатська	479	665	868	1091	1453
Запорізька	671	860	1091	1394	1812
Івано-Франківська	510	718	923	1180	1543
Київська	592	811	1058	1362	1852
Кіровоградська	455	624	819	1054	1428
Луганська	596	805	1022	1323	1769
Львівська	523	713	923	1183	1570
Миколаївська	565	744	955	1202	1621
Одеська	566	768	966	1226	1633
Полтавська	560	758	961	1243	1661
Ровенська	506	685	888	1133	1523
Сумська	473	663	857	1098	1472
Тернопільська	388	553	727	943	1313
Харківська	569	759	974	1251	1679
Херсонська	451	625	800	1017	1375
Хмельницька	419	584	792	1045	1429
Черкаська	465	642	846	1085	1459
Чернівецька	441	621	819	1051	1402
Чернігівська	438	602	790	1016	1370
м. Київ	967	1314	1729	2300	3074
м. Севастополь	594	803	1005	1302	1726

Таблиця 6.12

Заборгованість із виплати заробітної плати в 2004–2008 рр. (млн. грн.) [15]

	2004	2005	2006	2007	2008
Україна	2232,4	1111,2	960,3	806,4	668,7
Автономна Республіка Крим	76,7	43,0	45,6	48,3	44,6
Вінницька	70,0	47,1	50,8	30,5	19,9
Волинська	22,1	9,9	7,3	3,6	2,6
Дніпропетровська	172,5	82,0	65,6	47,3	33,0
Донецька	641,1	282,6	227,7	178,3	169,0
Житомирська	70,0	39,3	33,9	25,1	14,5
Закарпатська	5,7	2,1	2,1	2,2	4,2
Запорізька	50,6	35,7	31,8	27,6	23,9
Івано-Франківська	26,9	12,4	7,2	6,2	4,3
Київська	72,4	37,2	29,4	21,4	17,8
Кіровоградська	43,7	24,1	28,4	36,9	33,4
Луганська	343,8	114,3	84,8	81,5	77,8
Львівська	111,0	41,4	37,5	30,4	22,6
Миколаївська	27,9	23,5	18,8	24,9	14,8
Одеська	38,9	21,2	34,0	28,2	27,7
Полтавська	45,2	26,6	24,2	17,2	8,7
Ровенська	22,3	8,8	9,7	8,4	6,9
Сумська	40,1	31,7	34,1	25,6	16,9
Тернопільська	27,6	26,9	28,3	22,4	14,4
Харківська	70,6	36,4	30,6	51,1	55,5
Херсонська	63,7	42,0	21,5	11,3	8,6
Хмельницька	74,9	63,3	50,6	32,4	16,4
Черкаська	45,9	25,9	26,5	21,3	15,3
Чернівецька	16,1	5,8	5,4	3,6	2,7
Чернігівська	23,7	14,5	14,0	11,8	6,2
м. Київ	18,8	8,9	6,5	7,4	6,6
м. Севастополь	10,2	4,6	4,0	1,5	0,4

Незважаючи на те, що спостерігається щорічне збільшення заробітної плати, реальна заробітна плата скорочується. За підсумками 2008 р. близько 50 % працюючих отримували заробітну плату нижче офіційно встановленого прожиткового мінімуму [6, с. 30].

З наведених даних видно, що за офіційними даними збільшення заборгованості із виплати заробітної плати у 2008 р. спостерігається тільки у двох областях України — Закарпатській та Харківській.

Розширення бідності серед економічно активного населення створює багатопланові обмеження для розвитку економіки, що є загрозою економічної та соціальної безпеки країни. При значних масштабах бідності виникає замкнуте коло: низький рівень доходів — низька купівельна спроможність — низький попит на товари та послуги — скорочення внутрішнього ринку.

У сьогоденній Україні рівень реального споживання є надзвичайно низьким, оскільки заробітна плата та пенсії у переважаючій частині населення не дозволяють споживати високоякісні продукти такі, як м'ясо, риба, овочі, фрукти, а також купувати предмети тривалого користування (в теперішній час середній українець в 3–5 разів менше споживає вищезазначені продукти [16, с. 31]). Причому, коли йдеться про реальне споживання як однієї з складових добробуту та якості життя населення, то мається на увазі не просто максимізація споживання, але й забезпечення прогресивнішої його структури, тобто поступовий перехід від повного задоволення нижчих потреб до вищих.

Встановлений державою прожитковий мінімум (669 грн. для працездатних осіб) не відповідає реальним потребам населення (які в кілька разів вище вказаної суми), щорічне незначне збільшення його розміру не відображає істотного зростання цін на споживчі товари. Реальна вартість життя в умовах кризи та інфляції значно зросла, тому мінімальна заробітна плата, що встановлюється (у 2009 р. — зросла з 605 грн. до 669 грн. [17]), не в змозі забезпечити задоволення навіть найнеобхідніших потреб. Таке ж можна сказати й про мінімальний розмір пенсій (572,4 грн.), який не в змозі забезпечити необхідні потреби непрацюючих пенсіонерів, оскільки встановлений прожитковий мінімум не враховує повністю вартість життя.

Українська практика ще далека від критеріїв і стандартів, встановлених в країнах з ринковою економікою. Так, Європейським комітетом з соціальних прав загальним для всіх країн-членів Європейського союзу встановлено принцип соціальної справедливості, який визначає розмір мінімальної заробітної плати на рівні 60 % або, щонайменше, на рівні 50 % розміру середньої в конкретній країні заробітної плати. Тобто враховуючи дану вимогу, мінімальна заробітна плата в Україні повинна складати 1084 грн.

Процеси, що відбуваються в даний час в Україні, супроводжуються падінням життєвого рівня населення, майновим розшаруванням суспільства, загостренням соціальної напруженості в країні в цілому, несуть в собі серйозну загрозу соціально-економічному розвитку і обумовлюють необхідність використання принципово нових підходів в управлінні суспільним розвитком.

У зв'язку з цим необхідно удосконалити механізм державного регулювання, який дозволить створити необхідні умови для життєдіяльності як суспільства в цілому, так і окремої людини. Найважливішою задачею при цьому стає формування нової концептуальної основи соціальної політики, що дозволить разом з іншими напрямками державного регулювання, сприяти розвитку соціальної держави в Україні.

Всі напрями сучасної соціальної політики спрямовані переважно на реалізацію погляду на людину як на працівника (потенційного або реального) і, отже, на облік можливостей реалізації в основному його здібності до праці (причому як джерела засобів існування) — це медичне обслуговування, допомоги по хворобі, допомога з безробіття, пенсії за старістю, пенсії з виробничого травматизму, допомоги у зв'язку з народженням дитини, допомога з інвалідності, допомоги у разі втрати годувальника.

Економічна криза 2008–2009 рр. показала, що у такому вигляді підхід до формування соціальної політики в сучасних умовах, враховуючи зміни, що відбуваються, просто недопустимий, є застарілим, а, отже, традиційна соціальна політика має низьку результативність. Ефективна соціальна політика повинна бути спрямована, перш за все, на створення найсприятливіших умов для самоактуалізації суспільства, людини, підвищення її соціальної активності, що неможливе без розвитку в тому або іншому ступені всіх меж людини, а вже потім на створення умов для фізіологічного виживання людини, пом'якшення соціальних конфліктів у суспільстві, викликаних відсутністю загально визнаного балансу економічних, політичних, екологічних та інших інтересів. Соціальна політика повинна орієнтуватися вже не тільки і не стільки на компенсацію (тимчасова або остаточна втрата працездатності, неможливість виховання дітей на необхідному рівні як майбутньої робочої сили тощо) умов, яких бракує для функціонування людини як одного з чинників виробництва, скільки на створення умов для її всебічного розвитку, для розкриття і реалізації її здібностей в різних сферах життєдіяльності.

В даний час вже неможливо обмежувати соціальну політику традиційними рамками і набором традиційних підходів до вибору методів з її здійснення. Сучасний етап розвитку економіки і суспільства ставить принципово нові завдання в області соціальної політики. Ключова характеристика цього етапу — зміна ролі людини в соціально-економічному середовищі у зв'язку зі зростанням значення творчих і особових елементів. Людина ставиться в центр соціально-економічної системи і необхідно сприяти активній самореалізації кожного члена суспільства в економічній сфері, що досягається через підвищення соціальної активності людини, і гарантує достатній рівень стабільності та можливість стійкого розвитку. Тому необхідно здійснити переорієнтацію соціальної політики з короткострокових вузьких задач, обумовлених в основному необхідністю нейтралізації економічних і соціальних наслідків, на вирішення довготривалих задач із формуванням найсприятливіших умов для розвитку людини.

Кажучи про безперервно зростаючу роль соціальної політики, звичайно, її вже не можна розглядати як щось другорядне, але, проте, не можна сприймати і як самоціль. Однією з основних цілей сучасної соціальної політики є підвищення соціальної активності людини й суспільства в цілому, проте для цього необхідна першорядна умова — стійкий розвиток національної економіки, що є передумовою максимально повного

забезпечення соціальних гарантій. Всяке ж погіршення економічної ситуації, значно збільшуючи потребу в соціальній допомозі, в той же час супроводжується різким скороченням можливостей з її надання. У свою чергу, стійкий розвиток економіки можливий лише при забезпеченні національної безпеки, що недосяжне без реалізації соціальної справедливості.

Соціальна політика повинна передбачати створення умов для реалізації людиною її здібностей, що неможливе без тісної ув'язки із структурною політикою (галузеві пріоритети), політикою зайнятості (квотування робочих місць і т. д.), політикою доходів (мінімальна заробітна плата), податковою політикою (податкові пільги), освітньою політикою тощо.

Напрями соціальної політики (особливо вибір відповідних форм і методів) повинні визначатися тим, як проходять процеси адаптації, соціалізації, відтворення і активізації в різних шарах і групах суспільства, в різних регіонах тощо. В даний час основні зусилля держави зосереджені на наданні допомоги (переважно в грошовій формі) тим, хто володіє якнайменшими адаптаційними характеристиками. При цьому інші категорії суспільства надані, по суті справи, самі собі, набуваючи самостійні навички (часто високою ціною) з виживання. Держава повинна в своєму механізмі регулювання оптимально поєднувати крім фіскальної спрямованості своєї діяльності ще й відтворювальну, й стимулюючу. Без цього процеси адаптації, соціалізації, відтворення й активізації прийматимуть не тільки затяжний, але й однобокий, деформований характер. Це ще раз підтверджує те, що в сучасних умовах недопустимий вузький, спеціалізований підхід до вирішення проблем, соціальна політика за кожним з її напрямів повинна безпосередньо виходити з уявлень про оптимальне поєднання своїх основних функцій.

Якщо виходити з того, що в центрі державної політики знаходиться людина, якій вона повинна створити сприятливі умови для всебічного розвитку, то підвищення активності кожної конкретної людини за допомогою ефекту мультиплікатора приводить до розвитку економіки (а, отже, підвищується економічний потенціал, збільшуються фінансові ресурси для вирішення різних проблем, у тому числі й соціальних) і формування нового суспільства.

Згідно існуючому підходу у формуванні та реалізації соціальної політики в ній домінує соціальний захист, практично поглинаючи або відкидаючи на задній план всю решту напрямів соціальної політики.

Для забезпечення можливостей підвищення соціальної активності необхідно створити відповідні умови, що дозволить систематизувати і раціоналізувати розрізнені (і часто декларовані) в даний час права людини і дії державних структур. Так, наприклад, людям, які потребують допомоги з боку держави й/або суспільства, разом з її отриманням повинна надаватися і реальна можливість для отримання робочого місця, що забезпечує в подальшому джерело доходу, через розвиток трудових навичок, професійного навчання або відновлення здібності до праці.

Підвищення рівня доходів населення вимагає проведення активної антикризової соціальної політики, яка має забезпечити зростання зайнятості та конкурентоспроможності працівників, підвищення вартості національної робочої сили і державних соціальних стандартів, активізацію економічної та підприємницької поведінки населення. При цьому пріоритетним завданням має бути забезпечення ефективної зайнятості. Досвід розвитку інших країн в умовах кризи показує, що відновлення ринку праці відбувається повільно — через 4–5 років після входження в кризу [50]. Тому важливим є проведення активної соціальної політики держави щодо зайнятості і доходів населення.

Формування попиту на робочу силу пов'язано із збереженням та модернізацією старих і створення нових робочих місць. В цьому плані необхідно:

- на державному та регіональному рівнях розробити комплекс заходів щодо підтримки вітчизняних виробників; мобілізувати внутрішні інвестиційні ресурси та спрямувати їх на технічне переоснащення виробництва; сприяти розвитку підприємництва в усіх сферах економічної діяльності, розширенню самозайнятості населення, створенню кооперативних підприємств для забезпечення виробництва товарів і послуг для населення та підвищення рівня працевлаштування;

- з метою збереження зайнятості і заробітної плати стимулювати запровадження на підприємствах гнучких форм зайнятості, удосконалення механізмів колективно-договірного регулювання соціально-трудова відносин, широкого використання антикризового менеджменту з метою підвищення ефективності діяльності підприємств та їх конкурентоспроможності;

- доцільно активізувати роботи по ремонту модернізації, благоустрою житлово-комунального сектору, який знаходиться в глибокому занепаді. Необхідно стимулювати розробку та реалізацію місцевих програм модернізації житлового фонду на основі пайової участі місцевих бюджетів та населення у фінансуванні таких робіт. Це дасть змогу створити додаткові робочі місця, розпочати вирішення житлово-комунальних проблем, залучити вільні кошти населення в господарський кругообіг;

- розширення зайнятості шляхом розробки та реалізації національної програми громадських робіт, яку можна би було назвати «Антикризовий проект України». Досвід багатьох країн свідчить, що саме громадські роботи в умовах кризи є найбільш дієвим інструментом підтримки життєвого рівня населення шляхом надання оплачуваної роботи. В Україні є широке поле для організації громадських робіт, що пов'язано із необхідністю підготовки країни до Євро-12. Це будівництво доріг, готелів, інших об'єктів інфраструктури, благоустрою територій міст і сіл, історичних пам'яток. Необхідно терміново створити Фонд громадських робіт, розробити його програму і механізм її реалізації на професійній основі. Необхідно забезпечити високий рівень організації та відповідний рівень оплати праці зайнятих на громадських роботах, використавши досвід організації таких робіт у Німеччині та інших країнах і містах (наприклад, у Санкт-Петербурзі).

Важливо, щоби проект організації громадських робіт у масовій свідомості населення розглядався не лише як тимчасовий антикризовий захід, а як громадянсько-патріотичний рух по розвитку та благоустрою України, наближенню його до рівня благоустрою європейських міст.

Для України важливим є не просто підвищення рівня зайнятості а створення умов для ефективної зайнятості. Як відзначають багато дослідників ринку праці, в Україні відбувається декваліфікації праці, підвищується попит на малокваліфікованих працівників, що призводить до деградації трудового потенціалу України. Тому заслуговують на увагу такі пропозиції профспілок та науковців як розробка загальнонаціональної програми раціональної, цивілізованої зайнятості на перспективу, створення Всеукраїнської громадської ради трудових ресурсів. Тому необхідно створити умови для підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, умов праці та мотивації праці в офіційному секторі економіки. Для забезпечення ефективної зайнятості важливо:

- здійснити модернізацію та технічне переоснащення більшості робочих місць на підприємствах України, особливо це стосується промисловості;

- спрямувати інвестиції на створення переважно високотехнологічних робочих місць, які потребують висококваліфікованої робочої сили;

- забезпечити перехід на інноваційний шлях розвитку всіх сфер економічної діяльності, що сприятиме зростанню попиту на висококваліфіковану, науково-технічну робочу силу;

- створити сприятливі економічні умови для використання висококваліфікованих працівників шляхом підвищення оплати праці, посилення її зв'язку з рівнем кваліфікації і трудовими зусиллями;

- запроваджувати на підприємствах ефективні системи організації та мотивації праці, розвитку кадрового потенціалу, соціального партнерства.

В вирішенні проблем зайнятості в умовах кризи значна роль належить державним службам зайнятості. Необхідно підвищити ефективність та оперативність їх роботи щодо:

- збору інформації про попит і пропозицію на ринку праці, формування доступного для населення та підприємств банку даних;

- забезпечення цільової перепідготовки безробітних з метою їх працевлаштування на наявні вакантні робочі місця;

- проведення комплексу заходів із підвищенням конкурентоспроможності на ринку праці безробітних шляхом професійного навчання, тренінгів, надання психологічної допомоги, юридичної консультації;

- вивчення досвіду організації діяльності служб зайнятості в розвинених країнах та запровадження ефективних їх інструментів та методів роботи у свою діяльність.

Впродовж останнього десятиліття в Україні виникла суттєва розбалансованість попиту і пропозиції на ринку праці у професійно-кваліфікаційному плані, який призвів як до надлишку працівників певних професій, так і до гострого дефіциту інших, в основному робітничих професій. Дефіцит висококваліфікованих кадрів не ліквідовано навіть в умовах кризи. Це свідчить, що ринок праці не забезпечує автоматичного регулювання та збалансування попиту і пропозиції на робочу силу. Тому нагальним є: моніторинг зайнятості та потреби в робочій силі у професійно-кваліфікаційному розрізі; розробка прогнозів потреби економіки в працівниках основних професій на середньострокову перспективу; забезпечення координації дій та співпраці між професійними навчальними закладами та роботодавцями в сфері підготовки кадрів, що сприятиме підготовці кадрів у відповідності до потреб економіки.

Важливим є удосконалення державного регулювання ринку праці та посилення співпраці місцевих органів влади з роботодавцями у напрямі підвищення зайнятості та закріплення робочої сили шляхом: пільгового оподаткування прибутків роботодавців, які спрямовувалися на створення нових робочих місць та на професійне навчання персоналу; відшкодування роботодавцям страхових внесків у разі працевлаштування безробітних; підвищення заробітної плати та надання соціального пакету висококваліфікованих працівникам з метою утримання робочої сили.

Більш того, необхідно забезпечити наявність гарантованого мінімуму соціальної активності, що обумовлює необхідність координації всіх дій з його надання та наявність єдиної структури, основними функціями якої є визначення об'єктів соціального захисту і забезпечення їх цим гарантованим мінімумом за тими складовими, які необхідні в конкретних умовах. Перелік гарантій мінімально необхідних умов для соціальної активності, що пропонується, наведено на рис. 6.10.

Це дозволить насправді надавати адресний захист і за тими напрямками, які дійсно важливі в цьому випадку (а не за всіма, на які об'єкт має право). Крім того, за допомогою координації зусиль державної та недержавної систем соціального захисту є можливість отримання необхідної допомоги не тільки в гарантованому мінімальному обсязі, а й в тому, який необхідний, що в результаті підвищить ефективність системи соціального захисту (державної і недержавної) в цілому.

Для того, щоб повною мірою забезпечити дані гарантії необхідно створити відповідні умови, систему стимулів для заохочення прагнення людини до активної життєвої позиції. Щоб не погіршувати соціальну безпеку і не вводити в дію дестимулюючі чинники економічного розвитку, на наш погляд, дуже важливо приступити до формування соціальної політики, виходячи з моделі соціальної активності.

В умовах формування і розвитку сучасної соціальної політики необхідно забезпечити безперервно зростаючу участь у даному процесі й самої людини вже не як пасивного об'єкту, а як активного учасника функціонування механізму самозахисту. Результатом реалізації запропонованого підходу є формування людини соціально захищеної та самоактуалізованої.

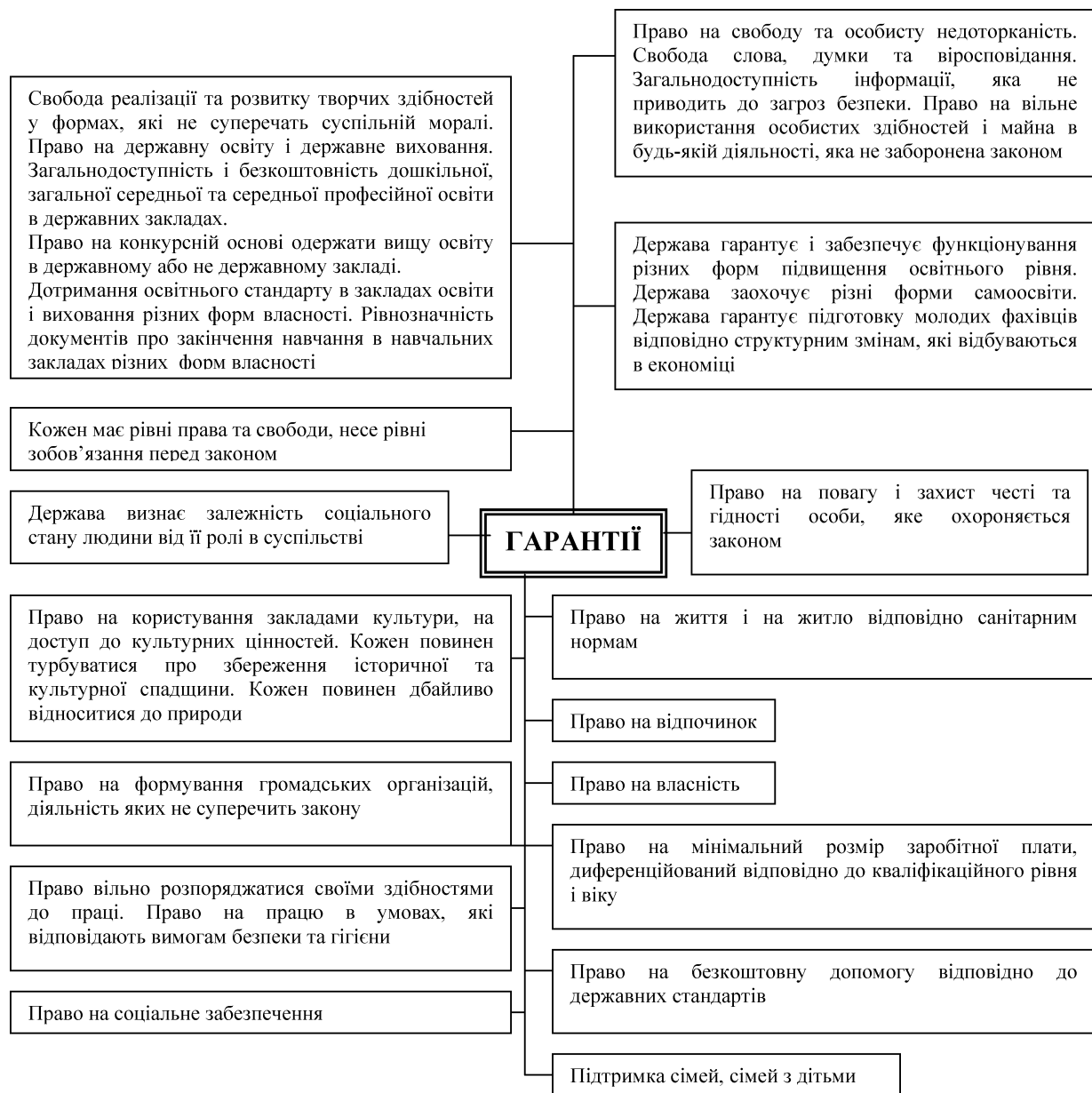


Рис. 6.10. Перелік гарантій мінімально необхідних умов для соціальної активності

Причому соціально захищена людина — це людина, не вільна від зобов'язань перед суспільством, а людина, яка може розвиватися повною мірою сама тільки за умови стійкого розвитку суспільства, й яка своїм розвитком вносить відповідний внесок у розвиток інших людей і суспільства в цілому. Вона захищена від неправомірних дій, що порушують її права та свободи, з боку держави, інших людей, ринкових законів. Необхідні гарантовані стартові умови для того, щоб людина змогла реалізувати всі свої межі покликаний створити соціальний захист, решта складових соціальної політики покликана сформувати сприятливі умови для якнайповнішого розкриття здібностей людини, для підвищення її соціальної активності, що може здійснити повною мірою тільки соціально захищена людина.

Потенціал самопомоги людини як чинник підвищення її соціальної та економічної активності включає наступні елементи: трудовий, соціальний, діловий, підприємницький потенціал самопомоги.

Залежно від рівня потенціалу самопомоги, на наш погляд, всіх людей можна диференціювати за наступними групами:

1) люди, що мають високий потенціал (більше 0,75) самопомоги та здатні самостійно вирішувати виникаючі перед ними проблеми. Даній групі достатній мінімальний соціальний захист у вигляді забезпечення гарантованого мінімуму умов для соціальної активності й заходи щодо активізації їх потенціалу;

2) люди, що мають середній потенціал самопомоги (0,5–0,75). Даній групі потрібен більш суттєвий соціальний захист, що дозволяє активізувати їх соціалізацію, крім забезпечення гарантованого мінімуму умов для соціальної активності;

3) люди, що мають низький потенціал самопомоги (менше 0,5). Даній групі потрібен соціальний захист переважно в пасивній формі, який дозволяє забезпечити їх життєдіяльність у тому вигляді й обсязі наскільки це можливо, разом із забезпеченням гарантованого мінімуму умов для соціальної активності.

Система самопомоги покликана сприяти активній соціалізації людини, є системою заходів щодо підвищення соціальної та економічної активності й має здійснюватися у декілька етапів:

5)аналітична діяльність (виявлення соціально незахищених, їх диференціація на основі потенціалу самопомоги);

6)інформаційна діяльність (надання інформації про можливі форми активізації самопомоги, формування інтересу до підприємницької діяльності у соціально незахищених, але володіючих підприємницьким потенціалом самопомоги);

7)методична діяльність (формування системи заходів щодо активізації потенціалу самопомоги, розвитку його окремих елементів для конкретної людини або групи людей);

8)освітня діяльність (конкретизація індивідуальної системи заходів щодо навчання, визначення джерел, термінів і виконавців);

5)консалтингова діяльність (консультативна допомога при реалізації відповідної системи заходів щодо соціалізації людини або групи людей, із складання бізнес-планів тощо);

6)фінансування та матеріально-технічне забезпечення (надання фінансової підтримки різних форм активізації процесів соціалізації);

7)корегуюча діяльність (внесення при необхідності корегуючих заходів в систему заходів щодо соціалізації).

Враховуючи делегування державою повноважень із здійснення соціальних функцій суспільству, бізнесу, людині слід зазначити наступну особливість, що дозволяє інакше поглянути на фінансові обмеження в реалізації державою різних соціальних програм і гарантій. Державна система соціального захисту гарантує виконання соціальних функцій в мінімальному обсязі, що достатньо лише для фізіологічного відтворення людини та створення мінімальних умов для соціальної активності. Решта учасників (громадські організації, бізнес, людина) має нагоду з додаткового розширення соціальних благ і послуг, що надаються в більшому обсязі. У зв'язку з цим за допомогою продуманої соціальної політики, що враховує податкову, структурну та інші види політик, держава має нагоду, підвищуючи соціальну активність громадських організацій, бізнесу і людини, тим самим не збільшуючи власних соціальних витрат, створювати умови для неухильного зростання реального обсягу соціальних благ і послуг, які одержує конкретна людина. Отже, забезпечення державою сприятливих умов для функціонування системи недержавного соціального захисту, зрештою, створює реальні передумови для захисту кожної людини (без виключення) в повному обсязі й реалізації всіх основних функцій соціальної держави.

Рівень самопомоги в кожній конкретній момент визначається тим, як людина реалізувала гарантований їй мінімум умов для соціальної активності та використала для своєї подальшої активізації. Самопомога виявляється в безперервній освіті, у наявності власності, в рівні здоров'я тощо.

Дуже важливо змінити сприйняття людиною системи соціальної допомоги, перейти від переважно пасивної до активної позиції з боку кожного конкретного індивідуума. З цією метою треба повніше використовувати можливості добровільного соціального страхування. Упевненість застрахованих працівників в майбутньому навіть при настанні важкої життєвої ситуації може бути забезпечена не тільки в мінімальному обсязі відповідно до загальноприйнятих стандартів, але й в значно великих обсягах з урахуванням механізму додаткового соціального страхування.

Для того, щоб соціальний захист був дійсно ефективним і гарантії не декларованими, а реальними, до складу органів державної системи соціального захисту повинні входити ті організації й установи, які беруть участь в наданні гарантованого мінімуму умов для соціальної активності (освіта, медичне обслуговування, житло в тій частині, яка пов'язана з мінімумом). В цьому випадку можна буде подолати розрізненість державних структур і об'єднати їх зусилля для створення необхідних (мінімальних) умов для соціальної активності людини й реально забезпечувати їх (а не декларувати), здійснюючи контроль. Що ж до тих організацій і установ, функціями яких є надання послуг в більшому розмірі та якості (вища освіта, якісніше медичне обслуговування, комфортабельніше житло, відпочинок тощо), то вони повинні входити до складу інших органів державного управління.

Такий підхід дозволить повною мірою реалізувати спрямованість соціальної політики на підвищення соціальної та економічної активності людини і суспільства в цілому як складових антикризової поведінки.

Збільшення дефіциту бюджету для покриття розривів у фінансовому та реальному секторах економіки, пенсійному фонді, тощо не може продовжуватися вічно. Адже на зміну одним дисбалансам приходять інші, не менш руйнівні, що порушує фундаментальні пропорції макроекономічної архітектури. Найбільш характерними рисами вітчизняного ринку праці є централізація, формалізація, а останнім часом — значна політизація, яка діє не на користь учасників ринку. Причому, якби не остання характеристика, то загалом Україна мала б шанси на формування високоефективного інституту ринку праці.

Саме політичний аспект проблем ринку праці генерує та підриває його ефективність, а звідси — ефективність економіки в цілому. В Україні, як і в інших країнах світу, питання щодо підвищення державних соціальних стандартів виникає постійно. Але в період передвиборних кампаній його традиційно піднімають на щит і перетворюють на дестабілізуючий та деформуєчий економічну систему фактор, забуваючи, що підвищення мінімальної заробітної плати та інших соціальних виплат — це не відокремлений захід, який може існувати поза економічними реаліями. Рішення про збільшення соціальних стандартів обов'язково потребує комплексного підходу та аналізу наслідків для економіки в цілому. Соціальна політика, яка під час виборчих кампаній в першу чергу спрямовувалась на збільшення пенсій та інших соціальних виплат, призвела до того, що частка соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів у доходах населен-

ня збільшилась при одночасному зменшенні частки заробітної плати й фактично зрівнялася з нею, склавши 44,4% від ВВП. Виходить, що доходи тих, хто заробляє заробітну плату, з тими, хто отримує соціальні трансферти, зрівнялися.

Це не тільки призвело до зниження мотиваційного ефекту до праці, але й загостило внутрішні фінансові диспропорції. Адже в умовах збільшених соціальних виплат в Пенсійному фонді збільшився розрив між його доходною (надходження внесків від роботодавців, найманих працівників тощо) та витратною частинами (забезпечення соціальних виплат). Тобто збільшення пенсій потребувало дотування Пенсійного фонду з держбюджету, перетворюючи його частину на своєрідну філію Пенсійного фонду.

Політика прискореного зростання заробітної плати призвела до формування загрозливої диспропорції в економіці — збільшенню розриву між динамікою винагороди за працю та темпами зростання її продуктивності. Ці диспропорції звели нанівещь стимулюючий ефект від номінального підвищення заробітної плати, адже прискорення інфляційних процесів у 2007—2008 роках стало очікуваним наслідком рукотворних диспропорцій. Замість стимулювання гармонізованого зростання доходів всіх суб'єктів економічної діяльності на загальнонаціональному рівні відбувався однобічний перерозподіл обмежених ресурсів від корпоративного сектору до держави (бюджету) та далі — до населення.

Про те, наскільки вже зараз ми маємо високий рівень навантаження соціальних виплат на економіку України, може свідчити той факт, що соціальні допомоги та інші одержані населенням поточні трансферти досягли 44,4% ВВП (за результатами першого півріччя 2009 року) при середньому значенні 31% у 2001—2008 роках. Таким чином спотворені пропорції розподілення ВВП знижували ефективність використання національного доходу по економіці в цілому. Аналіз структури ВВП за доходами в країнах Європейського Союзу свідчить про те, що тут ще з 2001 року було започатковано сталу тенденцію до скорочення частки заробітної плати, насамперед, на користь збільшення питомої ваги валового прибутку та змішаного доходу. Це було пов'язано із необхідністю створити умови для підвищення міжнародної конкурентоспроможності європейських товарів і послуг. В Україні спостерігається протилежна тенденція, а саме — нарощування питомої ваги оплати праці найманих працівників при скороченні частки валового прибутку та змішаного доходу. Вже за підсумками 2005 року Україна за часткою оплати праці у ВВП перевищила рівень країн ЄС (49,1% в Україні проти 48,8% за даними країн ЄС-27). У першому півріччі 2009 р. цей показник ще більше підвищився.

Збільшення цін на енергоресурси, а також умовно-постійних операційних витрат підприємств в умовах зростання мінімальної заробітної плати, різкої девальвації національної валюти та нестачі обігових коштів призвели до зменшення валового прибутку та змішаного доходу в структурі ВВП на 3,8% пункту до 33,8% у другому кварталі 2009 р. в порівнянні з відповідним кварталом 2008 року. За попередніми даними Держкомстату України, фінансовий результат роботи підприємств України за 10 місяців 2009 року становив мінус 12,6 млрд. гривень. Причина — падіння прибутків на 40% та зростання збитків у три рази.

Загалом жорсткість інституту заробітної плати в період фінансової кризи сприяла тому, що падіння доходів населення відбувалося повільнішими темпами, ніж спад економіки в цілому. Звичайно, це пом'якшило негативні наслідки кризи для населення, що є позитивним і характерним для країн, де до кризи були сформовані стабілізаційні фонди (Норвегія, Російська Федерація). Але в Україні це сформувало додаткові ризики щодо утворення дефіциту фінансових ресурсів у реального сектору, необхідних для відновлення виробництва, та дефіциту соціальних фондів у майбутньому.

Провідна роль держави в формуванні політики оплати праці полягає у здійсненні заходів щодо підвищення оплати праці у відповідності до продуктивності праці та усунення значних диспропорцій за видами економічної діяльності шляхом нормативно-правового регулювання та досягнення консенсусу із соціальними партнерами. При цьому соціальні партнери повинні повністю усвідомлювати усі наслідки для економіки країни будь-яких додаткових пропозицій щодо підвищення рівня соціальних стандартів. Тобто, якщо чергове масштабне збільшення мінімальних соціальних стандартів у середньостроковій перспективі призводить до гальмування економічного зростання, то воно втрачає свій сенс.

Зважаючи на вже сформовані диспропорції розподілу доходів, подальше значне підвищення у 2010 році мінімальної заробітної плати на 38,1% та прожиткового мінімуму на 32,1 в умовах, коли економіка лише починає виходити з кризи, може призвести лише до краху бюджету та зниження конкурентоспроможності реального сектору економіки, а також — тінізації виробництва та підвищення заробітних плат лише на папері із відповідним зростанням заборгованості. Політичні опоненти та соціальні партнери при обговоренні питання про підвищення мінімальних заробітних плат та пенсій повинні не допускати ситуацій, коли виборчий популізм ставить під загрозу економічну стабільність країни на етапі виходу з кризи.

Слід також чітко розуміти, що антикризова політика дозволяє загасити вогонь, зняти поточну проблему, але не унеможливає появу нових «тріщин» в економічній системі. Особливо, якщо її стійкість залежить від державних «костилів». Тепер, коли ми вже ясно бачимо світло в кінці тунелю, необхідно розпочати закладання фундаментальних чинників довгострокового розвитку в стратегічній перспективі.

Нездатність досягти політичної згоди тепер, а згодом майбутня політична нестабільність у виконавчій або законодавчих гілках влади може стати на заваді зусиллям, спрямованим на здійснення необхідних структурних реформ та реформ, які дійсно спрямовані на реальне підвищення рівня добробуту населення.

Література до підрозділу 6.4

1. Уряду вдалось забезпечити соціальні стандарти // Праця і зарплата. — 2009. — 22 лип. (№ 26). — С. 2.

2. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2008. — 572 с.
3. Україна в цифрах у 2008 р. : стат. зб. / Держкомстат України. — К. : ДП «Інформ.-аналіт. аген-во», 2009. — 258 с.
4. Інформує держкомстат України // Праця і зарплата. — 2009. — 9 верес. (№33). — С. 6–9.
5. Інформує держкомстат України // Праця і зарплата. — 2009. — 29 лип. (№ 28). — С. 8–11.
6. Латік В. Основні показники рівня життя населення / В. Латік, Н. Підлужна // Праця і зарплата. — 2009. — 12 серп. (№ 30). — С. 8.
7. Праця України 2007 стат. зб. / Держкомстат України. — К. : Держкомстат України, 2008. — 405 с.
8. Економіка України за січень-липень 2009 року // Урядовий кур'єр. — 2009. — 28 серп. (№156). — С 6–7.
9. Як домогосподарства України оцінили рівень своїх доходів у 2008 р. // Праця і зарплата. — 2009. — 12 серп. — С. 6–7.
10. Економіка України за січень-листопад 2009 року // Урядовий кур'єр. — 2009. — 30 груд. (№ 224). — С. 6–7.
11. Прошаков В. Криза на ринку праці / В. Прошаков // Праця і зарплата. — 2009. — 16 груд. (№ 47). — С. 2.
12. Латік В. Основні показники рівня життя населення / В. Латік, Н. Підлужна // Праця і зарплата. — 2009. — 9 груд. (№ 46). — С. 2.
13. Косенко О. На роздоріжжі / О. Косенко // Праця і зарплата. — 2009. — 16 груд. (№ 47). — С. 4–5.
14. Ткаченко Л. Про неформальну зайнятість / Л. Ткаченко // Праця і зарплата. — 2009. — 25 листоп. (№ 44). — С. 4–5.
15. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Волошин В. С., Финансово-экономический кризис в Украине: пути выхода / В. С. Волошин, Н. Г. Белопольский. — Мариуполь : Рената, 2009. — 60 с.
17. Закон України «Про державний бюджет України на 2009 р.» від 26.12.2009 р. № 835 // Відомості Верховної Ради України. — 2009. — № 20. — Ст. 269.

6.5. Роль недержавного пенсійного забезпечення у посткризовій Україні

В умовах фінансової кризи в Україні загострюється проблема гарантування своєчасної виплати та підвищення номінального (та реального) розміру пенсійних виплат (відповідно до темпів інфляційного знецінення). Від вирішення цього питання багато у чому залежить збереження «соціального миру» в країні. В Україні вже на сьогодні кількість пенсіонерів становить 28,6 % від загальної кількості громадян, а у 2015 р., за прогнозами, їх кількість становитиме понад 31 %. За такої ситуації солідарна система пенсійного забезпечення (за рахунок солідарної системи пенсійного забезпечення, яка на сьогодні (переважно) і забезпечує фінансування пенсійних виплат) виявиться неспроможною забезпечити гідний рівень життя для осіб пенсійного віку.

Спад обсягів промислового виробництва та, відповідно, експорту; зменшення гарантованих фіскальних та валютних надходжень до державного бюджету та Пенсійного фонду залишає для українського Уряду неодноразово апробований, але вкрай ризикований шлях забезпечення гарантованих соціальних платежів — емісію. Соціально-економічні наслідки втілення такого сценарію у практику господарювання Україна вже переживала на початку 90-х років XX ст., що спричинило гіперінфляцію, знецінення заощаджень населення та дисбаланс «попиту — пропозиції» на внутрішньому ринку. Повторення такого сценарію на початку XXI ст. може суттєво та надовго дестабілізувати соціально-економічну ситуацію в країні, що остаточно унеможливить приєднання України до складу розвинутих країн світу. Для попередження такого сценарію розвитку подій в Україні слід негайно провести реформу національної системи соціального забезпечення, пенсійну реформу.

Дослідженню питань, пов'язаних з визначенням перспектив реформування системи пенсійного забезпечення в Україні приділили увагу багато вітчизняних вчених. Так, Хмелевська О. М. дослідила роль держави в організаційно-економічному механізмі пенсійного забезпечення. Автор вважає, що держава повинна удосконалити управління солідарною системою з метою підвищення ефективності та надійності її функціонування. На думку Хмелевської О. М., доцільно створити наглядову раду на основі трипартизму за діяльністю Пенсійного фонду (з метою формування та цільового використання коштів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування) [1, с. 92–93]. Велику увагу Хмелевська О. М. приділяла державному регулюванню системи інститутів накопичувального рівня пенсійного забезпечення; захисту прав учасників страхової та накопичувальної пенсійної системи; захисту прав правонаступників тих, хто вирішив скористатися цією системою. Роль держави, на думку автора, особливо посилюється у зв'язку з необхідністю регулювання та контролю за діяльністю недержавних пенсійних фондів. Саме держава має забезпечити розробку національних актуарних стандартів, розробити механізм виплат з накопичувальних пенсійних рахунків та забезпечити контроль за цільовим використанням коштів цих рахунків [2, с. 48–49].

Починаючи з кінця 90-х років XX ст. пенсійне забезпечення починає розглядатися виключно в контексті становлення соціального ринкового господарства (як кінцевої мети ринкових реформ в Україні). На цьому, зокрема, акцентував увагу Мандибура В. О. [3, с. 176–177]. На необхідності ліквідувати практику зрівнялівки та максимально задіяти механізми диференціації рівнів пенсійного забезпечення в залежності від трудового стажу, розмірів заробітної плати та участі особи в системі пенсійного страхування наголошував Сокурєнко В. В. [4, с. 115–116]. Складові та наслідки реформування пенсійної системи в Україні, шляхи удосконалення системи пенсійного забезпечення в Україні в контексті людського розвитку детально висвітлюються в працях фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України — Лібанової Е. М., Макарової О. В. та інших вчених [6, с. 115–116]. Разом з тим, слід визнати, що проблематика шляхів переходу від солідарної до накопичувальної системи пенсійного забезпечення, аналіз переваг та недоліків альтернативних варіантів ре-

формування національної системи пенсійного забезпечення з урахуванням досвіду розвинутих країн світу (у тому числі країн ЄС) висвітлено недостатньо. Це і обумовлює актуальність дослідження даної проблеми.

Загальновідомо, що одним із базових інститутів забезпечення соціального захисту є система пенсійного страхування. Чинна пенсійна система в Україні потребує радикальної модернізації. Реформуванню підлягають її базисні економічні, управлінські, організаційні та правові механізми. В умовах депопуляції, що за прогнозами залишатиметься основною тенденцією демографічного розвитку України на найближчі 50 років, вважається за необхідне якнайскоріше введення другого (страхового) рівня пенсійної системи. Адже солідарна пенсійна система ефективна лише за умови розширеного відтворення поколінь. Для успішного реформування діючої пенсійної системи в Україні доцільно використати досвід розвинутих країн світу.

У світі існують два підходи до розбудови системи пенсійного забезпечення: розподільний та накопичувальний. Головною відмінністю цих підходів є засоби фінансування пенсійних систем. У розподільних пенсійних системах покриття регулярних пенсійних витрат здійснюється з поточних надходжень. В основі цього підходу — обов'язок кожного члена суспільства брати участь у заснованому на принципах солідарності колективному страхуванні на випадок соціальних ризиків (безробіття, старість, хвороба, інвалідність). Подібні системи реалізують принцип так званої «вертикальної» солідарності поколінь, а саме: працездатне, молоде покоління бере на себе матеріальну підтримку старшого покоління. Розподільні пенсійні системи мають три вагомні переваги. По-перше, можливість почати виплату пенсій негайно (тобто, не потрібно багато часу для нагромадження коштів на пенсійні виплати). По-друге, розміри пенсій не залежать від результатів функціонування фінансових ринків та інвестиційної діяльності пенсійних фондів. По-третє, принцип соціальної справедливості та соціального захисту реалізується за рахунок перерозподілу доходів від високооплачуваних працівників до низькооплачуваних.

Основним недоліком розподільної системи є залежність величини пенсійних фондів від демографічних факторів і стану ринку праці (рівня зайнятості, безробіття, заробітної плати, співвідношення чисельності платників внесків і пенсіонерів тощо). Пенсійні внески у розподільних пенсійних системах розглядаються як податок, а не як частина особистих заощаджень громадян. Тому функціонування такої системи, багато у чому залежить від ефективності державного управління (або ж — адміністративного примусу). Зростання рівня «тінізації» економіки, масова несплата податків може порушити стійкість розподільної пенсійної системи.

У накопичувальній системі (яка базується на принципі індивідуальної відповідальності), виплата пенсій здійснюється з накопиченого для цієї мети грошового фонду. Забезпечення пенсіями по старості (на базі такого фонду), являє собою специфічний довгостроковий інвестиційний процес, на першому етапі якого здійснюються заощадження та їх послідовне нарощування за рахунок доходів від інвестування. На другому етапі — одержання віддачі від заощаджень у вигляді пенсій. В таких системах панує принцип «горизонтальної» солідарності, тобто солідарності в рамках кожного покоління. Зазначимо, що пенсійна система, яка цілком перейшла на накопичувальну модель, збільшує сукупні нагромадження і логічно приводить до збільшення інвестицій та стабілізації економічного зростання національної економіки [7, с. 78–79].

Водночас накопичувальна пенсійна система, порівняно з розподільною, є менш мобільною. Зміна ставок і порядку сплати пенсійних внесків не впливає на сьогоdnішніх пенсіонерів, а тільки через декілька років вплине на пенсійне забезпечення нині працюючих робітників. Ще один недолік — висока вартість переходу від розподільної до накопичувальної пенсійної системи. З урахуванням необхідності компенсації нинішньому поколінню пенсіонерів (та коштів, що відволікаються на створення нової пенсійної системи), за експертними оцінками, вартість переходу на нову накопичувальну пенсійну систему може складати від 20 до 60 % ВВП [8, с. 139]. Саме тому не всі країни можуть дозволити собі швидкий перехід до моделі накопичувальної пенсійної системи.

Водночас, не викликає сумнівів, що за несприятливої демографічної та економічної ситуації перехід до нової накопичувальної системи в Україні є обов'язковою умовою її стабільного економічного розвитку та збереження соціальної стабільності у суспільстві. Невід'ємною складовою системи накопичувального пенсійного забезпечення виступає система недержавних пенсійних фондів (НПФ).

Станом на початок 2009 р. українська пенсійна система поєднує три рівні пенсійного забезпечення: 1) солідарну систему пенсійного забезпечення (яка і досі залишається провідною, домінуючою у системі національного пенсійного забезпечення); 2) систему накопичувального пенсійного забезпечення, представлену, в основному, у вигляді системи страхових персоналізованих пенсійних рахунків (масовий перехід до якої й досі не відбувся); 3) систему добровільного пенсійного забезпечення (у тому числі за рахунок розвитку недержавних пенсійних фондів (НПФ)). Внаслідок низького рівня інформованості населення про переваги участі у НПФ — цей рівень пенсійного забезпечення в Україні залишається найменш задіяним та недостатньо розвиненим.

Історія розвитку недержавних пенсійних фондів була пов'язана з ім'ям А. Гамільтона (відомого фінансиста та політичного діяча перших років незалежності США). У 1801 р. А. Гамільтон приймав участь у розробці проекту заповіту капітана Р. Ренделла, якій побажав частину свого майна (нерухомість у Нью-Йорку та акції одного з потужних комерційних банків США) виокремити для створення спеціального пенсійного фонду з метою підтримки старих моряків. Пенсії морякам виплачувались з доходів від використання цього майна. А. Гамільтон запропонував створити спеціальну корпорацію (що була зареєстрована у 1806 р.), яка б розпоряджалася майном майбутнього пенсійного фонду. З цього періоду і починається розвиток НПФ.

Практикою розвитку інститутів НПФ напрацьовані різні моделі побудови корпоративних пенсійних систем, що відрізняються між собою залежно від економіко-правового середовища їх функціонування. Так, в країнах континентального права використовуються дві основні моделі додаткового пенсійного забезпечення: 1.

Модель, яка характеризується наявністю галузевих (асимільованих) пенсійних планів на основі обов'язкової участі працевдавців та із залученням внесків працівників (Франція, Швеція, Греція, Голландія, Японія) функціонує на основі метода «обкладання» та має багато спільного з системою соціального страхування. У межах цієї моделі держава контролює методи розрахунку НПФ пенсійних нагромаджень та дотримання прав громадян на пенсійні заощадження. 2. Модель, що характеризується наявністю уособлених пенсійних планів компаній, що були засновані на підґрунті колективних угод та діючих на основі так званого методу букрезерв (bookreserve) притаманна Німеччині, Австрії, Люксембургу, частково Голландії. Відповідно до цього методу працевдавець здійснює внутрішнє фінансування пенсійних заощаджень у межах компанії (що відображається у якості резерву статей пасиву балансу). Тобто, йдеться про формування так званої «підсобної пенсійної каси» на підприємстві. Робітники підприємства не приймають участі у фінансуванні заощаджень (так званих не контрибуційних планів). Водночас, ці «підсобні пенсійні каси» існують у вигляді фондів, що підпадають як під самостійне управління НПФ (за участю персоналу у цьому управлінні), а також, стають об'єктами страхового надзору з боку державних органів фінансового контролю. Крім визначених вище моделей, у більшості розвинутих країн світу використовується метод групового страхування пенсійних заощаджень. Цей метод використовується тими працевдавцями, які не обрали перші два методи вищеназваних пенсійних програм [9, с. 135].

По структурі та організації управління існують однорівневі та дворівневі НПФ. Однорівневий НПФ представляє собою організацію, в межах якої одночасно відбувається і акумуляція коштів вкладників і управління розміщенням нагромаджених активів з метою отримання інвестиційного доходу та нагромадження вкладених до НПФ коштів, та водночас, управління процесами їх подальшого розподілу та використання. Як приклад — НПФ, що створюються у вигляді страхового товариства (або структурного підрозділу банку). Дворівневий НПФ представляє собою структуру, у якій одна юридична особа (це є безпосередньо НПФ) здійснює акумуляцію активів, а інша юридична особа (це є компанія по управлінню активами НПФ) здійснює їх розміщення (а також реєстрацію вкладників, розрахунок виплат, нарахування інвестиційного доходу та виплату недержавних пенсій). Така форма існування НПФ досить популярна у США, Англії; цим шляхом вирішили піти Росія і Чілі. Так, у Чілі НПФ лише формально мають статус юридичної особи, а операції по нарахуванню, контролю та виплатах пенсій здійснює «управляюча» компанія.

Як свідчить світовий досвід господарювання, всі недержавні пенсійні фонди за природою створення та існування умовно можна поділити на дві групи: страхові (insurance) та не страхові фонди (non-insurance). Страхові пенсійні фонди, як правило, підзвітні товариствам по страхуванню життя, які використовують внески роботодавців та робітників для придбання групових або індивідуальних страхових інструментів. Не страхові пенсійні фонди представляють собою відокремлені від корпорацій (персонал якого вони обслуговують), фінансові установи. Ці фонди формують свої активи за рахунок внесків роботодавців, особистих внесків робітників, а також за рахунок інвестиційного доходу, отриманого від інвестування акумульованих таким чином фінансових коштів [10].

Для роботодавця переваги виробничого пенсійного фонду пов'язані з «прив'язкою» персоналу до підприємства та скороченням «плинності кадрів». Крім того, підприємець отримує можливість розвитку власного кредитування з резервів, нагромаджених у виробничому пенсійному фонді (частою є практика продажу НПФ власних акцій підприємства, корпорації тощо). Часткове (а іноді і повне) фінансування пенсій роботодавцем, призводить до того, що пенсія для учасника виробничого пенсійного фонду коштує дешевше порівняно з повним фінансуванням пенсій власними внесками робітників за рахунок індивідуального страхування. Водночас, в обох випадках накопичувального пенсійного забезпечення: у нестраховому (виробничому) й у страховому пенсійному фондах — використовують страхові принципи. Цікаво зазначити, що в структурі активів НПФ (як свідчить досвід розвинутих країн світу, зокрема США), майже 70 % нагромаджених коштів традиційно знаходиться у розпорядженні виробничих (нестрахових) пенсійних фондів.

Нестрахові пенсійні фонди, як свідчить світова практика, поділяються на публічні (public pension plans) та приватні (private pension plans). До публічних пенсійних фондів належать: урядові (в США: федеральні) пенсійні фонди (government plans), які утворюються з метою забезпечення додаткових пенсійних надходжень для державних службовців та працівників державних підприємств. Муніципальні пенсійні фонди (municipal plans) засновуються для забезпечення пенсійного доходу робітників муніципальних підприємств та служб. Існують також церковні фонди (church plans); общинні фонди та фонди інших неурядових організацій (plans of fraternal and similar organizations) [10].

У світі набули розповсюдження наступні різновиди НПФ за механізмом виплати додаткових пенсій. 1. Фонди з встановленими розмірами виплат (defined benefits plans), у яких розмір пенсійного доходу бенефіціаріїв (учасників фонду) встановлюється зарані та визначається розміром заробітної плати, трудовим стажем, посадою, яку займала людина. 2. Фонди з встановленими розмірами внесків (defined contributions plans), у яких розмір пенсійного доходу визначається обсягами внесків кожного окремого учасника з урахуванням нарахованого інвестиційного доходу.

У світовій практиці недержавного пенсійного забезпечення розрізняють три типи фондів з встановленими розмірами виплат. Перший тип фондів (flat benefit formula plans) встановлює постійний та твердий розмір виплат за кожний рік (місяць або квартал), протягом яких робились внески у НПФ (наприклад — доплата 100 дол. США за кожен рік участі у НПФ). Другий тип фондів (career average salary plans) розраховує розмір виплат на основі 2 факторів: кількість років участі у НПФ та середній дохід за цей період (розмір виплат у цьому випадку визначається як результат множення розміру середньої заробітної плати, кількості років участі у ПФ та певного коефіцієнта відшкодування — ціни року стажу у відсотках до заробітку

(percentage replacement). Третій тип фондів (final average salary plans) працює на тих же засадах, що і другий тип, але середня заробітна плата розраховується не за весь період, а за останні декілька років. Як правило, середня заробітна плата за останні роки вища, ніж середня заробітна плата за весь період, протягом якого відбувались відрахування до НПФ. Тому коефіцієнт відшкодування є меншим [10].

Фонди з встановленими розмірами внесків працюють інакше. Працедавець відраховує до НПФ за кожного робітника певну суму, яка враховується на окремому рахунку для кожного учасника фонду. Всі внески та інвестиційний дохід розподіляються по персональним рахункам. Коли робітник (учасник НПФ), отримує право на пенсію та припиняє трудову діяльність, він також отримує право і на пенсійні виплати (або ж виплати нагромаджені суми по частинам). Найбільш розповсюдженими видами фондів з встановленими розмірами внесків є: грошово-нагромаджувальні фонди («money purchase» plans); системи виплат, засновані на участі у прибутках (profit sharing plans); заощаджувальні фонди («thrift» or «saving» plans). Для захисту прав бенефіціаріїв, держава законодавчо встановила «право на пенсійний дохід» (vesting), відповідно до якого працівник, що має певний стаж (не менше 5 років), набуває невід'ємні права на пенсію та має право у випадку звільнення на переведення нагромаджених пенсійних сум в інший пенсійний фонд.

Швидке збільшення кількості пенсійних фондів спостерігалось у світі починаючи з середини ХХ сторіччя. Якщо у 1940 р. кількість членів НПФ у розвинутих країнах світу становила менш ніж одну п'яту від загальної кількості робітників, зайнятих у виробництві та сфері послуг, то у середні 80-х рр. ХХ ст. їх кількість наблизилась до 50 %. У 90-ті роки ХХ сторіччя приватні пенсійні фонди контролювали в США капітал у 1,7 трлн. дол. (а держбюджет США, у середньому на рік становив приблизно 1 трлн. дол.). Відповідно до оцінок експертів, приватні пенсійні фонди Західної Європи у 2000 р. порівняно з 1993 р. подвоїли свої активи [10].

У більшості розвинутих країн світу діяльність недержавних пенсійних фондів певною мірою регламентується державою. Зокрема, регламентації та стандартизації підлягають: фінансова звітність НПФ; розрахунки страхових внесків та тарифна політика; ступінь відповідальності перед учасниками фондів тощо. Відповідно до українського законодавства до системи державного нагляду за недержавними пенсійними фондами входять: Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку і Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Передбачається введення контролю за використанням коштів НПФ — щорічний аудит. Державою встановлюється й перелік напрямів використання коштів НПФ: переважно кошти спрямовуються на придбання державних цінних паперів та цінних паперів, що мають низький рівень ризику інвестування тощо [11, с. 15].

Однією з найгостріших проблем для громадян України в процесі впровадження пенсійної реформи та запровадження інститутів недержавного пенсійного страхування може стати проблема — де взяти гроші на ці потреби? Цікавим, у зв'язку з цим, є досвід функціонування системи пенсійного забезпечення Німеччини.

Демографічно криза кінця ХХ ст., що охопила всю територію Європи (у тому числі і Німеччину), призвела до таких наслідків: збільшилась кількість пенсіонерів (та навантаження на працюючих). Поєднання цього процесу з високим рівнем інфляції в країні зробив вкрай проблематичним традиційно високі виплати по системі пенсійного забезпечення. Тому у травні 2001 року Бундестаг прийняв Закон про підтримку системи пенсійного страхового забезпечення («підтримку старості») (Altervermogensgesetz). Фактично — цей закон було оцінено як закон про державну підтримку приватного пенсійного страхування. Ця програма державної підтримки приватних страхових пенсійних договорів вартістю майже 11 мільярдів євро була розрахована на 21 мільйон працюючого населення Німеччини, яке підлягало обов'язковому державному страхуванню. Відповідно до цього закону кожен найманий робітник (як державного так і недержавного підприємства) одержав гарантовану державну фінансову підтримку до майбутньої додаткової (страхової) пенсії.

У законі «Altervermogensgesetz» було передбачено два види державної підтримки: система прямих доплат до приватних (індивідуальних) договорів пенсійного забезпечення і система списання із заробітку. Це передбачало зменшення суми заробітної плати, що оподатковується прибутковим податком, на певні обсяги сум, які працівник витрачав на створення особистого пенсійного приватного капіталу (тобто на суму так званих «особливих витрат») [10]. Метою держави при впровадженні цих заходів стало наступне: за рахунок приватних накопичень загальмувати різке зниження розміру солідарних (мінімальних) пенсій і тим самим, навіть в умовах демографічної кризи за рахунок економічних методів стимулювання підтримати достатньо високий рівень пенсійних виплат.

З кінця 70-х років ХХ ст. внаслідок погіршення демографічної ситуації, у Англії також було розпочато пенсійну реформу. Однією з її складових стала приватизація пенсійного забезпечення. «приватний пенсійний фонд» у Великобританії, як правило, створювала велика корпорація (для запровадження додаткового пенсійного забезпечення своїх службовців). Внески на додаткову пенсію вносила як компанія, так і сам працівник. З 1978 року у Британії активно розпочалась певна практика приватизації пенсійних зобов'язань держави (contracting out). Так, приватна компанія могла за своїм бажанням взяти на себе зобов'язання держави щодо виплати додаткової пенсії (це другий рівень — додаткова державна пенсія). Стимулом до цього стало суттєве зниження обов'язкових пенсійних внесків приватної компанії до міністерства соціального захисту Великобританії. Після підписання компанією з державою договору «contracting out», ці традиційні податкові платежі знижувалися майже на 6 відсотків [10]. Поряд з цим, суми, особисто сплачені людиною до приватного пенсійного фонду, не оподатковувалися. В результаті йдеться про подвійну вигоду — і пенсія збільшується, і скорочується сума податків, які необхідно сплатити працівнику. Жорстка конкуренція приватних пенсійних фондів та пенсійних кас за гроші пенсіонерів забезпечує громадянам Великобританії вибір найкращих умов забезпечення своєї старості. Приватний пенсійний фонд розробляє пенсійні схеми, веде облік внесків і виплат, чітко розраховує свої майбутні зобов'язання тощо

Аналіз потенціалу та переваг функціонування інституту НПФ в умовах ринку, висвітлення його ролі у процесі реформування діючої системи пенсійного забезпечення — є надзвичайно актуальним питанням для України. Практичне втілення у практику інституту недержавного пенсійного забезпечення є вимогою часу. Зволікання з такою реформою недопустимо, оскільки, як показала світова фінансова криза, державний патерналізм себе вичерпав і тільки змішані форми державно-приватного партнерства мають реальні перспективи розвитку. Особливо це стосується системи соціального захисту населення та системи пенсійного забезпечення громадян України.

В умовах економічної кризи діюча в Україні система пенсійного забезпечення починає зазнавати «шокового стану». Скорочення виробництва та зайнятих, зростання безробіття робить вкрай проблематичним традиційне поповнення коштів пенсійного фонду за рахунок відрахувань від фонду оплати праці підприємств та нарахованої працюючим щомісячної заробітної плати. Це робить неможливим подальше домінування солідарної системи пенсійного забезпечення, призводить до зростання ризику затримок по виплаті пенсій. Разом з інфляційним знеціненням пенсій — все це може мати вкрай негативні соціальні наслідки. Як вихід — розвиток страхової системи пенсійного забезпечення та системи недержавного пенсійного забезпечення як логічного доповнення солідарної пенсійної системи.

Накопичувальна система пенсійного забезпечення (та її різновид — система НПФ) має дві переваги — економічну і соціальну. Соціальна перевага полягає у тому, що кожен громадянин країни, який вирішив взяти участь у системі добровільного пенсійного забезпечення отримує можливість забезпечити собі додаткову пенсію. Економічна ж перевага криється у наступному — використовуючи інвестиційні можливості накопичувальної системи, у тому числі недержавних пенсійних фондів, держава економічними методами може спрямувати ці кошти на розвиток національної економіки (у вигляді довгострокових інвестицій, строком на 10–15 років). Це сприятиме розвитку внутрішнього ринку та прискорить процес виходу країни з кризи.

Недержавне пенсійне забезпечення можуть здійснювати ряд структур. Зокрема 1) пенсійні фонди (шляхом укладання пенсійних контрактів); 2) страхові організації (методом укладання договорів страхування про довічну пенсію, пенсію на певний строк, страхування ризику виплати пенсії по інвалідності і виплати у випадку смерті); 3) банківські установи (з використанням укладання договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для нагромадження пенсійних заощаджень). Альтернативна система НПФ є запорукою її існування в умовах ринкових трансформаційних перетворень економіки України.

Діяльність недержавних пенсійних фондів обов'язково підлягає державній регламентації та державному контролю. Стандартизації та державному контролю підлягають: фінансова звітність НПФ; розрахунки страхових внесків та тарифна політика; методи визначення відповідальності перед учасниками НПФ тощо. Держава також визначає перелік напрямів використання коштів НПФ з метою мінімізації ризиків інвестування. Ці заходи гарантують стабільність системи НПФ та захист її владників від ризиків невиконання недержавних пенсій внаслідок хаотичних коливань ринкової кон'юнктури.

Для України (під тиском настання демографічної кризи та нарощування тенденцій загального постаріння нації) доречною може стати практика приватизації пенсійних зобов'язань держави (як приклад — закон «Altervermogensgesetz» у Німеччині, «contracting out» — у Великобританії тощо). В умовах дефіциту бюджетного фінансування пенсійних виплат, йдеться про передачу зобов'язань держави щодо страхового пенсійного забезпечення (додаткової державної пенсії) працівників приватних підприємств роботодавцям. Стимулом для підприємців у цьому випадку стає зниження державою податкових платежів. Таку тенденцію слід врахувати і Україні в процесі розбудови у посткризовий період трирівневої системи пенсійного забезпечення: солідарної системи пенсійного забезпечення; системи накопичувального пенсійного забезпечення (представленої у вигляді системи страхових персоналізованих пенсійних рахунків, масовий перехід до якої так досі й не відбувся); системи добровільного пенсійного забезпечення (у тому числі за рахунок розвитку системи недержавних пенсійних фондів (НПФ)).

Література до підрозділу 6.5

1. Хмелевська О. М. Пенсійне забезпечення: недоліки існуючої системи та необхідність реформування / О. М. Хмелевська // Формування ринкових відносин в Україні: зб. статей молодих учених. — К., 1998. — Вип. 6. — С. 88–94.
2. Хмелевська О. М. Соціально-економічні передумови і шляхи реформування пенсійної системи / О. М. Хмелевська // Вісник КДТЕУ. — 1998. — № 4. — С. 40–50.
3. Мандибура В. О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В. О. Мандибура. — К. : Парламентське вид-во, 1998. — 256 с.
4. Сокурєнко В. В. Концепція соціальної держави // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ України / В. В. Сокурєнко. — К. : Вид-во Нац. акад. внутрішніх справ України, 2001. — № 1. — С. 108–117.
6. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій: моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. — К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, держкомстат України, 2006. — 356 с.
7. Дегтярь Л. С. Российская пенсионная реформа в контексте мирового опыта / Л. С. Дегтярь // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 6. — С. 75–93.
8. Яременко Г. Я. Основные направления реформы пенсионного обеспечения: мировой опыт / Г. Я. Яременко // Проблемы прогнозирования. — 1998. — № 3. — С. 135–146.
9. Grieswelle D. Sozialpolitik der Zukunft / D. Grieswelle. — Muenchen, 1996. — 260 p.
10. Сайт Міжнародної організації праці: www.slo.org.
11. Державні гарантії для «приватної» пенсії // Урядовий кур'єр. — 2003. — 13 лют. — С. 15.

Розділ 7

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ — ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ

7.1. Імператив інноваційного розвитку економіки України

В основі імперативу інноваційного розвитку економіки України має стояти завдання піднесення розвитку освіти. Саме освіта, як система формування інтелектуального капіталу нації і як одна із головних сфер генерації інновацій — створює базові умови для швидкого росту ринку на основі оновлення технологій і продуктів. Вона виступає першою ланкою інноваційного ланцюгу «освіта — дослідження — венчурні проекти — масове освоєння інновацій».

Така постановка питання являється загальноприйнятною. Тим самим виникає ілюзія простоти її вирішення. Піднесення освіти ототожнюється із розширенням ресурсної бази існуючих структурних елементів. Проте лінійний підхід до розвитку приховує в собі серйозні ризики. Діючи на його основі ми можемо інвестувати великі кошти у відтворення освіти вчорашнього дня. Між тим вже сьогодні невідповідність системи освіти, що склалася, потребам суспільства і економіки викликана не стільки недостатнім фінансуванням, скільки неадекватністю освітніх програм актуальним потребам.

Необхідно, підтримувати життєздатні традиції вітчизняної загальноосвітньої і професійної школи, а також засвоюючи все краще, що з'явилося у світовій практиці, побудувати принципово нову систему освітніх інститутів, орієнтовану на потреби постіндустріальної економіки і суспільства XXI ст.

Радянська система освіти була однією із кращих (якщо не кращою) у світі в індустріальну епоху. Але сьогодні ми повинні бачити перспективу, мислити і діяти новаторськи і енергетично, із урахуванням викликів і реальностей глобального інноваційного устрою.

Деякі риси освіти майбутнього — основаної на економіці знань вже проявляються на практиці більш розвинутих країн, але вітчизняна модель повинна опиратися на українські реалії і ресурси, на вітчизняну культуру, науку, соціальні інститути, на наші традиції, особливо в тій їх частині, яка підтримується масовою поведінкою людей і організацій.

У нашому дослідженні, яке в основному робить опору на результати значної науково-аналітичної роботи, ми прагнули запропонувати основу моделі інноваційного розвитку освіти, яка базується на економіці знань та забезпечить інноваційний розвиток економіки України. Ми розуміємо, що модель інноваційного розвитку не може бути розроблена без широкої і відкритої дискусії за участю всіх зацікавлених.

Тому ми пропонуємо самі принципові бачення, які з однієї сторони, можуть стати предметом дискусії, а з іншої — потребують детального розроблення для реалізації нових ідей.

Простіше всього було б знайти риси нової моделі інноваційного розвитку освіти у досвіді країн-конкурентів, які вже активно будують інноваційну економіку та адаптувати їх до української реальності. Безумовно такий пошук потрібно вести.

Проте пряме запозичення соціальних інновацій являється ризикованим заходом. По-перше, воно може консервувати відставання, тому, що як правило інновації, які стають масовими швидко старіють; по-друге, деякі чужі рішення можуть негативно використовуватися в умовах українських реальностей. Наприклад, великі університети, які виникли у Мексиці та інших країнах Латинської Америки, активно використовують уніфіковані дистанційні методи навчання, ймовірно, не являючись магістральним шляхом розвитку вищої школи для України, де культурно-освітній рівень населення є вищим і існує давня традиція наукових шкіл в університетах. Перспективним напрямком має стати регіональний університет, як центр інноваційного розвитку регіону і руйнувати такі ВНЗ непотрібно.

Тим більш, що в Україні — як в середині системи освіти, яка склалася, так і зовні її — вже з'являються практики, які відповідають новим вимогам. Джерела таких практик лежать в інноваційному бумі початку 1990-х років. В останні роки значну позитивну роль відіграли Національна доктрина розвитку освіти та Державна цільова науково-технічна та соціальна програма «Наука в університетах» на 2008–2012 роки, які підтримують інноваційний розвиток вищих навчальних закладів України в тому числі регіональних університетів та модернізацію загальної середньої освіти [3].

Одні інноваційні практики з'являються, як відгук творчої частини педагогічної громадськості на зміст української економіки і суспільства. Це авторські школи, перетворення навчальних центрів корпорацій в

університети, факультети довузівської підготовки, які займаються ранньою профорієнтаційною роботою, університетські округи і інтернет-школи та інтернет-ВНЗ, які заповнюють методичні змістовні розриви між школами і ВНЗ. Інші — в результаті спроб споживачів освітніх послуг власними зусиллями заповнити ланки у системі освіти. Так, в останні роки в середині великих корпорацій (із іноземним капіталом) сформувався значний сектор навчальних центрів, які поступово стали працювати не тільки на внутрішні потреби, але і на ринок надання освітніх послуг іншим організаціям. В інтернеті сформувалася велика маса довідкових освітніх ресурсів, яка доповнює офіційний набір навчальних матеріалів.

У деяких ВНЗ виникли студентські групи взаємодопомоги у навчанні, де добре встигаючі студенти допомагають більш слабим засвоювати навчальний матеріал в умовах дефіциту уваги і кваліфікації викладачів.

Проте українська генерація інновацій у системі освіти має ризики: значна частина нових інститутів і практик з'явилися в умовах, коли керівництвом до дії був не пошук найкращих рішень, а прагнення до виживання та прагнення щось робити. Тут можна привести два приклади. Створення дослідницьких університетів. Ідея, яка заслуговує на увагу, але при цьому абсолютно не враховується досвід країн, а саме, що в основі створення таких університетів лежать добре сформовані наукові школи, потреби регіону, держави у певних наукових розробках, сучасне обладнання, відповідні наукові кадри і відповідні фінансові ресурси. Якщо говоритися, що назва «дослідницький університет» стане перехідним прапором, то це просто слова, відсутність перспективи. Другий приклад — тиск на регіональні університети. Кожен регіональний університет має право на існування, як інноваційний центр регіону, а не на руйнацію.

Потрібно на державному рівні підтримувати корисну практику новоутворень, навіть часом неконвенційних, але нових інститутів.

Проте їх просте тиражування, механічне поширення на весь комплекс освітніх установ, не дасть позитивного результату.

Нормативна модель інноваційного розвитку освітнього середовища має відповідати сукупності тих вимог, які визначають «як повинно бути», у нашому випадку, яким є інноваційний розвиток економіки України. Враховуючи, що політика завжди виходить із певних інтересів, головне — правильно обрати суб'єкт інтересів.

Інтереси населення (домогосподарств) відносно до освіти достатньо чітко визначені соціологічними дослідженнями останніх років, у першу чергу — в рамках моніторингу економіки освіти (2003–2007 роки) Міністерства освіти і науки України (щорічний моніторинг навчальних закладів, визначення їх рейтингу). Найбільш проявляє себе зацікавленість у отриманні дітьми вищої освіти (88–90 % респондентів) і готовність оплачувати освітні послуги (більше 50 % респондентів, тобто значно більше тих, хто може бути віднесений до середнього класу). При цьому в населення не виражена готовність контролювати якість освіти і приймати участь в управлінні навчальними закладами, трохи більше, але все рівно недостатньо виражено завдання надання переваги високій якості навчання.

Інтереси національного капіталу (роботодавців) полягають в тому, щоб отримати кваліфікованих фахівців із вищою освітою, працівників широкого профілю, які готові швидко адаптуватися до нових умов праці, змінювати технології, які вміють швидко навчатися. Проте в умовах так званої «демократизації» в українському суспільстві виникла проблема пов'язана із втратою якості і конкурентоздатності підготовки фахівців. В умовах процесів «демократизації» почалася руйнація існуючої якісної вищої освіти. Міністерство освіти і науки України всупереч Законів України «Про освіту» і «Про вищу освіту» з 2008 року запровадило незалежне зовнішнє тестування, при цьому створивши велику кількість пільг та надавши право вступати до необмеженої кількості ВНЗ. Розрушена система ранньої та профільної профорієнтації. В результаті, по-перше, тисячі пільговиків із мінімальним балом у сертифікаті вступають на самі престижні спеціальності, не маючи при цьому елементарних знань. По-друге, встановлено рекорди подачі заяв до 92; 64; 56... ВНЗ на різні галузі знань і різні напрямки підготовки. Тобто молодій людині однаково ким бути: юристом, учителем, інженером, медиком. А чи байдуже це суспільству? Чи зможемо ми через 4–5 років говорити, що самі елітні ВНЗ готують якісних, конкурентоздатних фахівців, а далі управлінців, науковців? Мабуть, що ні. Ми говоримо, що так робиться в Європі, США. З цим не можна погодитися. Адже, там існують центри профільного навчання, абітурієнт має право подати документи до десятків ВНЗ, але тільки за певною галуззю знань і певним напрямком підготовки.

Будь-яке правове регулювання цього процесу відсутнє. Якщо так продовжуватиметься, через десяток років ніякого інноваційного розвитку ми не зможемо забезпечити.

Ми повинні враховувати потреби бізнесових кіл. Бізнес нині готовий витратити значні кошти на підготовку співробітників у рамках конкретних кваліфікацій, але зовсім не готовий фінансувати повну програму підготовки. Наприклад, трьохрічне навчання професії, яка може бути освоєна за декілька місяців.

Інтереси держави і дії держави в нинішніх умовах складно зрозуміти.

Визначити інтереси держави можна на основі програмних документів 2000–2009 років. При цьому розумно аналізувати не тільки документи про освіту, але і інші, де освіта виступає забезпечуючим ресурсом. Провести системний формальний аналіз такого роду — предмет об'ємного дослідження. Тому готуючи даний розділ ми звернулись до субституту — узагальнили власну увагу про завдання держави [5].

З цією метою ми здійснили форсайт. Методологія форсайту полягає в узагальненні окремо існуючих експертних позицій (в тому числі шляхом зіткнення експертів один з іншим), що дозволило із деякою ймовірністю визначити найбільш можливі траєкторії наукового і технологічного прогресу в майбутньому. Як відомо, рівень ймовірності майбутнього зростає з кожним роком продовження прогнозу, оцінка (частіше всього екстраполяція) «об'єктивних факторів», за якими спостерігають, таких як об'єм природних ресурсів,

виробничий потенціал, демографічна ситуація — за межами 7–10 років стає критично невизначеною (або інтервал допустимих значень — дуже широкий). Метод форсайту додає в цю картину можливих значень, конкретні значення, які, на думку експертів, із великою ймовірністю можуть бути обрані групами, які визначають політику.

Широке застосування форсайту саме в науковій та технологічній галузях пов'язано з тим, що експерти володіють майже унікальним знанням. Їх джерело — безпосередній зв'язок експертів з дуже вузькими групами спеціалістів, які здійснюють вибір в цих галузях (при тому, що більш широкі верстви еліт або повністю довіряють цим спеціалізованим групам, або обмежують їх вибір тільки відносно виділених їм ресурсів).

Освіта, як предмет форсайту передбачає значно більше складну структуру прийняття рішень, до якої залучаються дуже широкі групи населення. Соціальний форсайт не має таких переваг над такими методами прогнозування, як науковий або технологічний. Це, зрозуміло, не значить, що від його потрібно відмовлятися. Більш того, прогнози перспективної структури освіти і модернізації її змісту, особливо в професійній освіті, можуть спиратися на результати технологічного і наукового форсайту.

Використовувався також метод відповідей на виклики, який являється досить ефективним. Суть його — виділення і чіткий опис явищ і факторів, які являються негативними або потенційно загрозливими, і побудова такої системи заходів, яка забезпечує ліквідацію цих явищ і (факторів) або обмеження їх масштабу для раніше відомих значень, які є сприйнятливими.

Ризики, пов'язані із використанням цієї методології, обумовлені відсутністю комплексності, ізоляваністю заходів, які пропонуються, а також можливістю обліку тільки тих факторів, які вже перетворились у системні проблеми (наприклад, ризик не побачити потенційні загрози і навіть породити нові загрози в результаті реалізації не комплексних заходів).

Для освіти підхід до визначення перспектив розвитку на основі пошуку відповідей на актуальні виклики дуже важливий. В силу залучення до сфери освіти інтересів широких верств населення її нова інноваційна модель повинна відповідати на питання, які хвилюють суспільство, демонструвати, яким чином будуть вирішені питання, які хвилюють громадян.

Поруч із викликами — соціальними подразниками можна виділити так звані системні виклики, які усвідомлюються на експертному рівні і також стають елементом моделі.

До числа системних викликів в українській освіті можна віднести:

— фінансові ресурси, які виділяються на розвиток інноваційної системи освіти, але, які не відповідають його масштабам і потребам;

— знижується якість освіти (особливо в умовах так званих «реформ», коли молодій людині байдуже, яку вона здобуде професію подаючи документи до 92, 64, 56 ... ВНЗ, на різні галузі знань і напрямки підготовки);

— зростає частка слабких викладачів;

— знижується конкурентоздатність установ і їх випускників на глобальному ринку;

— структура системи освіти нині не відповідає потребам економіки;

— освіта не працює як механізм соціальних переміщень;

— вища освіта не продукує інновації і не готує інноваторів.

Виклики — соціальні подразники. Наприклад, школа перевантажує дітей знаннями, потреба, в яких сумнівна. В той же час школа не навчає корисним умінням (в тому числі соціальним компенсаціям, пошуку і оцінці інформації) і слабо впливає на формування цінностей, тому можливі відповіді повинні міститися у новій моделі.

Знаннева компонента — це основа шкільної освіти, основа її фундаментальності і здатності людини продовжувати навчання після школи. Разом з тим об'єм потенційно корисних даних для подальшого професійного навчання не може вкладатися в рамки шкільної програми. Значить, необхідне глибоке профілювання школи в поєднанні із розширенням безкоштовної додаткової освіти школярів. Зараз потрібно створювати дитячі організації, в тому числі ті, які виходили за рамки окремих навчальних закладів.

Постає на рівні державних чиновників досить часто питання: «для чого економіці і суспільству така кількість студентів?». Сьогодні до ВНЗ вступає 60 % молодих людей, тоді як спеціалісти із профільною вищою освітою складають 7 % зайнятого населення. Можливі відповіді повинні бути закладені в новій моделі інноваційного розвитку освіти. При цьому потрібно знати, що в Україні 48,7 % дорослого населення має вищу освіту, це найнижчий показник у Європі [4].

Інша справа, що при розробці нової інноваційної моделі розвитку освіти потрібно враховувати інтереси суспільства. У вільній країні тільки сама людина визначає, який рівень освіти їй потрібно. Що може професійне товариство (держава, яка стоїть за цим) — це слідкувати, щоб якість такої освіти не була профанацією. Сказане стосується освітніх програм, результатів навчання самих тих, хто навчається.

В Україні край слабо ведеться підготовка кваліфікованих виконавців. Технічні училища, коледжі, технікуми, як правило, не дають сучасних кваліфікацій. Сама система освіти в принципі не може встигати за зміною виробничих технологій — потрібно переносити навчання практичним умінням, навичкам, прикладним компетенціям до навчальних центрів фірм, які створюють і застосовують технології. Держава повинна фінансувати навчання у них молоді і безробітних [1].

Модель інноваційної освіти має співвідноситися із основними принципами інноваційної економіки.

У спробі визначити контури майбутньої української системи освіти ми не обговорюємо її фундаментальні функції, оскільки, з нашої точки зору, змінюватися мають не вони, а засоби їх досягнення і реалізації.

Як сьогодні буде користуватися попитом соціальна функція освіти (забезпечення єдності суспільства як через організаційну соціалізацію молоді, так і шляхом соціального перемішування), його функція забезпечення ринку праці і функція виробництва інновацій є одним із головних завдань. Проте, якщо сьогодні невідповідність вітчизняної системи освіти реаліям нової цивілізації часто робить виконання цих функцій фіктивним, то в новій моделі повинні бути закладені механізми їх повноцінної реалізації. Цього можна досягти, якщо в сфері освіти будуть адекватно реалізовані ті ж характеристики, на яких будуватиметься сучасна інноваційна економіка, інформаційна цивілізація. До таких характеристик можна віднести:

- максимальну гнучкість і не лінійність організаційних форм виробництва і соціальної сфери;
- включення процесів отримання і оновлення знань в усі виробничі і суспільні процеси;
- опору на талант, креативність і ініціативність людини як найважливіші ресурси економічного і соціального розвитку;
- багатократні, часто непередбачувані зміни технологій (в тому числі і соціальних) за короткі проміжки часу;
- зміну основ соціального позиціонування: від матеріального капіталу і одноразово освоєної професії до соціального капіталу і здатності до адаптації;
- наявність двох інноваційних контурів.

Перший контур пов'язаний із народженням і рухом інновацій, другий — з їх відбором і освоєнням. Він існував і століття тому (у вигляді наукових установ, університетів і конструкторських бюро), а зміни в ньому пов'язані із різким ростом його складності і частки в економіці, то другий контур виділятися почав тільки зараз. Він формується багато в чому стихійно і ще не підтримується ні системою освіти, ні інститутами ринку праці. Фактично мова йде про виділення із соціальних груп кваліфікованих виконавців, тих працівників, які володіють підвищеною адаптацією до змін і специфічними компетенціями пошуку, оцінки і втілення нового. Підприємства, які мають таких працівників, отримують в світі постійно змінних технологій більш конкурентні переваги.

Зрозуміло, що із цих характеристик впливають нові вимоги до результатів освіти. Найважливішим із них є запит на масовість креативних компетентностей і на масову готовність до перенавчання, які до цього часу розглядалися як елітарні. В чому ж полягають принципові відмінності нової моделі від існуючої?

Перша відмінність — інформаційний бум. Об'єм потенційного корисного знання перевищує можливість його освоєння на декілька порядків. Культура освоєння заміщується культурою пошуку, дискусії і оновлення. Жорсткі рамки формальної системи освіти є розмитими: нові несистемні інститути — наукові лабораторії; електронні і інтернет-ЗМІ; довідкові і «реферативні» сайти; навчальні центри фірм-виробників і дистриб'юторів; приватні консультанти, коучери і репетитори. Реабілітація вільного пошуку: викладач втрачає монополію на оцінку результатів підготовки студента.

Друга і головна відмінність нової моделі від попередньої — фокусування на необхідність отримання освіти протягом життя. Сьогодні неперервна освіта все ще сприймається як ідея надбудови, додаткове навчання в тих випадках, коли основної не вистачає. У новій моделі інноваційної освіти принципово приймається як незавершене навчання.

Освіта в новій економіці створює основу кар'єри протягом всього життя, в той же час як ще в середині ХХ століття кар'єра базувалася на нагромадженні авторитету і життєвого досвіду в рамках регулярної професійної діяльності.

У результаті проходить індивідуалізація освітніх траєкторій: більше половини із набору освітніх послуг формують уже не педагог / держава відносно до незрілої дитини, а доросла, самостійна людина для себе самої.

З цим пов'язано цілий ряд фундаментальних наслідків:

- різке збільшення частки відкритого вибору, формування відкритого ринку освітніх програм і модулів замість встановленого стандарту;
- необхідність прозорості і зрозумілої для всіх системи визнання результатів освіти в кожному модулі;
- нове регулювання освітнього ринку: держава вже не може контролювати якість освітніх програм.

Фокус регулювання переміщується до забезпечення повноти і достовірності інформації, яка надається учасниками ринку. Головні суб'єкти регулювання — професійне співтовариство і споживачі. Ідея гнучких і незавершених освітніх траєкторій стає ядром, навколо якого вибудовуються інновації, які охоплюють всі рівні і складові освітньої системи — базової і додаткової, формальної і неформальної, інформаційної освіти.

Нова інноваційна модель розвитку освітньої системи реалізує новий соціальний стандарт освіти. Міська культура і міська економіка різко обмежують можливості людей без вищої освіти. В Україні це посилюється низькою соціальною оцінкою початкової і середньої освіти, яка склалася з 1970-х років. Заробітна плата працівників із вищою освітою в Україні в 10 і більше раз вища, чим у випускників із неповною вищою освітою, або із дипломом бакалавра (у країнах Організації економічного розвитку і співпраці — не більше чим в 2 рази). Українські батьки (90 %) вважають важливою необхідністю дати дитині вищу освіту.

Перший освітньо-кваліфікаційний рівень вищої освіти «молодший спеціаліст» фактично перетворюється у продовження загальної (шкільної), її головна мета — це просунута спеціалізація, а не отримання професійних компетентностей.

В Україні нарощення обсягу загальної освіти, яке в багатьох країнах відбувається за рахунок продовження періоду навчання в старшій школі, доцільно здійснювати у вузівському секторі, закріпивши фактичний стан справ.

За об'єктивної обумовленості масового попиту на вищу освіту і разом з тим неадекватність тривалого детального вивчення у дотрудовий період швидко старіють вузькопрофесійні знання. В основу освітньої системи перетвориться має вища освіта широкого профілю (бакалаврат), який доповнюється спектром систематичного оновлених магістерських програм і широким вибором програми професійної і загальнокультурної підготовки і перепідготовки.

Таким чином, замість системи, де доступ до вищої освіти був селективним, а сама вона була останнім етапом навчання і професійної підготовки, з'явиться система, в якій вища освіта (на рівні бакалаврату) стає масовою, змінюється за сутністю, формує компетентність самоосвіти створюючи тим самим фундамент не тільки для магістратури, але і для отримання протягом життя «гнучкої» освіти, яка, в свою чергу, складається із різноманітності навчальних модулів (програм).

У новій моделі інноваційної освітньої системи замість жорстких прописаних і кінцевих траєкторій студенти будують індивідуальні траєкторії і стають мобільними за рахунок вибору курсів і програм (як на всіх рівнях формальної освіти, так і в додатковій освіті, яка надає можливість постійно оновлювати компетенції) так і, за рахунок національної системи трансферу кредитів. При цьому розмиваються жорсткі кордони системи освіти, поскільки оновлення компетентностей і отримання академічних кредитів може відбуватися на виробництві товарів, знань і технологій.

Це можна буде реалізувати тільки в тому випадку, якщо замість виключної орієнтації на засвоєння готівих спеціалізованих знань, зміст освіти буде спрямовуватися також на формування креативних і соціальних компетентностей, а також готовності до перенавчання.

Ймовірно, що у системі безперервної освіти ключовим фактором стає самостійна робота студентів, а відповідно, їх самостійний доступ до навчальних ресурсів і технологій навчання та самоосвіти. Для цього на всіх рівнях освітньої системи буде забезпечено доступ до освітніх ресурсів на основі вітчизняних розробок і локалізації кращих освітніх ресурсів із всього світу. Це потребує доступу до інтернету для кожного студента і дозволить забезпечити не бачену раніше варіативність освітніх траєкторій.

Одночасно це призведе до необхідності зміни освітніх технологій і ролі викладача. Педагоги будуть не тільки і не стільки проводити навчальні заняття звичного нам монологічного типу, скільки виступати в ролі консультантів, спрямовуватимуть і оцінюватимуть самостійну діяльність студентів.

Ще одна відмінність нової моделі інноваційної освітньої системи — визнання принципу меритократичності і високої цінності таланту. Мотивація, інтерес, схильність студентів будуть розглядатися як ключовий і найбільш дорогий ресурс результативності освіти. Тому замість системи освіти, яка декларує рівний доступ для всіх груп населення, але насправді сприяє відтворенню соціального поділу, що склався, буде формуватися новий механізм відбору студентів на кожний наступний освітньо-кваліфікаційний рівень, який буде сприяти руху найбільш талановитим, здібним і підготовленим студентам.

У новій моделі інноваційної освітньої системи, по суті проблематизується сама уява про рівень або ступінь освіти. З одного боку, рух в освітній сфері повинен носити високо змагальницький характер і підтримувати таланти, а з іншого — у рамках системи освіти необхідно надавати адресну допомогу дітям із соціально незахищених верств населення, стимулюючи соціально мобільність за висхідною траєкторією [1].

Послідовна реалізація цього принципу призведе до висновку про необхідність різноманіття форм і змісту освіти для розвитку потенціалу різних видів обдарованостей і схильностей. Не можуть бути єдиними стандарти освіти для всіх ВНЗ, які реалізують програми для масової аудиторії, і для освітніх установ, орієнтованих на індивідуальність, розвиток таланту.

У новій системі інноваційного розвитку освіти викладач традиційного типу — монополіст у передачі і інтерпретації заданого курсу, знань піде зі сцени. Сформується новий тип викладача — дослідника, вихователя, консультанта, керівника проектів. Умовами генерації нового покоління викладачів можна назвати:

— зниження частки «герметичних» ВНЗ, викладачі, яких більше ніде не працюють. Серед викладачів буде зростати частка сумісників із інших сфер діяльності (наука, бізнес, громадські організації, ЗМІ, держуправління);

— перевага творчих компетенцій у праці викладача над дидактичним досвідом;

— зміна ринку праці викладача — він втратить свою престижну замкненість, з'єднається із ринками інтелектуальних працівників інших професій. При цьому буде зростати ефективність заробітної плати викладача, або невідповідність реальної винагороди складності і значення праці веде до відтоку кваліфікованих кадрів;

— покращення якісного складу педагогічного корпусу, прискорене заміщення неефективних педагогів і адресна підтримка ефективних і перспективних.

Принципова відмінність нової моделі інноваційного розвитку освітньої системи полягає в її орієнтації на дійсну відкритість, на формування мереженої взаємодії з іншими інститутами і агентами індивідуального, економічного і соціального розвитку.

Ця система може реалізуватися в різних аспектах. Відомо, що сьогодні велика кількість освітніх установ існує поза інноваційним процесом, у кращому випадку забезпечуючи його через підготовку кадрів. У новій моделі інноваційної освітньої системи професійні навчальні заклади всіх рівнів стануть частиною інноваційної системи, разом з іншими її інститутами створять мережу управління знаннями, підтримуючи виробництво і трансфер нових ідей і технологій, а також мотивацію інноваційної поведінки.

Нова модель передбачає відкритість системи освіти для всіх зацікавлених партнерів — засобів масової інформації, комерційних фірм, науково-дослідних інститутів і громадських організацій. Вони будуть фор-

мувати значну частину сучасної пропозиції освітніх програм і послуг, претендувати на участь у розподілі суспільних фондів, які виділяються на потреби освіти.

Принцип відкритості освіти вимагає і нової ролі держави — від заведеного домінування до забезпечення ефективної взаємодії різноманітних суб'єктів попиту і пропозиції освіти, зниження активності держави в адмініструванні освітнього процесу на всіх рівнях буде поєднуватися не тільки зі збереженням, але із посиленням його функцій як регулятора взаємовідносин між учасниками освітньої діяльності, як джерела засобів, якими вони наділяються з метою стимулювати попит, вирівнювати фінансові можливості. Проте при цьому замість багато в чому самодостатньої системи управління освітою, яка орієнтується на стандарти і правила, які розроблені власними експертами, повинні стати інституціональні механізми діалогу зі споживачами, які розуміють задоволення споживачів як важливий показник результатів навчання і професійної підготовки [2].

Важливим є послідовна реалізація принципу відкритості суть, якої полягає в тому, що замість ізоляції і автократії українська система освіти стане частиною глобальної освітньої сфери. Це передбачає регулярну участь у міжнародних порівняльних дослідженнях, активний пошук кращих міжнародних розробок у галузі технологій і змісту освіти, створення стимулів і інфраструктури імпорту і експорту освітніх послуг, залучення українськими університетами науково-педагогічних кадрів із-за кордону, діяльність українських вчених у зарубіжних університетах-партнерах за кордоном.

Україна повинна мати свою програму розвитку мережі науково-освітніх центрів, які були основою інновацій у галузях національної економіки.

В ряді ВНЗ склалися багаторічні і стійкі традиції наукового новаторства, склалися сучасні інноваційні місії, у новій моделі вони потребують розвитку і поглиблення.

Проблема розвитку фундаментальних і прикладних досліджень тісно пов'язана із потребами національної економіки України. Щоб забезпечити подальший розвиток української економіки перш за все потрібно розробити дієву нормативну базу для формування інноваційної інфраструктури країни.

Важливим при цьому перш за все має бути всебічне сприяння розвитку конкурентних наукових шкіл. Міжнародний авторитет української школи фундаментальних досліджень зберігається, але, потрібно визнати далеко не у всіх сферах. Головним є зміцнення авторитету української науки. Потрібно підтримувати школи фундаментальних досліджень і розвиток їх. Досить важливо при підтримці виявити лідерів — тих, хто здатний вирватись вперед і забезпечити самий високий рівень наукових досліджень. Особливо у сфері пріоритетних напрямків, які достатньо чітко і детально сформульовані у Державній цільовій науково-технічній соціальній програмі «Наука в університетах» на 2008–2012 роки і в програмі фундаментальних наукових досліджень державних академій наук [3].

Для підтримки конкурентоздатності наукових шкіл потрібно більш широко втілювати принципи конкурентного розподілу державних фінансів. Причому на основі незаангажованої, неафілірованої експертизи. Щоб цей механізм запрацював, на нашу думку, потрібно сформувати програму державних фундаментальних досліджень для академічних інститутів, університетів і інших наукових організацій.

Друге важливе завдання у цьому плані — підготовка і закріплення в Україні нового покоління наукових кадрів. Як нам здається, в Україні існують великі проблеми із управлінськими кадрами, в тому числі в державному апараті, в бізнесі, але кадри наукові не менш важливе завдання. Сьогодні це питання стає одним із найбільш гострих. Причому досить часто критичне становище складається в тих секторах, які вже мають світове визнання, наприклад, в галузі природничо-наукових і технічних наук.

Одна із причин, проте не єдина, — це зростаючий в останній час розрив між академічною, вузівською і галузевою наукою. Не скрізь, але в багатьох ВНЗ України понизився рівень наукових досліджень, значно знизилась зацікавленість ними. Звичайно, це було пов'язано із відсутністю необхідної системи фінансування, попиту на дослідження з боку бізнесу, національної економіки і просто мотивації викладачів до наукової діяльності. Як наслідок багато викладачів втратили навички дослідницької діяльності.

Наприклад, у Росії, щоб виправити подібну ситуацію було розроблено і прийнято Федеральну цільову програму «Наукові і науково-педагогічні кадри інноваційної Росії на 2009–2013 рр.», така державна програма потрібна Україні для того, щоб забезпечити перехід до інноваційної економіки, яка базується на знаннях [9].

Важливим завданням є забезпечення повноцінної грантової підтримки інтеграції діяльності наукових і освітніх організацій. Повинні бути різні системи грантів. Така система в цілому може сформуватися. У останні роки було дещо зроблено, але гранти в основному надходять із Ради Європи і під її наукові проекти. Тому потрібно далі розвивати грантову систему. Важливу роль тут може відіграти інститут Державних премій за наукові дослідження серед молодих вчених. Україна має рахуватися з тим фактом, що середній вік доктора наук, професора складає 68 років, тому потрібно розробити заходи для залучення до нашої країни науково-педагогічних кадрів з провідних наукових і освітніх центрів світу. Ми звикли до того, що наші співвітчизники-науковці від'їжджають за кордон, потрібно переломити цю ситуацію, створити умови і залучати іноземних науковців. Україна не може варитися у своєму власному соку, навіть поважаючи наші наукові традиції ми маємо реалізовувати принцип мобільності. Освітня мобільність повинна супроводжуватися науково, ситуація, коли із нашої країни ідуть, а до нас не приїжджають має бути змінена. Виникне альтернатива, вона стимулюватиме працю вітчизняних дослідників. Інноваційна економіка має базуватися на наукових відкриттях.

Важливим є організаційне вирішення проблем наукової модернізації на рівні забезпечення функціонування наукових центрів. Це формування мережі нових і науково-освітніх центрів, до яких мають належати і дослідницькі університети. Має бути визначена роль і місце регіональних університетів. Адже саме ре-

гіональний університет найбільше прив'язаний до потреб регіону, в інноваційному плані для регіону, він може стати справжнім інноваційним, науковим центром, вирішувати проблеми фундаментальних досліджень саме для забезпечення інноваційного переоснащення регіонів. Можливо доцільно було б в окремих регіонах, наприклад, на Сході України, на Півдні створити університетські дослідницькі округи. Так, наприклад, для Східного регіону України характерним є розвиток вугільної, машинобудівельної, хімічної промисловостей, східний дослідницький університетський округ, спільно із Інститутом економіки промисловості НАНУ могли б стати епіцентром інновацій на Сході України.

Наприклад, в Росії в рамках Національного проекту «Освіта» було прийнято рішення про створення двох федеральних університетів: у Південному федеральному окрузі у Ростові-на-Дону і Сибірському — у Красноярську. В основі діяльності цих університетів лежить забезпечення інноваційних розробок для федеральних округів, університети активно працюють із науковими установами федеральних округів [10].

Дослідницькі університетські округи можуть бути створені на базі традиційних національних університетів.

В Україні для забезпечення інноваційного розвитку економіки потрібно подбати про створення трьох-чотирьох науково-дослідницьких центрів світового рівня, адже в Україні поки що зберігся сильний науковий потенціал.

Критерії утворення нових наукових центрів мають бути всім добре відомі і зрозумілі. Вони повинні створюватися виходячи із пріоритетних напрямків наукових досліджень, потреб галузей національної економіки і при взаємодії із провідними науковими організаціями і науковими центрами. Закономірною має бути диверсифікація. Кожна країна має задумуватись над своїм сьогоdnішнім і своїм завтрашнім, дивитись на все далекоглядно, з розумом.

Проблема бази для цього?! Це перш за все люди. Люди і технічні можливості. Як правило, це земля, приміщення і нажаль обладнання, яке нам дісталось із минулого. Зараз потрібно розробити довготермінові програми і потрібно працювати. Тільки праця принесе успіх, забезпечить рух вперед.

Держава має працювати над активним формуванням інноваційної інфраструктури, для цього, на нашу думку, потрібно вирішити завдання, пов'язані із формуванням перспективних вимог до національної науково-освітньої сфери і виявити системні обмеження, які заважають руху вперед. До них перш за все потрібно віднести наступні:

1. Великий попит української науки і освіти зі сторони національної економіки України, в процесі відродження, модернізації, інноваційних процесів.

2. Відкритість освіти і науки відносно до суспільства і визнання нових зобов'язань перед ним.

3. Міжнародну конкурентоздатність і престиж українського науково-освітнього співтовариства.

Водночас потрібно продемонструвати, що розвиток освіти і перш за все професійний, не може розглядатися окремо від розвитку наукового середовища і навпаки. Таким чином, побудова в Україні інноваційної економіки, яка базується перш за все на генерації, поширенні і використанні знань, вимагає якісного руху у національному науково-освітньому секторі. Такий рух передбачає проведення системних, інституційних перетворень. Першочерговим завданням при цьому є здійснення суттєвого підвищення ефективності роботи тих науково-освітніх інститутів, які нині діють [4].

Українській університетській освіті потрібно повернути початково вкладений у це поняття зміст, який передбачає нерозривний зв'язок професійної підготовки із конкурентоздатними науковими дослідженнями. Одночасно потрібно виробити систему об'єктивних критеріїв оцінки результативності діяльності як освітніх, так і наукових організацій.

Потрібно здійснити конкретні кроки:

- запровадити критерії ефективності діяльності наукових працівників при переході на нову систему оплати праці, яка має лежати в основі модернізації;

- розробити єдину «Програму фундаментальних наукових досліджень державних академій наук і університетів на 2010–2015 рр.», така Програма досить успішно діє в Росії;

- прийняти Постанову Уряду України «Про проведення оцінки результативності наукових організацій державного сектору» і проекти типових методик оцінки.

Важливий інструмент підвищення ефективності і якості наукової і освітньої діяльності — проектний підхід. Цей підхід добре себе зарекомендував у Росії і Білорусії, насамперед, щодо існуючих федеральних цільових програм і розробці нових.

У повній мірі його переваги проявилися в Росії при реалізації національного проекту «Освіта», при проведенні конкурсів інноваційних ВНЗ [6]. В результаті вдалося не тільки забезпечити прискорений розвиток і перехід на якісно новий ступінь лідируючих вітчизняних університетів, але, що не менш важливо, виявити потенціал розвитку російської вищої школи в цілому (поглиблений експертний аналіз і оцінку пройшли програми розвитку більше 300 різних ВНЗ). Цей досвід є повчальним для України, де оцінку діяльності ВНЗ і їх подальші перспективи останні понад два роки визначає «магістр-докторант», а від цього руйнується вся освітня система, втрачає свій престиж.

Проведення таких конкурсів в Україні забезпечать ВНЗ, які являються лідерами прискореного розвитку завдяки оснащенню їх самим сучасним обладнанням, залученню провідних наукових кадрів, створення ефективного інноваційного управління, розширення міжнародних зв'язків в Україні і за кордоном. Все це, в кінцевому підсумку забезпечить реконструкцію державного сектору науки, ріст її результативності, підвищення авторитетності української вузівської науки у світі. Потрібно зробити відповідний нормативно-правовий супровід даних конкурсів.

Проектні підходи і конкурсні принципи повинні бути передбачені нормативно-правовими документами. Так, наприклад, у Росії це передбачено Федеральною цільовою програмою «Наукові і науково-педагогічні кадри інноваційної Росії», підтримується фондами, які підтримують розвиток науки [9]. В Україні, на нашу думку, потрібно активізувати процес створення і діяльності фондів підтримки науки.

Працюючи над нормативно-правовою основою потрібно робити ставку на ВНЗ — лідери, які в свою чергу забезпечать втілення в життя необхідних системних інституційних перетворень.

Підняти конкурентоздатність і продуктивність на світовому рівні національної сфери досліджень і розробок дозволяє також активна науково-технічна міжнародна співпраця. Перш за все Україна повинна знаходити кошти для участі в Рамкових програмах наукових досліджень Євросоюзу у якості асоційованого члена, що дало б нам можливість на рівних входити до міжнародних консорціумів. На жаль, Україна не знайшла 25 млн. доларів США, щоб стати асоційованим членом 7-ої Рамкової програми наукових досліджень Євросоюзу, на протипагу Росії і Білорусії. Приймаючи участь у реалізації спільних проектів провідні дослідницькі організації України змогли б отримувати можливість адаптуватися до передової світової інноваційної практики і вийти в національні лідери, а решта університетів і дослідницьких організацій змогли б покращити свої показники і вимушені б були реформувати свою структуру і управління.

Проектний підхід міг би служити гармонічним доповненням регулярної роботи держави з підвищення ефективності діяльності існуючих інститутів. В цілому, адже успішні наукові колективи можуть діяти тільки у ефективно організованому і керованому науковому центрі. Справедливим є і зворотне: будь-який науково-дослідницький інститут сильним є завдяки своїми видатними науковими колективами. У тих же випадках, коли ймовірно, що існуючі організаційні рамки принципово не дозволяють досягти якісних результатів, відбувається процес інституційних рішень.

До речі, в Росії саме так вирішується проблема великої кількості наукових установ та університетів, а не за рішеннями однієї людини (Міністра освіти і науки), як склався досвід в Україні. З іншої сторони якість і конкурентоздатність підготовки фахівців і наукових розробок дають право стати федеральним університетом (у нашому розумінні дослідницьким), такий досвід міг би бути корисним для України [10].

Поруч із дослідницькими університетами, які спрямовані на кадрове забезпечення і підвищенням конкурентоздатності економіки, які вимагають прискореного розвитку макрорегіонів, необхідно ставити питання про державну підтримку тих організацій, які сьогодні є лідерами у науковій і освітній сфері. Організаційно-правові форми, а також напрямки і етапи розвитку таких інститутів можуть бути самими різними.

Формування і розширення мережі науково-освітніх центрів нового типу повинно відбуватися на конкурсній основі, а не за рішенням однієї людини.

Література до підрозділу 7.1

1. Бендиков М. А. Некоторые направления повышения эффективности российских высоких технологий /Бендиков М. А. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 5. — с. 3—17.
2. Гава Ю. Роль сучасних технологій в економіці /Гава Ю. // Економіст. — 2006. — № 6. — С. 62
3. Державна цільова науково-технічна та соціальна програма «Наука в університетах» на 2008—2012 роки / Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1155/.
4. Економіка знань та її перспективи для України : наукова доповідь / За ред. акад. НАНУ В. М. Гейця. — К. : Ін-т екон. прогнозув., 2005. — 168 с.
5. Інноваційне законодавство України: Повне зібрання нормативно-правових актів. — К., 2003. — т. 1—3.
6. Национальный проект «Образование». — М., 2008. — 214 с.
7. Програма фундаментальних наукових досліджень державних академій наук на 2008—2012 роки. — К., 2008. — 324 с.
8. Україна в процесах міжнародної інтеграції /За ред. д-ра екон. Наук В. Р. Сіденка. — Х. : форт, 2003. — 280 с.
9. Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009—2013 года». — М., 2009. — 61 с.
10. Щегорцов А. А. Наукограды Российской Федерации / Щегорцов А. А. // <http://www.hutget.rf.ru/Publications/Magazines/Vestniks/199>.

7.2. Інновації і модернізація вищої освіти — основний ресурс інноваційного прориву України

Науково-технічні ідеї і розробки, високі технології і наукомістка продукція, інтелектуальний і освітній потенціал кадрів, а не просто накопичення капіталу у вигляді матеріальних ресурсів, є джерелом і головною рушійною силою сталого економічного зростання.

Стан інноваційної сфери в Україні до початку XXI ст. можна охарактеризувати як загрозливий розвитку економіки. Україна займає лише 38-ме місце у світі за показником частки витрат на НДР та ДКР у ВВП. Питома вага нової продукції в загальному обсязі машинобудівної продукції за останні роки зменшилася більш ніж у три рази, витрати на наукові дослідження й розробки за той же період зменшилися більш ніж у п'ять разів [5], питома вага підприємств, що здійснюють розробки й впровадження нововведень, знизилася більш ніж у три рази [5]. На жаль, ці тенденції зберігаються й сьогодні.

Отже, одним з головних завдань сучасного періоду є активне використання рушійних сил ринкової економіки, що формується, в якості важелів економічного зростання. Такою рушійною силою, на наш по-

гляд, повинна стати вища школа, яка має потужний потенціал для здійснення інноваційної діяльності. Здатність вузівського сектору науки до здійснення інноваційної діяльності стає важливим елементом інноваційної політики всіх держав, не виключаючи Україну.

Роль вищої школи полягає, насамперед, у сприянні формуванню інноваційного шляху розвитку вітчизняної промисловості, тобто в активній участі вузів у реалізації інноваційних проєктів у науково-технічній сфері. У зв'язку з цим, вузам України необхідно забезпечити:

- безперервний інноваційний цикл від фундаментальних, пошукових і прикладних досліджень до реалізації наукомісткої продукції й технологій у промисловість;
- підготовку, перепідготовку й підвищення кваліфікації спеціалістів, що працюють в умовах інноваційної економіки;
- підтримку інноваційних проєктів позабюджетними джерелами фінансування;
- створення й підтримку інноваційних структур у вузах і регіонах.

Як відзначено в дослідженнях російських вчених [10, с. 3], зв'язок освіти, науки й виробництва в рамках вищих навчальних закладів почав інституціонально оформлятися ще в радянський період. Уже в 1960–1970-ті рр. у системі вищої школи СРСР при вузах було створено проблемні науково-дослідні лабораторії й інститути, якими виконувався великий обсяг фундаментальних наукових досліджень, фінансованих за рахунок державного бюджету. Так був зроблений важливий крок до повернення фундаментальної науки у вищу школу.

В 1970–1980-ті рр. у вузах була відкрита велика кількість галузевих науково-дослідних лабораторій, конструкторсько-дослідних бюро, що функціонували як самостійні науково-конструкторські й технологічні установи і фінансувалися галузевими міністерствами. У зв'язку із цим у вузах (в основному технічних) значно розширилися прикладні дослідження й ДКР в інтересах галузей, які створювали подібні лабораторії й ДКБ, що підсилило вплив вузів на промислове виробництво й у цілому на економіку країни. Завдяки цьому ряд передових вузів уже тоді зробив перший крок на шляху перетворення у великі наукові комплекси.

В 1970–1980-ті рр. при вузах були створені самостійні виробничі структури — дослідні виробництва, дослідні й експериментальні заводи, на яких вузи вже в той час почали виробляти малі серії високотехнологічної продукції. Це значно розширило поле діяльності вузів у вирішенні прикладних питань із створення нових технологій і дозволило заробляти більші, ніж колись, кошти від результатів своєї науково-виробничої діяльності, як і раніше використовуючи їх на розвиток навчального процесу й фундаментальних наукових досліджень.

Наприкінці 1980 — початку 1990-х рр. при вузах були відкриті центри науково-технічної творчості молоді, інженерні центри, науково-технічні кооперативи, що використовували потенціал і матеріальну базу вузів для прискорення реалізації розробок вузівських вчених у виробництві.

Всі описані процеси дозволили вищій школі країни в цілому зберегти достатню стабільність і потенціал розвитку. Однак сформовані в умовах планової економіки форми організації НДР й ДКР у нових умовах виявилися неефективними, оскільки не мали ринкової орієнтації. З'явилася необхідність в організаціях, які забезпечують комерціалізацію результатів наукових досліджень вузів, з'єднують їх з ринком науково-технічної продукції, дозволяють розвивати при вузах науковий бізнес, сприяють просуванню своїх розробок на ринок у вигляді інноваційних продуктів, процесів і послуг [6].

Виявилися й інші причини потреби в реорганізації вузівської науки: її правова незахищеність, відсутність дієвої підтримки багатьох вузів з боку муніципальних і державних органів влади, високий рівень оподаткування, низькі обсяги фінансування науки з бюджетів різного рівня, малий обсяг замовлень підприємств на прикладні наукові розробки. Вплив цих факторів привів вузівську науку до небезпечної межі, перехід якої може призвести до втрати саме тієї частини наукового потенціалу, що здійснює технологічний прогрес у країні. Для покриття втрат цього потенціалу, суспільству будуть потрібні досить великий період часу й значні вкладення.

Однією з основних причин зниження наукової активності професорсько-викладацького складу вищої школи України є не стільки відсутність фінансових ресурсів на проведення НДР та ДКР, не стільки низький рівень оплати праці в науці, скільки можливість мати додатковий заробіток на стороні шляхами, не пов'язаними з високою науковою кваліфікацією.

Це означає, що у вузівському секторі науки є значний вільний ресурс висококваліфікованих науково-педагогічних кадрів, який може бути використаний в інноваційному процесі, що запобіжить декваліфікації наукових можливостей викладацьких працівників, забезпечить викладачам додатковий заробіток, дозволивши здійснювати і наукові дослідження і підвищення якості підготовки фахівців у вузах.

Істотний вплив на падіння активності вузівської науки зробили демілітаризація економіки країни і конверсія військового виробництва. Пов'язано це з тим, що на потреби військового комплексу в країні працювала більша частка вузівських учених. В сфері військового виробництва українська наука досягла високого рівня, адекватного світової думки, а за багатьма напрямками виявилася на перших місцях у світі. У цій області в країні здійснені науково-технічні й технологічні прориви світової значущості.

Різде скорочення військових замовлень в 90-ті рр., коли в Україні почала проводитися конверсія військово-промислового комплексу, спричинило помітне скорочення наукових досліджень на цих перспективних і найважливіших напрямках з усіма можливими наслідками. Цей процес необхідно призупинити, надавши підтримку військовій науці шляхом її переорієнтації на задоволення мирних потреб країни.

Таким чином, прискорення інноваційного процесу в Україні вимагає здійснення радикальних змін організаційної сфери в країні. Нові моделі організації інноваційної діяльності повинні органічно поєдну-

вати елементи ринкового механізму, засновані на створенні конкурентного середовища, підвищенні підприємницької активності вчених, проведенні нової кадрової політики в сфері підготовки, відбору й використання вузівських наукових кадрів, новій системі організації вузівської науки, її орієнтації на економічні методи управління, умови ефективного інтегрування вчених українських вузів у світовий освітній простір.

Подібний перехід до нових моделей організації інноваційної діяльності вузів можливий лише за умови докорінних перетворень організаційно-економічного середовища, у якому здійснюються процеси створення й реалізації нововведення. З урахуванням особливостей розвитку української економіки склалося два напрямки інтеграції науки й виробництва:

- наближення науки до виробництва, що забезпечує підвищення ступеня готовності досліджень і наукових розробок до їхнього використання у виробництві;

- наближення виробництва до науки, коли стадія виробництва стає продовженням наукових досліджень.

Названим напрямкам в Україні в недавньому минулому відповідали специфічні організаційні форми їхньої реалізації:

- першому — науково-дослідні інститути й науково-виробничі об'єднання;

- другому — виробничі об'єднання, у яких функціонували потужні науково-технічні центри.

Розглянуті напрямки інтеграції науки і виробництва та відповідні їм організаційні форми в умовах переходу економіки країни до ринкових відносин у своїй більшості не зуміли адаптуватися до нових умов і, як правило, припинили своє існування.

Це зробило очевидною необхідність переходу до нових організаційних форм інноваційних процесів з метою радикального прискорення науково-технічного прогресу й підвищення його результативності.

Високі результати при використанні нових організаційних форм можна одержати, як показав аналіз вітчизняного й світового досвіду, при наступних умовах:

- об'єднанні в єдиному організаційному механізмі основних стадій інноваційного процесу — фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, дослідницьких, проектно-конструкторських робіт, проектно-технологічних розробок, виробництва нової техніки, якщо в нових організаційних формах будуть не тільки виробляти експериментальний зразок, але й випускати, як мінімум, перші серії нових товарів або здійснювати їхнє дрібносерійне виробництво;

- відмові від традиційних пріоритетів при інтеграції науково-технічних і виробничих процесів, оскільки ці процеси органічно пов'язані між собою, а їхня взаємодія й роль кожного з них визначається економічною доцільністю й сформованими в кожному окремому випадку обставинами.

Вивчення організаційних моделей інноваційної діяльності, які використалися в Україні, показало, що вони виконуються по-різному, причому найчастіше використовують такі варіанти організації даної діяльності:

- як організаційно-відокремлену від попередніх стадій наукового дослідження, технічної підготовки виробництва у вигляді самостійно функціонуючого виробничого підприємства;

- як організаційно єдину з дослідженнями, проектуванням, конструюванням, технологічними розробками;

- як організаційно не відокремлену від стадії технічної підготовки виробництва й стадії наукових досліджень;

- як організаційно відокремлену від процесу реалізації і доставки виробничого товару його споживачам;

- як організаційно не відокремлену від післявиробничих етапів доведення інноваційного продукту до споживача;

- в інших організаційних варіантах, що наведені на рис. 7.1 [4].

Найбільш часто інноваційний процес у вузі організований по варіантах, наведених на рис. 7.2, але залежно від напрямку інноваційної діяльності можуть бути й більш складні варіанти її організації як на стадії технічної підготовки інноваційного виробництва, так і на стадії власне виробництва й, особливо, на післявиробничій стадії.

Це привело до модифікації складу інноваційної діяльності вузів, хоча до 1991 р., коли вона починалася, у багатьох вузах уже були інтегровані стадії наукових досліджень зі стадією технічної підготовки виробництва. Необхідність задоволення вимог ринку стала причиною прискорення орієнтації інноваційного виробництва на ринкові умови, більш уважного врахування потреб покупців, надання їм широкого спектру післяпродажних послуг. Все це означало, що інноваційний процес у вузах може протікати успішно лише при його тісному єднанні не тільки з довиробничими стадіями, але й з післявиробничою стадією.

Вибір варіанту організації інноваційної діяльності у вузі суттєво впливає на його результати й темпи здійснення. Тут немаловажна роль «довжини» інноваційного процесу як загального логістичного ланцюга вузівської діяльності.

Повний логістичний ланцюг інноваційного процесу в широкому розумінні цього слова, може бути в 3—4 рази довше, ніж показаний на рис. 7.2 її максимально подовжений варіант. Це означає, що науково-технічна, довиробнича, виробнича й післявиробнича обслуговуюча діяльності тісно пов'язані між собою, взаємно доповнюють і збагачують один одного. У двох останніх з наведених на рис. 7.2 варіантах організації інноваційного процесу нововведення прискорюються, здешевлюються, здійснюються на більш високому науково-технічному рівні.

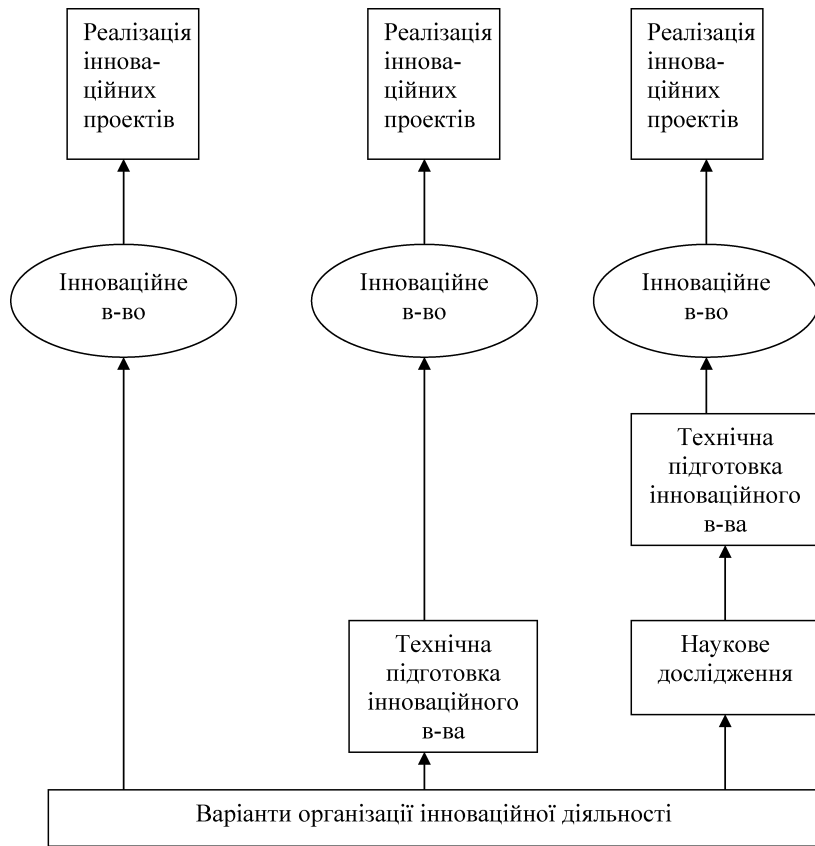


Рис. 7.1. Варіанти організації інноваційного процесу у вузах

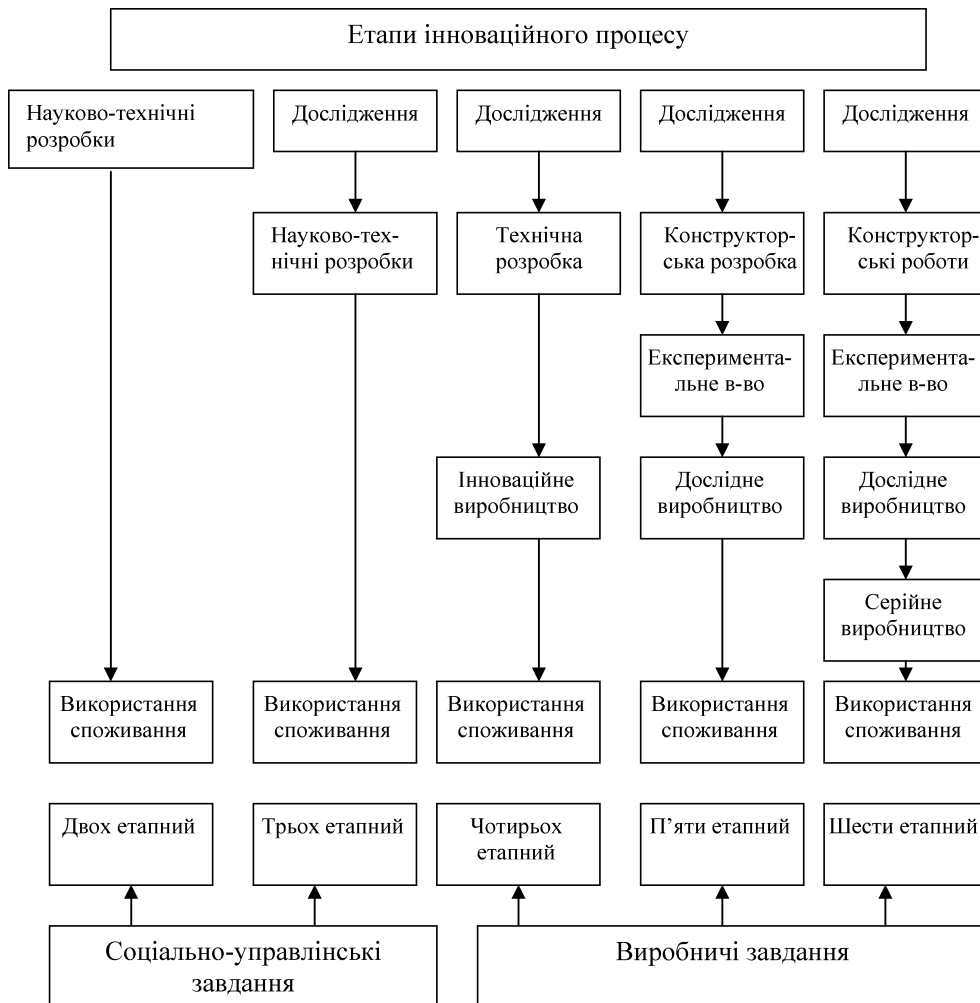


Рис. 7.2. Багатоваріантність організаційних форм здійснення інноваційного процесу у вузах

Як показує вітчизняний і світовий досвід організації інноваційного процесу, однією з перспективних форм інноваційної діяльності вузів і найважливішою внутрішньою передумовою ефективного використання наявного науково-технологічного потенціалу є розвиток в Україні малих інноваційних фірм, венчурних наукомістких структур різноманітних форм власності і таких якісно нових економічних структур, які формуються в їхніх інтересах, насамперед на базі вузів, як: інноваційні центри; бізнес-інкубатори; наукові й технологічні парки; інжинірингові центри; консалтингові фірми та ін.

Важлива роль малого підприємництва в економічному житті країни визначається тим, що в цьому секторі економіки освоюються нові види продукції, привабливі для великого бізнесу, прискорено здійснюються інвестиції, висока обіговість оборотних коштів. Важливою рисою малого підприємництва є активна інноваційна діяльність, яка дає можливість здійснювати за короткий термін прориви в технічному й соціально-економічному розвитку на основі використання досягнень науково-технічного прогресу.

Така орієнтація склалася тому, що багато кардинальних технічних і технологічних нововведень за останні десятиріччя народжувалися поза великими фірмами, оскільки в малих підприємствах немає багаторівневої системи управління й на цій основі більш прості внутрішні комунікації, вища оперативність, є гнучка реакція на зміни кон'юнктури ринку, сильніша особиста мотивація до праці в співробітників, досягається необхідна динамічність рішень керівництва, висока інтенсивність праці.

Конкуренція в малому бізнесі вище, тому що великі фірми мають у своєму розпорядженні широкий арсенал засобів зростання своєї конкурентоздатності. Однак це знижує їхню зацікавленість у науково-технічній активності. Дрібний же підприємець у науково-технічній сфері може реалізовувати свою мету найчастіше лише єдиним шляхом — форсуючи процес розроблення інновацій. Часто творчі працівники, переконавшись у життєздатності своїх ідей, прагнучи до самоствердження, свідомо йдуть на ризик створення власних малих підприємств, щоб прискорити інноваційний цикл для своєї розробки. У конкурентному середовищі більша частина малих і середніх фірм банкрутує, однак навіть мала частина вцілілих серед них забезпечує суттєве зростання темпів і масштабів науково-технічного прогресу й прискорення структурної перебудови виробництва в усіх розвинених країнах.

Розвиток малого підприємництва в Україні в середині 90-х років призвів до формування його нового, раніше не передбаченого в законодавстві відгалуження — малого підприємництва в науково-технічній сфері. Мале підприємництво в науково-технічній сфері в Україні тепер визнано одним з тих видів підприємництва, які мають право на державну підтримку, а розвиток і стимулювання інноваційної діяльності увійшли до числа основних принципів державної науково-технічної політики.

Разом з тим мале підприємництво в науково-технічній сфері й визнання його права на державну підтримку в українському законодавстві орієнтовано на рішення не загальнодержавних завдань, а проблем місцевого значення. Державні ж органи прийняли на себе обов'язок сприяти розвитку малого підприємництва в науково-технічній сфері шляхом виділення коштів на створення в регіонах інфраструктури й підтримки.

Науково-технічна й інноваційна діяльність, що розуміється у вузькому значенні, у малому підприємстві тісно пов'язані між собою, взаємно збагачують і доповнюють один одного, що наочно проявляється у вузівській науці: більша частина малих інноваційних підприємств повинна формуватися саме у вищих навчальних закладах.

Дійсно, вищі навчальні заклади мають потужний інтелектуальний потенціал, який сьогодні представлений майже 12 тис. докторів і понад 55 тис. кандидатів наук. Концентрація такої потужної інтелектуальної сили у вузівській науці дозволяє:

- формувати колективи фахівців високої кваліфікації по широкому колу сфер інноваційної діяльності й для реалізації нововведень по всьому циклі інноваційного процесу;
- залучати необхідну матеріально-технічну базу;
- використовувати вже накопичений досвід по створенню й функціонуванню нових економічних форм інноваційної й комерційної діяльності, досвід міжнародного співробітництва;
- формувати ефективно працюючу систему комерціалізації технологій й інших науково-технічних результатів, отриманих у вузах, і які дозволяють їм заробляти кошти;
- формувати нове додаткове освітнє середовище, засноване на інноваційному шляху розвитку світового співтовариства і яке дозволяє вузам реалізовувати підготовку й перепідготовку кадрів, здатних у ринкових умовах доводити інтелектуальну власність до товарної продукції;
- стимулювати розвиток пріоритетних науково-технічних напрямків;
- зберігати й розвивати наукові колективи вищої школи в умовах інфляції й виниклих проблем у системі виробництва й збуту продукції;
- зберігати й створювати нові робочі місця для робітників вузів;
- розробляти методичне забезпечення інноваційної діяльності (з наданням превалюючого впливу на інші галузі економіки, а також на науково-технічну політику в регіонах);
- створювати, розвивати й впроваджувати в нових економічних умовах нову інфраструктуру інноваційної діяльності й нових економічних структур, що забезпечують цивілізовані способи комерціалізації технологій і включення об'єктів інтелектуальної власності в господарський оборот;
- створювати основи підготовки кадрів для інноваційної діяльності;
- організовувати роботи з формування регіональних інноваційних центрів на основі двосторонніх угод з адміністрацією регіону.

Це дозволяє зробити висновок, що, використовуючи накопичений потенціал вищої школи й певний досвід організації інноваційної діяльності в рамках малих інноваційних структур у сфері вузівської науки,

ці підприємства мають достатній стартовий капітал у вигляді інтелектуальної власності, можуть успішно функціонувати в ринковому середовищі й конкурентноздатні в порівнянні з великими й середніми науково-дослідними, конструкторськими, технологічними й проектними організаціями. Немаловажними у розвитку малого інноваційного підприємництва в науково-технічній сфері є прискорене формування й розвиток ринкової інфраструктури інноваційної діяльності.

Найважливішим елементом формування інноваційної інфраструктури, без якого важко уявити успішне функціонування малих інноваційних фірм у вищій школі, є організація технопарків на базі провідних вузів країни.

Технопарки являють собою економічні утворення, пов'язані з університетами або іншими вищими навчальними закладами, головна мета яких складається в стимулюванні передачі нових технологій з академічних установ у промисловість. Це структури, що пов'язують разом наукові дослідження, інноваційну діяльність і ринок інновацій.

У світі накопичений великий досвід діяльності технопарків, що показують їхню високу ефективність у системі трансферу технологій. В Україні «перша хвиля» технопарків виникла наприкінці 1980-х років. У створенні й розвитку технопарків в Україні, висуванні інноваційних процесів до числа пріоритетів, підтримці на системній основі малого науково-технічного підприємництва проявилось й знайшло підтвердження важливе місце вищої школи і вузівської науки в розвитку економіки й виробництва в Україні. Однак необхідно пам'ятати, що Україна вступила на шлях інтеграції науки й виробництва лише трохи пізніше розвинених країн, але робота здійснювалася в цьому напрямку в нашій країні повільніше, прогресивні форми інтеграції науки й виробництва на основі створення технопаркових структур стали використовуватися значно пізніше і поки розвиваються повільно. Крім того, академічний і галузевий сектор науки поки ще не виявив належної уваги до даних інноваційних структур.

Вітчизняні технопарки мають свої особливості, свої шляхи і методи створення та розвитку. Визначають ці особливості численні фактори, пов'язані, у першу чергу, з відмінностями в розумінні місцевою владою ролі технопарків у розвитку регіонів, неоднаковим рівнем розвитку інноваційної здатності вчених у кожному вузі, різним відношенням адміністрації вищих навчальних закладів до нових методів організації вузівської науки, відмінностями в стані матеріально-технічної бази вузів і рівнем розвитку науки в кожному конкретному вузі й регіоні, а також ряд інших факторів, що впливають на вибір шляху створення й становлення даних структур.

Все це спричинює різноманіття форм і методів руху по створенню технопарків в Україні. Очолила рух по створенню технопарків у нашій країні Асоціація наукових і технологічних парків вищої школи, заснована в 1990 р. Асоціація взяла на себе ініціативу по розробленню науково-методичних й організаційно-економічних основ створення вітчизняних університетських технопарків, концепції їхнього розвитку, наданню практичної допомоги вузам і регіонам по створенню технопарків, інкубаторів технологій, формуванню механізмів підтримки малого інноваційного підприємництва в системі вищої школи, а також організації навчання команд менеджерів технопарків, підприємців для інноваційної діяльності в науково-технічній й освітній сферах.

Університетські технопарки не тільки зіграли величезну самостійну роль (роль інкубаторів малих інноваційних фірм), але й стали каталізатором розвитку інноваційної діяльності в країні. На основі кращих університетських технопарків були створені перші інноваційно-промислові комплекси й інші структури підтримки інноваційної діяльності у вищій школі.

Сьогодні на базі вищих навчальних закладів створені технопарки «Київська політехніка» (Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», «Агротехнопарк» (Український національний університет харчових технологій), «Текстиль» (Херсонський державний технічний університет). Крім того, вищі навчальні заклади входять до складу інших діючих технопарків як їх учасники. Так, наприклад, Вінницький національний медичний університет входить до складу технопарку «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій», Сумський державний університет і Сумський державний педагогічний університет — до складу технопарку «Наукові і навчальні прилади».

Для підвищення ефективності діяльності технологічних парків, забезпечення прозорості та контролю за використанням коштів від наданих пільг з оподаткування, отриманих у результаті виконання інноваційних проектів, розроблено Положення про порядок здійснення моніторингу виконання інвестиційних та інноваційних проектів за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків. За результатами запровадженого у 2003 р. комплексного моніторингу виконання раніше зареєстрованих інноваційних проектів та інвестиційних проектів технологічних парків Комісією з діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів скасовано державну реєстрацію 18 інноваційних і 4 інвестиційних проектів та зменшено обсяги виконання ще 3 проектів.

Розвиток інноваційної діяльності має стимулювати комерціалізацію науково-технічних досліджень і розробок. Але через відсутність законодавчого врегулювання механізму трансферу технологій її поки що неможливо ефективно реалізувати.

Державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій в Україні має здійснюватися шляхом створення законодавчої і нормативно-правової бази та економічних механізмів, що сприяють розвиткові ринку нематеріальних активів, а саме [8]:

— забезпечення правової охорони результатів науково-технічної діяльності та запобігання нелегальному обігу об'єктів інтелектуальної власності;

— запровадження державної системи науково-технічної, кон'юнктурно-економічної та патентної інформації про технології та їхні об'єкти;

— створення фінансово-економічних механізмів залучення коштів, що надходять від трансферту технологій, до науково-технологічної сфери України.

Важливе місце у вирішенні завдання створення інноваційної інфраструктури повинна зайняти підготовка підприємців малих інноваційних фірм. Потреба в них стала особливо необхідною для науково-технічної сфери в середині 90-х р. Але вирішення цієї проблеми виявилось не настільки простим, як це може здатися на перший погляд, внаслідок специфіки інноваційної діяльності й особливостей її кадрового забезпечення.

Механізм прийняття рішень у фірмах розвинених країн в останні роки усе більше пристосовується до умов науково-технічного прогресу. Бізнесмени все частіше не переходять до практичних дій, не здійснивши стадії стратегічного планування й оцінки, конкуренція орієнтує їх не тільки на одержання максимуму прибутку, але й на розвиток і використання наукового потенціалу.

Науково-технічне підприємництво у вищій школі України має суттєву відмінність від традиційної науково-технічної й так званої в плановій економіці впроваджувальної діяльності, характерної для періоду, що передував сучасним реформам української економіки. У ринковій економіці підприємницькі кадри повинні мати більший обсяг теоретичних знань, бути цілеспрямованими, мати організаторські здібності, а головне — їм повинна бути властива націленість на інноваційне виробництво.

У науково-технічній й інноваційній сфері генерується інтелектуальна енергія науковця. В інноваційному процесі наукові ідеї перетворюються у зразки нової техніки, технологій, нових матеріалів. При потраплянні на виробничу сферу з таких нововведень створюються нові споживчі вартості, а інтелектуальний капітал перетворюється в наукомісткий товар, що надходить на ринок.

Найбільш підготовленими до підприємницької діяльності в інноваційній сфері є вузівські вчені, що володіють великими знаннями, захоплені інноваційною ідеєю, що мають творчий підхід до рішення питань інновацій, що вміють організувати роботу колективу. Ця сукупність якостей вузівських вчених є головним важелем, що приводить у дію інноваційну діяльність. Але до підприємництва в сфері інноваційної діяльності цих вчених необхідно підготувати, тільки тоді вони зможуть зайняти в інноваційному процесі гідне місце.

На жаль, дослідження показують, що тільки 20–25 % вузів України активно розвивають інноваційну діяльність, успішно формують інноваційну структуру. Незважаючи на те, що сьогодні у вищій школі зосереджене понад 35 % науково-педагогічних працівників країни, однак виконують вони не більше 10 % наукових досліджень [2].

Створені нові інноваційні структури, у тому числі й технопарки, про які мова йшла вище, без серйозної підтримки центральної, регіональної й місцевої влади, а також приватного сектору економіки, належного правового забезпечення здебільшого є поки що маломасштабними й не грають тієї серйозної ролі, що в 70–80-ті рр. грали в справі створення нової наукомісткої техніки, особливо техніки й технологій оборонного значення, вузівські дослідно-конструкторські бюро з дослідними виробництвами. Наразі ці кращі зразки організації інноваційної діяльності не є достатньою умовою успішного її розвитку в великих обсягах. Тут украй рідко створюються великі технології, вироби, матеріали й системи, які змінюють стан справ у технологічній сфері регіону, галузі, країни.

Інноваційні структури вузів (технопарки, інноваційно-технологічні центри, інноваційно-промислові комплекси та ін.) недостатньо інтегровані в науково-освітні комплекси вузів, і внаслідок цього через них не проходить завершальний цикл НДДКР, пов'язаний з перетворенням результатів фундаментальних і прикладних досліджень у нововведення [9]. Зараз ці структури, в основному, забезпечують доведення дрібних зразків товарної продукції до готового продукту.

У вузах, за рідкісним винятком, не зроблена модернізація системи управління з урахуванням розвитку в них нового виду діяльності — інноваційної, з урахуванням появи нових структур — технопарків, інноваційних центрів, інноваційно-промислових комплексів і т. д., з урахуванням цільової інтеграції зі структурами, що не входять до складу вузу, для створення нововведень.

Таким чином, проблема підвищення ефективності наукового потенціалу вищої школи й ступеня його залучення в інноваційну діяльність придбала виняткову гостроту. В зв'язку з цим найбільш актуальним стає вдосконалення науково-дослідної діяльності вищих навчальних закладів як фактор, що забезпечує підвищення рівня якості підготовки фахівців. В цьому випадку характер і темпи розвитку наукового потенціалу вузів повинні перебувати в строго обумовленій відповідності з аналогічними характеристиками їхнього освітнього потенціалу; система організаційних, управлінських, економічних зв'язків між науковими й навчальними процесами повинна бути обрана з позиції максимізації кінцевого результату діяльності вузів. Очевидно, що ця грань проблеми у відомому значенні традиційна, вона ставилася й з різним ступенем ефективності вирішувалася на всіх етапах розвитку вітчизняної школи. На сучасному етапі необхідно насамперед визначити нетрадиційні форми й методи її вирішення; забезпечити високу якість їхньої реалізації.

Друга грань позначеної проблеми передбачає розвиток всіх зовнішніх зв'язків вузівської науки з виробництвом, галузевими науково-дослідними інститутами, академічними, проектно-конструкторськими організаціями. Цей аспект розвитку наукового потенціалу вищої школи є, за нашим переконанням, характерною рисою сучасного етапу. Отже, розвиток творчої інтеграції вузів з виробництвом і наукою — одне із центральних завдань вищої школи.

Іншим найважливішим напрямком сучасного етапу розвитку вищої школи є розробка концепції єдиної інноваційної системи вищої школи України як невід'ємної частини національної інноваційної системи, створення на науковій основі механізмів підвищення інноваційної спроможності економіки в регіонах.

У цьому зв'язку необхідно реанімувати вузівські НДІ, КБ, дослідні виробництва, експериментальні заводи, а можливо, і створити нові НДІ й КБ. Це зміцнить інфраструктуру другої фази повного інноваційного циклу у вузі, пов'язану з виконанням прикладних наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, виготовленням дослідних зразків, організацією дрібносерійного й малотоннажного виробництва наукомісткої продукції.

Необхідно продовжити створення у вузах нових структур, що сприяють реалізації заключної фази інноваційного циклу, пов'язаної з комерціалізацією результатів наукових досліджень: технопарків, інноваційних центрів, інноваційно-промислових комплексів, маркетингових служб, служб сертифікації, захисту інтелектуальної власності, консалтингу й т. д.

У рамках структурних перетворень у вищій школі необхідно особливу увагу приділяти перетворенню найбільш перспективних вузів в навчально-науково-виробничі комплекси з метою реалізації інноваційного циклу (ідея — розробка — нововведення) і його поєднання з освітнім циклом.

Для реалізації вищезазначених завдань на практиці потрібно підсилити роботу по підготовці українських вчених до підприємницької діяльності. Специфіка такої підготовки важлива.

Дослідження, проведені в США, показали, що ділові культури науковців і бізнесменів значно відрізняються. Діяльність багатьох вчених базується на використанні принципу рівності й незалежності, процес прийняття рішень в науці часто є конкурсним. Ділова ж культура бізнесмена вимагає твердого врахування фінансових результатів підприємницької діяльності, що привело до жорсткої ієрархії прийняття рішень. Для вченого вища цінність — одержання наукових результатів, для бізнесмена — отримання прибутку. Ці відмінності нерідко приводять до протиріч між вченими-бізнесменами й університетами навіть на Заході, де ринкові відносини превалюють тривалий період часу. Протиріччя точок зору у названих сторін вирішується тим, що одна з них приймає систему цінностей іншої, причому найпоширеніша ситуація, коли вчений приймає цінності бізнесмена, який ризикує великою сумою своїх коштів, вкладаючи їх в інноваційне виробництво [7].

Комерціалізація інтелектуального капіталу вимагає гармонічного розвитку обох ділових культур — вченого й бізнесмена. Щоб його досягти, в розвинених країнах з ринковою економікою створена широка мережа центрів ділової освіти для нівелювання відмінностей двох ділових культур.

Сьогодні в Україні немає основи для протиріч ділових культур науковців і бізнесменів. Ділова культура українського вченого має довгу історію й міцні традиції, а ділова культура бізнесмена, особливо в області інноваційного підприємництва, тільки зароджується. У цих умовах простіше домогтися гармонізації культур вченого й бізнесмена, якщо поєднати обидві ділові культури в одній людині — вченому, що виявив здатність до інноваційного підприємництва.

Однак тут з'являється ймовірність виникнення ускладнень у взаєминах між вченим-підприємцем і вузом. Частина сучасних вчених у вітчизняній вищій школі не сприймає інноваційну діяльність своїх колег і нерідко засуджує вчених-підприємців за комерціалізацію, як правило, створених колегіально, нововведень. Гострота в цих взаєминах виникає в тих випадках, коли вчений створює своє підприємство поза вузом. Перед вченими-підприємцями нерідко встає проблема вибору: або залишити підприємницьку діяльність, або покинути вуз.

Більшість вузівських вчених-підприємців хочуть зберегти свою позицію у вузі й проводити саме тут свою інноваційну діяльність. Це зробило важливим пошук нових форм співробітництва між вузом і вченими-підприємцями. У найбільш перспективних вузах уже зрозуміли, що доцільно надавати своїм вченим можливість перевіряти власні винаходи й одержувати за їхнє виробництво винагороду понад оплати праці з коштів державного бюджету.

Іншою стримуючою силою є той факт, що чимало керівників вищих навчальних закладів країни усе ще не визначають, інноваційну діяльність як пріоритет стратегічного розвитку вищої школи. Як правило, у цих вузах інноваційна діяльність або зовсім відсутня, або здійснюється в малих масштабах й уповільнено. Це свідчить ще про одну українську проблему, що вимагає рішення — необхідності менталітету керівників вузів, ліквідації психологічного бар'єра недооцінки інноваційної діяльності вузу й нерозуміння її важливості для зміцнення роботи вузу в цілому.

Найважливішим пріоритетним напрямком діяльності вузів, без якої неможливе здійснення робіт в інноваційній сфері, є підготовка фахівців з перспективних напрямків для забезпечення економічних потреб країни й розвитку науки. Із цієї причини значимі сфери наукових досліджень вищої школи повинні обов'язково відповідати цьому галузевому критерію. З огляду на це, переважний розвиток тих або інших напрямків науки у вищій школі повинен ґрунтуватися на врахуванні як усього спектра досліджень вузівського наукового сектора, так і спектра майбутніх фахівців. Визначальною умовою при цьому повинно стати положення про те, що вузи, у першу чергу, повинні готувати фахівців, виходячи з конкретної потреби галузей господарства й регіонів. При цьому кваліфіковані кадри необхідно починати навчати заздалегідь, з урахуванням перспективного прогнозу з пріоритетних напрямків науки й техніки.

Література до підрозділу 7.2

1. Бобров В. Я. Макроекономічне прогнозування системи вищої освіти України і пріоритетний напрям її розвитку : монографія / В. Я. Бобров, В. Є. Сафонова. — К. : Поліграфічний центр «Ризографіка», 2007. — 214 с.
2. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — Харків : Константа, 2006. — 612 с.
3. Глазьев С. Ю. Долгосрочная теория технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. — М., 1993. — 342 с.

4. Коленский И. Л. Инновационная деятельность в высшей школе России / Коленский И. Л., Митрофанов С. А., Суворин А. В., Харин А. А. // *Качество. Инновации. Образование*, — 2002. — №1. — С. 28–36.
5. Кремень В. Г. Підвищення ефективності вищої освіти і науки як дієвого чинника суспільного розвитку та інтеграції в європейське товариство : Доп. на підсумковій колегії Міністерства освіти і науки України 27 лют. 2004 р., м. Одеса / Кремень В. Г. // *Вища шк.* — 2003. — № 6. — С. 42–45.
6. Парадигма инновации и программы подготовки элиты прорыва // *Материалы Междунар. конф. «Элитное техническое образование»* г. Москва, 11–13 нояб. 2003 г. — Томск : Изд-во ГИПУ, 2003. — С. 21–25.
7. Смирнов Е. Источники финансирования воспроизводства основных фондов высших учебных заведений: опыт развитых стран / Смирнов Е., Щесняк Е. // *Рос. экон. журнал.* — 2003. — № 2. — С. 84–85.
8. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України : монографія / За заг. ред. В. І. Лугового. — К. : Пед. Преса, 2009. — 384 с.
9. Шукшунув В. Е. Университетские технопарки: идеи, назначение, роль и место в развитии инновационной деятельности / В. Е. Шукшунув. — М., 2000. — С. 78.
10. Яковец Ю. В. Ускорение НТП: теория и экономический механизм / Ю. В. Яковец. — М. : Экономика, 1988. — 412 с..

7.3. Напрями підвищення інноваційного потенціалу і ефективності вищої школи у посткризовий період

Інноваційна діяльність у кожен історичний період часу має свої особливості. Періоди порівняно повільного економічного розвитку, коли стан соціально-економічного розвитку суспільства визначено сформованими в минулому тенденціями інноваційного перетворення, здійснюються рівномірно, без різких наслідків. В епоху радикальних змін інноваційні зміни набирають вибуховий характер, концентруючи зусилля країни на освоєнні принципово нових конкурентноздатних технологій і продуктів, ефективних інтеграційних процесів.

Суспільний розвиток на рубежі третього тисячоліття вступив саме в епоху бурхливих змін. Динаміка суспільного прогресу, всіх сторін життя людства радикально міняються і вимагають нового розуміння з боку вчених, довгострокової стратегії державних, політичних діячів, лідерів бізнесу.

Проблема вибору довгострокової стратегії особливо актуальна для України. В економічній літературі склалася точка зору вчених з приводу двох можливих варіантів довгострокової стратегії країни в найближчі роки — інерційно-ринкового й проривного [3].

Перший варіант стратегії передбачає подальше використання країни як джерела енерго-сировинних ресурсів. Це неминуче призведе до неухильної втрати конкурентоспроможності економіки і її падіння до периферії світового науково-технологічного й економічного прогресу.

Стратегія інноваційного прориву націлена на освоєння принципово нових технологій і продуктів, відновлення критично застарілого виробничого апарату, підвищення ролі і відповідальності держави за вибір своєї стратегічно-інноваційної функції. Тільки на цій основі можна забезпечити високі темпи економічного зростання і соціального розвитку.

Однак, щоб вища школа стала першоджерелом науково-технологічного прориву необхідна більш відчутна її підтримка державою. Це визнається більшістю українських політиків і урядом.

Сучасні тенденції світового розвитку свідчать про те, що освіта стає діючим фактором економічного росту, підвищення ефективності й конкурентоспроможності економіки, важливою умовою забезпечення національної безпеки й добробуту країни, розвитку інститутів громадянського суспільства й благополуччя кожного громадянина.

Інтернаціоналізація й інтеграція освітньої сфери характеризуються взаємним зближенням, взаємодоповнюваністю й взаємозалежністю національних систем освіти, синхронізацією дій по їхньому розвитку (що досягається на основі регулювання цих дій наднаціональними інститутами), тенденцією до формування єдиного освітнього простору.

На всіх етапах розвитку суспільства основною рушійною силою зміни економічних епох були радикальні інноваційні процеси, що спричиняють рух економіки по спіралі від однієї науково-технічної революції до іншої.

У промислово розвинутих державах 80–95 % приросту валового внутрішнього продукту формується за рахунок патентів, «ноу-хау», використаних у найсучасніших технологіях. На жаль, Україна поки що значно відстає за обсягом використання результатів інтелектуальних досягнень у національній економіці порівняно з розвиненими країнами.

Стан національної економіки підтверджує необхідність форсованого зсування пріоритетів у бік формування економіки інноваційного типу. Так, питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі продажів в Україні склала в 2008 році всього 5,5 % (у розвинених країнах — у середньому не менш 15 %). Внесок держави на дослідження й розробки склав в 2008 р. лише 0,5 % ВВП. При цьому для забезпечення інноваційної моделі розвитку потрібно досягти не менш 5–7%. Частка інвестицій в основний капітал у ВВП в 2008 р. склала 16,2 %, потрібно збільшення її частки, як мінімум, удвічі для посилення інвестиційної (і як наслідок — інноваційної) спрямованості економічного прориву України [6].

Найбільш актуальне завдання перспективного інноваційного розвитку — інноваційне перетворення сфери послуг і домашнього господарства. Це пояснюється як переважною часткою послуг у галузевій струк-

турі валової доданої вартості (в 2008 р. — 59,8 %, у тому числі 50 % — ринкові послуги, 9,8 % — неринкові), так і першорядною роллю послуг у відтворенні людського капіталу й забезпеченні життєдіяльності населення. За останні роки спостерігаються особливо небезпечні тенденції, пов'язані із збільшенням захворюваності і смертності населення й високим рівнем депопуляції, низьким рівнем витрат на охорону здоров'я (115 дол. у рік на душу населення проти 500 дол. у середньому по світовому співтовариству й 2841 дол. у країнах з високим рівнем доходів). Інерційний сценарій у цій сфері несе у собі загрозу соціального вибуху.

Реалізація «Програми розвитку освіти в Україні на 2005–2010 роки», на наш погляд, повинна передбачати інновації з метою розвитку університетських й освітніх комплексів: створення навчально-наукових й науково-освітніх центрів, формування університетських і науково-освітніх комплексів, створення галузевого (корпоративного) віртуального університету. У структурах типу «навчально-науковий центр» вища освіта буде інтегруватися з фундаментальною наукою з метою, насамперед, підвищення якості вищої освіти.

Вища освіта сприймається сьогодні абсолютною більшістю населення як необхідна умова для успішної кар'єри й зростання доходів.

У дослідженнях Інституту вищої освіти Академії педагогічних наук України зазначено, що в Україні й більшості країн СНД число студентів вузів у розрахунок на 10 тисяч жителів за останні роки істотно зросло. За цим показником багато країн СНД випереджають навіть економічно розвинені країни Європи, США або Японію [11].

В Україні прискорення цього процесу почалося із середини 1990-х років. За 1994–2005 р. у цілому по країні чисельність студентів виросла в 2,5 рази. Бурхливе зростання кількості студентів супроводжується серйозними недоліками. По-перше, низькою ефективністю державної політики на ринку праці. По-друге, майже все зростання приходиться на платне навчання. Так, в 2007–2008 рр. більше половини студентів в Україні отримували освіту на платній основі, в основному в державних вузах. По-третє, збільшення кількості студентів вузів спричинило різке зниження якості освіти, особливо в периферійних філіалах [11].

Як показують факти, майже 60 % студентів даремно витрачають п'ять років свого життя на навчання у вузі. За даними соціологів, за отриманою спеціальністю працевлаштовуються не більше 40 % випускників вузів [8]. Решта або поповнюють ряди безробітних, або заробляють на життя не тією працею, якою первісно планували. Це характерно для випускників найбільш популярних у цей час економічних, управлінських і юридичних факультетів.

Однак на думку вітчизняних вчених, «сьогодні кількість підготовлених вузами економістів і юристів у рази перевищує попит на ці спеціальності. Тому немає сенсу за рахунок держави готувати не потрібних економістів фахівців» [2].

Ми зобов'язані висловити наступний контраргумент даній тезі: у випадку, коли роботодавці залучають випускників, рівень підготовленості останніх оцінюється найчастіше на підставі спірних позицій «престижності» вузу. Тому вибір спеціальності й вузу здійснюється на підставі так званої престижності вузу, наявності в нього високого рейтингу. Попит з боку роботодавця породжує пропозицію з боку потенційного працівника. За даними дослідження Інституту вищої освіти АПН України, близько 80 % роботодавців цікавляться випускниками виключно державних вузів [11]. При цьому і ті, і інші однаково впевнені, що «гарне навчання — це вимога роботодавця». Вихід із цього замкнутого кола бачиться нам у продуманій політиці держави. Стратегічне прогнозування розвитку країни на 10–15 років дозволить готувати ті кадри, які будуть потрібні країні на новому витку розвитку.

Теза про зростання чисельності студентів, що навчаються на платній основі, складно взаємодіє з тезою — зниження якості освіти. На сьогоднішній день мережа вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації нараховує 347 закладів, у тому числі 233 — державної форми власності. Статус національного мають 82 університети та академії. Основою для збільшення чисельності студентів стали філії вузів. Потім і регіональні вузи розвили мережу філій у середніх містах. Слід зазначити, що так відбувається не тільки в нашій країні, але і в інших країнах. Цікавою є схожість моделі розвитку вищої освіти в нашій країні і у Китаї, де виявилось, що найпростішим й ефективним способом заробляти гроші став спосіб відкриття дочірніх філій державними освітніми установами, причому філії функціонують повністю на «приватній» комерційній основі.

В Україні на дипломах регіональних філій стоїть назва головних «престижних» вузів. Схожість процесів реформування вищої школи в Україні і країнах СНД дозволяє оцінити перспективи вищої освіти в нашій країні. Тому ми висловимо свою позицію. Функція університету складається не в тому, щоб дати вузькопрофесійні знання. Це завдання профтехучилищ, технічних вузів, середніх спеціальних навчальних закладів, які готують, наприклад, профільних інженерів і техніків. Університети повинні давати фундаментальні знання, які дозволяють людині легше сприймати всі нововведення, тому що вона готова до їхнього сприйняття.

Таким чином, у чисто кількісному плані можна говорити про «бум» у сфері вищої професійної освіти. Однак у наявності й зовсім інші факти й тенденції. Здобуття якісної освіти на платній основі виявляється недоступним для переважної більшості українських громадян.

У вітчизняній вищій школі, поставленій в умови «виживання», склалися серйозні макрорівневі перекоси в профілюванні «продукції»: спостерігався в 1995–2008 р. стрибкоподібне — в 2–4,5 рази зростання випусків з економіко-управлінських, юридичних і сервісних спеціальностей, яке супроводжувалося «обвалом» у підготовці кадрів для таких галузей індустрії, як металургія, машинобудування й металообробка, авіаційна й ракетно-космічна промисловість, виробництво електротехнічного й електронного обладнання; уразливими відносно кадрового забезпечення виявилися навіть високотехнологічні й наукомісткі сектори, що знаменують паростки «нової економіки» («економіки знань»).

Очевидно, що ця «дезіндустріалізація» в орієнтації вищої школи пов'язана як із добре відомими загальнопромисловими негативами і відсутністю сучасної промислової політики, так і з енергійним впровадженням ринково-лібералістських принципів у саму вузівську систему. Різке прискорення зростання ринку платних освітніх послуг ніяким чином не поєднувалося з використанням стратегічно вивірених правових й економічних регуляторів спрямованості основної діяльності вузів. Звідси і поява в останніх потужної мотивації до максимізації «валового» випуску (при мінімізації власних витрат) при байдужості до інтеграції з реальним сектором економіки, який, незважаючи на свою фінансову слабкість, у багатьох випадках все ж таки міг би послужити фактором раціоналізації структури контингенту дипломованих фахівців.

«Деіндустріальний» вектор еволюції вузівської системи доповнюється аналогічними тенденціями трансформації систем початкової професійної і середньої фахової освіти. Кількість установ початкової професії в 1993–2008 р. скоротилося на 18 %, підготовка кваліфікованих робітників — на 24 %, що відчутно вдарило фактично по всім галузевим складовим промисловості, будівництва, транспорту і зв'язку [10].

Природно, що продуційований всіма рівнями професійної освіти («підсистемами» цієї «системи») дефіцит висококваліфікованих кадрів, протидіючи розвитку великого корпоративного промислового сектора, гальмує й становлення настільки необхідного в ринкових умовах малого бізнесу, процес якого у вирішальній мірі залежить від могутності й ефективності цього сектора, від інтеграції з ним, ясно й те, що посилений суб'єкт сучасного малого підприємництва — не просто «обдарований від природи» самородок, а «інноватор» с високим рівнем загальної й спеціальної підготовки.

Очевидна неузгодженість розвитку системи професійної освіти з динамікою реальних національних кадрових потреб припускає постійну необхідність прийняття державних (відповідним чином правозабезпечених) інтеграційних рішень, причому: 1) як стосовно до власне освітньої сфери, так і міжгалузевих, загальнонаціональних; 2) що відносяться до «мікро»- і до «мезо» (регіонального) — рівнів управління.

Мова йде, насамперед, про рішення інституціонального характеру, що включають чітке визначення цільових (пріоритетних) завдань і функцій освітньої системи, а також способів їхньої реалізації на основі стимулюючого держрегулювання різнорівневих інтеграційних процесів.

Економічний розвиток України вимагає модернізації програм вищої освіти відповідно до вимог ринку праці. Для цього, на нашу думку, необхідні:

1. Інтеграція ринку праці й ринку освітніх послуг, що припускає включення роботодавців у керування університетами, а також інституціоналізація вимог, які пред'являють роботодавці до підготовки кадрів. Серед заходів по реалізації даної пропозиції — щорічна публікація рейтингів університетів і академій, складених роботодавцями додаткових рейтингів професій для здобувачів роботи; розвиток системи підготовки кадрів разом з підприємствами й впровадження програм, що поєднують навчання з роботою; перегляд всієї системи контролю за професійною підготовкою кадрів, так само як і вимог, які висувуються до навчальних програм і освітніх стандартів, перехід до системи професійної освіти протягом всього життя.

2. Розвиток інноваційного потенціалу університетів, що серед іншого включає збільшення державної підтримки інноваційних університетів і програм та встановлення зв'язку між пріоритетами державної політики в області розвитку технологій і фінансовою підтримкою інноваційних університетів, а також погодження програм розвитку університетського сектора із програмами підтримки інноваційного і технологічного розвитку в Україні.

3. Реформа професійної освіти, університетської системи і внутрішньої системи організації й керування вузами. Для цього необхідні: а) розвиток ринку освітніх послуг і забезпечення провідних позицій у таких ключових сегментах, як підготовка елітної робочої сили, здатної працювати на рівні глобальних знань і процесів; б) збереження лідируючих позицій університетів в інноваційних областях знань і передових технологіях; в) розвиток інноваційних університетів; г) розвиток гнучкої системи, що забезпечує масову стандартну підготовку дипломованих фахівців; д) створення спеціальних програм «імпорту мозку» (тобто залучення кваліфікованих викладачів і дослідників, а також здібних студентів з-за кордону); е) модернізація освітніх технологій і широкомасштабне впровадження інформаційних технологій; ж) створення гнучких навчальних процесів і гнучких програм для навчання протягом всього життя.

4. Концепція державної політики в галузі освіти повинна являти собою комплекс взаємозалежних заходів (Держава -> освіта -> наука -> виробництво (науково-технічний прогрес)), спрямованих на послідовну реалізацію її основних функцій, ґрунтуватися на ряді необхідних принципів. Це, по-перше, принципи загальнодоступності всіх верств населення незалежно від їхнього соціального стану до дошкільної, загальної й на конкурентній основі — до вищої освіти. По-друге, інтеграція науки із загальною і особливо з вищою освітою і забезпечення на цій основі її фундаментальності. По-третє, адаптація освіти до всіх змін в економіці і суспільстві, кон'юнктурі ринку праці. По-четверте, гуманізація й гуманітаризація освіти і посилення її ролі в досягненні спадкоємності в соціально-економічному розвитку. По-п'яте, єдність освітнього простору і розвиток системою освіти національних культур, культурних традицій і особливостей регіонів.

Згідно з чинним законодавством, інноваційний розвиток в Україні забезпечується за рахунок фінансування з різних джерел. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» встановлює, що одним з основних важелів здійснення державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування. Держава має забезпечувати бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) в розмірі не менше 1,7 % ВВП. Однак попри досить докладне законодавче врегулювання питань фінансування наукової та науково-технічної діяльності, встановлені нормативи бюджетного фінансування цих напрямів діяльності не дотримуються.

Зазначимо, що протягом останніх років фінансування НДДКР скоротилося майже втричі; за розрахунками в останні роки рівень фінансування наблизився до рівня видатків СРСР на початку 1950-х років. Щорічні фактичні потреби на здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності задовольняються не більше ніж на 16 %. Для раціонального використання обмежених ресурсів, які держава може спрямувати в науково-технологічну сферу, необхідно чітко визначитися не лише із пріоритетами наукового пошуку, а й у виборі конкретних базових інновацій, що дозволили б у визначені терміни вийти на світовий ринок з новою конкурентною продукцією. При цьому слід дотримуватись оптимального співвідношення між фінансуванням фундаментальних робіт і прикладних досліджень та розробкою нових технологій. Вважається, що воно має становити 15:25:60; натомість сьогодні в Україні маємо 18:17:65. Високий відсоток «технологічних» розробок зумовлений, як правило, невеликими західними замовленнями, натомість більшість навіть прикладних вітчизняних робіт не доходить до стадії інновацій [4].

Мінімально необхідним для поступального руху в напрямі до інноваційної економіки є такий варіант динаміки бюджетних витрат на науку, за яким частка фінансування науки в державному бюджеті зростає щороку на 0,2–0,3 % ВВП. За таких умов ця частка може досягнути передбаченого Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» рівня 1,7 % ВВП 2012 р., проте сумарне фінансування науки за рахунок усіх джерел досягне рівня близько 3 % ВВП. При всій помірності цієї динаміки, за таким варіантом перебігу процесів вже за два роки можна істотно підвищити роль програмно-цільового фінансування, що зробить його реальним важелем державної науково-технологічної політики, не тільки не знижуючи, а навіть нарощуючи при цьому і базове фінансування наукових установ.

Проте на загальнодержавному рівні поки не вдається «переламати» тенденцію до скорочення частки ВВП, що виділяється на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, і це не відповідає стратегії розвинених країн, спрямованих на збільшення значень відповідних показників. Сьогодні, на жаль, бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні становить менше 0,5 % ВВП. Це безумовно, дуже низький показник. Проте не варто сподіватися на значне покращення його динаміки та досягнення рівня 1,7 % ВВП лише за рахунок бюджету.

Як відомо, у загальних витратах на вітчизняну науку частка бюджетного фінансування складає близько третини, одна третина припадає на фінансування за рахунок промисловості та близько третини — на іноземні інвестиції. Отже, загальні витрати на науку складають близько 1,34 % ВВП.

На думку іноземних експертів, оптимальним співвідношенням інвестицій у науково-технічну сферу є 2:1. Дві частини інвестицій повинні здійснюватися за рахунок приватного капіталу (сьогодні вони складають у середньому для ЄС 56 % від загальних витрат на наукові дослідження), одна — за рахунок бюджетних вкладень [7].

Із цього випливає, що при фактичному недостатньому рівні загального фінансування науки в Україні, воно є оптимальним за структурою. Збільшуючи поетапно бюджетне фінансування на 0,2 % ВВП, та за умови рівноцінного зростання кожної складової позабюджетного фінансування, на нашу думку, можна очікувати рівень показника загального фінансування близько 1,9 % ВВП, що відповідатиме загальноєвропейському показнику.

Оскільки стан вищої освіти і науково-технічного потенціалу визначає стан економічної безпеки країни, ці дані повинні аналізуватися в контексті досліджень економічної безпеки держави і її територій. Державною стратегією економічної безпеки України визначений механізм таких досліджень у вигляді системи моніторингу економічної безпеки, «як оперативної інформаційно-аналітичної системи спостережень за динамікою показників безпеки економіки на основі аналізу конкретних кількісних значень індикаторів економічної безпеки» [3]. Там же визначені основні сфери економіки, включаючи сфери соціального життя, відтворення матеріальних благ, науково-технічного й природно-ресурсного потенціалу, як у цілому по країні, так і по її регіонах, аналіз показників яких повинен здійснюватися в рамках системи моніторингу.

Виділення освітньої безпеки як самостійної складової, вимагає створення механізму визначення рівня безпеки, визначення запасу міцності системи освіти, який при прогнозованій можливій негативній зміні політичних й економічних впливів на систему з боку держави забезпечував би функціонування її за рахунок власних інтелектуальних і матеріальних ресурсів.

Економіка є споживачем продукції вищої школи у вигляді найбільш кваліфікованих фахівців і організаторів виробництва, тому для досягнення стійкого розвитку висуває до системи вищої професійної освіти свої вимоги.

Разом з тим, в урядових документах по освіті необхідність забезпечення її безпеки ніяк не відображена. Тому на нашу думку, якщо виходити із взаємозв'язку розвитку освіти і забезпечення її безпеки, варто було б Національну доктрину розвитку освіти України у XXI столітті з'єднати з Стратегією національної безпеки України, де, поряд з національними інтересами, були б позначені загрози розвитку освіти й намічені шляхи формування системи забезпечення безпеки через перехід до стійкого розвитку.

Вища школа при виконанні своїх функцій має багато спільного з галуззю науки й наукового обслуговування. Насамперед це визначається тим, що вона так само, як і названа інноваційна галузь, має власний потужний науково-технічний потенціал. У вищій школі і в системі академічної науки організована підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації — аспірантура й докторантура. Значна частина підготовлюваних кадрів вищої кваліфікації потім успішно працює в економіці. Пріоритети вищої освіти визначаються як вимогами економіки, так і вимогами розвитку НТП й інноваційного потенціалу. Вимоги науки визначають якісні напрямки діяльності вищої школи, а вимоги економіки — її кількісні пропорції. Таке злиття сфери «Вища освіта» і галузі «Наука й наукове обслуговування» у загальному понятті науково-технічної безпеки, надає йому значно більшу вагомість

у процесі забезпечення економічної безпеки й стійкого розвитку. Рішення завдань забезпечення науково-технічної безпеки можливо лише в контексті забезпечення економічної безпеки. Тим самим реалізується закріплений в «Основах політики України в області розвитку науки і технологій на період до 2010 року й на подальшу перспективу» принцип інтеграції науки й освіти. При цьому основними положеннями такої інтеграції є:

1. Створення і підтримка діяльності інтегрованих науково-освітніх структур, університетських і міжуніверситетських комплексів, науково-навчально-виробничих центрів в інтересах підготовки кваліфікованих кадрів у науковій, науково-технічній й інноваційній сферах.

2. Розвиток сучасних інформаційно-телекомунікаційних та інших наукомістких технологій і впровадження їх у наукову, науково-технічну діяльність та у навчальний процес.

3. Спільне використання наукової, дослідно-експериментальної і приладової баз академічного, вузівського й галузевого секторів науки в дослідницькому й навчальному процесі.

Регіоналізація економіки, що нині відбувається, викликає необхідність досліджень безпеки не тільки на рівні країни в цілому, але також її територіальних утворень різного рівня. Науково-технічна безпека території регіонального рівня повинна розглядатися як сфера життєдіяльності в аналізі економічної безпеки регіону, під якою розуміється здатність території забезпечити стабільність і поступовість розвитку в умовах економічної самостійності й інтеграції з економікою держави при можливому впливі несприятливих факторів, здатність зберігати імунітет до загроз, послабляти й нейтралізувати їх дію.

Що стосується економічної безпеки, то вона означає можливість проводити власну економічну політику в рамках держави; здатність реагувати на різкі геополітичні зміни у державі; здійснювати економічні заходи щодо невідкладних соціально-небезпечних ситуацій на своїй території, пов'язаних з локальними економічними негараздами; стабільно підтримувати відповідність діючих на території нормативів, які дозволяють забезпечити гідний рівень життя населення території.

Цілі й завдання регіональної науково-технічної безпеки багато в чому визначаються тим, наскільки вони сприяють цілям і завданням забезпечення регіональної економічної безпеки й стійкому розвитку регіону. Їхня значимість визначається домінуючою роллю науково-технічної й освітньої сфери в забезпеченні стійкого розвитку території й, отже, створенні умов для підвищення економічної безпеки. При цьому, крім розглянутої вище регіоналізації економіки, необхідно також мати на увазі наступні фактори:

- підвищення ролі внутрішнього ринку внаслідок зростання економічної самостійності регіонів;
- збільшення можливостей регіонів в управлінні й використанні свого науково-технічного потенціалу й досягнень глобалізації всієї науково-технічної сфери;
- природні, економіко-географічні, демографічні, національно-культурні й інші відмінності в умовах життєдіяльності різних територій, що створюють розрізнення у вимогах до рівнів необхідної й можливої економічної, науково-технічної й освітньої безпеки.

Як відомо, 16 травня 2008 року Україна вступила у ВТО. Членство в цій міжнародній організації, без сумніву, надасть глобалізуючого впливу на функціонування всіх соціально значущих інститутів нашої держави, у тому числі й інституту вищої школи.

Зараз дуже важливо оцінити, що дасть суспільству й українській вищій школі вступ до вільного міжнародного ринку освітніх послуг з наступною лібералізацією торгівлі послугами в сфері вищої освіти. У цих умовах важлива готовність нашої освітньої системи до жорсткої конкуренції із закордонними провайдерами вищої освіти, її орієнтація на вектор експортного потоку освітніх послуг. Це особливо важливо тому, що більшість продуктів інноваційної діяльності відносяться до об'єктів інтелектуальної власності, міжнародні правові відносини по яких поки не відрегульовані і мають суперечливий характер.

На міжурядовому рівні досить популярна ідея, активно підтримувана Світовим банком і Всесвітньою торговельною організацією про те, що комерціалізація, ринкові механізми і конкуренція в сфері вищої освіти приведуть до обов'язкового поліпшення якості освітніх послуг, підвищення ефективності функціонування всіх національних освітніх систем. Це цілком можливий варіант, якщо тільки внутрішній ринок освітніх послуг надійно захищений від недобросовісної конкуренції. І це розуміє більшість країн — членів ВТО, які донині практикують різні протекціоністські міри, спрямовані на захист вітчизняних виробників освітніх послуг, справедливо вважаючи, що коли вищу освіту підпорядкувати твердим приписанням ВТО, то ідея служіння університету благу суспільства відійде на другий план під натиском корпоратизації освітнього бізнесу. Лише 40 країн з 146 членів ВТО підписали угоду про повне відкриття своїх освітніх ринків, причому більшість із них (30 країн з 40) лібералізують тільки окремі сфери цих ринків (початкова, середня, вища освіта й навчання дорослих). Але в цілому й тут позиції як прихильників, так і супротивників глобалізації вищої освіти збігаються, розвиток тенденції глобалізації в сфері вищої освіти зупинити неможливо. Можливо, тільки пом'якшити або сповільнити цей процес. До того ж після вироблення міжнародних правил торгівлі освітніми послугами, асортимент можливих протекціоністських заходів повинен бути значно урізаний.

Основна проблема полягає навіть не в тому, що поява закордонних провайдерів неминуче приведе до посилення конкуренції і стимулює впровадження законів ринкової економіки в сферу вищої освіти. Ці процеси у всіх країнах з державним фінансуванням освіти, що не відповідає споживчому попиту з боку суспільства, активізуються й без втручання міжнародних освітніх корпорацій. Вся справа в тому, що нація втрачає контроль над вихованням і формуванням культурних цінностей підростаючого покоління, і ще більше інтенсифікується процес «відпливу умів» за кордон.

Прихильники участі України у ВТО можуть заперечити, що загальну «американізацію» і «європеїзацію» молоді вже не зупинити, при сучасному рівні розвитку комунікаційних й інформаційних технологій і

активній підтримці цих процесів засобами масової інформації, непідконтрольних державі. Більше того, у цьому напрямку можливо і не потрібно нічого робити, тим самим, готуючи майбутнє покоління до умов життя й роботи в глобальному світі.

У будь-якому разі українській вищій школі треба сподіватися не на те, що держава фінансово й організаційно зможе «знеболити» процес адаптації до жорстких умов конкуренції міжнародного ринку, а на готовність і здатність системи вищої освіти, продемонстровану нею вже не раз, до сприйняття постійно мінливих «правил гри» і розвитку при цьому аж ніяк не в «теплих» умовах.

Для споживачів освітніх послуг поява закордонних провайдерів буде означати як збільшення можливостей вибору престижної вищої освіти, підвищення їхньої міжнародної мобільності в майбутньому, так і неминуче підвищення вартості одержання цієї освіти з обов'язковим зменшенням доступу до неї незаможних верств населення.

Вітчизняній вищій школі було б найвищою мірою легковажно думати, що закордонні провайдери не зможуть функціонувати на українському ринку з відносно невисокими цінами на освітні послуги. Закордонні провайдери будуть працювати за своїми цінами, можливо, з невеликим дисконтом на початку. І при цьому спрогнозувати, як поведеться платоспроможний споживач: чи вибере одержання вітчизняної вищої освіти або закордону за ціною в 3–5 разів дорожче, на сьогоднішній день не представляється можливим.

Дану проблему можна розглянути на прикладі розвитку шкіл бізнесу, що займаються підготовкою фахівців за профілем «Магістр ділового адміністрування (Master of Business Administration — MBA)».

В минулому році українській бізнес-освіті виповнилося 15 років. За цей час вона перетворилася в самостійний сегмент освітньої галузі з оборотом, за різними оцінками, що перевищує \$ 30 млн. у рік [9]. У потенційних студентів є вибір — вчитися на українській або спільній програмі, українською, англійською або іншою іноземною мовою.

Більше 50 бізнес-шкіл України сьогодні випускають порядком 25 тис. керівників різних ланок. Але їх однаково не вистачає, адже, по оцінці Українського союзу промисловців і підприємців, країні потрібно нині 2 млн. професійних менеджерів [9].

Експеримент по впровадженню MBA в Україні, що проводився Міністерством освіти і науки України в 1999–2003 роках, визнаний успішним. Тепер реалізація програм «Майстер ділового адміністрування» (MBA) у нашій країні здійснюється на регулярній основі. І довіра до іноземного ступеня поступово зростає, вона поступово переходить у частину необхідного набору топ-менеджера. Багато в чому цьому сприяло введення державних дипломів MBA, а також діяльність Української асоціації бізнес-освіти, що здійснює постійний моніторинг за дотриманням правил fair play. На думку її президента в рамках MBA відбувся прорив у підготовці кадрів високої кваліфікації для вітчизняної економіки, настільки їй необхідних на сучасному етапі. Свою роль зіграла й та обставина, що поки більшість українських програм організовані на старій базі престижних державних вузів.

У наявності всі ознаки самостійного сегменту освітнього ринку. Існує стійка пропозиція, причому перелік програм поступово розширюється, вводяться нові спеціалізації та ін. Спостерігається стабільний попит на випускників MBA.

Компанії від діяльності менеджерів, що мають MBA, одержують ряд вигод, у багатьох фірмах спочатку відлучився начальник, потім направив замів, і далі — по ланцюжку. Провідні школи бізнесу протягом останніх років ведуть цілеспрямовану роботу з конкретними корпораціями, розробляючи програми по їхніх заявках, а також приймаючи цілі групи слухачів із цих корпорацій.

Бізнес-освіта — досить дорога послуга, попит на неї обмежений, і бізнес-школи в усьому світі працюють в умовах жорсткої конкуренції. У хорошій школі студентам викладають не суму теоретичних знань і навіть не модель, а певну логіку міркувань, що дозволяє самостійно моделювати ситуації. Звісно, дати таку квінтесенцію знань «прямого застосування» під силу тільки висококласним (і високооплачуваним) фахівцям-практикам.

Тим більш важко зробити рентабельною бізнес-освіту в Україні. Хоча більшості вітчизняних компаній розуміє, що їхнім керівникам не вистачає знань в області загального менеджменту, але платити за освіту співробітників вони, проте, не готові. По-перше, тому, що не вважають це завдання пріоритетним, по-друге — через психологічні фактори (багато українських підприємців усе ще бояться виявитися «нерозумніше за підлеглих»). По-третє, компанії найчастіше не можуть адекватно використати фахівців рівня MBA через погану організацію бізнесу в цілому. Тому переважна більшість студентів платить за навчання MBA із власної кишені.

Разом з тим, на нашу думку, з точки зору підвищення рівня інноваційного потенціалу української вищої школи, цю роботу варто розширювати й удосконалювати. Оскільки саме випускники бізнес-шкіл можуть стати творцями нетехнологічних інновацій в області організації і управління виробництвом, значимість яких значно вище багатьох технологічних нововведень. Тому кожен значущий вуз країни повинен мати школи MBA для галузей економіки, які він обслуговує.

Однак, конкуренція між закордонними провайдерами і вітчизняною вищою школою розгорнеться тільки по спектру комерційно активних спеціальностей (економічних, гуманітарних, юридичних). Така вузько орієнтована конкуренція буде спостерігатися у випадку, якщо на український ринок освітніх послуг спрямуються тільки приватні освітні провайдери з відповідною спеціалізацією. Але в реальній ситуації гегемоністичні спрямування англосовітського світу, у першу чергу США, зі значною фінансовою підтримкою експорту освітніх послуг, зведеною в ранг освітньої політики держави, обов'язково приведуть до появи на території нашої країни закордонних кампусів державних вузів. У цьому випадку конкуренція розгорнеться по широкому колу спеціальностей, у тому числі й технічного профілю.

Вузівській громадськості потрібне усвідомлення того, що глобалізації українському ринку освітніх послуг не уникнути. Це тільки справа часу, і готуватися до цього треба вже зараз. Спрямованість цих зусиль повинна бути орієнтована в бік:

- зменшення децентралізації системи вищої освіти й відповідного підвищення автономії вузів;
- вирівнювання темпів розвитку освітніх комплексів територій;
- підвищення якості освіти як запоруки конкурентоспроможності українських дипломів на міжнародному ринку праці;
- підвищення привабливості українських освітніх продуктів;
- поліпшення матеріально-технічної бази вищої школи;
- становлення вузів як підприємств із комплексом відповідних функцій: менеджменту, маркетингу та ін.;
- розробки фінансової системи, що гарантує забезпечення доступності масової вищої освіти всім верствам населення;
- стимулювання експорту освітніх послуг українськими вузами, розвитку дистанційного навчання й створення віртуальних університетів, щоб у підсумку українській вищій школі при вторгненні закордонних провайдерів у сферу вітчизняної вищої освіти не опинитися у числі «переможених».

Ситуація, що складається з рівнем освітньої безпеки, досить об'єктивно характеризує катастрофічні наслідки обвального скорочення протягом останнього десятиліття ХХ ст. державних витрат на освіту, у тому числі вищу. У результаті іноді повного самоусунення держави зі сфери вищої освіти виникли наступні тенденції:

— органи управління освітою суттєво скоротили свою фінансову й управлінську участь у житті вищої школи, результатом чого став процес децентралізації і підвищення автономії вищої школи, який до середини 90-х років почав набувати риси процесу розрегулювання як самої системи вищої школи, так і механізму взаємодії ринку праці і вищої школи, особливо на регіональному рівні. Даний процес обумовив розбалансування між регіональними потребами економіки, що трансформується, і пропозицією вищої школи, а також втрату здатності державних органів управління якісно й кількісно визначати напрямок розвитку вищої школи в рамках держави саме як системи, а в рамках регіонів — як підсистеми або комплексу;

— суспільство, а саме студенти і їхні родини, різко збільшили свою участь у фінансуванні вищої школи, результатом чого став процес комерціалізації сфери вищої освіти. Даний процес обумовив не тільки адаптивність вищої школи до нових ринкових умов, але й весь ресурс розвитку вищої школи в післяреформений період. Відповідно, неоднаковий рівень платоспроможного попиту в різних регіонах України визначив кардинально відмінні темпи розвитку як державної, так і недержавної вищої школи в промислово розвинених і сільськогосподарських областях.

Ці дві основні тенденції привели в останні роки до яскраво вираженої диференціації рівня безпеки і розвитку сфери вищої освіти в рамках окремих територій, регіональної диференціації вартості і якості освітніх послуг, соціального доступу до вищої освіти різних соціальних верств населення, а також до географічної диференціації доступності вищої освіти в межах однієї соціальної групи залежно від місця їх проживання.

У той же період спостерігається бажання держави «повернутися» в сферу вищої освіти, але не «голіруч», а з тезою про пріоритетність розвитку вищої школи, підкріплюваною суттєвим збільшенням бюджетних асигнувань на цю сферу й, відповідно, значним посиленням при цьому регулюючих і контролюючих функцій держави. Дійсно, за останні два роки спостерігається збільшення бюджетного фінансування, яке, хоча й вимірюється не в разгах, а у відсотках до попередніх років, але все-таки досить відчутно.

Слід зазначити, що процес супроводжується неадекватним збільшенням бюджетних асигнувань, посиленням контролю і регламентації як по бюджетним, так і позабюджетним коштам вищої школи. У наявності бажання здійснити ревізію діючого нормативно-подушового фінансування на фінансування вищої школи через споживачів освітніх послуг, спроба підмінити необхідність пріоритетного розвитку усієї освітньої системи на пріоритетний розвиток окремої її частини — елітарної вищої школи.

Це може викликати подальшу диференціацію регіонів за рівнем безпеки і розвитку сфери вищої освіти, поглиблення ступеня кризовості у регіонах, які не мають великих науково-освітніх комплексів, тяжіння елітної вищої школи до великих промислових центрів. Як наслідок, з огляду на визначальний характер освітньої безпеки на рівні розвитку науково-технічної й економічної безпеки регіону можливим стане процес поглиблення ступеня кризовості по зазначених видах безпеки регіону з усіма відповідними наслідками.

Тому головним пріоритетом сучасної освітньої політики державного центру, на наш погляд, повинна стати концепція модернізації української освіти, спрямована, насамперед, на скорочення існуючих розходжень у рівні розвитку освітніх комплексів регіонів, а не на створення передумов для прискореного розвитку столичної вищої школи на шкоду периферійної.

Крім того, варто переглянути роль держави у створенні більш ефективної взаємодії вищої школи і економіки регіонів. Уже більше десяти років роль держави в кадровому забезпеченні держсектору економіки зводиться до розмежування функцій держави як замовника фахівців і як споживача підготовлених фахівців з надією на те, що ці дві функції скоординує ринок праці, що формується. Однак, даний ринковий механізм украй погано забезпечує координацію цих двох функцій держави, звідси логічним, на погляд автора, становлення розподільної функції держави, тобто введення обов'язкового розподілу випускників вузів, що навчалися за рахунок бюджету. І це не обмежує права і свободу молодих фахівців, у яких завжди залишиться право вибору: не хочеш працювати за розподілом — поверни протягом прийнятного строку кошти, витрачені державою.

Крім підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів дана новація відновить соціальну справедливість у середовищі молодих фахівців. Не секрет, що в сьогоднішній ситуації молоді фахівці, що навча-

лися за рахунок бюджету і з повним відшкодуванням витрат, перебувають на ринку праці в нерівних умовах: останні ще повинні будуть в процесі майбутньої роботи повернути кошти, витрачені на навчання, у сімейний бюджет або відпрацювати на підприємстві, що фінансувало його підготовку, у той час, як протилежна категорія молодих фахівців повністю звільнена від яких-небудь зобов'язань перед суспільством, що оплатило їхнє навчання. Кошти, що стягують із випускників, які не побажали працювати за розподілом, можна було б акумулювати в регіональних цільових фондах для стимуляції закріплення молодих фахівців у державному секторі економіки, низькопривабливого для молоді як роботодавця (школах, лікарнях, сільсько-господарстві і т. п.). Для регіонів форма обов'язкового розподілу бюджетних випускників вузів означала б вирішення кадрових проблем у більшості галузей економіки, підвищення зацікавленості в збалансованому формуванні кількісних пропорцій фахівців різних профілів, які підготовлюються за рахунок бюджету.

Для підвищення ефективності взаємодії вищої школи і економіки регіонів на державний рівень варто передати можливість формування й розподілу між вузами держзамовлення на підготовку фахівців за рахунок бюджету в межах квот, які визначаються центром. Дані квоти повинні мати жорстку прив'язку не до кількості вузів на території, а бути в прямій залежності від чисельності населення регіону і у зворотній залежності від рівня його доходів, тобто чим більше чисельність населення і нижче його доходи, тим більше квота. Пріоритет регіонального формування і розподілу держзамовлення не припускає для вищої школи появи в особі обласних департаментів освіти додаткового керуючого й контролюючого органу. Фінансовий потік повинен іти від центра до вузу, минаючи посередників, але регулятивна функція регіонів неминуче змусить вищу школу підвищувати ступінь своєї взаємодії з економікою території, координувати вектор свого розвитку з потребами економічного розвитку регіонів.

На противагу цьому спостерігається тенденція концентрації НДР та інноваційних проектів, які виконуються вченими вищої школи на конкурсній основі. Представляється доцільним у прикладних дослідженнях передбачити для суб'єктів України можливість визначення складу переможців проектів, що мають регіональну спрямованість, у межах квот, які розподіляються центром пропорційно науково-дослідному потенціалу вищої школи на територіях. Більш рівномірний територіальний розподіл коштів, які виділяються Міністерством освіти і науки України за розділом «Наука», також підвищить ефективність взаємодії вищої школи з економікою регіонів.

У контексті зазначеного ми пропонуємо наступну структуру основних повноважень різних рівнів управління вищою школою.

Державний рівень:

- розробка державної освітньої політики і стратегії її реалізації;
- нормативно-правове регулювання функціонування вищої школи;
- створення і забезпечення ефективного функціонування суспільно-державної системи оцінки й контролю якості вищої освіти;
- створення і забезпечення функціонування державної системи моніторингу й прогнозування науково-технічної і освітньої безпеки;
- встановлення регіональних кількісних параметрів держзамовлення на підготовку фахівців;
- фінансування вузів державного підпорядкування відповідно до отриманого ними держзамовлення;
- розробка й підтримка державних освітніх стандартів.

Регіональний рівень:

- розробка регіональної освітньої політики і стратегії її реалізації;
- створення і забезпечення функціонування регіональної системи моніторингу й прогнозування науково-технічної й освітньої безпеки;
- прогнозування попиту та пропозиції регіональних ринків освітніх послуг і праці;
- формування й розподіл держзамовлення між вузами;
- реалізація механізму обов'язкового розподілу молодих спеціалістів, підготовлених за рахунок коштів бюджету;
- формування прикладних науково-дослідних програм, як власних, так і у рамках державних програм, створення механізму просування дослідницьких розробок від виробника до споживача;
- розробка і підтримка регіонального компоненту державних освітніх стандартів.

Рівень вузу:

- здійснення освітньої і науково-дослідної діяльності;
- розробка освітньої, дослідницької, підприємницької, кадрової та соціальної політики вузу і стратегії її реалізації;
- розробка програм, курсів, навчальних планів і навчально-методичного супроводу;
- формування структури й обсягів професійної підготовки на основі держзамовлення, замовлень підприємств і громадян з урахуванням прогнозованої кон'юнктури ринків освітніх послуг і праці;
- реалізація різних видів діяльності, у тому числі підприємницької, із правом самостійного розпорядження доходами, отриманими від цієї діяльності;
- здійснення самостійної фінансово-господарської діяльності з виконання держзамовлення в межах загального бюджетного фінансування;
- формування власної структури управління, у тому числі контрольно-ревізійних органів.

Така структура повноважень створить сприятливі передумови, з одного боку, для підвищення автономії і відповідальності вузів, з іншого боку, для підвищення регіональної орієнтованості вузів державного підпорядкування, успішного формування регіональних освітніх комплексів у єдиному освітньому просторі

України. І саме головне, центр зможе гарантувати регіонам певний усереднений темп розвитку вищої школи по всіх територіях, тобто надасть рівні можливості для різних територій. Таким чином, можна буде говорити про загальний базовий темп розвитку вищої школи в Україні, перевищення ж гарантованого рівня буде визначатися можливостями кожного суб'єкта й самого вузу.

На думку автора, регіоналізація вищої школи набуває особливе значення в період майбутнього демографічного спаду. Аж до 2015 року у вищій школі буде спостерігатися хвиля демографічного «відпливу», коли обсяг споживчого попиту зменшиться практично вдвічі, а можливості контрактного прийому в найкращому разі вийдуть на рівень 2000 р. Якщо в найближчі п'ять років упустити можливість створення реальних механізмів вирівнювання існуючої диспропорції в темпах розвитку вищої школи в регіонах, у той період демографічного «відпливу» свій освітній потенціал збереже тільки столична вища школа, а в період нової хвилі демографічного «припливу» масова вища школа на периферії буде просто нездатна впоратися із завданнями забезпечення економік регіонів висококваліфікованими кадрами. Нерівномірність темпів економічного зростання регіонів буде непереможною навіть у довгостроковій перспективі. Це ще раз свідчить про нерозривний зв'язок економіки і вищої школи, її впливі як на загальний соціально-економічний розвиток країни, так і на інноваційний прорив у справі подальшого зміцнення її могутності.

Література до підрозділу 7.3

1. Абалкин Л. Нужна политическая воля / Л. Абалкин // Инновации. — 2006. — № 5. — С. 5–6.
2. Бобров В. Проблеми освіти у створенні моделі інноваційно-орієнтованої економіки / Бобров В., Падалка О. // Вища освіта України. — 2004. — № 3. — С. 45–48.
3. Геєць В. М. Концепція економічної безпеки України / В. М. Геєць. — НАНУ, Ін-т економічного прогнозування. — К. : Логос, 1999. — 55 с.
4. Кремень В. Освіта і наука в Україні — Інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати / В. Кремень. — К. : Грамота, 2005. — С. 406–407.
5. Моніторинг соціальних процесів в Україні / За ред. І. К. Бондар, Г. В. Ярошенко, В. І. Науменко, Н. А. Соколенко. — К. : Знання, 1999. — 260 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні (2008 рік) // Статист. збірник. — К. : 2009. — 267 с.
7. Проміжний рівень управління в європейських державах: складність проти демократії // За ред. Т. Ларсона, К. Нодмена, Ф. Петтівілля. — К. : К. І. С., 2003. — 346 с.
8. Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління: Збірник наукових праць ДонДУУ. Т. X. Вип. 115. «Соціальні аспекти державного управління». Серія «державне управління». — Донецьк : ДонДУУ, Східний видавничий дім, 2009. — С. 79.
9. Семёнов С. Тотальный бизнес / С. Семёнов // Эксперт: Украинский деловой журнал. — 2005. — № 24. — С. 28–30.
10. Статистичні дані щодо вищої освіти. <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України : монографія / За заг. ред. В. І. Лугового. — К. : Пед. Преса, 2009. — 384 с.

7.4. Використання ринкових можливостей реалізації освітніх інновацій у вищій школі України

Вища школа є центральним елементом ланцюжка відтворення висококваліфікованих фахівців і одним з основних виробників освітніх послуг. При цьому вища освіта є визначальним чинником формування людського капіталу й активною складовою трудового потенціалу суспільства. У системі вищої освіти формується вартість висококваліфікованої робочої сили, що оцінюється на ринку праці.

Діяльність і інноваційний розвиток вузу є залежними від тенденцій, що складаються на ринку праці, на якому формується потреба у фахівцях з вищою освітою. Вища освіта одержує властивості товару і, як будь-який товар, зазнає коливань у попиті. Основною тенденцією розвитку сегмента українського ринку праці, на якому представлені фахівці з вищою освітою, є перенесення акценту з проблем виробництва освітніх послуг на задоволення потреб споживачів. Можна виділити ряд передумов, які формувалися на різних етапах становлення ринку праці фахівців з вищою освітою у розвинених країнах:

Перший етап (1950-і рр.): попит на освітні послуги вузів значно перевищував пропозицію (ринку продавця освітніх послуг), тому практично всі вони знаходили збут. Освітні послуги були однакові, конкуренції не було. Вся увага вищих навчальних закладів зосереджувалась на внутрішніх можливостях виробництва для того, щоб наситити ринок своїми послугами. У зв'язку із цим ринкова діяльність вузів США, Західної Європи була орієнтована на те, щоб стимулювати попит на освітні послуги вищого навчального закладу.

Другий етап охоплює 1960-і рр. Як відзначає М. Ю. Абабкова [1], у цей період загострилася конкурентна боротьба між класичними й технічними університетами. У цьому зв'язку вищі навчальні заклади почали акцентувати увагу на проблемах збуту своїх послуг, що послужило активізації ринково-орієнтованих інновацій. Почав формуватися ринок покупця освітніх послуг (інтенсифікація комерційних зусиль вузів).

Третій етап зачіпає 1970–1980-і рр. На ньому сформувався ринок покупця освітніх послуг. Щоб забезпечити успіх у конкурентній боротьбі, вузу необхідно було ретельно вивчити ринок освітніх послуг і пристосуватися до вимог споживачів, сформулювати запити споживачів.

Четвертий етап — сучасний. Ринок послуг вищої освіти одержав найбільший розвиток за кордоном і усе більше відповідає «ринку покупця». В Україні повноцінний ринок послуг вищої освіти усе ще не сформований.

Багато в чому це пояснюється жорсткою державною регламентацією й стандартизацією надання вищої освіти, постійними перетвореннями структури вузівської системи, низьким рівнем інновацій у ній.

З позиції освітнього ринку в українській вищій школі перспективна саме ринково-орієнтована інноваційна діяльність. Це ми пов'язуємо з тим, що інноваційна освітня й ринкова діяльності у вищій освіті однаково орієнтовані на потреби споживачів освітніх послуг (майбутніх висококваліфікованих фахівців, підприємств, держави). У цьому світлі інноваційна діяльність у вищій освіті являє собою систему процесів у вузівській системі, які оновлюються. Це як би два паралельних процеси, що сприяють цілеспрямованому розвитку вищої освіти, взаємопов'язаних і взаємообумовлених у просторі й у часі.

Використання ринкових можливостей в українській вищій освіті обумовлено наявністю потреб в освітніх послугах, однак впровадження й реалізація освітніх інновацій не завжди є відповіддю на ринкову ситуацію. Найчастіше поява певних освітніх нововведень вимагає формування потреби на ринку за допомогою цілеспрямованої діяльності вузів.

Іншими словами, використання можливостей фінансування, технологічного й кадрового обміну, які містять у собі ринок, в інноваційному процесі у вищій освіті є атрибутом освітньої інноваційної діяльності.

Приміром, у простому внутрішньоорганізаційному процесі у вузі організаційне нововведення не приймає безпосередньо товарної форми. Незважаючи на це виникнення й поширення організаційних інновацій усередині вищого навчального закладу носять об'єктивний характер і покликані задовольнити деяку організаційну потребу, що з'явилася у вузі. Тобто з урахуванням ринкової сутності інноваційний процес у вузі може досягти максимальної ефективності в тому випадку, якщо буде адекватно визначена й у максимальній мірі задоволена відповідна потреба за допомогою найбільш підходящої інновації.

Використання ринкових можливостей при забезпеченні освітнього інноваційного процесу передбачає планування, координацію, організацію, мотивацію, контроль на всіх етапах його розвитку. Взаємозв'язок ринку й інноваційної діяльності у вищій школі показано на рис. 7.3.

Діяльність вузу на ринку освітніх послуг й одночасно на ринку праці поєднана з усіма етапами інноваційного процесу. Таке визначальне положення ринкових можливостей дозволяє ефективно організувати інноваційний процес у вищій освіті, користуючись наявністю зв'язку будь-якого етапу циклу між собою через ринок освітніх послуг. Це також дозволяє включити в інноваційний процес потреби, попит як існуючих, так і потенційних споживачів у системі вищої освіти.

До основних функцій процесу взаємного проникнення ринку й інноваційної діяльності у вузі ми відносимо:

1. Формування концепції розвитку інноваційного процесу у вищій освіті, яка містить у собі два аспекти:
— стратегічний, пов'язаний з довгостроковим управлінням інноваційною діяльністю у вузі при дотриманні загальної тенденції розвитку ринку праці фахівців з вищою освітою і ринку освітніх послуг у рамках відповідного етапу;

— оперативний, що забезпечує реалізацію певних ринкових механізмів інноваційної взаємодії вузів і споживачів освітніх послуг у короткостроковому періоді (не більше п'яти років). Протягом цього періоду змінюються окремі умови інноваційної діяльності у вищій школі, такі як доходи споживачів — освітніх замовників, освітні стандарти й ін.

2. Розробка й обґрунтування плану ринкової діяльності вузу в ході інноваційного процесу в ньому і його реалізація.

3. Створення системи комунікацій для впровадження й освоєння освітнього нововведення, інформаційної підтримки інноваційного процесу у вищій школі.

4. Формування нових сегментів освітнього ринку для наступної реалізації освітніх інновацій, генерованих вузом.

До основних принципів використання можливостей освітнього ринку в забезпеченні інноваційного процесу у вузі доцільно віднести наступні:

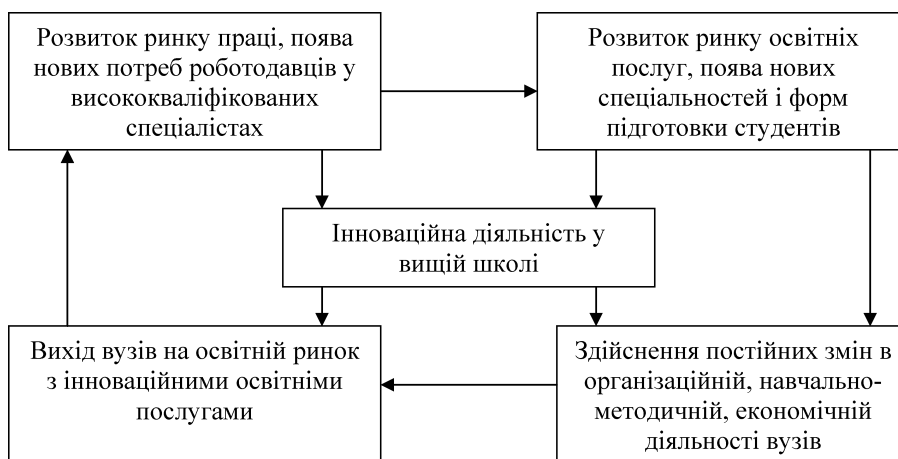


Рис. 7.3. Схема визначення місця інноваційної діяльності у вищій школі в розвитку ринку освітніх послуг

1. Вивчення потреб і попиту на освітні послуги й продукти як джерел виникнення нових ідей, змін, нововведень у системі вищої освіти.

2. Цільова орієнтація ринкових зусиль вищого навчального закладу на нужди й потреби в освітніх продуктах.

3. Створення оптимальних умов для максимального пристосування вузу до використання найкращих з інноваційних можливостей, що відкриваються.

4. Взаємозалежне забезпечення всіх етапів і фаз інноваційного процесу у вищому навчальному закладі.

5. Реалізація інноваційного потенціалу вузу на ринку і його нарощування за рахунок залучення додаткового позабюджетного фінансування.

Згідно з принципами використання ринкових можливостей реалізації освітніх інновацій у рамках вищої школи ми визначаємо педагогічне середовище, в якому протікає цей процес, як сукупність наступних складових.

1. Макросередовище вищої освіти, яке містить у собі державну політику в області вищої освіти. Розвиток ринкової інноваційної діяльності в освітньому процесі українських вузів стримується такими проблемами, що беруть початок у макросередовищі, як відсутність логічно обгрунтованої концепції розвитку вищої освіти під впливом інновацій, стихійність розвитку ринку освітніх послуг, скорочення фінансування вищої освіти, недосконалість нормативної бази залучення вузами позабюджетних коштів приватних освітніх замовників.

2. Мікросередовище вищого навчального закладу, до якого належать окремі функціональні підрозділи вузу і в комплексі утворюють освітню, організаційно-управлінську, фінансову підсистему вузу. До основних перешкод виходу українських вузів на ринок освітніх послуг з інноваціями можна віднести консерватизм вищих навчальних закладів, проблему поєднання вузівської науки й змісту навчального процесу, недостатність власних фінансових ресурсів, відсутність ефективних методичних розробок в області фінансової й маркетингової політики, низький рівень розвитку інноваційного творчого потенціалу працівників вузу, нерозвиненість внутрішньої системи комунікацій і т. п.

3. Середовище взаємодії вузів і підприємств. Проблеми ринкової інноваційної діяльності українських вузів на даному рівні педагогічного середовища пов'язані з тим, що вузи слабко орієнтовані на ринок праці того регіону, у якому переважно працюють їхні випускники. Це є результатом того, що молоді фахівці не мають достатнього досвіду, а серед викладачів мало практиків. У зв'язку із цим сьогодні в післявузівській освіті в різних формах потребуються в тій або іншій мірі фахівці всіх підприємств, однак у наявності незацікавленість виробництва в співробітництві з вузами.

Щоб подолати сформовані перепони розвитку інноваційної діяльності українських вузів на ринку освітніх послуг, необхідна реалізація певних дій, алгоритм виконання яких поданий на рис. 7.4. Взаємне проникнення ринку освітніх послуг й інноваційної діяльності передбачає наступне:

1. Прогнозування нових освітніх потреб по тих напрямках підготовки фахівців, по яких вуз найбільш відомий на освітньому ринку регіону й держави в цілому.

2. Скорочення терміну розробки й проектування освітніх інновацій.

3. Скорочення терміну розробки й проектування освітніх інновацій, основна мета якого – створення освітніх послуг високої ринкової новизни з пріоритетних для вузу напрямків підготовки фахівців.

Зміст ринкової інноваційної діяльності вузів по формуванню пропозиції, виробництву й просуванню на освітньому ринку нових продуктів ми можемо представити в наступному вигляді.

Перша складова, що логічно передуює іншим етапам діяльності по створенню освітніх інновацій і їхньої реалізації у вузі, – виявлення споживчих переваг, що вимагають задоволення й створення концепції інноватики в конкретному вузі. На даному етапі повинен проводитися глибокий аналіз тенденцій і закономірностей розвитку освітніх потреб, окреслення кола потенційних освітніх замовників і споживачів інновацій, а також виявлення їхніх основних вимог до властивостей розроблювальних освітніх інновацій.

Друга складова полягає у виборі з декількох найбільш вдалого практичного варіанту якісної і технологічної ідеї освітньої новачки для практичного здійснення й планування подальших етапів. Тут здійснюються порівняння й аналіз варіантів проектів освітньої інновації, дається попередня первинна оцінка освітньої інновації, її складу й структури.

Третя складова – визначення й подальше розроблення напрямків освітньої діяльності, впровадження експериментальних освітніх новачок. Тут важливо правильно визначити ринкову цінність освітніх інновацій, їхню пріоритетність в удосконаленні змісту, технології здійснення, запроєктувати канали їхнього просування на ринку.

Четверта складова являє собою тестування й реалізацію освітніх інновацій, проектування й підготовку інфраструктури. На даному етапі особлива увага повинна приділятися створенню інфраструктури, а також оцінці перспективності освітньої інновації.

П'ята складова процесу використання ринкових можливостей в інноваційній діяльності вузу являє собою здійснення освітньої інновації. Це може бути, наприклад, перший випуск фахівців за експериментальною освітньою програмою, створення нової організаційної структури вузу й т. п. Особливо важливим тут стає вивчення реакції вузу на освітню інновацію. Якщо реалізується нова освітня програма, то необхідно оцінити реакцію ринку праці й основні мотиви отримання потенційними студентами нової спеціальності.

Шоста складова – впровадження освітньої інновації в повсякденну освітню практику вузу. Це може бути підготовка й випуск фахівців за новою освітньою програмою, широке використання нових педагогіч-

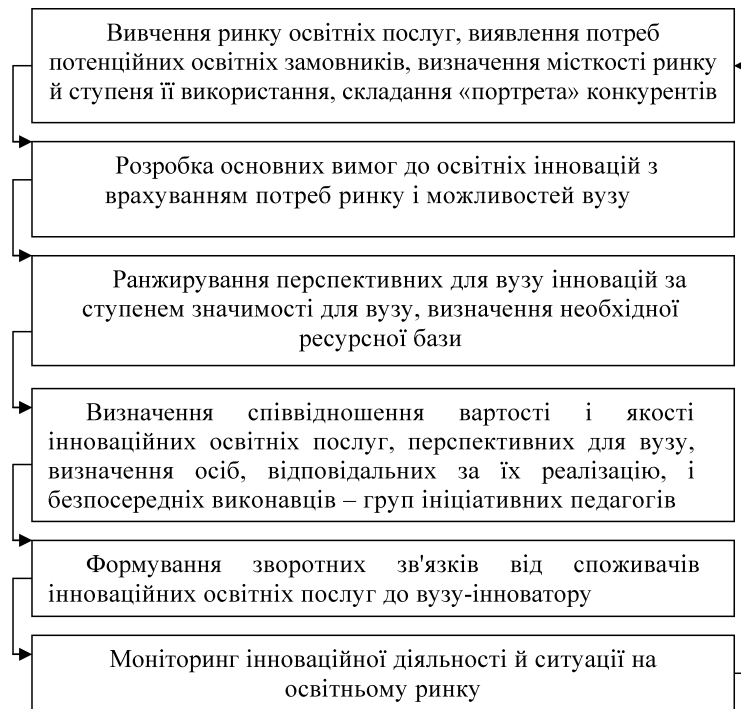


Рис. 7.4. Алгоритм використання ринкових можливостей в інноваційній діяльності вузу

них технологій й ін. На даному етапі більш точно виявляються цільові сегменти нової освітньої інновації й визначаються кількісні характеристики попиту на неї. За цим повинно піти корегування ринкової інноваційної діяльності — остаточна доробка освітньої інновації й удосконалювання її інфраструктури з метою закріплення на ринку. Тут важливо приділити увагу прогнозуванню динаміки реалізації освітньої новації.

Основним каналом розподілу освітніх послуг є прямі продажі, але його використання в якості єдиного може суттєво обмежувати ринок реалізації освітніх продуктів. Можливими рішеннями цієї проблеми можуть бути використання посередників (агентів) і франчайзинг.

Посередницькі послуги в освіті широко розповсюджені за кордоном (наприклад, у Греції, відомої високими цифрами кількості студентів, що виїжджають на навчання у Велику Британію й США). У цих країнах освітні організації на основі спеціальних угод із приймаючими вузами проводять набір студентів і надають їм додаткові послуги у вигляді програм підготовки у вузи, вивчення англійської мови й підготовки до кваліфікаційних іспитів. У Великій Британії існують навчальні заклади, що спеціалізуються на таких видах діяльності й пропонують такі послуги іноземним громадянам, які бажують навчатися в англійських вузах [2].

Франчайзинг в освіті можна представити як спільну діяльність навчальних закладів по формуванню пропозиції, виробництву, наданню й просуванню освітніх і супутніх їм послуг і продуктів на ринок. При цьому послуги повинні відповідати ліцензіям освітніх установ на право здійснення освітньої діяльності. Франшизою є комплекс виключних прав по реалізації освітніх послуг під фірмовим найменуванням, торговельною маркою й товарним знаком франчайзера на певних умовах.

Таким чином, до освітньої франшизи можуть бути включені правила формування контингенту абітурієнтів, принципи організації їх прийому, організації навчального процесу (передачі, засвоєння й контролю знань), навчально-методична література, відеокурси, мультимедійні курси, система оцінок, форми й порядок проведення проміжної атестації.

Сутність освітнього франчайзингу полягає в тому, що між навчальними закладами (франчайзером і франчайзі) укладається договір, у якому оговорюються всі основні умови співробітництва, фінансові особливості інноваційної освітньої діяльності. Навчання студентів вузу-франчайзі проводиться за навчальними планами і програмами франчайзера.

Франчайзер являє собою вуз, що здійснює адміністративну, навчально-методичну, інформаційну, технічну й правову координацію освітніх структур-франчайзи. Франчайзер організує навчальний процес; формує, ліцензує й проводить акредитацію освітніх програм; видає навчальні матеріали; проводить науково-методичну роботу, підготовку викладачів, їхню атестацію; виконує реєстрацію студентів, слухачів курсів; здійснює адміністративний супровід, проміжну й підсумкову атестацію, а також видає документи про освіту.

Освітніми центрами — франчайзі (як правило, у регіонах) можуть бути самостійні освітні установи, що уклали договір франчайзингу з франчайзі. Регіональні навчальні центри на базі місцевих навчальних закладів курирують всі питання, що стосуються набору слухачів у регіоні за програмами франчайзера, забезпечення й організації навчального процесу, взаємодії зі слухачами й державними освітніми організаціями, а також місцевою адміністрацією. За дорученням франчайзера вони приймають оплату за навчання, заяви й інші реєстраційні документи від студентів, пересилають їх франчайзеру в зазначений термін, організують проведення консультацій для студентів. Також разом із франчайзером регіональні освітні організації — франчайзі ведуть науково-методичну роботу, беруть участь у підготовці викладачів, організують їхню атестацію.

До особливостей освітнього франчайзингу як форми виходу вуза-інноватора на ринок послуг вищої освіти ми відносимо наступні:

1) від вузу-франчайзера освітнім організаціям — франчайзі (як правило, вузам і коледжам) передаються випробувана система навчання, впроваджені в освітньому процесі й позитивно оцінювані ринком інновації;

2) сторонами франчайзингу використовуються тільки офіційні, термінологічно єдині юридичні угоди й організаційно-фінансові домовленості;

3) франчайзером запроваджуються єдині стандарти підготовки фахівців у вузах-франчайзі, використовуються єдині освітні програми, здійснюється контроль над якістю їхнього виконання;

4) у рамках інноваційної франчайзингової взаємодії вузів неминуче здійснюється проведення спільних систематичних програм по підвищенню кваліфікації професорсько-викладацького складу;

5) у випадку залучення до франчайзингових взаємовідносин навчальних закладів середньої професійної освіти (головним чином, коледжів) відбувається включення в їхні навчальні плани університетських предметів із чіткою орієнтацією на вищу університетську освіту;

6) можливість використання засобів розширення й розповсюдження доступу до вищої університетської освіти, прямої взаємодії університетів, коледжів і шкіл відповідно до освітніх потреб регіону;

7) акцент на гарантії якості курсу, визнанні його статусу й академічної повноцінності, гнучкість у складанні розкладу й способів викладання з урахуванням інтересів студентів;

8) зближення вищої й післявузівської освіти, що дає студентам більші можливості вдосконалювання.

Закордонний досвід розвитку освітнього франчайзингу у вищій школі свідчить про можливість для навчальних закладів збільшити свою доступність за рахунок залучення місцевих ресурсів. Наприклад, університет Центрального Ланкашира підкреслює «натуральну природу взаємодії з іншими коледжами» і свою готовність підтримувати «внутрішню структуру подальшої освіти по регіону» [3]. Інший престижний вуз Великої Британії — Гейтсхед-коледж залучає франчайзі для того, щоб забезпечити гнучку, працюючу в місцевому масштабі систему навчання, яка дозволяє прилучитися до вищої освіти набагато більшої кількості студентів, використовуючи модульний навчальний розклад. Аналогічним чином одним з основних принципів системи франчайзингу Сандерлендського університету, яка має назву NEEDS, є регіональність [4]. Вона передбачає взаємодію головного вузу-франчайзера з кожним із коледжів, яка здійснюється через систему освітніх модулів, що поставляє їм напряду Сандерлендський університет.

Якщо розглядати практику застосування франчайзингу в навчальних закладах Великої Британії, то слід зазначити, що первісно термін «освітній франчайзинг» використовувався досить широко, охоплюючи ряд аспектів співробітництва інститутів вищої й післявузівської освіти, включаючи акредитацію й спільні курси. Нинішнє загальне визначення терміну більш конкретне й використовується для опису викладання курсу або його частин у навчальному закладі, відмінному від того освітнього центру, де цей курс був розроблений і затверджений.

Нині у Великій Британії освітній франчайзинг став сферою співробітництва вищої й післявузівської освіти, яка найбільш швидко розширюється. У середині 1990-х рр. кількість вищих навчальних закладів, що брали участь у франчайзингу, досягла 60 % [2]. Лідерами у франчайзингу стали університети, метою яких було збільшення доступності вищої освіти. Розвиток франчайзингу, однак, не був обмежений якими-небудь окремими частинами країни. Він відбувався і у містах, і в сільській місцевості, і в областях, де вузи вкрай нечисленні, і в таких областях, де існує широкий вибір університетів більш-менш у межах досяжності (наприклад, у Лондоні із пригородами).

Таким чином, британська модель освітнього франчайзингу суттєво доповнила американську, включивши франчайзи в процес оцінки якості викладання й академічної цінності пропонованих програм, за що в американській моделі відповідав тільки університет-франчайзер. Така модель передбачає тісне співробітництво університетів і коледжів з орієнтиром на стиль роботи, що дозволяє підлаштовуватися під студента. Пряме співробітництво коледжів із системою вищої освіти через принципи франчайзингу дозволяє навчальним закладам розширити кількість пропонованих курсів, забезпечити доступ до вищої освіти для своїх студентів і відкрити нові можливості для свого викладацького складу [5]. Франчайзинг за кордоном також дозволяє коледжам нарощувати джерела доходу й, тим самим, надає освітнім установам нові потенційні фінансові вигоди.

Активний розвиток освітнього франчайзингу за кордоном впливає не тільки на форму й обсяг ринкових послуг вищої освіти, але й на її географію. Він забезпечує доступність до вищої освіти в тих частинах країни, де вона була раніше недоступною. Наприклад, програма розвитку вищої школи в Східній Англії забезпечує сільські області Суффолка й Норфолка франчайзинговими програмами вищої освіти. Таким чином, у всіх частинах країни франчайзинг пропонує ринково затребувану послугу вищої освіти «вдома» шляхом використання освітнього потенціалу тих навчальних закладів, які розташовані в місці продажу освітньої послуги, тобто за місцем проживання тих, хто навчається. Коледжі й вузи — франчайзі виступають виконавцями франчайзингових програм підготовки кадрів з вищою освітою, що відповідає місцевим вимогам і фінансовим можливостям багатьох студентів.

Комітети з академічного контролю багатьох закордонних університетів розробили правила й указівки по гарантуванню якості для забезпечення франчайзингових операцій. Так, наприклад, у допомогу європейським вузам, що пропонують свої освітні продукти, створена й активно діє міжнародна організація GATE (Global Alliance for Transnational Education). Вона займається акредитацією і контролем якості освітніх послуг, які надаються вузами і їхніми агентами за межами своїх країн. При використанні франчайзингових

угод слід одержати підтвердження можливості вузу-партнеру надати послуги необхідної якості, а також мати систему її постійного контролю. Тому з метою врахування закордонного досвіду для забезпечення високої якості послуг вищої освіти, які надаються вузом-франчайзером через навчальні заклади-франчайзі, необхідно приділяти особливу увагу відбору останніх.

Український шлях розвитку освітнього франчайзингу пов'язаний з його симбіозом з дистанційними освітніми технологіями. Він спрямований на реалізацію головної умови, що визначає ринкову привабливість франчайзингу як напрямку використання ринкових можливостей освітніх інновацій, — соціальної доступності (незалежно від місця роботи й проживання, соціально-економічних проблем) для значної частини населення якісної («столичної») професійної освіти.

У цьому зв'язку перспективною стає адаптація вже існуючих вітчизняних освітніх продуктів і послуг для франчайзингу й реалізація вітчизняних освітніх програм у регіонах України.

Актуальність застосування адаптованих вітчизняних освітніх програм пояснюється тим, що, за даними соціологічних досліджень, у формуванні соціальної поведінки молоді в регіонах України надзвичайно велика роль так званих «зовнішніх» (стосовно індивіда) факторів, що впливають на вибір освітніх установ і спеціальності [6]. Це проявляється в тому, що поряд з найближчим оточенням (родина, система цінностей і рід занять батьків, матеріальний статок) грають свою роль школа, мережа вузів, наявних у місті й у регіоні, спектр спеціальностей і навчальних дисциплін, по яких вони здійснюють навчання.

Як свідчать дані соціопитувань абітурієнтів по Україні наприкінці 1990-х рр., не менш 80 % з них налаштовані на продовження освіти. Однак можливість навчання за бажаною спеціальністю практично відсутня у більшій частині. Це пов'язано з тим, що в багатьох містах і населених пунктах кількість навчальних закладів і спектр їхніх спеціальностей обмежені. Так, на питання соціологів серед студентів вузів України «Куди бажали б вступити абітурієнти українських державних вузів в 2007–2008 рр.» 50 % опитаних хотіли б вступити до престижного київського вузу; 23,5 — у вуз у своєму місті; 16,3 — у закордонний університет; 4,3 — у престижний вуз іншого регіону; 5,9 % — вагаються відповісти [6].

Таким чином, більше 70 % абітурієнтів вступають не до того вузу, до якого хотіли б. У той же час зі швидким зростанням цін на все, у тому числі й на транспорт, міграційні можливості молоді, що живе в регіонах, скоротилися. Таким чином, в українській вищій школі розвиток освітнього франчайзингу пов'язаний із впровадженням методів дистанційного навчання як нового напрямку розвитку системи освіти. Під дистанційними франчайзинговими технологіями припускається сукупність методів і засобів навчання, що дозволяють здійснювати цілеспрямоване й методичне, з потрібною якістю керівництво навчально-пізнавальною діяльністю осіб, які перебувають на відстані від освітнього центру.

У той же час урахування закордонного досвіду організації освітнього франчайзингу дозволяє зробити наступні рекомендації щодо організації такої інноваційної форми освітньої діяльності.

По-перше, заняття по окремих курсах навчального закладу франчайзі, які відповідають навчальній програмі франчайзера, повинні проводити висококваліфіковані викладачі. Після вивчення кожного окремого курсу особи, які навчаються, здають іспит викладачу, що зараховується як зданий іспит у франчайзера. Після виконання навчального плану на основі зданих у встановленому франчайзером порядку іспитів слухачеві, що навчається у франчайзі, видається документ про освіту франчайзера. Таким чином, у рамках освітнього франчайзингу гарантію якості курсу надає франчайзер, виступаючи експертом і контролером у цій області.

По-друге, викладачі головного вузу-франчайзера, які є власниками виключних прав на авторські інноваційні програми й технології, можуть просувати їх на нові сегменти освітнього ринку (тобто там, де діють вузи або коледжі-франчайзі). Така передача авторських прав може бути здійснена з різною повнотою в різних ситуаціях. Повна передача прав передбачає право зараховувати студентів для навчання з будь-якої програми, оцінювати їхні знання, приймати іспити й видавати документи про відповідну кваліфікацію. Часткова передача передбачає переуступку авторами-розроблювачами інноваційних програм і педагогічних технологій частини прав: наприклад, реклама програми і її просування на ринок, залучення студентів або викладачів й ін. Завдяки цим угодам регіональні навчальні заклади, навіть не одержавши повне право доступу до авторських освітніх інновацій, що сконцентровані у головному вузі, здатні запропонувати студентам більш широкий спектр висококласних програм, які вони самі не були б здатні розробити.

По-третє, найбільш перспективними формами інноваційної діяльності вузу в рамках освітнього франчайзингу ми бачимо кейс — і мережну освітні технології дистанційного навчання.

При навчанні по моделі «кейс-технології» ті, що навчаються, можуть зараховуватися до числа студентів або у вуз-франчайзера, або в найближчому до їхнього місця проживання навчальному закладі-франчайзі. Процес навчання містить у собі самостійне вивчення під керівництвом викладача й виконання контрольних завдань у вигляді тестів по кожному розділу навчального курсу, оформленого у вигляді їх авторських навчальних посібників. Процес навчання починається вступним одноденним семінаром, який проводиться на території навчального закладу — франчайзі по відповідному навчальному курсу. Очні консультації викладача відбуваються з періодичністю один раз на тиждень. У період самостійного вивчення студент може консультуватися з викладачем за допомогою телефону, телефаксу, електронної пошти й інших засобів зв'язку. По закінченню вивчення кожного з розділів навчально-практичного посібника студенти повинні самостійно виконати тренувальні завдання для самоперевірки й комплексне завдання у вигляді тесту. Процес навчання закінчується підсумковим одноденним семінаром, який проводить навчальний заклад-франчайзі. Іспит проводиться в традиційній для вищої школи письмовій або усній формі з оформленням екзаменаційного листа, що підписується учнем і викладачем.

Мережева технологія передбачає навчання з використанням Інтернету. Бажаючий навчатися повинен оформити надані в електронному вигляді документи й відправити їх до вузу-франчайзера за допомогою електронної пошти, одночасно пересилаючи оригінальні документи поштою або вручаючи їх особисто. Після проходження всіх вступних випробувань й оплати навчання студент одержує пароль для санкціонованого доступу до мережної електронної бібліотеки й закріплюється за призначеним викладачем для індивідуальних консультацій, здачі проміжних тестів й іспиту. Таким чином, організація заснованого на Інтернеті навчання в навчальному закладі-франчайзі містить у собі самостійне вивчення навчально-методичних матеріалів мережевої електронної бібліотеки, виконання контрольних завдань і консультації по електронній пошті. По закінченню вивчення всіх розділів курсу студент допускається до іспиту. Головна ж відмінність навчання в рамках франчайзингу з використанням Інтернету від дистанційної Інтернет-освіти в чистому вигляді в тому, що студент погоджує з головним вузом-франчайзером вуз або коледж-франчайзі, у якому будуть створені умови для складання іспиту й ідентифікації для цього студента.

По-четверте, керуючись державними освітніми стандартами, принципами неперервної професійної освіти й модульністю навчальних планів, освітня установа-франчайзі може надавати комплекс послуг освіти за такими програмами:

— вищої професійної освіти (підготовка бакалаврів і фахівців з вищою освітою) — у рамках освітньої франшизи;

— професійної підготовки й перепідготовки фахівців на базі середньої професійної освіти;

— додаткової професійної освіти (початкової професійної підготовки й ліцейського класу).

У цілому, комплекс послуг, який може бути запропонований у рамках такої ринково-орієнтованої освітньої інновації, як франчайзинг, містить у собі, крім освітніх, ще ряд послуг. Ці додаткові послуги, що прямо пов'язані з реалізацією на освітньому ринку інновацій, можна розділити на дві групи:

1. Освітні послуги, що носять одиничний характер:

а) організаційний супровід становлення процесу з надання послуг вищої освіти в установах-франчайзі;

б) первісне навчання й підготовка працівників в сфері управління освітнім процесом у рамках франчайзингу, особливо при використанні Інтернет-доступу тих, хто навчається, до інформаційних освітніх ресурсів франчайзера;

в) технічна й правова підтримка франчайзі, приведення їхньої інформаційної бази у відповідність із вимогами головного вузу-франчайзера.

2. Освітні послуги, що носять регулярний характер:

а) моніторинг освітньої діяльності франчайзи, що дозволяє вчасно виявляти негативні тенденції й вживати заходів по їхньому подоланню;

б) адміністративна підтримка (по рекламі, управлінню, бухгалтерському обліку, маркетингу освітніх послуг і т. п.);

в) підготовка й сертифікація викладачів як для головного вузу-франчайзера, так і безпосередньо для франчайзі;

г) розроблення й надання навчально-методичного матеріалу освітнім установам-франчайзі;

д) сприяння в проведенні регіональних досліджень проблем професійної освіти й розроблення практичних рекомендацій з маркетингу освітніх інновацій на ринку того регіону або міста, в якому діє франчайзі;

е) сприяння й розроблення методичних рекомендацій з навчальних курсів, що враховують економічні, соціальні, освітні, демографічні й інші особливості регіону, в якому франчайзі надають освітні послуги;

ж) підтримка в проведенні наукових досліджень і розробок педагогів, що працюють у вузах і коледжах-франчайзі, у рамках наукових шкіл вузу-франчайзера.

У підсумку аналізу ринкових можливостей інноваційного процесу у вузі були отримані наступні висновки.

1. Використання ринкових можливостей в українській вищій освіті обумовлено наявністю потреб в освітніх послугах, однак впровадження й реалізація освітніх інновацій не завжди є відповіддю на ринкову ситуацію. Найчастіше поява певних освітніх нововведень вимагає формування потреби на ринку за допомогою цілеспрямованої діяльності вузів. Тому основні функції інноваційної діяльності у вузі на освітньому ринку містять у собі: формування стратегічної й оперативної основи концепції вузівської інноватики, планування її реалізації й створення системи комунікацій для впровадження й освоєння наукового нововведення, формування нових сегментів освітнього ринку.

2. Основні принципи використання можливостей освітнього ринку в забезпеченні інноваційного процесу у вузі містять у собі: сприймання попиту на освітні послуги як джерела змін і нововведень у системі вищої освіти, орієнтацію вузу у своїй ринковій діяльності на потребу в освітніх продуктах, використання на ринку тільки найбільш ефективних інновацій, нарощування ринкового інноваційного потенціалу вузу за рахунок зростання позабюджетного фінансування.

3. Зміст ринкової інноваційної діяльності вузів включає наступні складові: виявлення споживчих переваг щодо інноваційних освітніх послуг, відбір альтернатив реалізації якісної і технологічної ідеї освітньої інновації, здійснення дослідно-експериментальної перевірки, тестування й реалізація освітніх інновацій, впровадження освітньої інновації в повсякденну освітню практику вузу.

4. Однією із самих перспективних форм виходу українських вузів на освітній ринок з інноваціями є франчайзинг. Він являє собою спільну діяльність навчальних закладів по формуванню пропозиції, вироб-

ництву, наданню й просуванню освітніх і супутніх їм послуг і продуктів на ринок. Предмет освітнього франчайзингу і франшиза і являє собою комплекс виключних прав по реалізації освітніх послуг під фірмовим найменуванням, торговельною маркою й товарним знаком головного вузу-франчайзера на певних умовах.

Зміст освітнього франчайзингу полягає в тому, що між навчальними закладами (франчайзером і франчайзі) укладається договір, у якому оговорюються всі основні умови співробітництва, фінансові особливості інноваційної освітньої діяльності. Навчання студентів вузу-франчайзі проводиться за навчальними планами і програмами франчайзера за участю допущених франчайзером до навчальних занять викладачів. Це покликано забезпечити необхідну якість й одночасно гнучкість надання освітніх послуг. У той же час використання ринкових можливостей інноваційної діяльності вузів є тільки частиною стратегії інноваційної діяльності вузу, що також має потребу в аналізі.

Література до підрозділу 7.4

1. Абабкова М. Ю. Маркетинговое обеспечение инновационного процесса в высших учебных заведениях : дис. ... канд. экон. наук / М. Ю. Абабкова. — СПб. : СПбГУ, 2004. — С. 48.
2. Семёнова А. С. Образовательный франчайзинг: сущность, принципы построения и функционирования сети : дис. ... канд. эконом. наук / А. С. Семёнова. — М. : МГУЭСиЭ, 2002. — С. 46.
3. Цит. По: Abramson M., Ellwood S., Thomson L., Mellor-Clark J. Five years of franchising: an analysis of the profile, performance and progression of LINC students 1985–1990. І Lancashire: University of Central Lancashire, 1993. — P. 9.
4. Cheetham D. A partnership for Wide Access // Access News. — 1993. — №15. — P. 11.
5. Sims L., Woodrow M. Franchising for Wider Access. — University of North London, — 1992. — P. 24.
6. Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління: Збірник наукових праць ДонДУУ. Т. X. Вип. 115. «Соціальні аспекти державного управління». Серія «державне управління». — Донецьк : ДонДУУ, Східний видавничий дім, 2009. — С. 79.
7. Константинов Г. Н. Что такое предпринимательский университет? / Константинов Г. Н., Филонович С. Р. // Вопросы образования. — 2007. — №1.
8. Кремень В. Г. Інноваційність і освіта: Моделі розвитку сучасної української школи / Кремень В. Г. // Матер. Всеукр. наук.-практич. конф.: 11–13 жовтня 2006 р., Черкаси — Сахнівка. — К. : СПДА. М. Богданова, 2007. — С. 9–14.
9. Ходикіна І. Ю. Університетська освіта в контексті інноваційного розвитку України : авт. дис. ... канд. экон. наук / І. Ю. Ходикіна. І Львів, 2006. — 21 с.
10. Шапран О. І. Технологізація інноваційних освітніх процесів у вищій школі. Проблеми освіти : наук.-метод. зб. / О. І. Шапран, А. Л. Сембрат. — К. : Наук.-метод. центр вищої освіти, 2005. — Вип. 42. — С. 37–47.

Розділ 8

МІЖЦИВІЛІЗАЦІЙНІ І МІЖКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ ПОСТКРИЗОВИХ РЕФОРМ

8.1. Орієнтири українських реформ у світлі формування нового світового економічного порядку

Стан світової економіки та завдання її реформування. Понад 65 років тому 1–22 липня 1944 року учасники Бреттон-Вудської конференції протягом трьох тижнів виробили нову систему правил, інститутів і процедур регулювання фінансових і торгових відносин у світовій економіці. Новий на той час порядок вирішив проблему виходу з кризи Генуезької валютної системи 1922 року, заснованої на золотодевізному стандарті та провідних валютах, що конвертувалися в золото. За цей час світовий економічний «ландшафт» суттєво змінився, що потребує відповідних змін у системі міжнародного економічного співробітництва.

Світове господарство постало перед необхідністю створення умов адаптації світових гравців до нової економіки; додержання темпів міжнародного економічного зростання; забезпечення рівного доступу до світового капіталу, технологій і людських ресурсів; дотримання міжнародного права і договірної дисципліни у партнерських відносинах. Не можна не погодитися з висловлюванням президента Групи організацій Всесвітнього банку Р. Зелліка 6 жовтня 2009 року у Стамбулі, який заявив: «Старий порядок пішов у минуле. Нам не треба втрачати час і горювати з цього приводу. Сьогодні ми повинні почати заново будувати. Сьогодні ми можемо закласти основи «нового стандарту» економічного зростання і відповідальної глобалізації» [27].

Попереднє десятиліття відзначалося швидким глобальним зростанням, збільшенням потоків капіталу та довготривалою стабільністю. При цьому законсервувалися певні хронічні хвороби світової економіки, що становили ризики майбуття, але не враховувалися учасниками ринку. На самітах Великої двадцятки серед таких ризиків виокремлювалися слабкі норми щодо гарантій, непродумані методи управління ризиками, зростання складності і непрозорості фінансових продуктів та надмірне використання кредитів у біржовій грі, що зрештою у сукупності призвело до появи вразливих місць у міжнародній фінансовій системі.

Глибокі потрясіння на ринках, що з найбільшою силою розпочалися головним чином у другій половині 2008 року, виявили потребу боротьби із зростаючими ризиками з урахуванням новітніх фінансових інновацій та системних наслідків мір регулювання, що здійснюються на національному рівні. Йдеться про необхідність вирішення проблем, пов'язаних з непослідовністю і недостатньою координацією макроекономічної політики та неадекватними структурними реформами.

Світова фінансова криза своїми коріннями уходить в часи високих темпів економічного зростання і низьких процентних ставок, що стали породженням надмірного оптимізму та недооцінки масштабності ризиків. У наслідок цього при стрімкому зростанні глобальної фінансової системи, створювалися нові фінансові інструменти, що, як здавалося, забезпечують вищі прибутки при нижчих ризиках. Цьому сприяли позиції міжнародних фінансових організацій та національних регуляторів, що віддавали перевагу «полегшому варіанту» регулювання. Така позиція будувалася на припущенні, що дисципліна фінансового ринку дозволить викоринити необачну поведінку, а фінансові інновації сприятимуть розподілу ризиків, а не їх концентрації.

Зараз вже не викликає дискусії помилковість і необґрунтованість такої тактики (а певною мірою і стратегії) регуляторів світового і національних ринків. Всебічно проаналізовані і наслідки відставання міжнародних механізмів управління фінансовим ринком від новітніх тенденцій його розвитку: накопичення зовнішніх дисбалансів; завищення цін активів у країнах з ринковою економікою та країнах з ринком, що формується, особливо на ринках житла; різке зростання цін на біржові товари; неймовірно підвищення рівнів левериджу і ризику в основних фінансових системах, як у офіційній банківській, так і поза нею. Попри те, що розбір уроків кризи ще продовжуватиметься багато років, МВФ вже на цьому етапі визнав практично відсутність достатніх попереджень напередодні кризи з боку глобальної архітектури, особливо у системно значимих країнах з розвинутою економікою [23].

Нині для серйозних політиків і економістів не має сумніву у тому, що відновлення глобального економічного зростання потребує формування нового світового економічного порядку на основі проведення реформи світової фінансової системи. При цьому зусилля мають концентруватися перш за все на *закла-*

данні основ для реформи, що забезпечили б недопущення у майбутньому повторення подібної нинішній глобальної кризи.

Лауреат нобелівської премії Дж. Стигліц ще у 2004 році з приводу нового світового порядку у світовій економіці засвідчував наявність широкого розповсюдження «визнання провалів міжнародного фінансового порядку і міжнародних фінансових інститутів. Навколо реформи міжнародної фінансової архітектури було багато дискусій, але поки що замало результатів. Країни, що розвиваються, як і досі, несуть головні тягарі ризиків, пов'язаних із нестійкістю процентних ставок і валютних курсів. Визнається, що програмам МВФ притаманна надмірна обумовленість, що багато які з накладених МВФ у період кризи умов не мали відношення до самих криз: у багатьох випадках вони були відверто політичними, в інших випадках — посилювали кризу» [17].

Отже, доречно стверджувати, що *світове співтовариство постало перед необхідністю проведення не лише локальних реформ національного характеру, а й глобальної реформи, яка має ввести новий загальнообов'язковий для всіх країн світу порядок. Він має створити нормативні рамки світової економіки, у межах яких можуть і повинні розвиватися і реформуватися національні економіки. Для міжнародних політичних і фінансових організацій це означає необхідність створення ширшої стратегії реагування методами тіснішого макроекономічного співробітництва з метою недопущення розповзання негативних явищ.*

2010 рік можна вважати за стартовий для започаткування широкомасштабних глобальних реформ у світовій економіці. Це пов'язано з тим, що після глибокої рецесії набули позитивного значення темпи економічного зростання (табл. 8.1). Для цього були вжиті «засоби хірургічного втручання»: державне втручання з метою забезпечення підтримки попиту та зниження невизначеності і системних ризиків на фінансовому ринку. Більшість країн виконали рекомендації МВФ щодо надання еквівалентних 2 % ВВП стимулів приватному сектору. Одночасно здійснювалися заходи з очищення балансів банків від «токсичних» активів без чого б фінансова система залишилася заблокованою і засоби із стимулювання попиту не дали б результату. Позитивну роль відіграло також підключення механізму екстреної допомоги з боку МВФ.

Здійснення реформ в інтегрованій світовій економіці не буде проходити в умовах значного його поживлення. Як свідчить наведений у табл. 1 прогноз, хоча у 2010 році відновиться зростання, проте його темпи (1,9 %) будуть низькими у порівнянні з епізодами минулого економічного підйому. Це повинно означати, що реформи мають враховувати необхідність зменшення стурбованості відносно потенційної неплатоспроможності організацій через з'ясування розмірів збитків по безнадійних активах і впливання державного капіталу, зниження ризиків невиконання зобов'язань контрагентами та мінливість на ринках. Корегування стратегії регуляторів буде здійснюватися з огляду на продовження тенденцій активної підтримки попиту засобами макроекономічної політики, зниження ставок грошово-кредитної політики (аж до нульової межі у розвинутих країнах), пошуку центральними банками нетрадиційних засобів пом'якшення кредитних умов та надання ліквідності, значне зростання бюджетного дефіциту як у розвинутих країнах, так і у країнах з ринками, що формуються.

Попри домінування засобів макроекономічної політики з орієнтацією на оздоровлення фінансового сектору на основі його підтримки національними урядами і міжнародними організаціями, майбутня модель архітектури світової економіки має проектуватися на ідеях упорядкованого скорочення надзвичайно високих рівнів державного втручання. Зрештою, суттєві зміни повинні відбутися у реальному секторі економіки, особливо в напрямку поживлення розвитку обробної промисловості. У зв'язку з цим на порядок денний реформаторів висувається проблема подолання тенденцій скорочення діяльності іноземних інвесторів і банків у країнах з ринками, що формуються і переключення їх на більш безпечні інвестиції та надання переваги вітчизняним активам.

Потреба у зміні наявних норм функціонування та розвитку світової економіки не є чимось абсолютно новим. Уряди і представники бізнесу завжди намагалися удосконалити норми міжнародних економічних відносин і співпраці. Вони не обов'язково були юридично оформлені, але їх конче треба було дотримуватися, інакше порушник норм і домовленостей підлягав прямому й непрямому покаранню, втрачаючи довіру на світовому ринку.

Нинішня ситуація особлива: для неї характерна глобалізація всіх економічних процесів, а також створення такого світового економічного простору, в якому суб'єкти економічної діяльності співіснують на основі принципів рівності, поваги до національного суверенітету та узгодження міждержавних інтересів. Відповідно до цього, поступово засновуються певні організації, на які покладається розробка таких умов міжнародних відносин у сфері економіки, які здатні забезпечити використання досягнень сучасної цивілізації. Інакше кажучи, йдеться про новий, а точніше — новітній порядок, при якому нації та окремі фірми здатні отримувати вигоди від наукових досягнень людства й інформатизації виробництва на основі історичного процесу міжнародного поділу праці.

Усвідомлення можливостей і проблем глобалізації спонукало в останні десятиліття порушувати питання про необхідність формування нового світового економічного порядку. Так, у 1940 р. у Вашингтоні було підготовлено доповідь для міжнародного фонду Карнегі «Новий світовий порядок» з підзаголовком «Огляд міркувань щодо регіональної та всесвітньої федерації, включеної з деякими планами післявоєнного устрою світу». У питаннях встановлення нового економічного порядку певний інтерес виявляли також країни, що розвиваються. У середині 1970-х років вони ініціювали в ООН включення до порядку денного питання про прямі іноземні інвестиції. Намагаючись змінити наявний порядок, ці країни висунули ідею структурної перебудови світової торгової та фінансової систем. Вони не сприймали у старому економічному порядку

Розвиток світової економіки у 2008-2009 рр. та прогноз МВФ на 2010 і 2011 рр. (23)

	В порівнянні з минулим роком				IV кв. в порівнянні з IV кв.				
			Прогнози		Відмінності від прогнозу ПРМЕ в 2009		Прогнози		
	2008	2009	2010	2011	2010	2011	2009	2010	2011
Світовий обсяг виробництва¹	3,0	-0,8	3,9	4,3	0,8	0,1	1,3	3,9	4,3
Країни з розвинутою економікою	-0,7	2,1	2,5	0,5	-3,2	2,1	2,4	0,8	-0,1
США	0,4	-2,5	2,7	2,4	1,2	-0,4	-0,3	2,6	2,4
Зона євро	0,6	-3,9	1,0	1,6	0,7	0,3	-1,8	1,1	1,8
Німеччина	1,2	-4,8	1,5	1,9	1,2	0,4	-1,9	1,0	2,5
Франція	0,3	-2,3	1,4	1,7	0,5	-0,1	-0,5	1,6	1,6
Італія	-2,4	1,3	1,1	-1,0	-4,8	1,0	1,3	0,8	0,6
Іспанія	0,9	-3,6	-0,6	0,9	0,1	0,0	-3,1	0,1	1,2
Японія	-1,2	-5,3	1,7	2,2	0,0	-0,2	-1,8	1,8	2,5
Сполучене Королівство	0,5	-4,8	1,3	2,7	0,4	0,2	-2,8	1,9	3,1
Канада	0,4	-2,6	2,6	3,6	0,5	0,0	-1,6	3,6	3,5
Інші країни з розвинутою економікою	1,7	-1,3	3,3	3,6	0,7	-0,1	3,0	2,7	4,0
Нові індустріальні країни Азії	1,7	-1,2	4,8	4,7	1,2	0,0	5,8	3,1	5,4
Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються ²	6,1	2,1	6,0	6,3	0,9	0,2	4,3	6,4	6,9
Африка	5,2	1,9	4,3	5,3	0,3	0,1
Країни Африки на південь від Сахари	5,6	1,6	4,3	5,5	0,2	0,0
Центральна і Східна Європа	3,1	-4,3	2,0	3,7	0,2	-0,1	1,2	-0,2	5,9
СНД	5,5	-7,5	3,8	4,0	1,7	0,4
Росія	5,6	-9,0	3,6	3,4	0,4	2,1	-6,2	2,4	4,3
Крім Росії	5,3	-3,9	4,3	5,1	0,7	0,1
Країни, що розвиваються Азії	7,9	6,5	8,4	8,4	1,1	0,3
Китай	9,6	8,7	10,0	9,7	1,0	0,0	10,7	9,3	9,4
Індія	7,3	5,6	7,7	7,8	1,3	0,5	5,9	9,6	8,3
АСЕАН-5 ³	4,7	1,3	4,7	5,3	0,7	0,6	3,6	4,8	5,5
Близький Схід	5,3	2,2	4,5	4,8	0,3	0,2
Західна півкуля	4,2	-2,3	3,7	3,8	0,8	0,1
Бразилія	5,1	-0,4	4,7	3,7	1,2	0,2	3,1	3,9	3,7
Мексика	1,3	-6,8	4,0	4,7	0,7	-0,2	-3,0	3,2	5,4
<i>Для довідки:</i>									
Європейський союз	1,0	-4,0	1,0	1,9	0,5	0,1	-1,9	1,3	2,2
Темпи росту в світі, розрах. на основі ринкових обм. курсів	1,8	-2,1	3,0	3,4	0,7	0,0
Об'єм світової торгівлі (товари і послуги)	2,8	-12,3	5,8	6,3	3,3	1,1
Імпорт									
Країни з розвинутою економікою	0,5	-12,2	5,5	5,5	4,3	1,1
Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються	8,9	-13,5	6,5	7,7	1,9	1,3
Експорт									
Країни з розвинутою економікою	1,8	-12,1	5,9	5,6	3,9	0,5
Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються	4,4	-11,7	5,4	7,8	1,8	2,0
Ціни на біржові товари (в доларах США)									
Нафта ⁴	36,4	-36,1	22,6	7,9	-1,7	4,0
Непаливні товари (середні значення на основі частки в світовому експорті біржових товарів)	7,5	-18,9	5,8	1,6	3,4	-1,3
Споживчі ціни									
Країни з розвинутою економікою	0,7	1,2	1,5	3,4	0,1	1,3	1,5	0,2	0,2
Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються	9,2	5,2	6,2	4,6	1,3	0,1	4,7	6,5	3,0
ЛИБОР (в процентах)⁵									
По депозитах в доларах США	3,0	1,1	0,7	1,8	-0,7	-1,6
По депозитам в євро	4,6	1,2	1,3	2,3	-0,3	-0,4
По депозитам в японських єнах	1,0	0,7	0,6	0,7	0,0	0,0

Примітка. Припускається, що реальні ефективні обмінні курси залишаються незмінними на рівні, що існував 19 листопада — 17 грудня 2009 року.

1. Квартальні оцінки і прогнози відображають 90 процентів світових ваг паритету купівельної спроможності.
2. Квартальні оцінки і прогнози відображають приблизно 77 процентів виробництва країн з перехідною економікою та країни, що розвиваються.
3. В'єтнам, Індонезія, Малайзія, Таїланд і Філіппіни.
4. Проста середня ціна на нафту сортів U. K. Brent, Dubai і West Texas Intermediate. Середня ціна нафти в доларах США за барель складала 62,00 долари в 2009 році; прогнозована ціна, основана на ф'ючерсних ринках, складає 76,00 доларів в 2010 році і 82,00 долари в 2011 році.
5. Шестимісячна ставка у випадку валют США і Японії, трьохмісячна ставка для зони євро.

дотримання принципу непорушності основ абсолютного економічного лібералізму в міжнародних економічних відносинах. Так, ООН прийняла низку резолюцій, зокрема Декларацію (3201, S-VI, 1974 р.) і Програму дій (3202, S-VI, 1974 р.) про встановлення нового економічного порядку і Хартію економічних прав і зобов'язань держав (3281, 1974 р.).

Вивчення та аналіз наведених текстів документів свідчить про те, що нині вони також є актуальними. У Декларації зі встановлення нового міжнародного економічного порядку зазначено: «Ми, члени Організації Об'єднаних Націй, урочисто заявляємо про свою єдину рішучість негайно докласти зусиль для встановлення нового міжнародного економічного порядку, заснованого на справедливості, суверенній рівності, взаємозалежності, спільності інтересів і співробітництві всіх держав, незалежно від їхніх соціально-економічних систем, що має усунути нерівність і подолати наявну нині несправедливість, дасть змогу ліквідувати зростання розриву між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, і забезпечить більш швидкий економічний і соціальний розвиток у світі та справедливість нинішньому і майбутньому поколінням» [5].

Зауважимо, що в той період у світовій економіці сформувалася ситуація, значною мірою подібна до нинішньої. У Декларації, зокрема, зазначалося, що «... існуючий міжнародний економічний порядок перебуває у прямому конфлікті з поточним розвитком міжнародних політичних і економічних відносин. З 1970 р. світова економіка перенесла низку криз, які мали тяжкі наслідки, особливо для країн, що розвиваються, зважаючи на їхню більшу вразливість до зовнішніх економічних явищ» [5]. Проте на той час не було належним чином вирішено питання контролю за виконанням прийнятих рішень.

У серпні 1990 р. на прес-конференції Дж. Буш зробив заяву про «можливість нового світового порядку», а на сесії Генеральної Асамблеї ООН — про «... історичний рух у напрямку до нового світового порядку і довготривалої епохи миру» [6]. Проте певними рішеннями і домовленостями ця постановка проблеми не завершилася. Найімовірніше, заява Дж. Буша стала інформацією для роздумів.

Історичною віхою у створенні нового світового економічного порядку була дата 15 листопада 2008 р. У цей день у Вашингтоні відбулася перша зустріч так званої «Великої двадцятки» (G-20) — керівників 20 провідних країн світу: Австралії, Аргентини, Великобританії, Бразилії, Індії, Індонезії, Італії, Канади, Китаю, Мексики, ПАР, Республіки Кореї, Росії, Саудівської Аравії, США, Туреччини, Франції, Японії та Європейського Союзу. Це зібрання було зумовлене потребою ухвалення рішень, спрямованих на подолання світової фінансової та економічної кризи. На ньому було прийнято декларацію щодо фінансових ринків та світової економіки.

На саміті «великої двадцятки» була прийнята декларація з фінансових ринків та світової економіки. Він наочно засвідчив, що в умовах глобалізації промислово розвинуті країни, які в минулому панували на світовій економічній арені, самотужки неспроможні вирішувати проблеми забезпечення безкризового розвитку. Навпаки, великим потенціалом володіють країни, що розвиваються та саме нині набувають економічної сили, особливо Китай. У результаті саміту суттєво змінилася роль «великої вісімки» в аспекті розподілу впливу і можливостей у світовій економіці. Отже, можна констатувати, що саміт заклав фундамент для нового економічного порядку XXI ст.

Проте невдовзі з'ясувалося, що розуміння цілей нового світового економічного порядку в різних країнах неоднакове. Особливо суттєві розходження є в позиціях розвинутих країн і країн, що розвиваються. Так, 12 грудня 2008 р. Другий комітет ООН відхилив резолюцію «Встановлення нового економічного порядку», за якою планували «... продовжувати роботу зі встановлення нового світового економічного порядку, заснованого на принципах справедливості, суверенної рівності, взаємозалежності, загальної зацікавленості і співробітництва між усіма державами» [18]. «За» проголосувало 115, утримались — 49, проти були США. Представник Вашингтону заявив, що замість зміцнення багатосторонніх зусиль, спрямованих на вирішення фінансової кризи, автори резолюції пропонують витратити ресурси ООН на досягнення не зовсім зрозумілих цілей. Проте в резолюції 663/224 «Встановлення нового міжнародного економічного порядку» прийнято, що Генеральна Асамблея ООН «... знов підтверджує необхідність продовження роботи зі встановлення нового економічного порядку, заснованого на принципах справедливості, суверенної рівності, взаємозалежності, спільної зацікавленості, співробітництва і солідарності всіх країн» [15].

Результативною з точки зору розвитку ідей вашингтонського саміту можна вважати зустріч міністрів фінансів країн «великої двадцятки» в березні 2009 р. у Лондоні, які погодилися на те, що необхідно докласти «тривалих зусиль» для виведення економіки світу з рецесії. Реально це зумовило традиційні дії у формі надання додаткових коштів МВФ для позик країнам, які перебувають у найбільшій скруті. Хоч і не можна цілком відкидати такі методи, проте вони не знаходять однозначної підтримки навіть усередині «великої двадцятки».

Особливу позицію на саміті міністрів фінансів «великої двадцятки» в Лондоні зайняли керівники відомств Німеччини і Франції, що знову засвідчило про розбіжності у поглядах на проблему з боку різних держав. Вони акцентували увагу на необхідності запровадження більш жорстких дій регуляторного характеру в системі фінансових відносин. З їхньою позицією збігається точка зору голови Світового банку Р. Зеліка, який стверджує, що заходи для стимулювання економіки у вигляді надання додаткових коштів у цілях збільшення фінансування деяких національних економік матимуть лише тимчасовий вплив, якщо не будуть вирішені проблеми банківської системи.

У квітні 2009 р. в Лондоні відбувся другий саміт «Великої двадцятки», який ставив за мету відпрацювання спільних дій, спрямованих на подолання світової економічної кризи. Лідери G-20 одностайно погодилися: «... глобальна криза потребує глобальних рішень». У завершальному комюніке саміту зазначено,

що «... благополуччя неподільне, що стійким може бути лише спільне зростання і що наш глобальний план відновлення має орієнтуватися на задоволення потреб і забезпечення робочих місць працюючим та їхнім сім'ям не лише у розвинених країнах, а й у країнах з економікою, що формується як ринкова, і в найбільш розвинутих країнах світу, а також відбивати інтереси не тільки нинішнього, а й майбутнього покоління [22]».

На саміті лідерів «великої двадцятки» в Лондоні було схвалено прогноз МВФ, що загальносвітове зростання в реальному вираженні може поновитися наприкінці 2010 р. за умови, що на той період його темпи перевищать 2 %. При цьому світове товариство має досягти набагато більшої згуртованості та системного співробітництва між країнами, а також створити систему міжнародно погоджених високих стандартів, яких потребує фінансова система.

Учасники зустрічі домовилися щодо плану глобального відродження та реформ, які мають за мету не допустити повторення нинішньої кризи. За інформацією британського прем'єр-міністра Г. Брауна на закритті саміту, фінансові установи, що були створені після Другої світової війни, мають бути реформовані для їхньої більшої ефективності та підзвітності. Проте він заявив, що глобальну економіку має відроджувати Міжнародний валютний фонд. Отже, це той орган, який має, насамперед, сам реформуватися.

Саміт у Лондоні істотно просунувся у вирішенні питань регулювання економіки, зокрема хедж-фондів, які приваблюють інвесторів високою дохідністю (до 185 %). В Україні вони поки що не створюються через відсутність умов, зокрема законів з регулювання ринку деривативів, малий обсяг фондового ринку, психологічну неготовність підприємців до ризиків та відсутність кваліфікованих спеціалістів. Важливішим, із погляду українських реалій, є оприлюднення через Організацію економічного співробітництва і розвитку списку територій, які сприяють уникненню сплати податків. Керівники держав «Великої двадцятки» узгодили санкції проти них у майбутньому. Одночасно у завершальному комюніке зазначається, що рішення саміту не покладе край кризі, але започаткує процес, із допомогою якого її буде подолано. [22].

У липні 2009 р. в Італії зібралися лідери «Великої вісімки». Вони обговорювали переважно екологічні аспекти та ініціативу (щоправда, нову) допомоги бідним країнам у забезпеченні їх продуктами харчування (за підрахунками ООН, на планеті голодує мільярд людей). Остання полягала в тому, що фінансові ресурси, які заможні країни виділяють бідним, потрібно спрямовувати на розвиток фермерства, аби бідні країни могли себе прогодувати. Попри те, що «Велика вісімка» вже не є незаперечним головним форумом для обговорення глобальних проблем, світова спільнота в умовах кризи очікувала принаймні рішень щодо лібералізації світової торгівлі, бо вони вкрай потрібні для створення нового світового економічного порядку. У зв'язку з цим в аналітиці з'явилися оцінки, що в процесі пошуку рішень, спрямованих на вихід із кризи, лідери «Великої вісімки» відмовилися від ліберальних теорій вільного ринку. За таких умов залишається єдиний вихід із ситуації — звернення до методів державного регулювання та фінансового контролю. *Насправді вірогіднішим є інший шлях — посилення як ринкових, так і регуляторних функцій.*

Поняття нового світового економічного порядку та напрямки його формування. Постановка проблеми формування нового світового економічного порядку потребує розробки відповідного понятійного апарату. Тільки так можна перейти від індивідуальних точок зору аксіоматичного характеру, на що тепер багата як економіко-політична, так і наукова література, до певної наукової системи пошуку рішень. Оскільки нічим іншим не можна пояснити того факту, що великі держави, попри усвідомлення проблеми, не спромоглися підійти до неї системно.

Визначаючи термін «новий світовий економічний порядок», його можна задекларувати як *установлення єдиних міжнародно визнаних норм, правил і законів, перш за все для попередження та усунення причин виникнення світових економічних криз, що властиві XXI ст.* Таке розуміння зобов'язує, з одного боку, розробити і прийняти законодавчо-нормативні акти в системі міжнародного права, а з іншого — створити механізми їх дотримання.

Цільова спрямованість правових основ функціонування нового світового економічного порядку на нинішньому етапі розвитку має усунути головні причини виникнення світових кризових ситуацій. Їх значною мірою зафіксовано на вашингтонському саміті G-20. Серед чинників, котрі призводять до кризи світового масштабу, названо такі: слабкість норм відносно гарантій; непродумані методи управління ризиками; складність і непрозорість фінансових продуктів та надмірне використання кредитів у біржовій торгівлі.

Саме перелічені чинники призвели до появи в економічній системі уразливих місць. Ще більш уразливими є країни, що розвиваються, уряди яких не мають достатньо кваліфікованого державного апарату і потрібних фінансових ресурсів для впливу на бізнес.

Є вдосталь підстав стверджувати, що рішення національних законодавчих і виконавчих органів докризового періоду не відповідали потребам регулювання фінансових інновацій. Причиною нестабільних макроекономічних результатів стали непослідовна і недостатньо скоординована макроекономічна політика та неадекватні структурні реформи. Поєднання наведених обставин спричинило ексцеси і призвело до глибоких потрясінь на ринку.

Формування нового світового економічного порядку означає кардинальну перебудову всіх сегментів економіки. При цьому насамперед необхідно відповісти на виклики щодо концепцій економічного лібералізму, в яких закладені ідеї вільного ринку та його саморегуляції. Для більшості країн вони були основою побудови національної моделі функціонування економіки. Паралельно тривалий час велася дискусія між прибічниками «кейнсіанства» і «монетаризму» про роль держави у регулюванні економічних процесів. Криза показала безпідставність концепції монетаризму, основою якої було положення про те, що ринки апріорі конкурентні і ринкова система здатна автоматично досягати макроекономічної рівноваги. У розпал фінансової

кризи практично всі країни, насамперед провідні промислово розвинені, змушені були посилити або перейти на «ручне» управління економікою. [1].

Поки що складається враження, що «велика двадцятка» віддає перевагу методам державного регулювання та міжнародного фінансового контролю. Оцінюючи підсумки саміту «великої двадцятки», В. Кучин зазначає: «Останнім часом переважна більшість країн світу розвивалася за моделлю ліберального капіталізму. В її основі — принцип саморегуляції ринку. Лідери «Великої двадцятки» дійшли однозначного висновку, що ліберальні моделі капіталізму себе не виправдали, і на часі стоїть завдання істотного підвищення регулюючої ролі держави. Пропонується піддавати серйозному аналізу й перевірці всі значні фінансові операції та торговельні контракти, у тому числі на міжнародному рівні. [6, с. 18–19].

Аналогічних висловлювань зараз чимало, особливо в російській пресі. Проте вони однобічно висвітлюють проблему. Не можна погодитися у таких інтерпретаціях з оцінюванням діяльності держави із реприватизації, націоналізації, забезпечення ліквідності або рекапіталізації як «ручним» управлінням. У таких випадках держава діє ринковими методами і є суб'єктом ринкових відносин. У декларації саміту G-20 2008 року про фінансові ринки і світову економіку зазначено: «Ми визнаємо, що реформи виявляться успішними лише у тому разі, якщо базуватимуться на відданості принципам свободи ринків, включно з верховенством закону, поважанню приватної власності, відкритості торгівлі та інвестицій, ринкової конкуренції, а також за наявності фінансових систем, що є ефективними і дієво регулюються. Ці принципи, які мають важливе значення для економічного зростання і процвітання, вже допомогли мільйонам людей вибратися із зубожіння, а також значно підвищити рівень життя в усьому світі. Визнаючи необхідність удосконалення регулювання фінансового сектору, ми зобов'язані не допускати зарегульованості, яка загальмувала б економічне зростання і ще більшою мірою звузила б потоки капіталу, зокрема і в країни, що розвиваються». [21].

Вирішуючи проблеми розвитку міжнародної економіки у XXI ст., не можна не усвідомлювати, що майбутня глобальна парадигма потребує пошуку і визначення новітніх політичних, економічних, соціальних, інфраструктурних, інституціональних параметрів. Це означає, що й на рівнях національних економік неодмінно доведеться вдаватися до таких змін, які забезпечать їх гармонійне функціонування в інтегрованій міжнародній економіці. При цьому не можна розраховувати на традиційні підходи до проектування змін. Світ входить у фазу, коли нарешті мають бути вирішені завдання глобального сталого розвитку та бідності на умовах зміни планетарної поведінки людства.

Нині формуються сприятливі обставини для вирішення споконвічної проблеми ліквідації злиденності. Усвідомлюючи неможливість абсолютної рівності, особливо в економіці, варто створити такі механізми, які б дали змогу всім «грати» в єдиній «прем'єр-лізі». Соціально-економічна нерівномірність розвитку має вирішуватися широким застосуванням глобальних механізмів та інструментів функціонування і регулювання світової економіки. Так звана проблема «нерівномірності розвитку», коли розрив між країнами-лідерами і країнами-аутсайдерами прогресує, буде подолана. Нерівномірний розвиток переважно стосуватиметься окремих конкуруючих компаній, а не національних економік. А долю відстаючих вирішуватимуть лідери на основі злиттів, поглинань або нових механізмів.

Розробка нових правил і стандартів функціонування світового ринку. Процес формування нового світового економічного порядку має розвиватися з урахуванням забезпечення рівних можливостей на вільному ринку не тільки розвиненим країнам, а й країнам, що розвиваються. Доцільно зважати на ту особливість, що сучасний світовий ринок є жорсткою ієрархічною системою, яка орієнтована переважно на збереження розвиненими країнами досягнутих позицій. Для цього використовуються такі методи, як маніпулювання фінансовими ринками, штучне завищення цін на інноваційні продукти тощо. Це не дає змоги економікам, що розвиваються, вирватися з боргового зашморгу і виступити реальним конкурентом економік розвинених країн. Інституціональні структури, функціями яких є управління світовим ринком (МВФ, СОТ, ЄБРР та інші), можуть не тільки ефективно підтримувати цей статус-кво, а й, у разі необхідності, оперативно змінювати правила гри (грати на курсі валют, запроваджувати нові митні правила та обмеження). Відповідно для країн, що розвиваються, залишаються лише ролі аутсайдерів.

Особливо гостро постали проблеми радикальних змін на світовому фінансовому ринку — валютному, банківському, кредитному, фондовому тощо. При цьому *кардинальної реформи потребують усі міжнародні фінансові установи, які було створено після Другої світової війни. Йдеться про Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (Міжнародний банк реконструкції і розвитку та Міжнародну асоціацію розвитку), Світову організацію торгівлі (СОТ), Організацію країн експортерів нафти (ОПЕК), Форум країн експортерів газу (ФКЕГ), міжнародні торгові організації та асоціації, Міжнародну організацію праці (МОП), Міжнародну організацію фондових регуляторів тощо. Новітнє обличчя цих інституцій може бути сформоване за умови вирішення чи не найголовнішої проблеми сфери регулювання — розв'язання суперечності між наднаціональним характером інструментів та інститутів світового фінансового ринку і національним характером діяльності регуляторів на користь існування глобального фінансового ринку.*

Цілком імовірно, що постане потреба у створенні й нових глобальних установ. Слід з усією серйозністю підійти до пропозицій, котрі лунають із середовища зарубіжних та українських науковців, щодо створення такого роду установ, як міністерство світової економіки, міністерство глобальних фінансів, міжнародна комісія з планування (міждержплан), міністерство світової екосистеми тощо.

Актуалізація проблеми наднаціонального управління поживила дискусію щодо розробки Глобальної хартії сталого розвитку, в якій має бути відбито правила і обмеження для всіх гравців світового ринку. Міжна-

родні фінансові організації повинні набути таких прав, які б давали їм реальну можливість відроджувати глобальну економіку. Особливо таке твердження стосується МВФ, завданням якого має бути забезпечення глобального фінансового регулювання. Це можна здійснити за умов такої міжнародної співпраці, коли не буде жодних підстав засумніватися в об'єктивності, неупередженості та незалежності МВФ щонайменше на трьох напрямках його діяльності: контроль за економічними системами і фінансовими секторами; оцінка впливу політики окремих країн, особливо розвинених, на інші країни і світову економіку загалом; оцінка ризиків, із якими зіштовхується глобальна економіка.

Зрозуміло, що такий напрям розвитку може дати бажаний ефект тільки після розробки і використання механізмів, які б забезпечили істотне зростання рівня надійності світової фінансової системи. Це складне питання, оскільки воно стосується суверенних прав національних держав, бо розширення прав наднаціональної організації означає звуження прав національних урядів⁹¹. З огляду на те, що такого перерозподілу функцій не уникнути, правомірно порушувати питання про вдосконалення, а точніше — осучаснення міжнародного права. Не можна заперечувати, що з часом МВФ переросте у спеціалізований міжнародний фінансовий інститут, головним завданням якого буде глобальне регулювання.

Розглядаючи функції держави як регулятора економіки, треба враховувати принципово нову парадигму, з якою вона зіштовхнулася. Її позиції у багатьох традиційних сферах істотно поступаються наднаціональним регуляторам. Ставка рефінансування національних банків, курс національної валюти, імпорتنі бар'єри, експортні субсидії, оподаткування, соціальна політика, освіта, професійна підготовка кадрів — це ті важелі економічного регулювання, вплив держави на які (та багато інших) зміщується на користь зовнішніх регуляторів. Як зазначають Д. Лук'яненко і Т. Кальченко, вперше в історії державний суверенітет втрачає на власній території повний контроль над економікою та іншими сферами суспільного життя. Вже на ранніх стадіях інтернаціоналізації економіки держави змушені були вступати одна з одною в договірні відносини і брати на себе різноманітні зобов'язання, які неминуче тією чи іншою мірою обмежували свободу дій національних урядів, тобто де-факто звужували державний суверенітет. І що різноманітнішою й інтенсивнішою стає господарська, політична, науково-технічна та культурна взаємодія різних країн, то більше зростає розрив між державним суверенітетом де-юре і його суверенітетом де-факто [8, с. 11]. Більш категорична позиція Д. Лук'яненка, яку він відстоює в монографії «Глобальна економічна інтеграція»: «Всі національні економіки є перехідними з огляду на формування контурів майбутньої глобальної економічної системи» [7, с. 68].

Серед найсміливіших пропозицій щодо розширення наддержавних форм управління економікою слід назвати ідею введення світового фінансового податку, з якою виступив прем'єр-міністр Великобританії Г. Браун на саміті міністрів фінансів країн «Великої двадцятки» у Шотландії 6 листопада 2009 р. Суть нового податку полягає в тому, що він повинен мати глобальний характер, стати частиною нової глобальної економічної угоди і компенсувати банківські провали. Таким чином, якщо досі банки у разі банкрутств (або передбанкрутств) рятували ситуацію за рахунок податкових надходжень, отриманих від клієнтів банків (невинна сторона), то браунівська концепція переносить джерело покриття банківських провалів на їхні спеціальні податкові відрахування.

Зрозуміло, що таку пропозицію не сприймають самі банківські установи. Так, голова Асоціації британських банків А. Найт свій сумнів в ефективності таких податків мотивувала тим, що вони не спрацюють, оскільки потребують досконалого глобального впровадження [2]. Зі складністю впровадження не можна не погодитися, але якщо створити продуману організацію сплати, акумуляції та використання світового податку, то можна було б забезпечити умови для спокійного подолання кризових явищ і зменшити психоз, який охоплює всю фінансово-банківську систему в періоди криз.

Світова економічна криза виявила відсутність високих стандартів функціонування світового фінансового ринку. Їх створення потребує визначення принципів і критеріїв, за якими формуватиметься нове обличчя глобальної економіки. З огляду на причини та наслідки економічних криз межі ХХ—ХХІ ст., насамперед останньої, необхідно негайно розробити систему стримування спекулятивних угод і операцій на фінансовому ринку. Особливої уваги потребують так звані короткі продажі, інші незабезпечені і маржинальні операції. При цьому має бути врахована специфіка різних фінансових ринків, знайдені оптимальні співвідношення власних і залучених коштів при здійсненні операцій із фінансовими інструментами.

Дійовому контролю та регулюванню наднаціонального рівня перешкоджає наявність значних національних відмінностей у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, що, як правило, зумовлені історичними чинниками, а не реальним станом розвитку економічного сектору і світової практики. Активи, активний ринок, амортизація, амортизована собівартість фінансової інвестиції, асоційоване підприємство, балансова вартість активу, безнадійна дебіторська заборгованість, близькі члени родини, валютний ризик, відстрочений податковий актив, власний капітал, гарантована ліквідаційна вартість, гудвіл, економічна вигода, злиття, інструмент хеджування, ризик ліквідності — ці та інші стандарти потребують як уніфікації в

⁹¹ Варто процитувати проект резолюції III Шістдесят третьої сесії Генеральної асамблеї ООН від 12 грудня 2008 р., в якому зазначено, що нині простір для маневру в національній економічній політиці, тобто межі для внутрішньої політики, зокрема, у сфері торгівлі, інвестицій і промислового розвитку, в багатьох випадках визначають міжнародні принципи, зобов'язання і фактори, пов'язані з глобальними ринками, що кожному уряду доводиться зважувати на вигоди, пов'язані з прийняттям міжнародних норм і зобов'язань, і обмеження, зумовлені звуженням простору для маневру в національній політиці та міжнародними принципами і зобов'язаннями [10].

межах міжнародного економічного права, так і чіткого визначення меж відхилень від них на рівні національних економік.

Загалом, діяльність зі створення системи міжнародних стандартів функціонування світової фінансової системи має орієнтуватися на усунення інформаційної асиметрії. Нинішні події переконливо засвідчили, що головною причиною сучасних криз є недостатня прозорість компаній, котрі працюють на фінансових ринках [25]. Це по-різному виявляється на практиці. Поширені випадки надання інвесторам недостовірної інформації з боку рейтингових агентств. Багато великих компаній вдаються до навмисного викривлення своїх звітних даних.

Не можна не зважати й на інший аспект проблеми інформаційної асиметрії — вона часом виникає і з об'єктивних причин. На це, зокрема, звертає увагу нобелівський лауреат Дж. Стігліц, зазначаючи, що збільшення прозорості фінансових компаній не поліпшить ситуацію, оскільки річ не в нестачі інформації, а, навпаки, у її надлишку: деривативи настільки ускладнюють сучасну фінансову систему, що інвестор не в змозі оцінити рівень ризику [24].

Погоджуючись із твердженням про складність сучасної фінансової системи, зазначимо, що це не є підставою для зняття проблеми прозорості в сенсі інформаційної відкритості. Слід брати до уваги те, що прозорість потрібна зрочому. На ринку «зрячий» — це компетентний, обізнаний, кваліфікований, повноправний суб'єкт. Саме *зі зростанням загального рівня фінансової грамотності всіх учасників ринку можна зменшити рівень інформаційної асиметрії і наблизити її якщо не до абсолютної симетрії, то до оптимальної*. З іншого боку, навіть за наявності повної інформаційної симетрії ринок може бути непередбачуваним, якщо його учасники не навчені користуватися інформаційними потоками, не вміють самостійно визначатися у довірі до рейтингових агентств, звітів, інформаційних повідомлень тощо.

Так, система стандартів має бути підпорядкована забезпеченню більшої підзвітності, посиленню контролю за інвестиційними хедж-фондами і територіями, на яких створюються умови для ухилення від сплати податків. Водночас вона не повинна гальмувати процеси прийняття управлінських рішень і знижувати їхню якість. Навпаки, міжнародна система стандартів має вбивати відразу «двох зайців»: сприяти і покращенню діяльності регулятора, і зростанню ефективності управління.

При цьому слід брати до уваги, що завдяки розвитку телекомунікаційних систем і програмового забезпечення інформація про зміни на фінансових та інших ринках поширюється блискавично. Внаслідок цього рішення щодо переміщення капіталу, продажу і купівлі валют, цінних паперів та боргових зобов'язань приймаються у масштабі реального часу практично рефлексивно і часто інтуїтивно. Крім того, світові фінансові ринки стають невідкладними юрисдикції окремих, навіть найбільших держав. Це створює систему, коли на основі злиттів і поглинань транснаціональних корпорацій виникають нові потужні суб'єкти світової економіки.

Узагальнення причин економічних і фінансових криз останніх десятиліть дає підстави визначити певний перелік стандартів розкриття інформації як для державних регуляторів, так і для потенційних інвесторів та споживачів послуг. Пропонуємо обговорити такі стандарти міжнародного характеру:

1) стандарти про характер фінансових інструментів і діяльність ринкових інститутів: фінансова звітність; інформація про великі операції, злиття та поглинання; дані про керівництво компанії, його професіоналізм, досвід роботи і характер винагороджень; інформація про великих власників та інших осіб, котрі впливають на прийняття рішень;

2) стандарти на операції з позабіржовими фінансовими інструментами, що не регулюються і не обліковуються в банківських балансах (кредитно-дефолтові свопи);

3) інформація про осіб, які приймають рішення щодо емісії акцій, облігацій тощо;

4) стандарти публічності та гласності щодо доброчесності менеджерів і власників компаній фінансового і реального секторів економіки, дії яких призвели або призводили у минулому до банкрутства чи невиконання контрактів;

5) стандарти міжнародного оперативного обміну інформацією регулюючих органів про діяльність ФПГ і ризику, що виникають і (особливо) нарощуються;

6) стандарти посиленого нагляду за хедж-фондами щодо розкриття інформації про трансакції та взаємодію з банками;

7) стандарти транспарентності регуляторів, особливо у питаннях призначення чиновників і прийняття рішень регулюючого впливу;

8) стандарти інформування про винагороди керівників акціонерного товариства, що, на відміну від інших країн, залишається найбільшою так званою комерційною таємницею;

9) стандарти прозорості ціноутворення на енергоносії;

10) стандарти відповідальності керівництва за недостовірність інформації.

Перехід до єдиної світової грошової одиниці. Справжнім каменем спотикання з початком кризи стала проблема єдиної наднаціональної валюти. Зокрема, через американський долар США здійснюють диктат власних інтересів на ринках інших країн, особливо тих, що розвиваються. Фахівці, які вважають необмежену емісію і величезний надлишок долара головними причинами сучасної кризи, вказують на алогічність його використання як засобу подолання останньої.

Генеральна Асамблея ООН у 1974 р. «Програмою дій щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку» визначила необхідність докласти всіх зусиль для проведення реформи міжнародної валютної системи. Насамперед наголошувалося на усуненні її нестійкості, аморфності, зокрема «... нестійкості

обмінних курсів, оскільки це негативно позначається на торгівлі сировинними товарами; підтриманні реальної вартості валютних резервів країн, що розвиваються, через попередження їхньої ерозії внаслідок інфляції та знецінення обмінного курсу резервних валют» [12].

З позицій сьогодення варто переосмислити минуле і з нього почерпнути корисне для вирішення нинішніх проблем. До того ж, з огляду на необхідність посилення ролі наднаціональних органів, розширення системи міжнародно визнаних стандартів фінансової системи, логічно є потреба пошуку відповіді на запитання, чи не доцільно світу перейти на єдину валюту, що зможе обслуговувати як національні, так і загальносвітові потреби економічного розвитку. Так, світова економіка перестала бути нагромадженням національних економік, а переросла у внутрішньо інтегровану мегасистему, яка потребує власних механізмів для свого функціонування. Серед них одним із найважливіших є впровадження єдиної валюти.

Нині не бракує пропозицій щодо створення єдиної валюти. Особливо активізувалося їхнє обговорення через кризу. Проте йдеться насамперед про резервну валюту. Як вважає директор-розпорядник МВФ Д. Кан, це питання має право на існування, однак його вирішення буде тривалим [3]. Голова Народного банку Китаю Ч. Сяочуань зробив заяву, що його країна пропонує знайти резервну валюту замість долара. Це було сформульовано як необхідність «... створити наднаціональну резервну валюту, яка не прив'язана до окремих країн і зберігає стабільність у довгостроковій перспективі» [3]. Офіційна позиція Росії полягає у створенні «... наднаціональної валюти, емісію якої здійснюватимуть міжнародні фінансові інституції» [11]. Вона має стати стабільною, передбачуваною і такою, що функціонує за наперед відомими правилами міжнародної валютно-фінансової системи.

Протилежну точку зору відстоює керівництво США в особах президента Б. Обама, голови ФРС Б. Бернанке і міністра фінансів Т. Гейтнера. Вони вважають, що позиції долара «дуже сильні» і потреби в єдиній світовій резервній валюті немає. «Долар, — як стверджує Б. Обама, — дуже сильний, тому що інвестори визнають США країною з найсильнішою економікою і найбільш стабільною політичною системою у світі. Я не бачу необхідності в новій світовій валюті» [3]. Професор Каліфорнійського університету в Берклі Б. Айхенгрін вважає «... єдиним, що могло б призвести до втрати долара, — неефективне управління економікою США. Одним із популярних сценаріїв є хронічна інфляція. Та це неможливо. Коли закінчиться епізод з нульовими відсотковими ставками, ФРС США подбає про те, щоб підтвердити свою прихильність цінній стабільності... Інший сценарій — вихід з-під контролю дефіциту бюджету. Пророкування повного дефолту надумані. Проте великі борги означатимуть високі податки» [20]. Б. Айхенгрін завершує статтю словами Марка Твена, що «... чутки про його смерть дуже перебільшені».

Ідея єдиної світової валюти є також предметом вивчення і дослідження науковців Росії, позиції яких так само не збігаються. Так, професор Дипломатичної академії МЗС Росії Д. Панарин виношує ідею створення «нової світової валюти», якій він дав назву «акюре». Її базою мають стати три валюти: рубль, євро та азійська грошова одиниця «акю», яку потрібно створити на базі китайського юаня [10]. Протилежна точка зору полягає в тому, що «поява нової універсальної символічної (на відміну від матеріального золота) валюти, найімовірніше, призведе до подальшої віртуалізації фінансово-валютного ринку, тоді як зараз треба рухатися у протилежному напрямку» [7].

Отже, створення наднаціональної валюти — завдання нагальне. При цьому слід дати відповідь на запитання, чи єдина валюта має бути єдиною, чи вона має функціонувати паралельно з національними та колективними валютами як резервна. Стосовно другої частини запитання зазначимо, що функцію резервної валюти виконують спеціальні права запозичення (СДР) Міжнародного валютного фонду. В аспекті формування нового світового економічного порядку важливо вирішувати проблему створення єдиної наднаціональної, тобто загальносвітової грошової одиниці. СДР не виконує функцію засобу обігу. Йдеться про таку грошову одиницю, яка обертатиметься як у міжнародних розрахунках, так і в розрахунках усередині держав у готівковій і безготівковій формах. Це означає, що нова грошова одиниця має бути визнана кожною країною світу як національна. Вигоди від її введення в обіг мають отримати країни як економічного центру, так і економічної периферії.

Розробка єдиної світової грошової одиниці може базуватися на використанні теорії і практики впровадження регіональних валют. Найбільш успішною серед них є євро, що реально функціонує як альтернатива долару і повністю замінила в 16 країнах національні валюти. З огляду на це треба застосувати ті теорії, що використовуються при розробці та функціонуванні колективних валют. Поза сумнівом, їхнє значення виходить за межі окремих груп країн. Варто згадати, що на початку 1960-х років, коли нобелівський лауреат Р. Манделл виступив з теорією оптимальних валютних зон, існування національних валют вважалося аксіомою. Сама постановка проблеми Р. Манделлом щодо доцільності для певних регіонів відмови від монетарного суверенітету на користь спільної валюти видавалася такою, що може мати лише академічний інтерес.

Створення валютних зон в останні десятиліття ХХ ст. підтвердило економічні переваги єдиної валюти, пов'язані із забезпеченням «... нижчих трансакційних витрат у торгівлі та меншої невизначеності в питаннях про відносні ціни» [26]. При цьому щодо забезпечення повної зайнятості на ринку робочої сили наявні випадки, коли зміна попиту чи виникнення іншого «асиметричного шоку» потребує зменшення реальної заробітної плати у якомусь регіоні. У зв'язку з цими умовами Р. Манделл обмежував створення валютної зони регіоном, у якому схильність робочої сили до міграції є доволі високою, щоб забезпечити повну зайнятість при виникненні в одному з регіонів асиметричного шоку. Нові умови, характерні для світової економіки ХХІ ст., є такими, за яких рух робочої сили глобалізувався і стримується лише обмеженнями національних урядів. Якщо цю перешкоду усунути, то світову економіку можна розглядати як один регіон, який може функціонувати за принципами і відповідно до моделі валютної зони, що дає підстави для розробки єдиної світової валюти.

Для переходу до єдиної світової валюти необхідно насамперед створити умови для розширення руху капіталу, розробити принципи міжнародної і внутрішньонаціональної адаптованості фіскальних систем, субсидій та допомог. Ефекти переходу до єдиної світової грошової одиниці можна буде отримати при пожевленні міжнародної торгівлі, вирівнюванні цін на фактори виробництва і товари і, зрештою, вирівнюванні рівнів економічного розвитку.

Додатковими проблемами, які доведеться вирішувати у зв'язку із запровадженням єдиної світової грошової одиниці, можна вважати потребу у врахуванні великої диференціації параметрів економічного розвитку, готовність усіх національних урядів виконувати умови забезпечення стабільності валюти. Насамперед доведеться подолати опір США, які найбільше зацікавлені в утриманні позиції долара як міжнародної резервної валюти. Попри це, треба буде «схилити» до прийняття нейтральної єдиної валюти світову ділову громадськість, яка в умовах глобального безладдя і нестабільності демонструє найбільшу готовність до радикальних змін.

Впровадження єдиної світової грошової одиниці — це завдання, яке ще два-три роки назад вважали б економічним романтизмом. Проте світова економічна і фінансова криза спонукає нації та їхні уряди до пошуку нових, більш ефективних шляхів розвитку. Саме зараз виникли умови, за яких такого роду рішення стають більш реальними. Зростає також психологічна готовність для практичної роботи зі створення єдиної валюти, особливо у країнах, що розвиваються. Так, член-кореспондент Російської академії наук Г. Фетисов пропонує перейти на міжнародні розрахунки за торговими та інвестиційними операціями і СДР, трансформуючи їх у повноцінну валюту. Коло валют, що формують нинішній валютний кошик СДР, має розширитися за рахунок країн «великої двадцятки». Механізм використання СДР як грошової одиниці має запустити центральний банк з функціями Федеральної резервної системи з грошової емісії. Центробанкам країн G-20 відводять роль регіональних банків для інших центробанків [16].

Проте такі пропозиції мають характер напівзаходів, тому що модель не визначає місця для інших валют, які використовують у міжнародних розрахунках. «Навряд чи США чи держави Єврозони погодяться негайно відмовитися від долара і євро як засобу міжнародних розрахунків і провідних резервних валют, — визнає Г. Фетисов. — Тому введення СДР-валюти має відбуватися на добровільній основі та за дотримання принципів рівності всіх держав-членів МВФ і цілковитою забезпеченістю СДР ліквідними активами. Найбільш зацікавлені в такому переході країни-експортери нафти та інші держави, економіці яких «курсові гойдалки» завдають величезної шкоди» [16, с. 41].

Отже, незважаючи на глобальність постановки проблеми, реальні спроби заміни наявних валют у міжнародних розрахунках є не більш ніж пропозиції створення ще однієї валюти (та ще й на базі кількох наявних), яка, по суті, обертатиметься паралельно з провідними. Ці пропозиції також не настільки аргументовані, щоб переконати в необхідності принципової зміни ситуації у системі міжнародних валютно-фінансових відносин. Проте якщо ставиться завдання досягнення радикальних змін у функціонуванні світової економіки, треба радикально змінювати і валютну систему. Для цього необхідно спочатку прийняти за одну з важливих вихідних умов нової міжнародної фінансової архітектури створення нової грошової одиниці, а після цього розробити механізм переходу до неї в усіх міжнародних розрахунках.

Література до підрозділу 8.1

1. Андрианов В. Новая архитектура глобальной финансовой системы / В. Андрианов // Маркетинг. — 2009. — № 5. — С. 3–9.
2. Браун за світовий фінансовий податок / BBCUkrainian. com. // http://www.bbc.co.uk/ukrainian/world/story/2009/11/091107_brown_finance_is.shtml.
3. Вопрос создания новой резервной валюты обострился // <http://top.rbc.ru/finances/27/03/2009/290289.shtml>.
4. Данилов-Данильян В. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике / Данилов-Данильян В. // Вопросы экономики. — 2009. — С. 31–41.
5. Декларация об установлении нового международного экономического порядка / Генеральная Ассамблея — Шестая сессия: Резолюции, принятые по докладу специального комитета шестой специальной сессии — 3201 (S-VI) // <http://daccessdds.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/072/02/IMG/NR007202.pdf?OpenElement>.
6. Кучин В. Саміт Великої двадцятки виробив заходи щодо боротьби з глобальною кризою / Кучин В. // Вісник національного банку України. — 2009. — № 5. — С. 18–19.
7. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : ТОВ «Національний підручник», 2008. — 220 с.
8. Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко // Міжнародна економічна політика. — 2008. — № 8–9. — С. 5–41.
9. Новый мировой порядок // <http://books.google.com.ua>.
10. Панарин И. В мире появится новая валюта / Панарин И. // <http://newsland.ru/News/Detail/id/353512/cat/86/#comments481641>.
11. Предложения Российской Федерации к саммиту «Группы двадцати» в Лондоне (апрель 2009 года) // <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/03/213992.shtml>.
12. Проект резолюции III Шестидесят третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН «Установление нового международного экономического порядка» (12 декабря 2008 г.).
13. Программа действий по установлению нового международного экономического порядка / Генеральная Ассамблея — Шестая сессия: Резолюции, принятые по докладу специального комитета шестой специальной сессии — 3202 (S-VI) // http://www.un.org/russian/document/gadocs/6spec/r3202_s6.pdf.

14. Резанова Н. С. Міжнародні фінанси : навч.-метод. пос. для самост. вивч. дисципліни / Н. С. Резанова. — К. : КНЕУ, 2001.
15. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей [по докладу Второго комитета (A/63/416/Add.1)] 63/224. Установление нового международного экономического порядка // <http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N08/648/29/PDF/N0864829.pdf?OpenElement>.
16. Стиглиц Дж. Человеческое лицо глобализации / Стиглиц Дж. // Политический журнал. — 2004. — № 4 (10). — Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/st.htm>.
17. Фетисов Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы (предложения для «Группы двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике) / Фетисов Г. // Вопросы экономики. — 2009. — № 4. — С. 31–41.
18. Хартия экономических прав и обязанностей государств // <http://daccessdds.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/742/01/IMG/NR074201.pdf?OpenElement>.
19. Центр новостей ООН. Делегация США проголосовала против резолюции об установлении нового международного экономического порядка // <http://www.un.org/russian/news/fullstorynews.asp?newsID=10856>.
20. Eichengreen B. The Death-Defying Dollar / Barry Eichengreen. — Project Syndicate. — 2009. — 22 October // <http://www.project-syndicate.org/commentary/eichengreen10>.
21. G20 declaration: Full text of declaration by world leaders meeting in Washington to discuss the global financial crisis // <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7731741.stm>.
22. Global plan for recovery and reform: the Communiqué from the London Summit. The decisions made by the leaders of the world's largest economies at the London Summit are recorded in the communiqué which all leaders signed on April 2nd // <http://www.londonsummit.gov.uk/en/summit-aims/summit-communicue/>.
23. IMF Annual Report of the Executive / fighting the global crisis — Режим доступа до ресурсу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/01/index.htm>.
24. Stiglitz J. Markets Can't Rule Themselves // Newsweek. — 2008. — Dec. 31 // www.newsweek.com/id/177477.
25. Taylor J. D. The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong // NBER Working Paper. — 2009. — № 14631 // www.nber.org/papers/w14631.
26. The Royal Swedish Academy of Sciences has decided to award the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 1999 to Professor Robert A. Mundell, Columbia University, New York, USA for his analysis of monetary and fiscal policy under different exchange rate regimes and his analysis of optimum currency areas // http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1999/ecoback99.pdf.
27. Zoellick R. B. The World Bank Group Beyond the Crisis. — [Електронний ресурс]. — Режим доступа до ресурсу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:22340541~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:4607,00.html>.

8.2. Нова хвиля економічних реформ на виході з кризи: орієнтація на підвищення рівня інтегрованості

Україна в системі світової фінансової кризи. Україна вперше за свою історію увійшла до кризового стану разом зі світовим товариством, і передусім із «сильними світу цього». «Участь» у такій компанії певною мірою забезпечує нинішнім і колишнім керівникам країни презумпцію невинуватості, мовляв, що поробиш, коли від нас мало що залежало — стихія прийшла ззовні, непередбачувана й несподівана. Справді, події у світовій економіці не могли не позначитись на українській економіці, особливо такі як падіння попиту на експортну продукцію українських підприємств і нестача на світовому ринку грошових ресурсів для підтримання імпорту та розвитку нерухомості.

Проте виникають питання, чи насправді світова і національна кризи співпадають у часі; чи масштаб і глибина економічної кризи в Україні відповідають її місцю у світовій економіці та рівню інтеграції до міжнародної фінансової системи; чи нинішні економічні негаразди мають зовнішнє походження, а чи вони породжені переважно на національному ґрунті? Відповідь на них має не стільки звинувачувальне значення, скільки лікувальне. Адже, якщо в українській кризі домінують доморожені причини, то задля її усунення треба буде концентрувати ресурси і просто зусилля на внутрішньо українських проблемах.

На початку розгортання світової фінансової кризи серед українських економістів і політиків домінувала думка, що всі хвилі економічних землетрусів минуть Україну. Головним аргументом більшості експертів було посилення на наслідки кризи, яка вибухнула в 1997 р. з фінансових проблем Південно-Східної Азії та поширилася на Росію, Східну Європу й Латинську Америку. Україна відносно легко пережила ту кризу, як здається багатьом експертам, через слабку інтеграцію у світовий фінансовий ринок. Хоча, насправді, країна була врятована від банкрутства завдяки кредитам міжнародних фінансових організацій, порівняно вдалим (можливо, для того часу навіть точним) діям Національного банку та успішно проведеної конверсії державних паперів.

Благополучний вихід із кризи 1997–1998 рр. створював враження входження економіки України на фазу підйому. Проте, по суті, в ній не відбулося суттєвих змін з огляду на те, що головна причина кризи полягала не в зовнішніх факторах. А саме, в основі української економічної кризи цього періоду був брак системних, особливо найважливіших реформ. Історики знайдуть і доведуть причини такого нехтування реформаторською діяльністю на фоні значного ефекту, який вона давала в інших країнах, що трансформувалися. Однак не буде великої помилки, якщо зазначити, що в Україні створилася система підпорядкуван-

ня економічної політики інтересам певних олігархічних кланів, а не завданням довгострокового випереджального розвитку країни як сучасного європейського державного утворення.

На жаль, економічне покарання уряду в 1998 р. за прорахунки в управлінні економікою не стали підставою для започаткування радикальних реформ. Консервувалася пострадянська структура економіки, мляво та неефективно здійснювалася приватизація (перша й остання прозора приватизація — продаж «Криворіжсталі» у 2005 р.; остання, але далеко не перша велика непрозора приватизація та ще й за умов суворой секретності — продаж «Промінвестбанку» у 2008 р.)⁹²; поширювалася практика прямого бюджетного фінансування виробничих галузей та прихованого субсидювання у формі податкових пільг і спеціальних кредитів. Зволікання таких суттєвих проблем можна було собі дозволити, адже в 2000–2007 рр. середні темпи зростання ВВП перевищили 7 %, призупинилося зростання боргової парадигми, позитивні темпи спостерігались і за деякими іншими важливими показниками⁹³. При цьому не згадувалося, що його рівень за роки незалежності ще не досягнув пострадянського і становив у 2007 р. лише 72 % ВВП 1990 р.

Найсуттєвіші помилки під час трансформації від адміністративно-планової до ринкової економіки були допущені у сфері стратегічного розвитку. Країна не спромоглася визначити та досягти обріїв економічної безпеки і зорієнтуватися на прискорення розбудови самодостатньої, незалежної, стабільно зростаючої економіки, особливо на східному векторі, кордони якого виходять далеко за межі пострадянського простору. З огляду на наявність високого стартового потенціалу для позиціонування в міждержавній конкуренції як високотехнологічної економіки, до найбільших втрат цього періоду потрібно віднести допущення зростання тенденцій відставання в опануванні новими технологічними змінами та підвищенні продуктивності використання обмежених енергетичних, людських і фінансових ресурсів. Відбувалося, зрештою, ігнорування світових тенденцій у тому аспекті, що, як пише Ю. Пахомов, «незважаючи на розмаїтість і багатоваріантність розвитку складових частин світового господарства, його майбутній розвиток буде характеризуватися зростаючою єдністю й підвищенням рівня інтегрованості. Майбутнє світове господарство буде єдиною системою, інтегрованою на глобальній інноваційно-інформаційній і грошовій основі. У його розвитку буде зростати роль загальних світових економічних інтересів, під якими ми розуміємо глобальні економічні інтереси всього людства. Поряд із цими новими тенденціями розвитку світової економіки відбувається прискорення розвитку продуктивних сил і подальше посилення взаємозалежності національних економік [7а, 351]».

Оцінюючи українські реформи попередніх часів, правомірно зробити висновок, що за часи їх проведення не вдалося уникнути так званих ренто орієнтованих стратегій, що приносять в жертву економічній добробут і етнічну терпимість. Перехід до опертої на ринок демократії створив елітам нагоду у короткі терміни переписати старі політичні й економічні правила на свою вигоду. Як стверджує Джоел Гелмен, традиційні дилеми політичного життя під час реформ у посткомуністичних країнах інші ніж зазвичай. Реформатори, як правило, вважають необхідним запобігти зупиненню всеосяжних реформ, якого можуть забажати тимчасові «невдахи» цього процесу, які зазнають падіння життєвого рівня. З цією метою Гелман виступив з ідеєю застигання часткової моделі [16].

Натомість в Україні головним викликом посткомуністичного переходу стала потреба захисту просування реформ від тимчасових «щасливців» часткової реформи. Йдеться про створювану останньою ренту, що утворюється на ґрунті перепаду цін між лібералізованими секторами економіки та тими, що продовжують координуватися неринковими механізмами. Ця рента присвоюється посередниками між реформованими й нереформованими секторами економіки застосовуючи переважно арбітражні операції в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі. Особливо сприяє «щасливцям» відсутність системних реформ неповна цінова лібералізація, лібералізація цін без ринкового змагання та приватизація компаній за відсутністю нових механізмів контролю над державними кредитами та субсидіями на виробництво.

Варто зауважити, що умови для арбітражних операцій при переході від командної економіки є неминучими. Це пояснюється неможливістю одночасного налагодження всіх елементів повноцінного ринкового механізму та його впровадження. Менше з тим, такого завдання і не варто ставити. Важливішим є відпрацювання системи передбачення і протидії акціям «щасливчиків» часткової реформи у напрямку гальмування процесів імплементації всеосяжної реформи, затягування її на якнайдовший час, аби максимізувати отриманні ними ренти. Як доводить Гелмен, «замість того щоб створити соціальну базу підтримки прогресивних реформ, тимчасові щасливці часто намагаються затримати економіку в стані застиглої часткової реформи, яку приносить їм щедра рента, а решті суспільства — високі потрати [16]. За інтерпретацією Л. Бальцеровича, повільна реформа каналізує «підприємницьку енергію на гонитву за рентами і корупцією, а не на пошук шляхів досягання кращої ефективності [14]». Отже, вона обмежує перспективи економічного розвитку і підвищує нерівність.

Важливу роль у нарощуванні економічних реформ відіграє в Україні відіграє Європейський Союз та його заходи на підтримку євроінтеграційних процесів. Аналіз процесів трансформації планової економіки до ринкової свідчить про наявність тенденцій уникнення правлячими елітами запровадження деяких економічних реформ задля збереження економічних рент для себе або для економічних еліт. Рекомендації та

⁹² За інформацією преси, ще влітку 2008 року «Промінвестбанк» можна було продати італійцям за 2,5 млрд дол. США, а в жовтні від нових власників було отримано 300 млн дол. США.

⁹³ Можливо це випадковість, але така тенденція була притаманна й іншому світу, який чомусь довго перебував у ейфорії від зростання світового ВВП та фондових показників на основних біржах, хоча ознаки кризи для економістів були очевидними.

значною мірою вимоги ЄС і міжнародних фінансових інституцій звужують такі спроби. Завдячуючи їм здійснювалася приватизація банків, формувалося законодавство про банкрутство, проводилася реструктуризація державної соціальної допомоги, вводилися прозорі процедури приватизації підприємств, звужувалися можливості для отримання економічних рент. На вимоги партнерів по євроінтеграційних процесах поліпшуються стандарти і прозорість у забезпеченні інфраструктурних послуг, як-от телекомунікації і транспорт, усуваються монополії на енергетичному та телекомунікаційному ринках, зменшується операційні потрати для бізнесу та розширюють акції по відкриттю закритих ринків.

Стратегічним прорахунком в українській політиці і економічній практиці стало довготривале нарощування експорту, спираючись переважно на поліпшення зовнішньоекономічної кон'юнктури та монетарні процеси на світовому і національному ринках. Статистика, наведена у табл. 8.2, показує, що з 2000 року експорт товарів в Україні зростав відносно високими темпами.

Таблиця 8.2

Експорт товарів з України у 2000–2009 роках

Рік	Експорт товарів млн. дол. США	% до попереднього року
2000	14572,5	
2001	16264,7	111,6
2002	17957,1	110,4
2003	23080,3	128,5
2004	32672,3	141,6
2005	34228,4	104,8
2006	38368,0	112,1
2007	49296,1	128,5
2008	66954,4	135,8
2009	39702,9	59,3

Джерело: Держкомстат України

Особливо вони мали високий рівень у 2003 і 2004 рр. — відповідно 128,5 % і 141,6 %. На цей період припадає ревальвація євро щодо долара (за 2004 р. вона склала 17 %) при збереженні сталого номінального обмінного курсу гривні щодо долара, що сприяло збільшенню конкурентоспроможності українських товарів на зовнішніх ринках. Особливо це сприяло експорту продукції металургійної, хімічної та нафтопереробної продукції, що знижувало стимули переозброєння виробництва та інноваційності в середині галузей. Попри формування додаткових фінансових ресурсів у експортних галузях, воно не створювало зацікавленості у спрямуванні капіталу на структурні зрушення. До того ж у 2004 р. на частку базових галузей промисловості (металургія та металообробка, хімічна, нафтохімічна промисловість та нафтопереробка), добувної промисловості, виробництва та розподілу енергії, газу і води припадало 75,9 % прибутків (у 2003 — 71,0 %), отриманих у промисловості [4, с. 126]. З метою забезпечення бізнесу від невизначеностей національного ринку у країні в 2003–2004 рр. сформувалися могутні галузеві вертикальні виробничі структури (передусім — у гірничо-металургійному комплексі), що посилювали міжгалузеві і міжрегіональні розриви.

У 2005 р. відбулося падіння темпів зростання експорту, що склали 104,8 % до попереднього року. На цей час припадає ревальвація гривні щодо долара США, яка одноразовим актом від 21 квітня 2005 р. сягнула 4,8 %. В цілому за рік цей показник становив 5,3 %, а з урахуванням інфляції — 10 %. Зрештою така монетарна політика призвела до зниження цінової конкурентоспроможності українських експортерів та динамічного випереджального зростання споживчого імпорту. У науковій літературі 2005 рік отримав визначення «стратегічної паузи» в економічній політиці України, протягом якої економіка розвивалася за набутою у попередні роки інерцією, водночас економічна політика уряду спрямовувалася на оперативне реагування на поточні проблеми [4, с. 140].

2006 р., 2007 р. і 2008 р. (переважно за рахунок першої половини року) характеризуються активною висхідною зростання експорту. Цьому сприяли кон'юнктура світового ринку, особливо ЄС, США і РФ, збереження стабільного курсу національної грошової одиниці при стійкому збільшенні обсягу валютних резервів НБУ. Правомірно стверджувати, що у 2006 р. відбулося фактичне відновлення експортної орієнтації економічного розвитку. Проте, це завдання здійснювалося за рахунок цінового чинника, про що свідчить зменшення фізичного обсягу експорту товарів і послуг на 4,9 % порівняно до 2005 р.

Посилення залежності експортної орієнтації національної економіки від кон'юнктури світового ринку і валютно-курсних чинників продовжилося і у 2007 р. та першій половині 2008 р. Експорт промислової продукції у 2007 р. склав 39,4 % загального обсягу реалізації галузі. На зовнішніх ринках було реалізовано понад 70 % продукції металургії, майже 50 % — машинобудування, понад 20 % — харчової продукції. Навесні 2008 р. було прийнято рішення про офіційну ревальвацію гривні з метою запобігання інфляційним тенденціям. Проте, НБУ не протидіяв подорожчання гривні на валютному ринку вище за офіційний курс, що призвело до погіршення умов торгівлі, зовнішньоторговельного сальдо та наступного девальваційного падіння [4, 147–152].

Дослідження, виконані в Тернопільському національному економічному університеті, дозволили систематизувати внутрішні причини економічної кризи в Україні. Серед них особливо виділяються п'ятнадцять, зокрема: нестача системних реформ в економіці; відсутність реальних зрушень у структурній перебудові

дові економіки; приватизація без орієнтації на інновації та оцінку нематеріальних активів; відсутність довгострокового прогнозу кон'юнктури світового ринку та підпорядкування йому менеджменту всіх рівнів і сфер; криза пострадянського типу підприємницького мислення, яка домінувала в економічній практиці, особливо фінансово-промислових груп; підпорядкування економічної політики інтересам кланів та олігархічних груп; орієнтація монетарної політики на інтереси великих експортерів; неадекватна та неконсолідована позиція української влади; значні податкові пільги окремим великим підприємствам та монополіям; зростання дефіциту платіжного балансу; високий рівень інфляції; режим фіксованого валютного курсу; неадекватна поведінка Нацбанку у відповідь на події навколо «Промінвестбанку»; відрив соціальної політики від наявних можливостей економіки та підпорядкування її політичній кон'юнктури; некваліфіковане та тенденційне висвітлення в ЗМІ процесів у банківській сфері. Аналіз цих факторів засвідчує, що криза в економіці триватиме довго, особливо з огляду на відсутність у наших керівників навичок передбачення негативних явищ та їх упередження. Руйнівний хаос початку становлення незалежної держави переріс у форми дикого капіталізму з олігархами на чолі. В останні роки до цього додалася непослідовна макроекономічна політика та відсутність політичного консенсусу.

На протиположні внутрішні причини, останнім часом формувалися і посилювалися зовнішні кризові фактори, які впливали на стан української економіки. Нинішня світова фінансова криза з надмірно дешевими грошима і великими валютними резервами в країнах, що розвиваються, не має аналогів, і для неї, як правило, не підходять колишні рецепти. Деякі аспекти світової фінансової кризи також позначилися і надалі позначатимуться на українській економіці. Серед них — нестача грошових ресурсів для підтримання досягнутих темпів економічного зростання; падіння попиту на продукцію гірничо-металургійного комплексу; економічні війни (газова, м'ясна, молочна та інші); відсутність своєчасних і дієвих економічних впливів на економічну політику країни з боку міжнародних фінансових організацій; відтік депозитів і закуповування валюти на майбутнє.

Руйнівний характер світової фінансової кризи послаблювався завдяки порівняно низькому рівню долучення до інтеграційних процесів у міжнародних фінансах. Якби не було внутрішніх проблем, загалом світова фінансова криза могла б обійтися Україні відносно «малою кров'ю». Тим більше, що лідери великих країн усвідомлюють особливу важливість запобігання ситуації, коли криза найбільшого удару завдасть економічно слабшим країнам, якщо залишити їх на самоті. У Декларації Великої двадцятки, прийнятій 14 листопада 2008 р. у Вашингтоні визначене завдання вивчити шляхи відновлення доступу країн з ринковою економікою, що формується, і країн, що розвиваються, до кредитів та поновити потоки приватного капіталу, які відіграють виняткову роль у досягненні сталого зростання і розвитку, включно зі здійсненням інвестицій в інфраструктуру.

Зазначимо також, що українська криза не йде в жодне порівняння зі світовою. Щодо останньої, то вона зазнає рецесії, адже зростання обсягу виробництва у країнах з розвинутою економікою у 2008 р. становило 0,5 %, а у 2009 р. — відбувся спад порівняно з попереднім роком у 3,2 %. З 2010 р. відновлюється зростання і воно за прогнозом МВФ складе 2,1 %, а у 2011 р. — 2,4 % [8]. Оцінюючи ж ситуацію в Україні, потрібно зазначити, що вона близька до депресії. Індекс промислового виробництва за 2008 р. склав 96,9 %, а у 2009 р. він впав до рівня 78,1 % [10]. Це підтверджує тезу про переважання в українській кризі факторів внутрішнього порядку.

Ретроспективний погляд на економічний розвиток за роки незалежності може дати додаткові аргументи значущості внутрішніх факторів, що є відомими, але рідко вживаними у дискусіях. Як значиться у національній доповіді «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу і та держави», «Україна пережила десять років незалежності, внаслідок чого ВВП знизився до 40,8 %, а після наступних дев'яти років зростання ледь сягнув 74,1 % від рівня 1990 р. [11, с. 6]».

Отже, домінантою нинішньої економічної кризи в Україні є помилки державного і корпоративного менеджменту довготермінового стратегічного характеру. Вона посилюється світовою фінансовою кризою і набуває загрозливого характеру загалом для національної безпеки. Оскільки криза охопила всю економіку без винятку, її вже не можна усунути частковими змінами. Вихід з неї потребує *проведення радикальної економічної реформи* з, можливо, тимчасово непопулярними заходами.

Звертаючись до проблеми реформ і, особливо, започатковуючи їх, слід враховувати, що будь-яка економічна криза (нинішня, певно, особливо) не лише руйнує економічний статус-кво. В умовах кризи *зароджується нова економічна кон'юнктура та формується інтерес до новітніх напрямків капіталовкладень*. Відтак антикризові заходи повинні будуватися на передбаченні таких тенденцій, адже вони надають найбільше шансів для якісних стрибків у економічному розвитку для випередження лідерів.

Ставлячи проблему проведення радикальних економічних реформ, варто підкреслити доцільність рішучого і системного підходу до її вирішення. Не зашкодило б для цього врахувати досвід багатьох країн світу в області проведення економічних реформ, тим паче що світова фінансова криза спонукала багато країн до активізації діяльності у цьому напрямку. Відповідно до дослідження Світового банку, Міжнародної фінансової корпорації і Palgrave Macmillan, у період з червня 2008 р. по травень 2009 р. ними було зареєстровано 287 реформ у 131 країні, що на 20 % перевищує показник попереднього року. Головними завданнями більшості реформ були спрощення процедур банкрутства і ведення бізнесу, укріплення майнових прав і удосконалення процедур врегулювання комерційних суперечок та проходження процедури банкрутства. Дослідження не ставило мети подолання фінансових і економічних складнощів. Вважається, що умови підприємницької діяльності можуть впливати на то, наскільки ефективно фірмам вдається протистояти кризі і використовувати нові можливості, що виявляються під час відновлення економіки.

Варто відзначити, що до провідних десяти реформаторів у 2008–2009 рр. увійшли Руанда, Киргизька Республіка, Македонія, Білорусь, ОАЕ, Молдова, Колумбія, Таджикистан, Арабська Республіка Єгипет і Лівія. При цьому дві третини реформ припали на країни з низьким і нижче середнього рівнем доходу, а вперше в ролі світового лідера виявилася країна, що представляє регіон на південь від Сахари — Руанда. За окремими показниками провідні реформатори розподілилися таким чином: Створення підприємств — Самоа, отримання дозволів на будівництво — Сполучене Королівство; найом робочої сили — Руанда; захист інвесторів — Руанда; оподаткування — Тимор Лешті; міжнародна торгівля — Грузія; забезпечення виконання контрактів — Ботсвана; ліквідація підприємств — Малаві. В цілому за рейтингом сприятливості умов для підприємницької діяльності Україна посіла у 2010 р. 142 місце при 146 — в минулому році. Для порівняння: Грузія має 11 місце; Азербайджан 38; Тайвань — 46; Румунія — 55; Польща — 72; Італія — 78; Греція — 109; Російська Федерація — 120; Центральноафриканська Республіка — останнє 183 [15].

В економіці, як у спорті: після завершення досягнень одного покоління лідерів приходять нове покоління. Можна тільки узагальнено припускати, які країни очолять економічний прогрес у після кризовому періоді. Поза сумнівом, більшість нинішніх лідерів не поступяться своїми позиціями й у майбутньому. Водночас дуже вірогідно, що в їхні ряди протиснуться й інші держави. За умов вироблення й реалізації нової економічної політики, яка сконцентрує націю на успішне подолання кризи і досягнення високої якості розвитку, на місце серед економічних лідерів може розраховувати й Україна. Роль країни-аутсайдера в майбутньому — не наша доля й перспектива.

Реформи третинного сектору економіки. Зрозуміло, якщо реформи у промисловості призведуть до скорочення попиту на робочу силу і загрожуватимуть зменшити валютні надходження, то постане необхідність нарощування питомої ваги послуг. Сфера послуг (третинний сектор) у сучасній економіці утворює ядро постіндустріальної економіки і значною мірою визначає її основні макроекономічні параметри. Це пов'язано із зростанням масових процесів — автомобілізації, широкомасштабного залучення до виробничої діяльності жінок, урбанізації та переміщення жителів міських центрів у передмістя, зростання цінностей вільного часу, нарощування потужності великого бізнесу, державних стратегій на створення «суспільства загального благоденства» й розвитку науково-технічного прогресу, насамперед інформаційних технологій.

Окреслені тенденції широко розвиваються в наш час у світовій економіці. Особливістю торгівлі послугами є зростання їхньої частки в загальних споживчих витратах населення. У США, наприклад, вона становить майже 60 % і надає робочі місця 77 % населення. Така тенденція привела до того, що за останні півтора десятиліття (1990–2006 рр.) частка сфери послуг у створенні світового ВВП зросла з 61,4 до 67 %.

В Україні також є стала тенденція до розвитку послуг, що перебувають серед галузей, які забезпечують основний внесок у приріст ВВП. Темпи зростання відповідних галузей випереджають динаміку ВВП. Індекс розвитку реалізованих послуг у 2003 р. становив 121,0 %, 2004-му — 131,2, 2005-му — 128,8, 2006-му — 126,2 % і у 2007 році — 132,0 %, причому така закономірність простежується не лише щодо загального обсягу послуг, а й сфери їх реалізації на зовнішньому ринку. Так, у 2007 р. експорт послуг становив 9038,9 млн. дол. США, що у 2,6 рази перевищує рівень 2000 р., а питома вага їх в українському експорті — 15,5 %, що свідчить про значний потенціал країни у цій сфері [3].

Попри те, що розвиток експорту послуг має стійку тенденцію до зростання як в абсолютному вираженні, так і у відносних показниках, можливості України у підвищенні ролі третинного сектору у формуванні нової економіки далеко не вичерпані. Є достатньо підстав для ствердження, що саме **посилення експортної орієнтації сфери послуг має стати головним чинником оновлення структури економіки**. За нашими оцінками, лише розвиток експорту п'яти видів послуг — транспортних, будівельних, комп'ютерних, освітніх і туристичних — може забезпечити додаткові валютні надходження у країну в найближчі роки більше як на 10 млрд. дол. на рік.

Структуру експорту послуг приблизно на дві третини формують транспортні (6111,7 млн. дол. за статистикою 2007 р.), близько 40 % яких становлять послуги трубопровідного транспорту. Це традиційний вид експорту України, резерви якого далеко не вичерпані. Вони криються як у можливостях більшої завантаженості магістральних трубопроводів, так і у введенні нових потужностей, зокрема нафтопроводу «Одеса-Броди».

Проте значним є й потенціал інших видів транспортних послуг, на які чомусь невиває мало звертається уваги при формуванні економічної політики. Україна має великі можливості для створення конкуренції в галузі повітряного і морського транспорту, особливо за умов жорсткої політики безпеки. Нинішній обсяг експорту послуг морського транспорту (915,9 млн. дол.) і повітряного транспорту (919,6 млн. дол. за статистикою 2007 р.) аж ніяк не відповідає геополітичному становищу України.

Найбільша частка світового товарообігу в міжнародних перевезеннях у наш час належить морському транспорту, який вважається основним. За останнє десятиліття він зріс у 50 разів разів [5, 332]. У середині минулого століття обсяг морських перевезень сягав 525 млн. т. Далі він обчислювався вже в мільярдах: у 1970 р. — 2,6; у 1980 р. — 3,7; у 1990 р. — 4, 2000 р. — більше як 5 млрд. т. За оцінками фахівців, у недалекій перспективі обсяг морських перевезень може наблизитися до 10 млрд. т. [1, с. 3].

Для української політики в галузі морського транспорту не зайвим було б нагадати недалеке минуле, коли кораблі з пропискою до наших портів можна було зустріти в усіх океанах і країнах світу. Адже відомо, що Радянський Союз наприкінці 80-х років посідав друге місце за кількістю торгових суден і четверте — за тоннажем флоту, що експлуатувався. Значна питома вага цього ресурсу належала Україні. Після розпаду СРСР Чорноморський морський флот почав поступово йти на спад. За даними народного депутата Ю. Крука, флот ЧМФ становив на 1 січня: 1992 р. — 242 судна, 1993 р. — 234, 1994 р. — 221, 1996 р. —

214. Відбувалася природна втрата флоту через практичну відсутність фінансування. Майже пропав вантажопотік, а з ним і лінії на Кубу, Індію, В'єтнам, тобто ті лінії, під які саме й будувався морський флот України. Були втрачені й масові круїзні лінії.

Розробка національної концепції розвитку міжнародних транспортних послуг повинна будуватися на принципі комплексності. Це має означати, що транспортна система має бути представлена всіма її видами, які, по можливості, рівномірно розвиваються. Одночасно з перевезеннями бажано було б активно здійснювати розвиток власного виробництва транспортних засобів на основі використання найновіших інноваційних розробок і технологій. Загальна модель транспортних послуг може розроблятися з умовою, що здійснюється формування сучасної та зручної мережі автомобільних і залізничних доріг, морських і авіаційних портів за зростання частки транспортних засобів, зосереджених у власності національних компаній. Це вимагає проведення державної політики щодо оновлення транспортного парку країни.

Великі резерви зростання експорту послуг маємо також в напрямку розвитку подорожей. Світовий обсяг їх у 2008 році становив 960 млрд. дол. При цьому найбільша питома вага припадала на європейські країни — 47,4 %. Частка країн СНД складала 2,2 % при рівні у 2000 р. 1,0 %. [15]. **Експорт подорожей в Україні у 2007 р. становив 342,2 млн. дол., що складає 3,9 % експорту послуг. Загальна тенденція по Україні, за виключенням кризового періоду, є зростаючою. Попри це, у 2006 р. їх обсяг становив 248,3 млн. дол. або 3,3 % загального обсягу послуг, у 2007-му — 342,2 і 3,8 %, то тільки за січень-вересень 2008 р. реалізація послуг за цією статтею експорту становила 417,3 млн. дол. і 4,7 % загального обсягу послуг [3; 7]. Попри таке зростання, нинішній обсяг експорту подорожей явно замалий, адже в Європі доходи великих країн від подорожей на порядки вищі. Так, від подорожей у 2003 р. Велика Британія мала 22,8 млрд., Німеччина — 23,0 млрд., Італія — 31,2 млрд., Франція — 37,0 млрд. дол.**

З огляду на розвиток готельного господарства та іншої інфраструктури туризму в Україні, нереально на ближню перспективу брати орієнтири європейських лідерів, хоча для майбутнього їх не лише можливо, а й потрібно приймати за основу національного прогресу. При цьому, з урахуванням заходів, пов'язаних із підготовкою до ЄВРО-2012, є достатньо підстав будувати економічну політику, орієнтовану на доходи від подорожей у кілька мільярдів доларів. При цьому варто не обмежуватися досвідом країн із традиційно розвинутою туристичною індустрією, а вивчати й практику тих, які спромоглися істотно збільшити приплив іноземних туристів. Таких, наприклад, як Індія. Її успіх зі створення туристичних центрів, міні-готелів, ресторанів, реклами туристичних можливостей міг би бути корисним для України.

Поза всяким сумнівом, Україна може мати значні доходи від експорту будівельних послуг. Нині їх обсяг нікчемний — 164,3 млн. дол. за статистикою 2006 р. і 98,5 млн. дол. у 2007 р. І це — за наявності багатотисячної армії будівельників, які легально і нелегально працюють по всій Європі, Північній Америці та в Російській Федерації. Нині від будівельної індустрії за кордоном Італія має 2,1 млрд. дол., Франція — 2,8 млрд. дол. доходів, Японія — 4,5 млрд., Німеччина — 7,0 млрд. Якщо цим країнам не завжди є сенс активізувати будівельний бізнес за кордоном через його велику трудомісткість, то для України міжнародний ринок будівельних послуг може становити значний інтерес.

До ринків, які найінтенсивніше розвиваються, належить світовий ринок інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Світовий експорт інформаційного й офісного обладнання нині становить понад 750 млрд. дол., що перевищує сумарні обсяги експорту нафти всіх нафтовидобувних країн. До 2020 р. він може зрости більш як утричі. В останнє десятиліття на ринку ІКТ проявили себе успішними чимало гравців із країн, що розвиваються: Індія, Сінгапур, Китай, Малайзія, Південна Корея, Індонезія, Пакистан, Бразилія, Таїланд, Чилі, Мексика, Аргентина, Венесуела, Колумбія. Іншими словами, у бізнес у сфері інформаційно-комп'ютерних технологій нині втягується весь світ, і якщо країна неспроможна знайти тут свого обличчя, то вона навіть на внутрішньому ринку має іноземних конкурентів, які «знищують» національного товаровиробника. Україна, що має давні наукові та технічні традиції у цій сфері, як і великі можливості освітнього забезпечення її розвитку, приречена виборювати своє особливе місце на міжнародному ринку інформаційних послуг.

Серед завдань розвитку третинного сектору треба визначити формування лідерських позицій у міжнародній сфері освіти. При цьому варто врахувати, що на світовому ринку конкурують не тільки (стосовно окремих країн можна стверджувати, що і не стільки) освітні послуги як такі, скільки самі суспільства, їхні репутації, перспективи та багатовікові культурні традиції. Тому можна констатувати, що розвинуті країни мають тут великі переваги без додаткових зусиль. Лідером на ринку сфери освітніх послуг (порядку 15 млрд. дол. в рік) є США, для яких, як і для колишнього СРСР, вища освіта іноземців — це радше довгострокова глобальна політика, аніж короткострокова локальна економіка.

Стратегія експорту освітніх послуг України має базуватися на тому, що наша країна, як європейська, має розвинуті навчальні системи, які багато років і особливо в останні десятиліття забезпечували підготовку конкурентоспроможних на світовому ринку робочої сили фахівців. З огляду на українські реалії, експансія (якщо спромогтися на концентрацію політики в цьому напрямку) освітніх послуг на зовнішній ринок мала б переслідувати щонайменше такі цілі. По-перше, розширення можливостей для розвитку й утримання інтелектуального потенціалу країни. По-друге, отримання додаткових джерел для проривів у науковому просторі. По-третє, розвиток освіти і науки як певного напрямку бізнесу.

Оцінку можливостей українських навчальних закладів на міжнародному ринку освітніх послуг було дано на одній із колегій Міністерства освіти і науки України за участю Президента України: Україна може навчати 500 тис. іноземних студентів у рік (нині в Україні навчаються більше 40 тис. іноземних громадян). Для уявлення про вигоди для національної економіки наведемо інформацію Інституту Міжнародної освіти (Institute of International Education) по США, де у 2007–2008 начальному році кількість іноземних студентів

становила 623,8 тис., що на 7 % більше за попередній рік при 3 %-ому зростанні в попередньому році. Студенти витратили понад 15,5 млрд дол. лише на оплату за навчання і проживання, що виводить американську освіту до провідних експортних галузей країни.

Для залучення іноземних студентів важливе значення має культурно-лінгвістичний фактор. Саме цим пояснюється популярність серед студентської молоді англо-, німецько — і франкомовних країн. Цій тенденції недоцільно протидіяти — у неї потрібно вписуватися, її потрібно використовувати. Чим швидше і ширше будуть створені програми навчання європейськими мовами (перш за все, англійською), тим стрімкішими будуть кроки вищого навчального закладу на міжнародному ринку. Заслугує на увагу також ідея створення навчальних закладів з мовами викладання країн Азії та Африки.

Використання потенціалу України як держави та провідних українських вузів у експорті освітніх послуг потребує відповідних реформ ліберального характеру. Серед них можна виділити такі позиції, як надання права на відкриття філій та спільних навчальних закладів з іноземними партнерами за кордоном; стимулювання зворотної міграції науково-технічних кадрів (наприклад, відшкодовуючи транспортні витрати репатріантам та витрати на пошук роботи, присуджуючи спеціальні стипендії); укладання міждержавних угод про визнання українських дипломів та акредитація українських університетів за кордоном. Це тільки деякі аспекти орієнтованої на експорт реформи системи освіти. Після прийняття принципових рішень стратегічного характеру постануть й інші проблеми. Важливими можуть бути, наприклад, і такі деталі, як заснування українських центрів науки і культури за кордоном; створення сприятливого візового режиму для претендентів на навчання в Україні; фінансування будівництва гуртожитків для іноземних студентів тощо.

Значний прорив у експорті освітніх послуг може бути досягнутим за умов розробки та реалізації державної *політики імпорту освітніх послуг, орієнтованої на їх експорт*. Саме ефективний імпорт освіти дозволяє претендентам на лідерство ставати такими. Яскравим прикладом тут є провідні американські університети, при заснуванні яких були європейські навчальні заклади та особистості з європейською освітою. Тепер ситуація змінилася — американські університети посунули європейські в міжнародних рейтингах і престижності.

В імпорті освіти перевага має надаватися направленню громадян України для отримання повної вищої освіти та наукового ступеня PhD-доктора за кордоном і залучення провідних іноземних науковців на посади ректорів, деканів, завідувачів кафедр і професорів. У першому випадку треба відійти від практики, коли навчання за кордоном обмежується лише орієнтацією на гранти та приватні кошти. Держава має сама потурбуватися про навчання здібної молоді у кращих університетах світу та створення умов для її подальшого ефективного використання. Щодо вчених, які залучаються для роботи в системі вищої освіти України, то треба зняти обмеження на надання їм робочих місць та оплату праці.

Парадоксально, але факт: ми є країною, яка потерпає від витоку «умів», і в той же час практично ніякої активності не проявляємо у формуванні зворотних тенденцій. Нині, наприклад, у США працюють близько 1,5 млн. науковців та інженерів іноземного походження, в ЄС — близько 2 млн. [12, 71]. Для певних категорій навчальних закладів, особливо шкіл бізнесу, взагалі є характерним формування інтернаціональних викладацьких колективів з переважанням іноземних фахівців і організація навчального процесу англійською мовою. У системі ж вищої школи України така практика є швидше винятком, ніж наявною свідомою тенденцією.

Фінансизм: новий фінансовий порядок. Для характеристики входження світової економіки у третє тисячоліття чимало економістів схильні використовувати терміни «фінансизм», «фінансова або геофінансова економіка». Фінансизм — це перехід від класичних схем управління фінансами до нових, у яких домінують процеси збалансування взаємозв'язків між реальною і віртуальною економікою. Суперечності між ними регулюються кризами, які нині вже не суто є промисловими, а переважно фінансовими. Найчастіше кризи починаються з певних фінансових центрів та з часом набувають глобального характеру. Тому актуальною стає проблема *нового фінансового порядку*, що ставиться на порядок денний світовими політичними лідерами, фінансистами-практиками і науковцями. Вона виникла в процесі прискореного розвитку старих та формування нових глобальних і регіональних фінансових центрів. До кола фінансових лідерів поступово входять країни Перської затоки та Південно-Східної Азії, Китай, Росія, Індія, Бразилія, які нагромадили великі золотовалютні резерви.

Сприйняття і дотримання принципів фінансизму забезпечує довгострокову економічну безпеку країні, недооцінювання їх породжує економічний і соціальний хаос. Новий фінансовий порядок по суті несе в собі риси *нової фінансової цивілізації*. Вона потребує глобального мислення і регулювання, сприяння міжнародним потокам капіталів. Важливим трендом стає також біржова консолідація. Треба виробити механізм упередження виникнення так званих фінансових «бульбашок», особливо на нафтових, газових, фондових ринках і ринках нерухомості. Не менш важливими є забезпечення збалансованості державного бюджету, боротьба з інфляцією, дотримання прозорої валютної політики, чітке обслуговування заборгованості.

Нова фінансова цивілізація полягає в тому, щоб, нарешті, всі навчилися жити своїм коштом: країни, підприємства, громадяни. Необхідно формувати фінансове мислення націй, які не сприймають популярних рішень, внаслідок яких створюється дефіцит бюджетів і платіжних балансів. Та й громадяни повинні формувати свідомість за принципами, що не допускають прагнення до комфортного життя, яке не відповідає їхнім доходам. Противагою зворотним тенденціям мають стати ефективні інституції, які спроможні діяти енергійно і мають достатні важелі для своєчасної стабілізації фінансової системи.

Нова фінансова цивілізація в основі своїй має *філософію довіри*. Україна стала лідером у світовій фінансовій кризі передусім через втрату довіри до державної влади та національних і міжнародних економічних організацій. Криза набула очевидних обрисів для більшості населення країни після подій на валютному

ринку, коли розпочався обвал гривні. Існував «психологічний бар'єр», за яким девальвацію гривні допускати було неможливо. Гадаємо, він не мав перевищувати б шести гривень за долар. Національний банк і уряд повинні були розуміти, що в умовах, які склалися, обвалом гривні не врятує відомих всім експортерів (хоча тимчасово зменшити їхні проблеми стало можливим). Проте «не вистачило духу» зупинитися. Врешті-решт, якщо комусь і вдалося покращити своє становище, так це банкам, а не їхнім клієнтам. Отже, банки давали кредити — заробляли, банки не дають кредитів — заробляють. Ми не за доміно, яке може статися навіть від падіння одного структурного банку. Але і не найкращим виходом із фінансових труднощів був перехід від порядку, коли з банками розраховувалися ті, хто також мав зиск, до нинішньої моделі, за якою їхні упущення оплачують усі власники гривневих заощаджень. Падіння довіри стимулювало загальний психоз, унаслідок якого вже складно визначити межу, за якою валютних вливань може вистачити.

До НБУ у власників національної валюти є чимало питань, без відповідей на які не може бути довіри до регуляторів валютного ринку. Зокрема, чому своєчасно не були вжиті заходи щодо одноразового зміцнення гривні з метою уможливлення зменшення зовнішньоторговельного дисбалансу без розбалансування валютного ринку? Чому в умовах кризи громадяни України позбавились права користування своїми депозитами, а нерезидентам було дозволено виводити валюту з української економіки? Чому після скупівлі «Нафтогазом» доларів для розрахунків із Росією гривня на міжбанківському ринку «обвалюється»? Чому нерезидентам було дозволено активно змінювати гривневі депозити на валютні для переведення їх за кордон? Чому держава своєчасно не зафіксувала за курсом, який був на початку кризи, свої зобов'язання перед громадянами для гальмування «валютного психозу»? Чому не прийнято рішення про дозвіл на повернення валютних кредитів у гривнях хоча б за чинним офіційним курсом? Нарешті, чому курс гривні до долара щороку нижчий за її купівельну спроможність, тобто за так званий «індекс бігмаку», який станом на 24.07.2008 р. дорівнював 3,08? Цих «чому» багато, і відсутність відповіді на них не поглиблює довіру до всіх інституцій, без чого неможливий вихід з кризи.

Чи остаточно і назавжди втрачена в Україні довіра до фінансових інституцій та влади? Віряться, що не назавжди, але, певне, надовго. Щонайменше, доти, доки влада в усіх її іпостасях не забезпечить дотримання фінансовими організаціями достатнього капіталу в обсягах, що викликають відновлення довіри. Для цього необхідно перейти на міжнародні стандарти щодо вимог до обсягу власного капіталу банків, зокрема щодо структурованих кредитів і заходів сек'юритизації. У декларації Великої двадцятки зазначено, що фірми повинні наново оцінити моделі управління ризиками для захисту від стресів і доповісти про результати такої роботи в наглядові органи, а Базельський комітет має в міру необхідності вивчити потребу в розробці нових моделей тестування на усталеність до стресів. Ці положення варто взяти на озброєння для реалізації всередині країни органам, які відповідають за фінансовий стан держави.

Література до підрозділу 8.2

1. Андрианов В. Современные тенденции и перспективы развития морского транспорта / Андрианов В. // Маркетинг. — 2005. — № 4. — С. 42–49.
2. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2006 рік. — К., 2007. — 645 с.
3. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2007 рік. — К., 2008. — 587 с.
4. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. — НІСД, 2009. — 336 с.
5. Індустріалізація України // http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=45458842.
6. Могилевкин И. М. Транспорт / Могилевкин И. М. // Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королёва. — М. : Экономистъ, 2003. — 364 с.
7. Олігархи під час кризи. СКМ, ІСД, Приват, East One та «Енергетичний стандарт» // <http://www.economica.com.ua/metal/article/164241.html>
8. 7а. Міжнародні стратегії економічного розвитку : підручник / Макогон Ю. В., Лук'яненко Д. Г., Пахомов Ю. М. й ін. Київ: «Освіта України», 2009. — 420 с.
9. Перспективы развития мировой экономики. — Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2010/update/01/pdf/0110r.pdf>
10. Радянська Україна: драматичні 30-ті // <http://www.infoukes.com/ukremb/history/SUBTELNY/21.htm>.
11. Соціально-економічний розвиток регіонів України за 2009 рік. — Держкомстат України. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу і держави. Національна доповідь. — К. : НАНУ, 2009. — 688 с.
13. Соціально-економічне становище України за січень—жовтень 2008 року // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Цапенко И. Международная миграция специалистов и студентов / Цапенко И. // Вопросы экономики. — 2005. — № 7. — С. 47–59.
15. Balcerowicz L. Understanding Postcommunist Transmissions. — Journal of Democracy. — 1994. — № 5 (4). — p. 75–89. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://muse.jhu.edu/login?uri=/journals/journal_of_democracy/v005/5.4balcerowicz.pdf.
16. Doing Business 2010. — World Bank Group. — Режим доступу до ресурсу: www.doingbusiness.org/
17. Hellman D. S. Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions. — World Politics 50 (2). — January 1998 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://muse.jhu.edu/login?uri=/journals/world_politics/v050/50.2hellman.html.
18. World trade in travel by region, 2008. — Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/res_e/statistics/its2009_e/section3_e/iii06.xls.

Розділ 9

ДОВІРА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ: УКРАЇНСЬКИЙ І МІЖНАРОДНИЙ ВИМІРИ

Якщо ви до кінця розібралися у нашій фінансовій системі, то ви зрозуміли, що вся вона ґрунтується на довірі і ні на чому іншому ...якщо підривається довіра, то все інше підривається дуже швидко
П. Уільям Сідмен, сучасний американський економіст

9.1. Довіра як категорія економічної науки

Світова економіка являє собою складну інтегровану систему. Їй притаманні глобалізація і регіоналізація, міжнародний рух капіталу і робочої сили, міждержавні багатосторонні економічні відносини, інтернаціоналізація і транснаціоналізація виробництва, впливова система державних і наддержавних регуляторів, мережіві комунікації, науково розроблені технології менеджменту. Важливе і до останнього часу малодосліджене місце у розвитку економіки займають світоцивілізаційні процеси. Серед них виділяється проблема довіри, значення якої особливо виразно виявляється в умовах криз. Це особливо усвідомлюється в ході перебігу нинішньої світової економічної і фінансової кризи, коли надзвичайно загострилася необхідність утримання довіри до економічних, фінансових та державних інституцій в аспектах їхньої здатності ефективно виконувати свої функції та взаємодіяти між собою.

Використання традиційних та розробка нових методів завоювання і підтримання довіри стає нагальною потребою в системі ведення бізнесу як у рамках національної економіки, так і на наднаціональному рівні. Якщо в минулому довіра була суттєвою рисою налагодження міжнародних політичних відносин, то в сучасних умовах вона стає не менш важливою рисою відносин в економічній сфері. Нарешті, довіра кладеться в основу і при формуванні нового світового економічного порядку. Недооцінка цього цивілізаційно-культурного фактору призводить до різного роду кризових явищ, особливо при набутті недовіри тотального характеру. Саме через дефіцит суспільної довіри до уряду, як вважає академік В. Геєць, українська держава виявилася неспроможною вивести як мінімум 400 млрд. грн. (40 % ВВП) з тіньового обороту та залучити близько 60 млрд. дол. населення [7].

Кризи ХХ–ХХІ століть показали, що негаразди на фінансовому ринку відбуваються через втрату довіри до установ, що здійснюють валютні та кредитні операції, забезпечують обіг цінних паперів та надають інші фінансові послуги. Оцінюючи наслідки кризи 30-х років минулого століття, Джон Кейнс убачав найбільш руйнівну складову у її перебігу кризу довіри. Він писав: «Фінансовий ринок стабільно функціонує до тих пір, поки всі його учасники знаходяться у «стані впевненості — the state confidence», що у свою чергу має значну суб'єктивну складову [60]». Ця вимога повною мірою знайшла своє підтвердження в Україні під час останньої світової кризи. Зокрема, при середньому курсі гривні до долара протягом 2006–2007 рр. і першої половини 2008 р. на рівні 5,05 у другій половині 2008 р. розпочався її обвал. За оцінками фахівців, «психологічний бар'єр», за яким було неможливо допускати її девальвацію, складав 6 гривень до долару. Однак, утримати курс в цих межах Національний банк України не спромігся. У жовтні-грудні 2008 року він знизився на 58,4 %, а з початку 2009 р. року — на 52,5 % [26; 36]. Це похитнуло довіру до державних установ, що відповідають за грошово-кредитну політику, і призвело до погіршення ситуації на фінансовому ринку. У жовтні-грудні 2008 року загальний обсяг депозитів у національній валюті зменшився на 13,7, а в іноземній (у доларовому еквіваленті) — на 8 %.

Девальвація гривні стала першою і головною причиною втрати довіри громадян України до банківської системи і відповідно поглиблення її кризи. Проте ще суттєвішою причиною посилення атмосфери недовіри до банків стала хвиля падінь ліквідності комерційних банків і призначення Національним банком України тимчасових адміністрацій у багатьох банках із введенням мораторію на задоволення вимог кредиторів. Щоправда мораторій не розповсюджувався на зобов'язання за угодами банківських вкладень (депозитів), а також зобов'язання щодо переказів коштів у межах ліміту, установлені тимчасовим адміністратором банку і погоджені Національним банком України. Станом на 1.05.09 13 банків функціонували під керівництвом тимчасового адміністратора. Їх повноваження були визначені на річний термін при введенні мораторію на задоволення вимог кредиторів на 6 місяців, що, як свідчать оцінки окремих експертів, є безпідставним з юридичної точки зору і не цілком виправдано економічно.

Отже, актуальність проблеми обумовлена як самим розвитком світової та національної економік, їх суттєвим ускладненням, так і недостатньою увагою до неї дослідників. Вона була і залишається поки-що чимсь на зразок «мишки-невидимки» в економічному мисленні. Лише світова економічна і фінансова криза загострила її. Хоча і нині не можна сказати, що проблема довіри в системі економічних відносин аспекти важливості її для дослідження знайшла цілковите усвідомлення. Проте, у міжнародній економіці певні дослідження здійснюються. Зокрема, визначається рейтинг економічного оптимізму країн світу британською компанією Credit Market Analysis CMA. Станом на 15 січня 2010 р. в цілому по світовій економіці баланс оптимізм/песимізм становив 24 % при рівні у відповідному періоді 2009 р. — 16 % [33].

Для України актуальність дослідження фактору довіри в системі економічних відносин має особливе значення, тому що він є суттєво низьким. У зв'язку з цим варто навести дані європейського опитування цінностей у 1999 році. Відповідно цьому опитуванню, кількість опитаних, які згодні, що «більшості людей можна довіряти» складає в Україні 27,2 % при аналогічних показниках в Білорусії 41,9 % і середньоевропейському рівні 30,7 %. Щоправда, в країнах-сусідах він ще нижчий: у Литві — 24,9 %, Росії — 23,7 %, Польщі — 18,9 % [59]. У всякому разі ресурс довіри в Україні є низьким і не має підстав сподіватися, що в останні роки він зростає. Якраз більше підстав для протилежного ствердження.

З огляду на зростання фактору довіри як у поточних результатах економічної діяльності окремих підприємств, так і у долі національних економік, а також у формуванні і функціонуванні інтегрованої світової економіки, є нагальна потреба у розвитку відповідних теоретичних основ. Класична економічна теорія не оперувала категорією довіри. Певне, не може бути скільки-небудь суттєвих заперечень, що це пов'язано з приналежністю довіри до сфери духовного життя. Хоча з точки зору формальної логіки таке пояснення не може витримати критики. Адже політична економія трактувала економіку як відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання. Можливо, точніше виглядало б пояснення цього феномену тим, що фактор довіри в минулі часи не справляв значного впливу не тільки на світову та національну економіку, а й на економіку підприємства.

Проте, як пишуть С. Юрій та Є. Савельєв, «нова фінансова цивілізація в основі своїй має **філософію довіри**» [49]. Близька до цієї точки зору позиція А. Гальчинського, який, виходячи із загально історичних основ глобальних трансформацій, виділяє в структурі економічних відносин ринкові і транс ринкові. «Відповідно до цього, — пише він, — глобальна економіка визначається не як об'єктно-суб'єктна, а як суб'єктно-об'єктна система економічних відносин, у якій відчутно посилюється значимість постматеріальних цінностей, принципів економічної свободи, розширюється сфера індивідуального вибору, морально-психологічних, етнічних та релігійних оцінок і водночас системно послаблюється функція раціональних економічних детермінантів» [6, с. 7].

Відсутність розробленої теорії довіри в системі економічних відносин не означає, що ця категорія взагалі не досліджувалася представниками економічної науки. Одним з перших її вивчав Дж. Кейнс з позицій пошуку шляхів оздоровлення економіки при виході із кризи. Він розглядав довіру як фактор, без якого неможливо забезпечити зростання реального виробництва в умовах кризи. Проте, йому повинні передувати дії суспільної влади з фінансової підтримки економіки. «Наступні роздуми відносяться до техніки самого оздоровлення, об'єктом якого є збільшення національного продукту і зайнятості населення, — писав Дж. Кейнс у відкритому листі президенту США Франкліну Делано Рузвельту. — У сучасній економічній системі все, що виробляється, випускається *для продажі*; і обсяг виробництва залежить від купівельної спроможності, що приймається до початкової вартості продукції, яка, як очікується, поступить на ринок. У широкому сенсі, виробництво тому не може зрости, поки не запрацює хоча б один фактор з трьох. Ця спонука може виходити або із світу бізнесу, або із зростаючої **довіри до майбутнього**, або з низької процентної ставки: все для того, щоб створити додатковий поточний дохід у найманих працівників, що і відбувається, коли збільшується змінний або постійний капітал країни. Також і суспільна влада може бути покликана для надання допомоги у справі забезпечення додаткового поточного доходу способом витрати запозичених коштів або готівкової емісії. У важкі часи не можна очікувати, що перший фактор буде скільки-небудь суттєвим. Другий фактор починає працювати як друга хвиля атаки на наслідки кризи *після* того, як розпочалося відновлювання за рахунок грошових витрат суспільної влади. Ось чому тільки від третього фактору ми можемо очікувати початковий головний імпульс» [61].

Дослідження довіри, що виникає, формується і розвивається за межами сім'ї, вперше виконане Фукуямою. Роль цих відносин для бізнесу він оцінює надзвичайно високо, визначаючи їх як *твердий фундамент суспільного капіталу*. Ця категорія останнім часом попала в центр уваги українських дослідників, хоча переважно в аспектах політичних інтересів, особливо можливостями, що відкриваються з її використанням для формування демократичного суспільства. Позатим, соціальний капітал є не менш важливим ресурсом розвитку економіки і, зрештою, зростанню людського капіталу. Проте, не зважаючи на усвідомлення значення соціального капіталу, його понятійні основи лишаються ще далекими від остаточного визначення.

Зазначимо, що на відміну від політологів, для яких термін «соціальний капітал» є важливим с позицій вивчення ступеня довіри до влади, для економістів він є ключовим для оцінки неформальної основи функціонування ринку. З нашої точки зору, спільним, що притаманне соціальному капіталу у всіх сферах, — є довіра. Не випадково в літературі можна зустріти термін «капітал довіри». Натомість треба погодитися з Джейсом Коулменом, який вперше виступив з ідеєю щодо включення соціального капіталу до факторів ефективності виробництва. За його визначенням соціальний капітал виражає собою потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги. Основами його становлення і формування у відносинах між суб'єктами еконо-

міки є зобов'язання та очікування, інформаційні канали й соціальні норми [47; 55; 56]. Мартін Пелгем назвав соціальний капітал «соціальним клеєм», що мобілізує додаткові ресурси відносин на основі довіри людей один до одного [62, с. 629.]. Це образне порівняння було б ще точнішими, якщо замість «клею» вжити іменник «магніт».

При аналізі поняття соціальний капітал суттєвою є така його якість як *здатність створювати сприятливе середовище для формування нових організаційних структур у сфері бізнесу, особливо великих національних і наднаціональних організацій*. Це відбувається у формі об'єднання великої кількості індивідумів з метою виробництва і реалізації продукції та послуг. У своїй лекції з нагоди відкриття київської Школи економіки Фукуяма зазначив, що «термін «соціальний капітал» являє собою спробу застосувати економічну метафору для позначення певного явища, яке насправді є дуже складним» [43]. Фукуяма так коментує ефекти співробітництва: «Звичайно, що у сфері економіки люди можуть співробітничати, застосовуючи формальні правила, контракти, правове регулювання в цілому, яке ми вважаємо дуже важливим у системі формальних правил, що створюють можливості для співробітництва між людьми. З іншого боку, якщо люди є чесними, вони користуються певною взаємністю та не діють безпринципно, коли мають таку можливість. Це суттєво знижує рівень так званих операційних витрат. Через це загальні витрати на ведення бізнесу знижуються. Також це має позитивний вплив на економіку та покращує здатність людей співробітничати у якості підприємців, для вирішення проблем і для життя в цілому. Та навіть в умовах найрозвинутішого правового суспільства, наприклад, у Сполучених Штатах, існування суспільної довіри, на мою думку, досі має вирішальне значення...» [43].

Оглядова характеристика соціального капіталу як суспільної довіри у систематизованому вигляді наведена у табл. 9.1. У ній відображено зміст поняття «соціальний капітал» та його основні характеристики.

Таблиця 9.1

Характеристики соціального капіталу як суспільної довіри

Критерієутворюючі характеристики	Показники		
Назва та його варіанти	Соціальний капітал (Алексус де Токвіль, Ф. Фукуяма)	Суспільні стосунки (Роберт Соло)	
Якості	Довіра	Співробітництво	Мистецтво об'єднання
Показники і характеристики	Кількісно не вимірюється о	Традиційна соціалізація як вірність старим і сталим соціальним групам	Спонтанна соціалізації в процесі переходу до нових форм співжиття (японське суспільство)
	Знеособлена соціальна довіра		
Роль держави і освіти	Сприяння розвитку соціального капіталу на основі створення базових формальних норм і свобод та забезпечення верховенство права	Великі обсяги втручання держави у суспільство руйнує соціальний капітал (Радянський Союз)	Формування соціального капіталу як особливого типу освіти, у якій поряд з професійною підготовкою культивуються моральні норми
Позитивні ефекти за умов високого рівня соціального капіталу та розвинутого громадянського суспільства	Високий рівень надання соціального захисту соціальними групами та неурядовими організаціями	Зменшення потреби у зверненнях за захистом до урядових структур	Суттєво мала кількість державних програм соціального забезпечення (США VS Західна Європа)
	Ефект Павліка Морозова: Переважання зобов'язань перед державою VS зобов'язання між членами групи при високому рівні розвитку соціального капіталу (конфуціанська Японія VS конфуціанський Китай)	Негативне ставлення до nepotizmu (кумівства) при високому рівні розвитку тості соціального капіталу (Японія — «Міцубіші», «Міцуй», «Сумотомо»)	Розпад сімейних підприємств і формування промислової структури для малого і середнього бізнесу європейського типу (Гонконг, Тайвань)
	Обмін цінною інтелектуальною власністю (Силіконова долина)		
Негативні ефекти за умов низького рівня розвитку соціального капіталу та громадянського суспільства (несучасні суспільства)	Amoral familism — аморальна сімейність (Сицилія VS Південна Італія)	Переважає зобов'язань зобов'язання між членами групи VS перед державою (конфуціанський Китай VS конфуціанська Японія)	Контроль економіки невеликою кількістю родин (Латинська Америка, Україна)
Тенденції, що мають відкритий характер щодо оцінок	Зміна сімейних структур суспільства у ланцюжку: розширені сім'ї — нуклеарні — неповні	Забезпечення в системі Інтернет високого рівня довіри та дотримання загальноприйнятих норм етичної поведінки між членами мережі	Економічний етатизм як гальмо формування суспільства (Тайвань, Франція та інші фамілістичні суспільства)
	Перехід від Третього світу у Перший (більшість азійських країн)	Подолання труднощів накопичення соціального капіталу і створення великих приватних підприємств для країн з великим історичним періодом політичного централізму і владного усунення конкурентів (Франція, Італія, Корея, китайські країни, країни СНД)	

Складено автором з використанням: [43; 45]

Методологія зростання соціального капіталу певним чином може бути сформована на основі теорії ігор. У найбільш спрощеному вигляді її можна представити як метод вирішення проблеми співробітництва. Для цього розроблена серія способів прийняття рішень. В умовах задачі є щонайменше дві сторони («гравці»), які можуть вирішити свої проблеми не лише тим, як поступить кожен з них окремо, але й взаємодією двох сторін. Без останнього компоненту труднощі рішення спростилися б до мінімуму — просто кожен з гравців робив би те, що йому забагнеться, не звертаючи уваги на іншого гравця. Наприклад, якщо на ринку зростає попит на продукцію, що виробляється, то правильним «ходом» буде збільшення виробництва. При цьому «поведінка» іншого гравця ролі не грає.

Моделі взаємодії або співробітництва теорії ігор описуються так званою «дилемою в'язнів». При цьому класична постановка задачі, відома як рівновага Неша, не створює відповідних суспільних умов. Перевагу треба віддати її різновиду — «дилемі в'язня, що повторюється», тому що у такій постановці має місце поступова еволюція норми взаємодії. Іншими словами, у «дилемі в'язня, що повторюється» «розігрується» ситуація, у якій кожен з учасників гри має особисту зацікавленість у тому, щоб норма взаємодії розвивалася. Зрештою, формується варіант довірчих стосунків або інакше суспільної довіри.

Американський професор Девід Бараш дає таку інтерпретацію дилеми в'язнів, що повторюється: «Припустимо, що є дві людини і/або дві групи, або навіть дві держави, перед якими постає вибір: використовувати насильство чи ні (теоретики звичайно називають ці варіанти «співробітництво» проти «зради» або «добро» проти «зла», навіть якщо мова йде про такі міжнародні питання як гонка озброєнь і введення торгових бар'єрів). Якщо обидві сторони обрали ненасильницький шлях, кожна з них отримує за це винагороду: мирне вирішення конфлікту або... отримання своєї частки без боротьби. Якщо обидві сторони обрали насильство, для кожної вихід інший: його очікує покарання у вигляді можливої травми. Однак якщо один з учасників вибирає зраду, а інший співробітництво, прихильник насильницьких методів отримує так звану спокусу зради (у даному випадку присвоєння всіх грошей), а інший, який співробітничав (відмовляється від насильства, у той час як інша сторона до нього вдається), стає невдахою: у нашому прикладі без грошей [2]».

Отже, теорія ігор сприяє виявленню розумному вирішенню дилеми співробітництва. Вона свідчить про те, що ринкові форми конкуренції мають не тільки суто ринкові методи вирішення, але й можуть приносити успіх за умов використання поза ринкових методів співробітництва і взаємодопомоги. Йдеться про цивілізоване мислення, що потребує відмову від традиційного мислення, яке виражається народним прислів'ям «сила силу ломить» або біблейським висловом «око за око, зуб за зуб». Теорія ігор дає можливість знайти такі моделі поведінки, використання яких дає можливість кожній із конкуруючих сторін отримувати прибуток без того, щоб ввести у збитки інших.

Зростання ролі довіри в системі економічних відносин не випадкове. Воно має свої коріння в цивілізаційних процесах. Людство переходить у новий тип розвитку цивілізації, у якому вже недостатньо обмежуватися ціллю «життя в достатку». Нині до неї додається ще мета «жити в культурі». Ще не вироблено остаточно прийнятного терміна для теоретичного підґрунтя нового типу, хоча можна назвати найбільш вживанні — посткапіталістичний, постіндустріальний, постекономічний. Суттєвим є те, що економічна матриця поряд з традиційними складовими — ринок, інвестиції, прибуток переплітається цивілізаційними — моральні норми, партнерська довіра, соціальна справедливість. Не випадково у категорії «економіка» з'явилися визначення, що пов'язані з інформацією та знаннями, адже її розвиток нині неможливий без ЗМІ, Інтернету, міжнародної кооперації, творчості, самовираження.

Дослідження соціально-економічних наук свідчать про те, що горизонти інтересів на кожному з рівнів ділових відносин є обмеженим. До того ж нерідко вони протистоять один до одного і проявляються у більш або менш вираженій конфронтаційній формі. Як наслідок такого розвитку взаємодій, «суспільство виявляється розколотим приватними і корпоративними інтересами, взаємною недовірою, коли держава не довіряє бізнесу, який, у свою чергу, не довіряє державі, а громадяни не довіряють ні тим, ні іншим» [40, с. 6].

Таку ситуацію нерідко байдуже сприймають, особливо якщо загальні результати діяльності позитивні. Проте, у разі виникнення певних проблем, а ще, не дай боже, кризи, такого роду психологічна бульбашка відразу проривається. Вона посилює кризові явища і здатна спричинити обвал економіки, банкрутства фірм, відставки урядів тощо. Тоді зрозумілим стає не тільки значення спільності інтересів, моральних підвалин і устоїв, а й необхідність їх постійного підтримання і дотримання. Для економічної і політичної еліти з цього має витікати найважливіше правило: *виробничі, бізнесові і суспільні відносини мають будуватися на культурі довіри до партнерів, клієнтів і громадян.*

Довіру треба розглядати як один із найбільш важливих **ресурсів економіки**. Розвиток економіки в умова довіри до уряду та віри у надійність національної, а тим більше глобальної економічної системи суттєво зменшує потребу в обігових коштах, що необхідні для здійснення бізнес-процесів. Наявність довіри є основою для оптимізації витрат на страхування ризиків і вартості антикризових заходів. Навпаки, «в умовах зниження довіри до держави масове безробіття, зростаюча заборгованість по заробітній платі, затримки пенсій і стипендій, так звані колекторські практики банків по відношенню до своїх позичальників можуть досить швидко призвести до негативної консолідації найменш захищених прошарків суспільства» [3, с. 59].

Теоретичний аналіз проблем довіри у розвитку економіки з позицій класичної і неокласичної шкіл не може дати суттєвого результату, оскільки вона не включається економічною теорією в число її категорій. Вартість, ціна, попит, прибуток та інші економічні категорії традиційно розглядаються вузько (точніше — односторонньо) у рамках економіки пропозиції, що є саморегулюючою суто ринковою системою із суверенним споживачем. Проте, в умовах, коли розвиток виробництва визначають великі корпорації із складними систе-

мами управління, що втілюють в собі економічну могутність; коли не з ідеологічних, а прагматичних позицій зростає необхідність у економічному порядку заснованому на ідеях планомірності; коли на економічний розвиток регулюючий вплив справляють держава, профспілки та різні явища правового, морально-етичного та психологічного характеру, такого підходу для розуміння суттєвих рис сучасного розвитку економіки явно недостатньо. Вже у 60-их роках Дж. Гелбрейт писав, що «ніщо так не характерно для індустріальної системи, як масштаби сучасного корпоративного підприємства [12, с. 117]. Разом з цим зросла роль висунутого Т. Веблером принципу «кумулятивної причинності», згідно з яким прогрес визначається причинною взаємодією різних феноменів (як економічних, так і позаекономічних), що посилюють один одного.

Отже, сучасні результати і наслідки діяльності економічної людини Адама Сміта не можна вмістити в рамки економічного аналізу. Особливе значення при цьому набувають позаекономічні фактори, що охоплюють культуру, науку та політику і відбивають діяльність не так званих «економічної» та «раціональної», а «живої» людини. Треба враховувати і ті обставини, що у зрілих корпораціях влада поступово переходить від власників до технічних структур, в рамках яких формується новий соціальний клас, що складається із науковців, конструкторів, технологів, менеджерів та фінансистів і поступово заволодіває першими позиціями в економіці завдяки правам, пов'язаним з участю у прийнятті стратегічних рішень та контролю власності [55, с. 412].

З огляду на неможливість вирішення нових проблем економічного розвитку на основі категорій, що входять до економічної теорії в її класичній і неокласичній трактуваннях, з початку ХХ століття почала розвиватися теорія інституціоналізму, яка поставила за мету розширення рамок економічного аналізу через залучення досягнень суміжних наук. Цей напрямок наукових досліджень формувався дедуктивним шляхом, рухаючись «від принципів неокласичної економічної теорії до пояснення конкретних явищ суспільного життя» [31, с. 16]. При цьому, саме поняття «інституціоналізму» включає в себе, з одного боку, норми та звичай поведінки людей у суспільстві, а з другої, «інститути» або закріплення загальнолюдських цінностей у певних законах та організаційних утвореннях. З таких позицій довіра має у своїй основі культурологічні корені, що розвиваються у ранньому періоді життя людини в формі міжособистісної довіри. Ця рання соціалізація з часом переростає у здатність homo economicus створювати і підтримувати довірливість у системі виробничих і бізнесових відносин. Зрештою довіра постає як складова людського капіталу.

Якщо розглядати довіру в якості елемента людського капіталу, то її накопичення потребує певного часу, як правило, немалою. Її неможливо інвестувати одноразово. Вона потребує постійного підтвердження вірності досягнутим домовленостям, їх дотримання особливо у надзвичайних ситуаціях, пов'язаних із виявленням ризиків і входженням економіки у фазу кризи. Натомість, втратити довіру в системі економічних відносин можна миттєво і надовго або навіть назавжди. З огляду на те, що економічна криза має хвилеподібну здатність до повторювання, на її новому етапі, як пишуть С. М. Буковинський, Т. Є. Унковська і О. Л. Яременко, «найбільш руйнівний вплив справляють наслідки втрати довіри порушень у грошових потоках системних суб'єктів економіки. З одного боку, зворотні зв'язки набувають більшої сили, загострюють кризові процеси і збільшують загальну невизначеність, але з іншої — їх зміст і характер відрізняється від перинного кризового імпульсу. Деякі актуальні кризові події розвертаються в іншій площині, тому часом заходи, що розроблені на початкову картину кризи, не досягають цілі» [3, с. 58].

У культурологічному сенсі довіру можна розглядати в залежності від рівня дослідження: мікро-, мезо- чи макроекономічного. Ймовірно, що в системі економічних відносин важливе місце займає персоналізована довіра, що проявляється у формі міжперсональної довіри. Вона має властивості переростати у довіру до тих чи інших суб'єктів господарської діяльності, зокрема промислових підприємств, банків, страхових компаній, економічних асоціацій. Одночасно у притаманних Центральній і Східній Європі авторитарних політичних культурах, до яких треба включити й Україну, має місце низький рівень довіри до інститутів економічної влади, що відзначають західні аналітики [62; 63].

У міжкультурному аспекті варто виділення так званого **радіусу довіри**, яким позначається коло міжособової довіри та ефект його розширення на мікро-, мезо — та макрорівнях. Для будь-якого суспільства він починається з первинної клітинки — родини або клану, за межами яких все або безособове, невиразне, позбавлене індивідуальності, або вороже. У такому радіусі довіри домінує корупція, ухиляння від податків та інших громадянських обов'язків, войовничий непрофесіоналізм. Із зростанням рівня цивілізованості країни відбувається трансформація радіусу довіри від кровно родинних зв'язків до морально-етичних у напрямку суттєвого зростання ролі і місця останніх. Воно сприяє укріпленню як децентралізованих так і централізованих структур. Відпадає потреба у створенні багатьох механізмів контролю за діяльністю найманих робітників і менеджерів.

Збільшення радіусу довіри є важливим фактором зростання ефектів міжнародної торгівлі. Для його вимірювання набирає популярності метод Л. Гуїзо. В основу розрахунку автор кладе генетичну і релігійну близькість між країнами, а також військову історію. Результати вражаючі — 1 % зростання довіри сприяє отриманню третини приросту експорту [57]. Про позитивний вплив лібералізації торгівлі та економічної інтеграції свідчать і інші дослідження [65].

Нині є безліч публікацій, в яких аналізуються причини останньої світової кризи. Серед них значне місце займає розгляд механізму створення фінансової бульбашки на іпотечному ринку. Не можна не погодитися з точкою зору І. Кравченко і Г. Багратяна, яка, до речі, є домінуючою, що у США «неймовірно зросли іпотечні кредити. Якщо на початку правління Джорджа Буша щорічно лише 1,5 мільйони американців користувалися системою іпотечного кредитування, то на початку 2007 р. — понад 8 мільйонів. Не

дивно, що за вісім років правління цієї адміністрації, коли темпи економічного зростання різко впали (порівняно з восьмирічним терміном правління Біла Клінтона), знову з'явився бюджетний дефіцит, зовнішній борг почав зростати, США були втягнуті в дві війни (Ірак і Афганістан). Водночас американці, беручи іпотечні кредити, замість оренди нарешті почали жити у своїх «власних» будинках [19].

Проте, в існуючих дослідженнях поза увагою лишається фактор довіри, який, по суті, був покладений в основу так званих низькоякісних іпотечних кредитів (subprime), механізм яких розроблявся «креативними фінансистами» Wall Street. За формою низькоякісні кредити — це позики клієнтам з проблемною кредитною історією, низькими доходами або відсутністю накопичень для початкового внеску. За методами упередження ризиків — розподіл ризиків неплатоспроможних позичальників серед великої і дуже великої їх кількості. Насправді перша хвиля накрила певні банки, перш за все Citigroup та UBS, друга — іпотечні агентства, серед яких першими опинилися IndyMac і Bancorp Inc. У цій кризі регулятори звинувачуються за зневагу до фундаментальних принципів кредитування: орієнтації на доходи і активи позичальників. Особливістю низькоякісних іпотечних кредитів стало припущення, що у разі дефолту житло завжди вартуватиме вище за позику. Нарешті, ланцюгом у системі низькоякісних іпотечних кредитах є рейтингові агентства, що працювали з неякісними моделями оцінки рейтингів складних структурованих низькоякісних боргів. До того ж інвестори (такі як пенсійні фонди) не стали витратитися на власні системи оцінки ризиків, а цілком поклалися на рейтингові агентства.

Як видно, головний ланцюг в системі низькоякісного іпотечного кредитування — клієнт, лишався, так би мовити, поза підозрою. Член керівної ради Європейського центрального банку і голова Центрального банку Фінляндії Лііканен оцінює таку бізнес-модель наступним чином: «Клієнти отримували позику фактично без яких-небудь додаткових вимог. До них існувала довіра, відповідно вони отримували кредит і виплачували його, а процентна ставка залишалася низькою. Відносно низькоякісних клієнтів, тобто клієнтів з низькою кредитоспроможністю, мали б виникнути сумніви, чи зможе такий клієнт виплатити даний кредит. Однак оскільки ціни на нерухомість зростали, ситуація із залученням низькоякісних позичальників розглядалася як цілком допустимою» [22, с. 46].

Можна вважати, що в основі низькоякісного іпотечного кредитування лежала *абсолютна довіра до клієнта*. За формою це щось на зрієць відносин у колонії для неповнолітніх і ідеєю виховання «нової людини» Антона Макаренка. Проте лише за формою, тому що за суттю відносини у колонії Макаренка контролювалися рублем, адже насправді він створив комерціалізовану структуру, в якій комунари виробляли електрообладнання і фототехніку за австрійською технологією, отримуючи немалий дохід. У випадку з низькоякісним кредитуванням треба бачити ще *довіру до схеми*, що вдалося завоювати її розробникам. Однак схема виявилася незахищеною.

Із ситуації з низькоякісними іпотечними кредитами можна зробити один висновок загального характеру: із збільшенням довіри на ринку зростає активність його учасників і розпочинається економічне зростання; *чим нижче довіра на ринку, тим раціональнішими і стриманішими стають його учасники навіть тоді, коли доцільно рішуче діяти, що зрештою призводить до зниження темпів економічного зростання, а у зростанні масштабів невдари — до кризи*.

В якості певного теоретичного підґрунтя осмислення фактора довіри у розвитку економічних процесів можуть бути прийняті інноваційні синергетичні теорії аналізу критичного стану економічної системи. Вони являють собою міждисциплінарну область дослідження систем з нелінійною динамікою, нестійкою поведінкою, ефектами самоорганізації, наявністю хаотичних режимів, біфуркацією. Суть їх певною мірою можна пояснити фактами, що стали поштовхом для серйозних наукових узагальнень. У 1963 році метеоролог Е. Лоренц випробовував модель конвенції повітря, що він розробив із використанням системи диференціальних рівнянь. Спочатку розрахунки були здійсненні з точністю до тисячних. Після цього перевірка виконувалась на комп'ютері з шестизначними цифрами. Порівняння отриманих результатів виявило значні розходження між першим і другим. Вчений не припускав, що така несуттєва зміна інформаційної бази призведе до великих розбіжностей. Аналіз привів його до формулювання цього явища як динамічного хаосу [50, с. 11].

З огляду на ідеї теорії хаосу є достатньо підстав припустити, що поведінка суб'єктів економічних процесів є достатньо прогнозованою. Беручи в якості вихідної точки їх стан на певний час, ми можемо виявити, що станеться з ними у майбутньому. Проте, найменша неточність у визначенні початкового стану системи із зростанням часу збільшує непередбачуваність до втрати можливості його прогнозувати, особливо при вирішенні завдання щодо визначення часу виникнення критичного стану.

Нині теорії аналізу критичного стану розвиваються під різними назвами. Так, у Німеччині вона має назву синергетики, у франкомовних країнах — теорія дисипативних структур, у США — теорія динамічного хаосу. Для економічної науки важливими є її результати щодо природи криз і шляхів їх подолання. Ці дослідження у соціально-економічних аспектах знаходяться на початковому етапі. Проте, вони здійснюються настільки інтенсивно, що є достатньо підстав незабаром очікувати суттєві результати. Звернемо увагу на теорію катастроф, що досліджує самоорганізуючі системи у термінах біфуркація, аттрактор, нестійкість, а також теорію змін з її поняттями «стрибка», «фазового переходу», «катастрофи».

Пов'язуючи інноваційні синергетичні теорії з проблематикою довіри у розвитку економічних процесів, треба відзначити, що остання є стійкою до того часу, поки не з'являються певні *сумніви*, підозри щодо надійності існуючих відносин, наявних партнерів, прийнятих рішень і т. і. Ці явища мають місце, якщо виникають ті або інші підстави узяти під сумнів існуючий стан речей. Останні роки подібні ситуації відстежуються, наприклад, у торгово-економічних зв'язках України із стратегічним партнером країни, якою є Рос-

ійська Федерація. Немало сумнівів щодо надійності з'явилося останнім часом до долара як валюти міжнародних резервів та до валютно-курсової політики Національного банку України. Значні сумніви мають громадяни України до ширості бажання політиків у проведенні заявлених у їхніх програмах реформ. Цей ланцюг можна продовжити. Проте, у разі появи фактів недотримання обіцянок, обману тощо, сумніви переростають у недовіру. За цим настає фаза руйнування системи відносин, яка може прийняти характер ланцюгової реакції. Відомо, що у розвинутих країнах багато договорів укладаються усно на великі суми. Слово тут є найкращою печаткою. Проте, його порушення навіть з одним партнером може зробити банкрутом порушника, адже й інші партнери перестануть йому довіряти і намагатимуться припинити з ним бізнес.

Отже, ефекти недовіри можна пояснити таким чином. Несуттєва причина порушує рівновагу системи і призводить до ланцюга наслідків, кожне з яких є суттєвішим за попереднє: недотримання слова — недовіра партнера — порушення угоди партнером — недовіру учасників ринку — втрата партнерів — небажання учасників ринку мати економічні відносини з порушником слова — витіснення з ринку і т. д., і т. п. Недотримання слова бізнесмена стало у даному умовному прикладі флуктуацією, що призвело до появи певної нестійкості системи. Поява недовіри до порушника слова є точкою бифуркації, з якої розпочався переломний, критичний момент у розвитку системи, з якої вона пошукує вибір нового шляху побудови економічних відносин. Для порушника ділового слова з точки бифуркації починається розгалуження варіантів розвитку або іншими словами, це для нього точка, у якій відбувається катастрофа. У концепціях самоорганізації термін «катастрофа» означає якісні, раптові зміни, стрибки у розвитку. На цій фазі надто непередбачливими є розвиток. Особливо руйнівним він буває тоді, коли на систему впливають не тільки внутрішні флуктуації, силу і напрямок яких легше прогнозувати, а й зовнішні, що надто складно, а нерідко й неможливі для передбачення. Алгоритм формування довіри показано на рис. 9.1 з прив'язкою до валютного ринку. В умовах сталого економічного розвитку валютний курс відповідає ситуації з ринковою рівновагою Суб'єкти ринкових відносин мають довіру до національної грошової одиниці і будують свої відносини з огляду на її стабільність. При перших дефуркаціях, що викликають, щонайменші зміни валютного курсу з'являються сумніви відносно надійності національної валюти. Учасники ринку (домашні господарства і корпоративні клієнти) насторожено спостерігають за подіями з позицій можливості певних втрат. Держава також намагається діяти таким чином, щоб заспокоїти ринок. З метою підтримки курсу на валютному ринку центральний банк здійснює прямі інвестиції. Проте, резерви поступово зменшуються. В цей час ще далеко не всі учасники ринку усвідомлюють про загрозу небезпеку. Загальне хвилювання починається тоді, коли регулятор валютного ринку не може забезпечити стабільність і здійснює девальвацію або ревальвацію грошової одиниці. Відповідно сумніви переходять у стан недовіри. Із суттєвим зменшенням резервів (проте, задовго до повного їх вичерпання) відбувається спекулятивна атака, що поглинає залишок резервів. Недовіра набирає таких розмірів, що розпочинається лавиноподібна криза, яку М. О. Янковський, Ю. В. Макогон і А. М. Рябчин назвали «психологічною» [50, с. 137]. Кожний поспішає скористатися своїми депозитами чи іншими заощадженими коштами, перевести їх у твердоконвертовану валюту з тим, щоб не допустити повного знецінення своїх заощаджень у національній валюті.

Можливий алгоритм подальших дій держави полягає у перенесення своєї активності за кордон і залученні валютних кредитів. Ажіотажний попит на валюту тепер можна задовольнити за рахунок кредитів міжнародних фінансових організацій, як правило МВФ або іноземних урядів. Іноді кредиторами можуть виступати приватні інституції. Якщо не стануться нові спекулятивні атаки на валютному ринку, що спонукають уряд звернутися до решти валютних резервів, криза зупиниться і поступово відновиться довіра. Проте наскільки довготривалим буде цей процес зазвичай тяжко спрогнозувати. Справедливо пишуть М. О. Янковський, Ю. В. Макогон і А. М. Рябчин, що «чергування спекулятивних атак з поверненням довіри інвесторів виглядає природним тому, що ринкові оператори не мають чіткого уявлення про потенційну величину резервів, яку держава буде задіяти при атаці на національну валюту. Існування такої схеми обумовлюється тим, що у спекулянтів фактично не має вибору: вони нічого не втрачають, атакуючи національну валюту, навіть якщо небезпека відмови влади від фіксованого валютного курсу не реалізується на практиці» [50, с. 136].

Недовіра інвесторів до валютно-курсової політики має значні негативні наслідки для економіки. Вона суттєво ускладнює і здорожує захист обмінного курсу. Алгоритм його захисту (рис. 9.2) свідчить про те, що утримання обмінного курсу на фіксованому рівні потребує великих витрат з огляду на девальваційні очікування у минулому операторами ринку. Намагаючись випередити момент девальвації, кредитори можуть запрошувати вищі процентні ставки, що у свою чергу, призводить до формування настільки великої суми боргу, який складно обслуговувати без заходів по знеціненню національної грошової одиниці. Одночасно можна очікувати «удар» по обмінному курсу з боку профспілок, що підвищують тарифні ставки заробітної плати, які можуть виявитися «не підйомними» для суб'єктів підприємницької діяльності. Зрештою, останні поступово входять у фазу не конкурентоспроможності.

Інша ситуація з недовірою до валютно-курсової політики виникає у тих випадках, коли девальваційні очікування учасників ринку мають направленість на майбутнє. У такому разі включається механізм підвищення короткострокових процентних ставок, що забезпечують тимчасовий захист валюти. Високі процентні ставки можуть зменшити поступлення до державного бюджету, справити негативний вплив на ринок праці і сферу виробництва.

В теорії міжнародної економіки і фінансів в останні роки розвивається категорія «парадоксу довіри» (paradox of credibility). Суть її полягає в тому, що за умови зростання довіри до кредитної фінансової інституції зростає його реальна ліквідність і завдяки цьому розширюється вартість ресурсів, що можна направи-

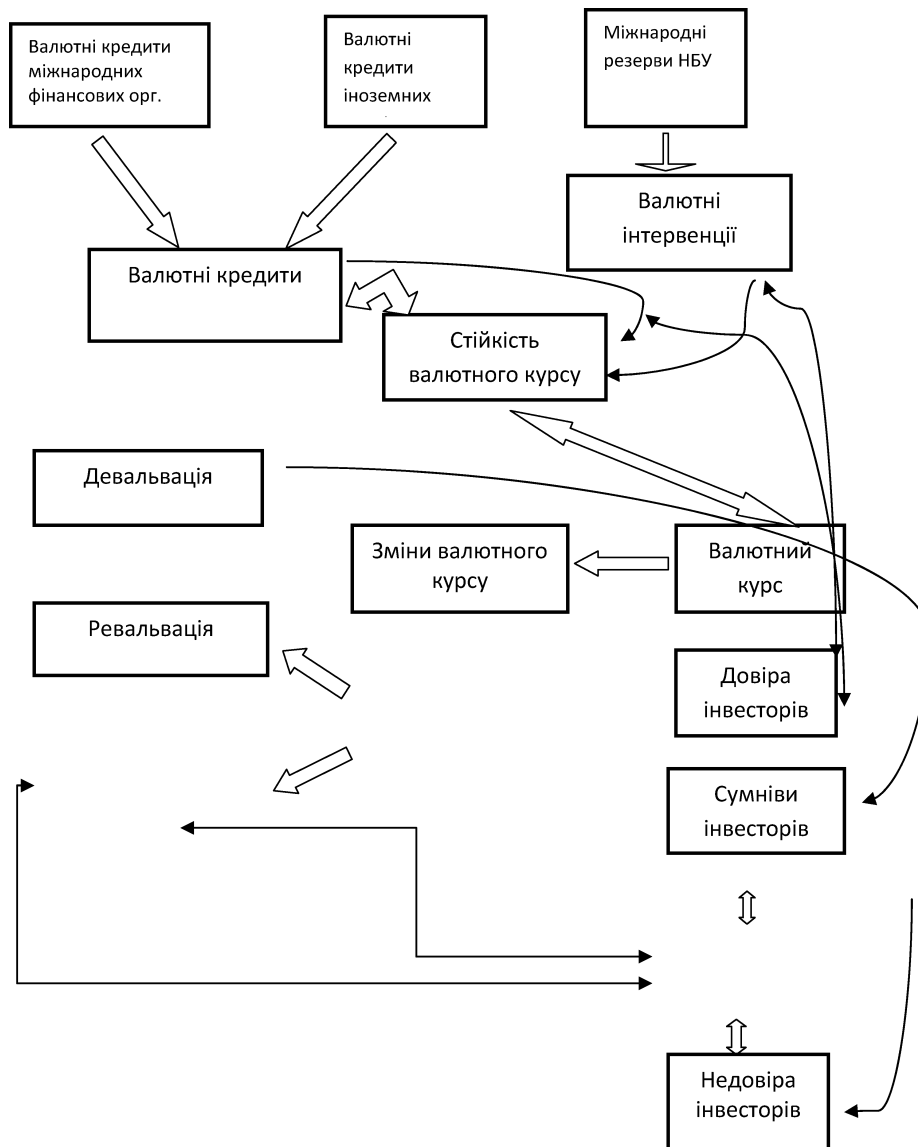


Рис. 9.1. Формування довіри на валютному ринку

ти на кредитну діяльність. Відповідно зростає вартість активів. Крім того, із довірою до фінансово-кредитних органів, перш за все монетарних, з'являються додаткові можливості для регулювання інфляційних процесів і уникнення фінансової нестабільності. Як показав В. Козюк, довіра до центрального банку підвищує значення флуктуацій у фінансовому секторі за умови помірних процентних ставок і низької інфляції навіть за експансії ліквідності. На ці процеси накладається глобалізація, що послаблює залежності національних ставок від національних макропроцесів і формує проциклічний характер переливів капіталу щодо коливання вартості активів.

Згідно моделі В. Козюка, «переливи капіталів розігрівають ціни на активи на фазі припливу та сприяють їх швидкому обвалу на фазі відпливу. Разом із зростанням значення флуктуацій у фінансовому секторі для решти економіки макрофінансова нестабільність може виникнути навіть на підґрунті стабільності цін [17, с. 284]». Крім того, «парадокс довіри» проявляється у розширенні фронту спекулятивних операцій, що призводить до розбухання фінансових агрегатів. Можливості для цього створюються завдяки м'яким умовам ліквідності ринку, що формуються на основі більшої гнучкості монетарної політики при підтриманні цінової стабільності.

Парадокси, що виникають через особливості формування довіри у ринкових відносинах, пов'язанні значною мірою із психологією сприйняття інформації про рішення, що приймаються певними суб'єктами. У господарській практиці визивають нерозуміння і здивування випадки, коли після оголошення втрат зростає ціна акцій, і навпаки. Типовий випадок демонструється на рис. 9.3, де наведена вартість акцій великих європейських банків та промислових і фінансових організацій із січня по жовтень 2007 року. Як видно з рис. 9.3, на початку жовтня вартість акцій 350 великих європейських компаній у жовтні не сильно знизилась порівняно до рівня травня-червня. Навпаки, у банківському секторі справи виглядають інакше.

Пояснення наявності протилежних тенденцій полягає в тому, що 2–3 великих банки опублікували інформацію про збитковість діяльності. Наслідком розкриття таких даних стало зростання їхніх акцій і в цілому акцій банків. Ситуація парадоксальна — ви оголошуєте, що у вас є збитки, а ваші акції зростають в

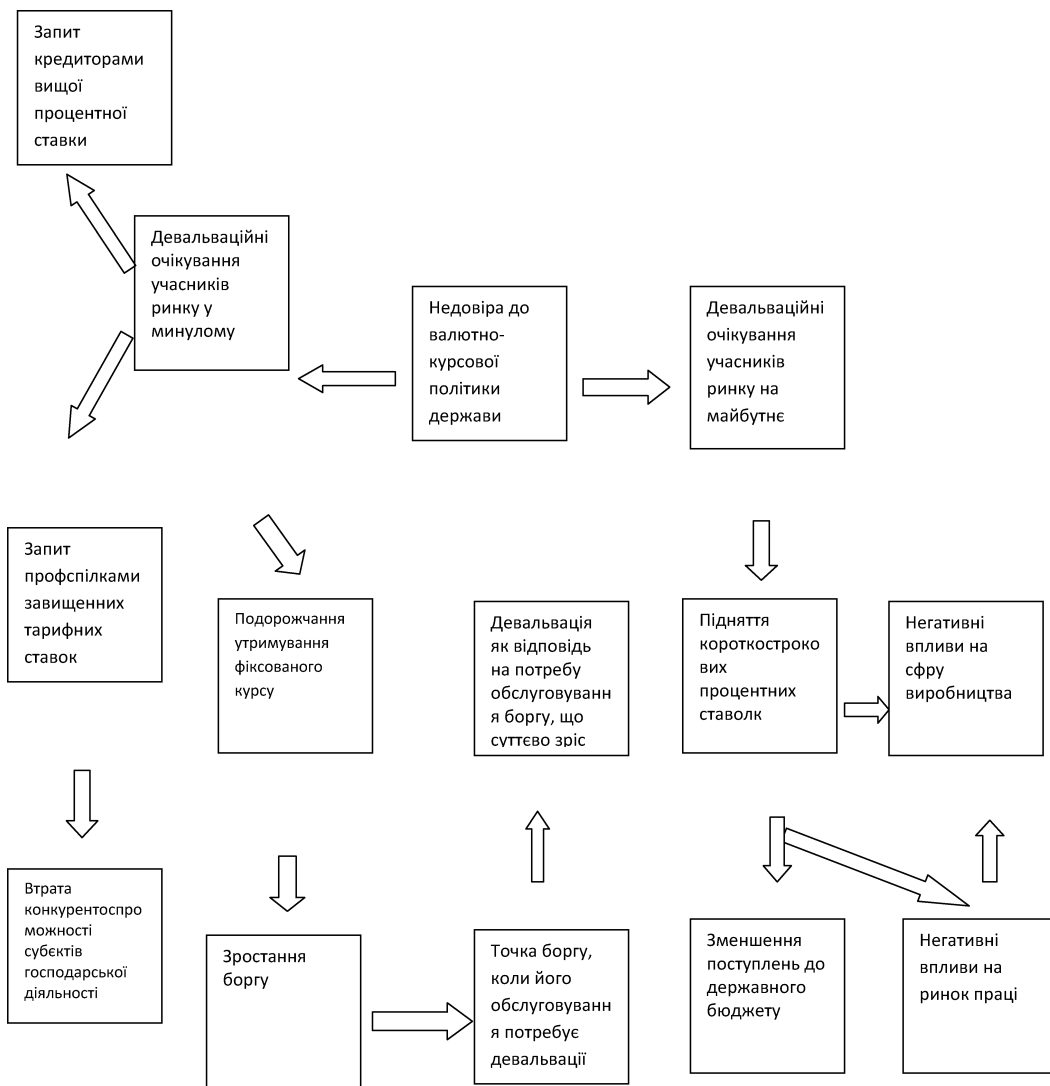


Рис. 9.2. Алгоритм захисту обмінного курсу за умов відсутності довіри до валютно-курсової політики держави

ціні. Ось як формулює цю тенденцію Е. Лііканен: «якщо існує підозра, то всі ціни на акції падають, тому що не має довіри. Однак, якщо деякі банки оголошують, що у них є збитки, тобто визнають їх і списують, то інвестори цим банкам починають довіряти. У чому сучасні інструменти фінансового ринку — це дуже складні речі» [22, с. 46]. Така парадоксальна на перший погляд ситуація виникає тому, що учасники ринку сприймають відкритість в умовах появи негативних тенденцій в діяльності фірми, обумовлених дією зовнішніх факторів, як прояв впевненості у наявності можливостей для труднощів, що склалися. Раз так, то природно виникає довіра до акцій таких банків і прагнення придбати їх в даний час, поки ще ціни на них не «кусаються». Це означає, що поява віри в майбутні успіхи фірми перериває негативну тенденцію попри те, що реальних підстав для придбання її акцій ще не має.

У цілому можна стверджувати, що економічні відносини мають позитивний розвиток лише за умови існування довіри їх суб'єктів один до одного. Її втрата призводить до не прогнозованих, часто руйнівних наслідків⁹⁴. Поява ознак недовіри до стійкості економічного зростання ціни папери падають в ціні, напруженість з ліквідністю переростає у неплатоспроможність і банкрутство. Глобальні ринки реагують миттєво: із вражаючою швидкістю розширюються тенденції по розпродажу з наслідками банкрутства банків і інвестиційних фондів, звертання урядів до золотовалютних резервів на підтримку фондового ринку та Міжнародного валютного фонду, що посилює невпевненість інвесторів в інших країнах. Зрештою, розвиваються глобальні тенденції переоцінки вартості активів. Відбувається свого роду «ефект доміно», коли окрема подія призводить до катастрофічних наслідків. Тому важливим завданням регуляторів має бути утримання атмосфери довіри між бізнес-партнерами.

⁹⁴Симптоматичним є вислів В. Іноземцева, що «більше половини ВВП Америки — це фінансово-ріелтерські послуги. Ось це вже настояний пузир, що може лопнути. Але до тих пір, поки люди вірять, що цей пузир чим-небудь надутий, окрім повітря, він є економічною реальністю, тому що економіка базується на економічній довірі. І значить, до тих пір проблема ресурсів взагалі не актуальна для Америки [15]»

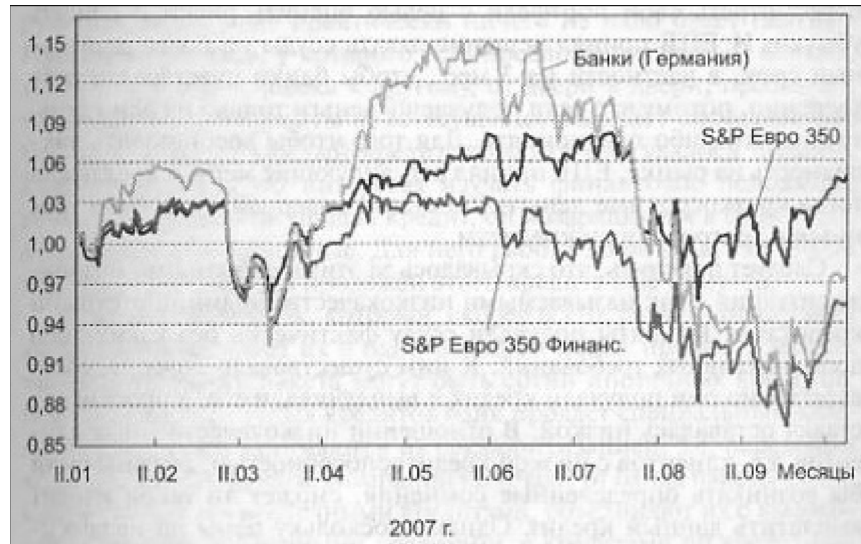


Рис. 9.3. Вартість акцій європейських банків і 350 промислових і фінансових організацій із січня по жовтень 2007 р. [22, с. 45]

9.2. Довіра в системі міжнародних економічних відносин

Процеси на валютно-фінансовому ринку за своєю суттю розвиваються за подібними сценаріями незалежно від рівня економічного розвитку держави. Проте, їхні *швидкість* у розвинутих країнах є значно вищою за країни, що розвиваються. Крім того, вони характеризуються вищими показниками *прискорення* через кращу забезпеченість сучасними інформаційно-комунікаційними ресурсами та розвиненість Інтернет-бенкінгу. Їх вивчення є важливим для України по двох позиціях. По-перше, досвід, що накопичується розвиненими країнами в управлінні ринковими змінами, доцільно трансформувати для використання на національному рівні. По-друге, в умовах розширення інтегрованості країни у світовий економічний простір українським підприємствам і уряду доводиться грати за кордоном по міжнародних правилах. Надзвичайно важливо своєчасно виявляти світові тенденції в існуванні довіри до дій гравців ринку (перш за все великих, від яких залежить стан всієї світової чи регіональної економіки), коливанні її в одну чи іншу сторону, та приймати заходи, що упереджують негативний вплив на національну економіку або такі, що сприяють використанню сприятливих тенденцій для розвитку національної економіки.

Довіра у міжнародних економічних відносинах тривалий час підтримувалась на основі дотримання принципів Вашингтонського консенсусу. Як відзначає італійський професор М. Тібері, упродовж кількох десятиліть світовою економікою правив Консенсус Вашингтона (Washington Consensus), тобто гармонійні відносини між Міжнародним валютним фондом, Світовим банком та міністерством казначейства Сполучених Штатів. «Правила гри», інспіровані ним, зводились до перезатвердження механізмів вільної торгівлі, які впродовж багатьох років після Другої світової війни були затьмарені кейнсіанським інтернаціоналізмом [39, с. 399]».

Вашингтонський консенсус включав в себе набір десяти рекомендацій у сфері фіскальної дисципліни, державних видатків з охорони здоров'я, податкової та валютної політики, лібералізації фінансових ринків та зовнішньої торгівлі, ПП, приватизації, регулювання економіки і захисту прав власності. Для нинішнього стану світової економіки він не є ефективним засобом, тому що не враховує тенденції, пов'язані із створенням (за оцінкою польського реформатора Г. Колодко) «нових ринкових інституцій навіть якщо інші основоположні чинники загалом і в цілому діють нормально. Це упущення пояснює, чому так багато західних експертів не відразу правильно зрозуміли суть проблеми перехідних економік. Інституції можна змінювати тільки поступово, а їхній вплив на економіку істотний. Виявилось наївним розраховувати на стійке економічне зростання, визначивши лише основоположні принципи (але не сформувавши інституції). Фактично, в реальних економічних відносинах неможливо підтримувати основоположні принципи, якщо вони не спираються на міцні інституції» [18].

Невдоволення Вашингтонським консенсусом спонукає пошуку інших моделей співпраці у глобальному економічному середовищі. З огляду на це спостерігається певна зміна цивілізаційно-інтелектуального тренду у розвитку сучасної економічної думки. Йде пошук нових ідей в напрямку розширення інструментів стимулювання зростання з акцентами на скорочення бідності, посиленою увагою до науки і освіти. На протиположну забезпеченню вигідних позицій в економіці фінансово-банківським установам і топ-менеджерам великих корпорацій, що створювалось дотриманням принципів Вашингтонського консенсусу, *нині ставиться завдання досягнення справедливого зростання в інтересах всього населення. При цьому мають дотримуватися умови щодо збереження як політичної, так і економічної незалежності.*

Новітні виклики до формування відносин у системі міжнародної економіки певною мірою знайшли відображення у «Декларації Тисячоліття ООН». У ній зазначається, що «головним завданням, що стоїть перед нами

сьогодні, є забезпечення того, щоб глобалізація стала позитивним фактором для всіх народів світу. Це пов'язано з тим, що, хоча глобалізація відкриває широкі можливості, її благами зараз користуються вельми нерівномірно і нерівномірно розподіляються її витрати. Ми усвідомлюємо, що країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою стикаються з особливими труднощами у плані прийняття мір в зв'язку з рішенням цього головного завдання. Якраз через це глобалізація може знайти повністю загальноохоплюючий і справедливий характер лише завдяки широкомасштабних і наполегливих зусиль по формуванню спільного майбутнього, заснованого на приналежності до роду людського у всій різноманітності. Ці зусилля повинні включати політику і міри на глобальному рівні, які відповідали б потребам країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою і які розроблялись би і здійснювались за їх ефективною участю [66].

Варто зазначити, що глобальні виклики великою мірою притаманні новій китайській моделі, яка у травневі 2004 р. доповіді Лондонського центру міжнародної політики отримала назву «Пекінського консенсусу». Захід не міг не помітити, що у китайському варіанті реформ успішно долаються різного роду догматичні побудови, зокрема неолібералізм, і головне — до нього зростає довіра реформаторів у багатьох країнах. Позатим, включення у глобалізаційні процеси не загрожує самостійності і не формує новий колоніалізм. Зрештою, «Пекінський консенсус» дає підстави для прийняття його фундаментальних положень до основ стимулювання створення справедливого і раціонального нового міжнародного політичного і економічного порядку.

Існує тенденція задіявання фактору довіри у формуванні впливу Європейського Союзу на лібералізацію ринкових відносин у країнах колишнього Радянського Союзу. З цією метою звеличується (що має достатньо підстав) всезагальний успіх міжнародного впливу в Центральній-Східній Європі із сподіваннями, що згодом аналогічне повториться і в інших державах, народи яких плекають інтерес до вступу у ЄС. Перш за все це торкається України (ймовірно також Молдови та Грузії), як такої, що реально претендує на визнання в якості кандидата на вступ до Європейського Союзу.

На жаль, ефективність такою політики не є значною переважно через зростаючу протидію Росії прозахідним настроям і режимам. Водночас країни пострадянського простору зіштовхуються із сумішшю транснаціонального впливу. Йдеться про певні західні кола, що пов'язані з енергетикою, ведуть війну проти тероризму і потурають Росії в обмін на економічні чи політичні вигоди. У книзі Мілади Анни Вахудової «Нерозділена Європа» ця тенденція оцінюється таким чином: «Європейська політика сусідства (ЄПС), розроблена ЄС спеціально, щоб задіяти певні важелі предвступного процесу, запропонувавши участь у внутрішньому ринку в обмін на вдосконалення демократії та поглиблення економічних реформ, красномовно відображає цю проблему. З одного боку, провідні країни-члени ЄС, а також США, намагаються не викликати обурення режимів, які постачають нафту, уникати подальшого відчуження Росії та запобігати дестабілізації хоч і авторитарних, але дружніх режимів (що в деяких випадках означає неісламських). З іншого боку, стимули, які ЄС пропонує в обмін на демократичні реформи, занадто непоказні й розмиті, щоб викликати довіру. Вислід нещодавньої «громадянської революції» в Україні продемонстрував цю значно складнішу транснаціональну конфігурацію: західні продемократичні групи наринували в період виборів, однак ЄС і, мабуть, США запропонували недостатню матеріальну підтримку реформаторам, які прийшли до влади» [4, с. 12–13].

Певне, логічним було б зробити висновок, що *багатозначність і незбалансованість інтересів у виробленні політики впливу на країни, що реформуються, породжують розмаїття сценаріїв, прийняття яких може спричинити протилежні вектори розвитку. Напрямок визначатиме довіра до дієвців, що проголошують і реалізують політику.* Що торкається України, то ЄПС вона може розглядати як прийом Європейської Комісії у формі надання допомоги у приготуванні до членства в ЄС з умовою, що тільки-но вона буде краще відповідати вступним вимогам, їй у цьому не буде відмовлено. У такій постановці питання А. М. Вахудова вбачає три сценарії. «Перший з них полягає в тому, що ЄПС — це лише тимчасовий захід, і ЄС визнає її кандидатом. Згідно з другим позитивним сценарієм, прямика у вигляді повноцінної участі у внутрішньому ринку вистачить як гідної довіри нагороду за обмежену покору правилам ЄС, і в такий спосіб буде підтримання хоч якийсь імпульс до реформування. Третій сценарій передбачає, що реформа підтримуватиметься без істотного залучення ЄС, започатковуючи особливу траєкторію політичної зміни і демонструючи можливість того, що неліберальним режимам, окресленим у цьому дослідженні, потрібні важелі ЄС, щоб підтримувати новий курс» [4, с. 13].

Формування довіри внутрішніх і міжнародних економічних дієвців здійснюється на основі створення стабільного бізнес-середовища та розширення можливостей доступу до всього ринку. При цьому, мають розвиватися такі форми інтернаціональної співпраці, що приносять державам найвищу вигоду за умов за певнення твердої відданості одна одній. Ліза Мартін стверджує, що для кандидатів на приєднання до ЄС поступ у предвступному процесі сигналізував про серйозність їхньої відданості не тільки самому Євросоюзу, котрий був безпосередньо причетний до набуття кандидатом членства, а й низці економічних дієвців, причетних до отримання країною інвестицій [62].

Очевидно, що для України є важливим в аспектах євроінтеграції треба суттєво удосконалювати механізм міжнародної надійності не поступаючись в цьому іншим ринковим і політичним гравцям, особливо Російській Федерації та США. Така стратегія виправдала себе в процесі приєднання до ЄС постсоціалістичних країн. Як зазначає Мілада А. Вахудова, поступ у предвступному процесі плекає довіру в очах економічних дієвців за допомогою таких механізмів законодавчої участі, що роблять вихід із міжнародних угод або порушення їх дуже складним [4, с. 218].

Сучасні теорії в соціально-економічних науках розглядають довіру в якості ключової характеристики, яка відрізняє розвинуте суспільство від інших. Вона має всеосяжні масштаби у тому розумінні, що притаманна не лише відносинам на рівні окремих індивідумів, а й у сфері громадських і урядових інститутів. Зрештою, категорія довіри піднімається до рівня держави як особливої організації суспільства та її міждержавних відносин. Суспільства з найвищим рівнем довіри, за класифікацією Фукуями, є добірними. Ця їхня винятковість полягає у тому, що вони сформувалися, розвинулися і функціонують нині на основі довіри. До таких суспільств зараховуються держави з ліберальною демократією — США, Німеччина, Японія. Натомість інші європейські країни, як і традиціоналістські країни (Китай, Індія, Мексика) відносяться до суспільств з нижчими показниками рівня довіри. «Полегшене виробництво, винахід корпорації «Toyota», як буде показано в якості прикладу суспільного нововведення, що могло з'явитися лише у суспільстві з високим рівнем довіри» [42, с. 14].

Довіра є особливим фактором у системі формування людського капіталу. Більшість якостей, пов'язаних з культурою і наукою, індивід має можливість самостійно розвивати. На відміну від них заслужити довіру чи розвинути взаємну довіру можна лише в системі соціальних відносин. В якості умов виникнення довіри, за Фукуямою, є чесність, відповідальність, здатність до співробітництва, почуття обов'язку перед оточенням.

Масштаби довіри часто визначають відмінності в економічних устроях різних держав. У суспільствах, де превалюють цінності, що позначаються як кровне споріднення і одночасно має місце низький рівень довіри поза родинними зв'язками, переважає організація бізнесу у формі малих сімейних підприємств. Активний недержавний сектор економіки успішно розвивається в країнах з розвинутими мережами освітніх установ, лікарень, церков, благодійних союзів. Проте, він будується на поза сімейному принципі. З огляду на це відносно легко пояснити виникнення великих сучасних корпорацій з ефективними системами організації і менеджменту у США, Японії та Німеччині. Саме в цих державах з різними основами духовного життя існував достатньо високий рівень довіри поза родинними зв'язками. Як наслідок, ці країни отримали значний приріст людського капіталу.

У науковій літературі до проблематики довіри активніше почали звертатися західні фахівці, що вивчають організацію інформаційних потоків у мережі Інтернет. У загальній постановці вони виходять з того, що «довіра» зазвичай сприймається як синонім слів «істина» або «правдоподібність». Звертається увага також на те, що поняття «довіра» спотворюється дезінформацією шляхом розповсюдження чуток або інформації, призначеної для обману інших. З цього виникає потреба оцінки, контролю і відбору мережевої інформації. Загальнотеоретичні розвідки, що орієнтовані на потреби організації інформації в системі Інтернет, значною мірою являють інтерес і в економіці. Вартують виділенню такі аспекти довіри як *повнота і своєчасність* інформації [52]. Зауважимо, що Інтернет і економіку об'єднує глобальність масштабів і потреба в комунікаційних мережах. Має йтися про те, що довіру заслуговують лише рішення, які розроблені і прийняті на основі достатніх і своєчасно отриманих даних.

Серед факторів, що дозволяють оцінювати інформацію і довіряти їй важливе місце відводиться посередникам. Їхнє завдання при нинішній інтенсивності і розгалуженості інформаційних потоків полягає у вмінні відбору якісної в сенсі правдивої і суттєвої інформації. Це означає, що посередники не повинні бути лише засобом передачі інформації, але і вміти передавати споживачам її потрібність і корисність. У цьому відношенні можна послатися на роль таких міжнародно визнаних джерел посередницької інформації як CNN або BBC, до яких у всьому світі існує високий рівень довіри.

З огляду на проблеми ліквідності у реальному та фінансовому секторах українських підприємств варто звернутися до аналізу аналогічних процесів у розвинутих країнах. Типовими можна вважати події навколо англійського банку «Northern Rock», що розпочалися 13 вересня 2007 року. Передісторія цих подій полягала в тому, що банк через проблеми з ліквідністю звернувся до Центрального банку Великої Британії із заявою про надзвичайне фінансування. Це було великою несподіванкою, тому що за останні 100 років у таких складних ситуаціях не опинявся жоден англійський банк. Відразу потекли інформаційні потоки через мережу Інтернет до вкладників, а вони, у свою чергу, в режимі on-line отримали доступ до своїх вкладів і почали їх спустошувати. Невдахи, кому не поталанило вночі розпорядитися своїми коштами на банківському рахунку, ранком були вже біля офісів «Northern Rock». Як наслідок, все зруйнувалося. В цей час вартість акцій банку «Northern Rock» впала більше як втричі.

Вже цей достатньо загальний опис подій свідчить про те, що схема банкрутства банку у випадку втрати довіри вкладників принципово не відрізняється від процесів, що спостерігаються на українському ринку з середини 2008 року. До цього треба додати ще один важливий елемент, що в багатьох випадках є притаманний любій економіці. *Сумніви у надійності банку, що банкрутує, виникають задовго до часу «Ч».* Як стверджує член Керуючої ради Європейського центрального банку (ЄЦБ) Е. Лііканен [22, с. 41], ще 9 серпня 2007 р. в ЄЦБ помітили наявність проблем з ліквідністю на європейському банківському ринку. У цей день проблеми з ліквідністю відчували багато комерційних банків. Одночасно і для ЄЦБ стало проблемою те, що його базова ставка складала 4 % при реальній ставці на ринку значно вищій. Якщо ж прослідкувати ставки «овернайт» (тобто по одноденним кредитам) для євро, долара та фунта стерлінгів, то всі вони пішли до гори. Це є свідченням того, що економічний клімат змінився не в якій-небудь окремій країні чи в Єврозоні, а у цілому світі. Висновок, що витікає з викладеного, полягає в тому, що *ринки грошей і капіталу є явищами світового масштабу і чим сильнішим є обвал в одному місті, тим більше він змінює економічну ситуацію в інших частинах світу.*

У розвитку відносин учасників валютно-фінансового ринку важливу роль відіграє довіра в аспекті міжбанківського співробітництва. Вона проявляється в тенденціях динаміки ставок «евгеро» (еврепо — для банків, що мають забезпечення) і «euribor». (еврибор — ставки для грошей, що можна взяти без забезпечення). За умов стабільності ринкової ситуації, відсутності кризових явищ різниця між ними не буває суттєвою. Це є свідченням того, що між банківськими установами існує «мир і злагода», вони не мають сумнівів щодо дотримання норм, які покладені в основу розрахунків один з другим. Однак, якщо співвідношення між ставками евгеро і euribor різко змінюється, то різниця між ними зростає і є тим більшою, чим менше довіри між банками.

Отже, довіра між банками може суттєво змінювати кон'юнктуру на міжбанківському ринку кредитних ресурсів. Одним із індикаторів існування довіри між ними є динаміка ставок евгеро і euribor. Ця тенденція значною мірою притаманна європейському ринку і є суттєвою для домашніх господарств. Вони беруть кредити, як правило, в банках своїх країн і розраховуються за них по ставках euribor. Після 9 серпня 2007 року різниця між ставками евгеро і euribor в країнах Європейського Союзу різко зросла, що свідчило про зникнення довіри між банками. Враховуючи те, що населення бере кредити в банках своїх країн та їхні процентні ставки пов'язані із ставками euribor, ЄЦБ не став вносити зміни до своєї політики. Проте, як справедливо відзначає Е. Лііканен, «оскільки ставка euribor пішла різко до гори, то і ставки по кредитах для населення також пішли вгору. І в основі лежала все та ж сама ситуація — відсутність або недостача довіри [20, с. 43]».

Зростання ролі довіри у забезпеченні стабільного функціонування світового і національного ринків потребує системної розробки відповідної ринкової інфраструктури. Певним орієнтиром при виконанні такого завдання може бути Федеральна корпорація страхування депозитів — ФКСД. Основне завдання її полягає у збереженні та підтримці громадської довіри до фінансової системи США шляхом гарантування депозитів у банках та ощадних установах [25, 12]. До речі, на неї покладена навіть зобов'язання з виплати гарантованих депозитів всім вкладникам збанкрутілих банків (у США вона складає в умовах кризи 250 тис. доларів, а в інші періоди — 100 тис. доларів).

Світова фінансова криза спонукала пошук нових організаційних форм розвитку ринкової інфраструктури, що створювали б атмосферу довіри і спокою для ведення бізнесу і здійснення інвестицій. В економічній пресі привернули увагу пропозиції Великої Британії щодо гарантування «токсичних відходів — toxic assets» — фінансового сміттевого кошика, що має бути профінансовано платниками податків. В Італії та Німеччині обговорюється ідея створення «поганого банку — bad bank» — державного фінансового інституту по скуповуванню і акумуляуванню проблемних кредитів приватних банків [1, с. 9–13; 38].

Само собою зрозуміло, що така установа буде зацікавлена у проведенні глибоких моніторингів стану ринків та його учасників, попередження вкладників про ступінь ризиків, обмеження впливу криз та банкрутств на економіку і фінансову систему, реалізації депозитів і кредитів іншим банкам та інших функцій, що забезпечують стабільність на ринку і, як наслідок довіру до ринкових інститутів. Крім того, управління активами установ, що опинилися перед загрозою банкрутства або збанкрутували, може сприяти підтриманню довіри, якщо не до конкретного підприємства, то до фінансової системи країни в цілому, що завдяки певній ринковій інфраструктурі «швидкої допомоги» матиме розгалужений і надійний механізм гарантій.

Особливістю розвитку міжнародної економіки у 2010–2011 рр., за прогнозами, є розвиток тенденцій щодо відносно стрімкого світового підйому, щонайменше більш швидкого, ніж очікувалося. Згідно випуску Міжнародним валютним фондом «Перспектив розвитку світової економіки» у 2010 р., після найглибшого за останні періоди світового спаду, з другої половини 2009 р. економічне зростання укріпилося і у 2010 р. прогнозується збільшення світового виробництва на 3,9 %, а у 2011 р. — 4,3 %. Важливо підкреслити, що такі результати можна буде досягнути переважно на основі подолання кризи довіри. Подальше зміцнення довіри на світовому ринку дає підстави для очікування ще вищих успіхів. У документі МВФ відзначається, «що торкається перевищення прогнозу, то подолання кризи довіри і зниження невизначеності можуть, як і досі, сприяти більш значному порівняно з очікуваннями покращенню настрою учасників фінансового ринку і викликати поживлення потоків капіталу, торгівлі і приватного попиту, що випереджує прогноз [30].

Досліджуючи проблему довіри в системі економічних відносин, не можна розглядати національну економіку як автаркію. Українська економіка є відкритою системою, яка з 2005 року визнана економікою ринкового типу. Це сприяло значному притоку в країну капіталу, хоча і позначилося на поглибленні кризи, особливо через тиск на зміцнення обмінного курсу гривні при погіршенні сальдо поточного рахунку. За цих умов підтримання цінової конкурентоспроможності змусило НБУ утримувати обмінний курс гривні до долара США на стабільному рівні. За цим сталося різке зростання кредитного портфеля через залучення капіталу на міжнародному ринку, посилення валютних дисбалансів, розвиток інфляційних процесів [13, 5–6].

Отже, українська економіка як відкрита ринкова система значною мірою прийняла на себе вади світової економіки. Відповідно при великих ускладненнях можна і треба розраховувати на сприяння у розробці і здійсненні антикризових дій на світове співтовариство. Проте, така співпраця повинна носити рівноправний характер і бути зорієнтованою на забезпечення сталого розвитку. З цього погляду важливо Україні діяти і залишатися в рамках програми Міжнародного валютного фонду, місія якого визначає як можливість видачі кредитів, так і заходи, що забезпечують досягнення кінцевих цілей розвитку. Одночасно, МВФ не «грає» на суперечності між лідерами держави, а сприяє їх єдності.

Якою може бути модель міжнародних економічних відносин України з ймовірними партнерами на міжнародному ринку капіталу.

а). Україна тісно співпрацює з Міжнародним валютним фондом у питання підтримки своїх ініціатив по виходу з кризи та реформуванню економіки.

б). Україна веде переговори із США, Європейським Союзом, Японією, Світовим банком щодо отримання кредиту у разі браку коштів з урахуванням допомоги МВФ. За оцінками експертів Брукінгс Інституту (The Brookings Institution), крім коштів МВФ Україна потребуватиме додатково близько 5 млрд. дол. в рік. У доповіді цього інституту «Залучаючи Україну у 2009 році» формулюються рекомендації президенту і уряду США у питаннях допомоги Україні в подоланні наслідків економічної кризи «працювати з такими партнерами як Європейський Союз, МВФ, Світовий банк та іншими, звертаючи увагу на цю проблему як пріоритетну з метою скликання конференції донорів, на якій і буде забезпечено виділення додаткового фінансування цього року в 5 млрд. дол. Цю допомогу необхідно прив'язати до виділеної позики МВФ та виробити умови, які узалежнять додаткове фінансування від конкретних реформ в енергетичному секторі. Уряду США слід розглянути виділення коштів як частину цих реформ. Вашингтон повинен також вимагати від України повернутися до надзвичайно важливих економічних реформ для сприяння швидшому відновленню її економіки, а також розглянути питання про зменшення торговельних бар'єрів для українських товарів» [35].

в). Україна веде переговори щодо отримання кредиту в Росії, Китаї та інших країнах. При цьому мають враховуватися взаємні претензії і не вирішені проблеми. Так, щодо Росії, то до них відносяться вартість оренди для перебування в Севастополі Чорноморського флоту, ціни на транзит газу, ціна на газ, кордони в Азовському морі і т. і. На противагу Росії Китай має на даний час менше невирішених проблем з Україною. Ймовірність отримання кредиту від Китаю з прив'язкою лише до економічних (без політичних) є вищою.

г). Україна веде переговори щодо отримання кредитних ресурсів для виходу з кризи у різних країнах з метою диверсифікації майбутньої заборгованості і створення конкуренції ймовірним партнерам.

У здійсненні економічних реформ український уряд повинен виходити з того, глобалізація торгівлі і фінансів сформувала умови, за яких жодна країна не може успішно здійснювати реформи без глобального співробітництва і регулювання. При цьому, як відзначається у доповіді цільової групи секретаріату ЮНКАД по системних питаннях та економічному співробітництву «Глобальна економічна криза: системні збої і багатосторонні способи подолання», «Організація Об'єднаних Націй повинна відігравати центральну роль, направляючи цей процес реформ. Вона є єдиною організацією, яка має всесвітній склад учасників і довіру, забезпечує легітимність і життєздатність реформування системи управління. Вона довела, що в неї є можливість проведення безпристрасного аналізу надання прагматичних політичних рекомендацій у цій області [9]

На цій основі подолання системних збоїв можливо лише в результаті послідовної реформи і регулювання при активній співпраці урядів. Реформаторські дії держави повинні враховувати неприйнятність теорій, заснованих на ринковому фундаменталізмі вільної конкуренції останніх 20 років. Уроки світової фінансової кризи засвідчили необхідність подолання тенденцій падіння цін на активи та відтворення здатності фінансового сектору у кредитуванні виробничих інвестицій, стимулювання економічного зростання і цінової дефляції. Особлива увага має бути приділена формуванню механізму вибравки фінансових витончень, що не дають соціальної віддачі. Українська дійсність свідчить про прискорююче зростання актуальності у налагодженні системи оцінок цінової динаміки на тих ринках, де вона складається під тиском фінансових спекуляцій і повинна приймати найрішучіші міри у всіх тих випадках, коли вимальовуються великі диспропорції.

Нова роль регуляторів органів потребує створення атмосфери довіри на всіх рівнях. Як пише академік В. М. Геєць, «для забезпечення успішного розвитку необхідні не лише довіра населення до процесів перетворень і врахування мотивів, що формують цю довіру, але й інституційні перетворення, завдяки яким ця довіра (тобто ставлення до того, що відбувається) реалізується» [8, с. 373]. На це звертає увагу і О. М. Сохацька, зазначаючи, що «у цьому контексті є над чим замислитися й у нас в Україні, де політична еліта не має авторитету в суспільстві, а довіри до бізнесу впродовж усіх років незалежності. Відсутність відповідальної політичної еліти не дозволяє використати напрацювання вітчизняних вчених щодо подолання наслідків світової кризи, брати участь у формуванні світового економічного порядку, що ускладнює економічну ситуацію та уповільнює процес відновлення економічного зростання» [37].

Менше з тим, в умовах глобалізації не менше значення має і довіра до держави на міжнародному рівні, що враховує органічну зв'язаність міжнародної торгової, фінансової і валютної систем і відповідно потребу у міжнародній координації макроекономічної політики.

9.3. Довіра на валютно-фінансовому ринку України

Масштаби загострення кризових ситуацій в економіці України виявилися на багато гіршими, ніж прогнозувалося. Держава не знайшла важелів втримання кризових процесів. В останній монографії академік В. Геєць зазначив, що «зараз українська держава втратила довіру з боку громадян і здатність до розвитку, у результаті чого в країні вже шостий рік поспіль відбувається політична криза, що призводить до багаторазових виборів, котрі, зрештою, не сприяють досягненню поставлених цілей. За цих умов, власне, і постало питання про формування нової ідеології та здійснення політики розвитку, спрямованої на мобілізацію як суспільних, так і економічних ресурсів, що дозволить у перспективі ввійти до світової спільноти країн із високим рівнем життя та демократією як універсальною цінністю суспільного ладу [8, с. 347–348]».

Загальною тенденцією розвитку валютно-фінансового ринку стали періодичні потрясіння. Особливо погіршилася ситуація протягом останніх трьох років. Як відзначається у звіті Національного банку Украї-

ни, «на ситуацію істотно вплинула штучно спровокована недовіра у населення до фінансового стану окремих банків і банківської системи в цілому та вплив коштів» [26]. Над банківською системою країни нависла загроза втрати суверенітету. Входження у національну банківську систему іноземних власників та іноземного капіталу ускладнило прогнозування і контроль ефективності її функціонування.

Світова і національна фінансова криза має багато причин, що своїми коріннями уходять як за кордон, так і в середину країни. Розглянемо лише аспекти, що пов'язані з фактором довіри до діяльності фінансово-банківських установ, який на протилежність українським традиціям, останнім часом розглядається на всіх рівнях управління. Причому, довіра на українському ринку стає значно суттєвішим фактором поширення кризових явищ, ніж в інших країнах з ринками, що розвиваються і що формуються, як і ринками розвинутих країн. Складається враження, що Україна може стати класичною країною нарощування недовіри до всієї банківської системи, включно з НБУ, державними і комерційними банками. Вона посилюється діями всього державного менеджменту — адміністрації Президента, уряду, більшістю і опозицією у Верховній Раді, НБУ. Не все робиться і самими банківськими установами для утримання чи повернення довіри. Нерідко банки відмовляють у поверненні депозитів, термін дії яких завершився, автоматично пролонгуючи договори. Зрештою, у сферу недовіри увертнулася не лише банківська, а й уся фінансова система.

Наслідком втрати довіри до фінансово-банківської системи склалася ситуація, коли темпи відтоку капіталу весь час після початку кризи залишаються високими, а кількість бажаючих забрати депозити не зменшується. У першому кварталі 2009 року відтік з депозитних рахунків досяг 47 мільярдів гривень, тоді як ще минулого року за цей період приток коштів по системі склав 15 мільярдів гривень [30]. Причому, через недовіру всій системі гроші витікають не лише з «проблемних», а з усіх банків.

За соціологічними дослідженнями компанії R&V Group, 79,6 % респондентів у березні 2009 року не довіряли жодному банку країни [46]. На відміну від інших країн, наприклад Росії, в Україні втрачена економічна і політична певність у системі. Численна армія вкладників банків попри все прагне «зняти» гроші із своїх рахунків. Щоправда, протягом третього кварталу 2009 року обсяг депозитів фізичних осіб повільно зростає, але переважно в іноземній валюті [35]. Це є проявом недовіри до національної валюти, курс якої до твердо конвертованих валют постійно знижується. Бездіяльність у таких умовах з плином часу загрожує появою численних колапсів і шоком для всієї економіки. Кінець кінцем, банківська система функціонує, але лише завдяки рефінансуванню з боку Національного банку України.

Падіння довіри завжди кореспондується в економіці з втратою економічних вигід. Вихід із такої ситуації потребує енергійного пошуку всіляких резервів повернення довіри. Якщо цього не відбувається, *прискорюється процес наростання кризи і пов'язаних з ним економічних втрат*. Відносно банківської системи України, як відзначають заступник директора Європейського департаменту МВФ Д. Пазарбазіолу і директор Світового банку по Україні, Білорусі і Молдові М. Райзер, у разі, якщо падіння довіри до неї сягне тієї межі, коли вкладники не вважатимуть жоден з банків безпечним, то вони замість переведення своїх заощаджень з однієї установи до другої взагалі почнуть покидати банківську систему. «Якщо системна криза є ймовірною, — пишуть Д. Пазарбазіолу та Д. Райзер, — то держава зобов'язана втрутитися. Коли центральний банк надає ліквідність фінансовій системі, уряд, зі свого боку, використовує бюджетні ресурси для надання нового капіталу, кредитів та (або) гарантій системним банкам, акціонери яких не здатні мобілізувати додатковий капітал. У цій ситуації органи влади переслідують такі три основні цілі: відновити довіру суспільства до банківської системи країни, захистити банківську систему з найменшими витратами для платників податків та зміцнити банківську систему, щоб вона стала більш стійкою до майбутніх криз» [29].

Отже, правомірно стверджувати, що втрата довіри до певної ланки економічної системи тягне за собою відповідні втрати. Це є *кількісним вимірником довіри (недовіри) до цієї ланки*. При цьому треба мати на увазі, що довіра до економічної ланки є комплексним показником, який включає в себе оцінку економічними агентами спроможності успішно діяти як самого суб'єкта підприємницької діяльності, так і тих, хто йому сприяє чи протидіє. Особливо важлива у такому сенсі роль держави, яка має великі можливості щодо забезпечення необхідних гарантій громадянам і юридичним особам. *Місію відновлення довіри держава може успішно виконувати у разі прийняття рішень, що відновлюють умови, за яких відтворюються здатності досягнення економічних цілей*.

Спробуємо розкрити сформовану вище тезу детальніше. Відповідно до закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» [14] кожному вкладнику гарантується відшкодування коштів за його вкладом, включаючи відсотки, в розмірі вкладів на день настання недоступності вкладів, але не більше 150000 гривень. Таке рішення мало б заспокоїти вкладників і пересвідчити їх у безпечності заощаджень. Проте, законом встановлені різного роду обмеження, що ускладнюють отримання коштів у разі настання потреби в них. Зокрема, передбачено, що фонд видає вклади лише у випадку ліквідації банку, а не тоді, коли клієнт не може отримати їх у кредитній установі. До того ж спочатку протягом двадцяти робочих днів фонду повинен бути наданий повний список вкладників, які мають право на відшкодування коштів за вкладом, із зазначенням розрахункової суми, яка підлягає відшкодуванню.

За зазначених умов реально можна отримати вклад щонайменше через багато місяців з урахуванням процедури банкрутства банку. Остання розпочинається із моменту запровадження тимчасової адміністрації, що признається на півроку. Закон не виключає затягування термінів проголошення банкрутства банку, тому що тимчасову адміністрацію призначає не суд, а Національний банк України, який у більшості випадків є винною стороною через недостатність контролю діяльності банку-банкрута. Іншими словами, той факт, що фондом відшкодовуються вклади не у випадку неповернення депозиту банком, а у разі його банкрутства, суттєво знижує довіру до банку.

Вище йшлося про принцип «рівності жертв», що виправдав себе в автомобільній промисловості США при рішенні проблеми відновлення довіри. Нині в системі економічних відносин України повернення довіри потребує у першу чергу сфера фінансово-банківської діяльності, тому що вона опинилася у найскрутнішому становищі і стримує подолання кризових явищ в інших сферах народного господарства. У цій системі не меншою мірою ніж у автомобільній промисловості США, напрошуються заходи, що відповідали б принципу «рівності жертв». При розгляді рішень кризового менеджменту, які вживаються в країні, здається, що, навіть коли і застосовуються методи «рівності жертв», реально з боку фінансово-банківської системи і уряду в жертву приносяться лише клієнти. Чого варта, наприклад, заборона відчужувати майно, що перебуває у заставі за кредитом. Адже у даному випадку виграє недбайливий клієнт банку, а потерпає той, хто успішно працює, тому що фінансові складнощі банку відбиваються саме на останньому. Такі кроки є контрпродуктивними і можуть хіба що викликати ланцюг банкрутств банку та його клієнтів. Що торкається клієнтів слабих банків, то вони б схвально сприйняли намагання і наполегливість щодо злиття цих банків із більш сильними та переведення їхніх активів і пасивів в інший банк.

Входження України у фазу кризи фахівці оцінюють по-різному. Називаються причини як внутрішнього характеру, так і зовнішньоекономічні. Більшість з них є беззаперечними. На жаль, при цьому не вбачають, що криза в Україні є переважно кризою довіри. Навіть якщо вона не розпочиналася інакше, то нині протікає як така, і що далі, тим більшою мірою. На фоні катастрофічного падіння довіри до всіх і вся банки втратили впевненість, що їхні клієнти довго триматимуть свої депозити. Не зважаючи на те, що у проблемних банках Національний банк вводить тимчасову адміністрацію, вкладників не покидає бажання закрити свій депозитний рахунок. Адже вони не довіряють банкам. Така ж аура створюється і між фірмами, що не довіряють один одному.

Радикальнішим методом повернення довіри до банківської системи є реформаторський. Його ми пов'язуємо з побудовою новітньої банківської моделі, в якій в аспекті завдань відновлення довіри мають бути розроблені механізми, що забезпечать функціонування системи за умов мінімальних ризиків. Для банків з іноземним капіталом повинна оговорюватись відповідальність материнської фірми довіри клієнтів. Одночасно Національний банк має оголошувати перелік комерційних банків, що працюють з високими ризиками і, попри вигідні пропозиції банківського продукту, можуть з високою ймовірністю стати банкрутами.

Оновлення банківської системи неможливе без якісно нової організації інформаційної роботи, орієнтованої на громадськість. Вона повинна бути високопрофесійною і зрозумілою для непрофесіоналів. Її треба доводити не тільки до учасників ринку, а й до вкладників. Останні повинні розуміти не тільки функції системи, а й усвідомлювати її надійність. Задля цього банки мали би розробляти такі системи фінансового PR, що забезпечують глибоке розуміння клієнтами суті і можливостей послуг, які пропонуються. У найближчий час посилився попит на довіру в сенсі того, що всі пошукватимуть відповідь на питання, кому все ж таки можна довіряти. Це означає, що всі суб'єкти товарно-грошових відносин потребуватимуть якісну інформацію щодо надійності банків та інших суб'єктів господарської діяльності і не співпрацюватимуть з ними *terra incognita*.

Пошук новітніх форм і методів відновлення особливо активно відбувається в умовах соціально-економічних і фінансових криз. Остання світова фінансова криза найбільш показова у цьому відношенні. Особливо це характерно для банківських установ, що не можуть налагодити нормальної діяльності без погашення соціально-психологічної напруженості навколо процесів грошового обігу та «подолання «тотальної недовіри» до всієї системи. У пошук шляхів відновлення довіри і підвищення рівня фінансової стабілізації включаються установи, що представляють ринкову інфраструктуру. У цьому відношенні показовим є досвід рейтингового агентства «Кредит_Рейтинг», яке започаткувало оцінку надійності банківських депозитів. В основу присвоєння рейтингу покладені показники ліквідності банку, структура, концентрація і стабільність ресурсної бази, диверсифікація і якість активів, ефективність діяльності, ступінь чутливості банку до виникнення несприятливих економічних або політичних чинників, наявність підтримки і залучення ресурсів. Агентство обережно підходить до оприлюднення рейтингів, що здійснюється лише за бажанням банків. Зрозуміло, що не всі вони прагнуть відкритості, аби не викликати передчасної паніки. Тому лише лідери погоджуються на гласність, інші користуються інформацією для внутрішніх потреб [44, с. 16].

Формуючи довірливе відношення до банківської системи, треба враховувати, що це завдання не може бути достатньою мірою вирішене поза всього фінансового та правового середовища. Особливе місце в ньому займають страхові і державні інституції. Якщо йдеться про Україну, то тут дефіцит довіри до держави є більшим, ніж до банків. І це за тих обставин, що гарантовані виплати по вкладах збільшилися від 500 грн. у 1998 році до 150,0 тис. грн. з листопада 2008 року. Більшість населення не має впевненості у тому, що «Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» буде реально використаний на підтримку банківської системи і в інтересах вкладників.

Попри те, що страхування вкладів — серйозний крок наперед до підвищення рівня довіри, до висловлених вище міркувань варто додати, механізм гарантій треба конструювати з найвищими вимогами до прозорості і зрозумілості. Орієнтуючи його на створення довіри до банків, треба враховувати загальний рівень фінансової культури в країні. А він залишається таким, що навіть вкладники, які мають вищу освіту, часто не обізнані навіть у тому, що їхні вклади на суму до 150 тис. гривень захищені державою. Ще меншою мірою вони уявляють собі умови повернення вкладів.

Довіра в системі фінансових відносин — це не лише продукт інституціональної політики держави і діяльності тих чи інших інститутів. Значною мірою вона визначається звичайними людськими відносина-

ми та вадами. Особливо небезпечною є ситуація із штучно викликаною панікою. Умови для неї створюються недостатньо глибоко обґрунтованими і необережними виступами аналітиків і експертів, які провокують появу чуток і панічних настроїв. Вони тиражуються ЗМІ. Ймовірно, що назріла потреба у законодавчому регулюванні відповідальності за розповсюдження неперевіреної інформації про стан фінансового ринку. Уявляється, що у деяких випадках її треба розглядати як зворотну сторону або один з видів розкриття банківської таємниці.

Схема створення банківської паніки досить ретельно була розроблена для підриву довіри до Промінвестбанку. Починалося все у червні 2008 року з викиду негативних матеріалів на City light. Пізніше з'явилася інформація про фінансову неспроможність банку. Негативна інформація виходила і концентрувалася переважно в одному регіоні — Донецькій області. Мешканці Донецька почали одержувати SMS — повідомлення про доцільність зняття депозитних вкладів, розміщених у Промінвестбанку. Нарешті 26 вересня 2008 року біля будівлі обласної дирекції банку зібралося 100–150 чоловік, які спробували достроково закрити депозити та зняти готівку з зарплатних карток. Паніка закінчилася введенням тимчасової адміністрації Національного банку України, що стало початком кінця ряду інших банків України.

Зовсім протилежна ситуація могла би виникнути за умов використання таких методів, що сприяють підтриманню довіри між суб'єктами економічних відносин. У сусідній з Україною Польщі народ не панікував і не штурмував банки. Національний банк Польщі спромігся винайти та застосувати надійніші засоби підтримання відносної фінансової стабільності, здійснюючи основний контроль за перебігом кризи за допомогою регулювання облікових ставок. Завдяки цьому вдалося здешевити кредитні ресурси і пом'якшити наслідки коливань валютного курсу. За оцінкою НБП, у державі населення зберігає довіру до банківських установ і відчуває фінансову кризу переважно в аспектах обмеження кредитування. До того ж у Польщі набагато менша залежність від іноземних запозичень, тому що більшу частину кредитних ресурсів польські банки отримали за рахунок вкладів населення та підприємств. Це попри те, що близько 90 % кредитних установ є власністю закордонних банків, які однак у передкризові роки майже не фінансувалися з закордону [46].

Довіра як людський елемент економічних відносин може змінюватися в умовах кризи щонайменше у двох напрямках: втрати і повернення. Якщо втратити її легко, іноді навіть такі процеси можуть відбутися миттєво, то повернути — дуже непросто. Історія незалежної України мала період, коли треба було заслужити довіру до національної валюти. Йдеться про час введення гривні у грошовий обіг. Безпосередня робота над розробкою гривні як грошової одиниці нової української держави розпочалася у квітні 1991 року. Попри своєчасність її виготовлення, запровадження гривні потребувало введення перехідних грошей — купонно-карбованців, які прийняли б на себе тиск інфляції і загрозу неплатежів. Це дало змогу згладити негативний вплив ностальгічних настроїв на запровадження нової грошової одиниці та психологічно підготувати населення до її сприйняття як національної валюти. Поступово формувалася і довіра до гривні.

Прошло більше п'яти років, коли нарешті з'явився Указ Президента про грошову реформу в Україні (25 серпня 1996 року). Вона проводилася 2–16 вересня 1996 року. Поступово вживалися заходи щодо формування довіри до гривні. Значною мірою це завдання вдалося виконати, хоча за 14 років її існування повної довіри (не кажучи вже про належну національну гордість) до себе вона не заслужила. Про це свідчить, зокрема, обертання майже половини грошової маси поза банківським сектором, переважання тенденцій купівлі населенням іноземної валюти над її продажем. Недовіра до гривні посилювалася також через її поступову девальвацію і недотримання вимог конвертованості при впровадженні цього режиму.

Звичайно, на валютному ринку були і тенденції, які могли давати підстави для висновків щодо довіри населення до національної грошової одиниці. Так, у звіті НБУ за 2009 рік зазначається, що з боку населення існувала довіра до банківської системи [13]. Цей висновок робиться на підставі того, що за період з 2006 до 2008 року обсяг коштів фізичних осіб зріс майже в три рази. За 9 місяців 2008 року кошти фізичних осіб зросли на 24 % і становили 202 млрд. грн. Кошти, залучені від населення, становили третину зобов'язань банків. Більшість з них (79 %) були розміщені на строкових вкладах. У національній валюті було розміщено 61 % вкладів населення [13].

На жаль, ця статистика хоча й відображає позитивні тенденції, але її недостатньо для твердження про наявність повної довіри населення до банківської системи. Для вкладників України весь час існувала дилема, в якій валюті відкривати свої вклади. Той факт, що 61 % вкладів було розміщено у національній валюті, більшою мірою є наслідком переважання відсоткових ставок по гривневих вкладах над вкладами в іноземній валюті. Його не можна сприймати як наростання переконливості громадян у посиленні системи попередження виникнення валютних ризиків. Адже офіційний курс гривні щодо долара США починаючи з 1996 року і 2008 рік мав таку динаміку (за 100 доларів США): 182,95; 186,17; 244,95; 413,04; 544,02; 537,21; 532,66; 533,27; 531,92; 512,47; 505,00; 505,00; 526,72 [10].

Для повернення довіри населення до банківської системи необхідні зрозумілі і переконливі дії компетентних органів. Наскільки вони ефективні, можна робити висновок по реакції клієнтів, що втрачають свої заощадження. Наприклад, призначення Національним банком України тимчасової адміністрації в банках з метою забезпечення схоронності активів та капіталу при загрозі платоспроможності є свідченням недовіри до них з боку держави. Воно автоматично формує недовіру до них і з боку клієнтів, їхні дії за таких умов будуть спрямовуватися на вилучення своїх депозитів. Щоб цього не сталося, тимчасовій адміністрації треба надати реальні повноваження щодо виконання всіх зобов'язань банку. Лише на такій основі можна утримати клієнтів від паніки і забезпечити ефективний пошук нормалізації діяльності банку.

Серед чинників повернення довіри важливе місце займає мистецтво мінімізації її втрати в період пікових ситуацій. Фінансові установи повинні не набираючи нових зобов'язань приймати максимум зусиль для обслуговування взятих раніше. У часи кризи не можна лишати поза увагою не тільки тих клієнтів, що в умовах кризи не розірвали своїх відносин з банком, але і тих що за певних причин закрили свої рахунки. Як зазначає Г. Хоружий, «навчені гірким досвідом вкладники уважніше ставляться до банків, наприклад, менше зважають на рівень процентної ставки за депозитом, популярність бренду фіну станова та розвиток її територіальної мережі, а надають перевагу надійності банку та якості обслуговування клієнтів» [44, с. 16]. Інакше кажучи, вірність клієнту, переконання його у дотриманні зобов'язань попри фінансові складнощі, поширення правдивої і добре аргументованої інформації про поступове відновлення позицій на ринку є надійним засобом створення сприятливої аури відновлення довіри, якщо не вдалося її утримати, а часто й не втратити.

Серед ефективних методів повернення довіри населення до банківської системи є рекапіталізація банків. У багатьох країнах саме такий підхід дозволив утримати ситуацію у банківському секторі під контролем за складніших умов, ніж в Україні. Проте, у кожній країні склалися свої відносини між банками і державою, що визначали рівень довіри останньої до банків. Відповідно, було необхідно пошукувати різні методи відновлення і довіри до банків з боку клієнтів.

В Україні протягом 2007–2008 років майже вся сума грошової емісії спрямовувалася на викуп валюти. На рефінансування банків використовувалося лише 5–10 %. Приріст грошової маси і приплив валюти в кризовий період суттєво зменшились. Здавалось б, Національному банку України вже неможливо повністю довірити процес рефінансування. Кращим рішенням буде мобілізація урядом грошей, що можна направити в економіку шляхом рефінансування банків, через облігації і на цій основі розподіляти їх самостійно. При цьому забезпечити рекапіталізацію надійних банків (не поганих), що можуть виконати функції фінансування підприємств.

Формування довіри до банківського сектору треба будувати на тій вихідній системі, що їхня надійність для клієнтів забезпечується державною системою нагляду. Особливе місце в ній належить Центральному банку, що з інституційної точки зору є відповідальним за ліквідність банківської системи в цілому і окремих банків зокрема. З цієї точки зору *не можна допускати недовіру до Центрального банку*. Клієнти комерційних банків повинні вірити, що він має достатньо власних і загальнодержавних ресурсів для вирішення платіжних проблем їхньої установи. Це означає необхідність створення системи, за якої всілякі прояви слабкості у діяльності Центрального банку повинні розглядатися або як упущення його менеджменту, що дає підстави для своєчасної постановки питання про недовіру керівництву або як потребу у своєчасній підтримці банківської системи з боку держави.

У культурі сучасного бізнесу існує правило — клієнт завжди правий. Якщо переносити цю умову на фінансово-банківський сектор, то варто було б розробити систему управління ним, за якою клієнт не повинен втрачати від упущень банківського менеджменту, адже він не може впливати на нього. До того ж для прийняття рішень щодо вибору установи для розміщення свого вкладу населення не має відповідної професійної підготовки. Тут рішення приймається майже виключно на довірі. Остання ґрунтується на розумінні, що регламентація і контроль діяльності комерційного банку є прерогатива державних установ. З цих підстав держава не повинна перекладати на клієнтів збитки банків через упущення адміністративного менеджменту.

Довіра у системі економічних відносин — це найважливіший товар. Хто понесене свої грошові накопичення до фінансово-банківських установ, якщо не довіряє їм? Хто інвестує свої капітали у державу, уряд якої не має довіри в середині країни і за кордоном? Хто купуватиме державні облігації, що випущені державою-банкрутом? Відповідь одна — ніхто. В Україні у політичному істеблішменті часто дебатуються проблема професійного уряду. Не відкидаючи значущості цього критерію, підкреслимо, що важливішим фактором розвитку економіки є наявність уряду національної довіри. Він за своїм змістом має бути перш за все професійним, бо ніхто не довірятиме не фаховим державним мужам.

Проте, відомо, що знання, професійні якості можна використовувати не за призначенням. Економічні злочини, як правило, потребують глибоких фахових знань. Вони відрізняються різноманітністю, високоінтелектуальним характером, опануванням новітніх технологій у банківській, податковій, валютній, митній справах. Американський науковець Е. Сатерленд для їх розпізнавання ввів поняття «білокомірцевої злочинності», найважливішими ознаками якої є обман та зловживання довірою. У кожному злочині в сфері економіки застосовуються нові методи, що враховують вироблені юридичною практикою методи виявлення лиходійства. Саме з цих причин економічні злочини мають низький рівень розкриття, а зусилля по їх попередженню частіш за все є марними.

Уряд національної довіри повинен так побудувати свій менеджмент, щоб, з одного боку, забезпечити високопрофесійне прийняття і реалізацію макроекономічних рішень, а з іншого, звести нанівець економічні зловживання. Той факт, що останнім часом динамічно зростає питома вага злочинів економічної спрямованості (особливо у фінансово-кредитній системі, у сферах зайняття підприємницькою діяльністю, приватизації, енергозабезпечення, та зовнішньоекономічній [20, с. 39]) свідчить про неспроможність нинішнього державного механізму протистояти економічній злочинності. Відповідно, до такого уряду не може бути довіри ні на національному, ні на міжнародному рівні.

Яскравим прикладом швидкого набуття і втрати довіри може бути управління урядовцями помаранчевого політичного напрямку. У 2004 році вони отримали владу з основним гаслом «злочин має сидіти в тюрмі». Більшість населення повірило, що лідери помаранчевих партій спроможуться перекрити канали тіньового

сектору, корупції та іншим видам економічної злочинності. Це завдання не вдалося вирішити, що призвело до втрати довіри до урядів, які управляли економікою після 2004 року.

Однак, варто виокремити у довірі до уряду такий аспект, про який можна говорити як про законність. За загальної втрати довіри щодо спроможності виконати головні свої зобов'язання урядом, нація може довіряти йому в реалізації окремих цілей. Так, дослідження соціологів свідчать про те, що в умовах тотального дефіциту довіри до всієї банківської системи єдиним джерелом віри у виконання нею своїх зобов'язань перед клієнтами залишається тільки підтримка держави. Так, за даними соціологічних досліджень аналітичної групи «Центр» дотримання кредитно-ощадними структурами своїх початкових зобов'язань (відмова від підвищення відсоткових ставок за кредитами і зниження їх за депозитами) може зміцнити довіру до них ще 17,5 % населення. А готовність банків іти назустріч своїм клієнтам (насамперед у разі тимчасової виплати депозитів і реструктуризації кредитної заборгованості) можуть додати ще 15,6 % поваги до них. Натомість для 24,7 % населення репутаційним критерієм може слугувати підтримка банків із боку уряду [21].

Звідси випливає важливий висновок для формування тактики і певною мірою стратегії державної політики щодо відновлення довіри до фінансово-банківської системи, яка повинна будуватися на прозорих і зрозумілих діях державних установ. Відповідно така посилка має використовуватися і міжнародними фінансовими організаціями, перш за все МВФ і Світовим банком. Йдеться головним чином про гарантії інтересів клієнтів і засади рекапіталізації. Треба позитивно сприймати вимоги і конкретні дії міжнародних фінансових організацій щодо здійснення рекапіталізації українських банків і використовувати їх для залучення внутрішніх інвестицій у реальний сектор економіки через банківську систему.

9.4. Менеджмент довіри

Багато проблем щодо своєчасного повернення депозитів можуть турбувати вкладників і при вивченні стратегії зміцнення банківської системи, що розроблена спільно українським урядом та міжнародними фінансовими установами. Вона передбачає здійснення урядом заходів з надання нового капіталу кільком банкам, яким належить велика частка депозитів громадян і компаній. Сумніви виникають перш за все у тому, чи спроможеться уряд уникнути корупції, щоб виконати надійно функцію інвестора останньої інстанції тих банків, які визнані НБУ як системні. Після цього йому треба отримати довіру у питаннях спроможності забезпечення справедливості дотримання черговості задоволення претензій клієнтів. Адже законом передбачено порядок, за яким першими у черзі стоять вкладники, потім ідуть забезпечені кредитори, за ними — незабезпечені кредитори, і останніми в черзі є існуючі акціонери.

Відомо, що довіру легше заслужити, ніж відновити після втрати. Серед методів вирішення цього завдання одним із радикальніших є *активізація діяльності з огляду на засвідчення її високої ефективності*. Такий напрямок можливо застосувати в процесах розвитку, якщо є воля для виявлення достатньо високого рівня лідерства і послідовності у впровадженні інновацій. У цьому зв'язку вельми показовим є порівняльні дослідження різниці в реакції на кризові явища урядів України і Росії, що опубліковані проф. Г. К. Губерною. В одному випадку вона є реакцією стимулювання, в іншому — реакцією обмежень. Різниця є і швидкість реакції. «Так, — пише Губерна — у Росії підприємствам дозволили сплату податків на прибуток по фактичному, а не по прогнозованим показникам. Тобто сплата не «до того», а «після того». Не будемо коментувати нісенітницю сплати податків, що склалася, м'яко кажучи, і в Росії, і у нас. Вона є виразом недовіри до суб'єктів економіки з боку держави. Замість економічного партнерства — ускладнення бюрократичних процедур. Таким чином, криза сприяла розчищенню і змістовному оздоровленню відносин держави і економіки. Таким же чином розв'язані розстрочки з виплати податків на прибуток і ПДВ. Зменшується податок на малий бізнес, і в рамках встановлених державою меж (5–10 %) розширюються регіональні права по встановленню нормативів їх вилучення. Скорочується до місяця термін повернення ПДВ. Велика увага приділена соціальним питанням...» [11, с. 214–215].

Отже, порівняння тенденцій, що склалися в антикризовому менеджменті України і Росії, дає підстави виявити діаметральні розбіжності між ними. Г. К. Губерна справедливо вважає, що «вони полягають у різкому переході від розмашистого популізму до ментальних (а не поступових) обмежень соціально-фінансової свободи громадян [11, с. 215]». На наше переконання, дієздатність у кризовому управлінні повинна проявлятися у високому рівні лідерства і послідовності у реалізації рішень, що приймаються.

Неперевершеним взірцем дієздатності влади є діяльність президента США Ф. Рузвельта з подолання світової економічної кризи 1929–1940 рр., що у Сполучених Штатах Америки розвивалася у формі «великої депресії». З цього приводу існує безліч публікацій в зарубіжній і в українській літературі. У даному випадку варто навести лише деякі факти. 29 жовтня — початок обвального падіння акцій, перш за все на Нью-Йоркській біржі. Це так званий «чорний вівторок» — за кілька годин акції втратили в ціні все, що набрали за попередній рік, а саме 10 млрд. доларів. Відповідно на таку ж суму зменшився обсяг кредитних грошей. 5 листопада 1929 р. — це падіння розповсюдилося і на ринок товарів, особливо сезонних. Наприклад, ціни на пшеницю впали майже до нуля. Тижневі збитки США з початку кризи перевищили всі витрати за роки Першої світової війни і склали близько 30 млрд. доларів того часу, тобто третину національного доходу. Ланцюг потягнувся до банків, що втратили кредитні гроші, вони перестали надавати кредити і, як наслідок, втратили довіру. Наприкінці 30-х років почалося масове вилучення вкладів і хвиля банкрутств банків. Друга

банківська паніка припадає на весну 1931 року. Сподіваючись на поступовий стихійний вихід із кризи, уряд президента Герберта Гувера нічого суттєвого для подолання кризи не робило. В даному випадку є достатньо підстав проводити аналогію з діяльністю українських урядовців під час нинішньої світової економічної і фінансової кризи.

Діставши перемогу на президентських виборах 1932 року, Франклін Делано Рузвельт розпочав впровадження своєї програми, що відома як «Новий курс». Головні її складові — заборона вивозу золота за кордон, девальвація долара, укрупнення банківської системи, надання банкам державних кредитів і субсидій, регулювання виробництва і збуту продукції на основі так званих кодексів чесної конкуренції, регулювання цін на продукцію сільського господарства з орієнтацією на рівень 1909–1914 рр. Проблема безробіття вирішувалась створення «трудохвортворів» для будівництва і ремонту доріг, мостів, літовисек. Ці та інші заходи «Нового курсу» Ф. Д. Рузвельта мають різні оцінки науковців. Вони негативні у прихильників вільної конкуренції і позитивні — у тих, хто сповідує ідеї регульованого капіталізму. Можливо один з найважливіших висновків з аналізу «Нового курсу» Рузвельта повинен бути зроблений поза сферою макроекономічних теорій, на чому концентрують увагу експерти різних поколінь. *Його успіх лежить у площині менеджменту. Рузвельт мав достатню силу послідовно проводити у життя рішення, що приймалися. Це відновило довіру до ринкових і державних інституцій і забезпечило створення основ новому економічному підйому США.*

Розглядаючи менеджмент довіри, треба пов'язувати його з рівнем демократичних відносин у країні. Остання, як правило, передбачає наявність високого ступеня довіри не стільки до самого лідера, скільки до влади, будь то державної чи економічної. Лідер уособлює цю довіру і забезпечує її подальше зміцнення. Поступово довіра до системи повинна переростати у довіру до лідера. Оптимальним виразом співвідношення між довірою до системи і до лідера є така ситуація, коли сформований настільки високий рівень обох, що вони однозначно сприймаються суспільством. У останнього мають бути усунені будь-які сумніви відносно того, що влада дозволить собі діяти всупереч інтересів суспільства чи товариства.

Розглядаючи вплив волі менеджерів на формування довіри до системи і до них самих, треба враховувати також наявність небезпеки перебору довіри виключно до лідера. У такому разі система стає лише додатком до лідера, а сам лідер або управлінська еліта стає шось на взірць месії. Пояснення ролі волі в системі менеджменту довіри здійснено класиками політології теорії Г. А. Алмонді і С. Вербою в монографії «The Civic culture — Громадянська культура» [51], що побудована на аналізі політичних культур США, Великої Британії, Німеччини, Італії і Мексики. У їхньому дослідженні доведено, що часом у владі опиняються лідери з жорсткими авторитарними методами управління, які лише на словах є палкими прихильниками демократії та гарантами швидкого і ефективного відновлення справедливості і порядку. Такого роду розвиток ситуації призводить до тенденції що можна подати наступним чином: *втрата (чи відсутність) довіри до еліт, що не спромоглися скористатися демократичними методами управління для виправдання інтересів суспільства чи громади розчищає шлях для харизматичних, авторитарних лідерів.*

У зв'язку із попередньою тезою наведемо міркування Г. А. Алмонда і С. Верби. «Значення соціальної довіри і співробітництва як компоненти громадянської культури неможливо переоцінити. У певному сенсі вони є тим головним резервуаром, з якого демократичний устрій черпає свою здатність функціонувати. Творці конституцій винайшли формальні структури політичного життя, що покликані укріплювати поведінку, що викликає довіру, однак, без наявних відносин довіри подібні інститути, скидається, мало чого варті. Соціальна довіра сприяє політичному співробітництву громадян цих країн, а без даного співробітництва демократична політика неможлива. Така довіра, ймовірно, складає і частину взаємовідношень між громадянами і політичними елітами. Раніше ми говорили, що для демократії необхідна підтримка влади еліт. Тепер ми хочемо додати, що почуття довіри по відношенню до політичної еліти, віра в то, що вона являє собою не ворожу і зовнішню силу, а частину того ж самого політичного суспільства, примушує громадян намагатися передати їй владу. Поряд з цим, наявність загальносоціальних установок знижує небезпеку того, що емоційна прихильність до певної політичної підгрупи приведе до політичної фрагментації» [51].

Таким чином, лідер в системі менеджменту може і повинен викликати довіру. Однак, цього недостатньо для мобілізації підлеглих на досягнення мети. Завдання лідера — сформувати довіру до всієї системи управління, що він очолює. Існування лише довіри до лідера, як правило, означає недовіру до інститутів влади. Тоді всі сподівання покладаються на лідера і всі невдачі приписуються йому, хоча і всі досягнення зараховуються на його рахунок. Ймовірно, що в оптимальному варіанті довіри в системах менеджменту має *формуватися поряд із довірою до системи управління також контрольне, критичне ставлення до лідерів.* Оцінюючи російську дійсність (а цьому контексті українські реалії не набагато відрізняються), Д. Волков пише, що «довіра до лідерів держави пов'язана не стільки з їх конкретними справами, скільки з тими надіями, що росіяни їм адресують. В очах більшості росіян це остання інстанція. Відбувається це через те, що ті інститути, з якими люди щоденно стикаються, такі як міліція, охорона здоров'я, освіта, не працюють або працюють незадовільно... Медведєв сприймається як дублер Путіна. Більшість вважає, що він «продовжує політику Путіна». Більше половини вважає, що влада в Росії належить обом, але третина вважає, що Путін — головний. Довіра до Путіна як і раніше вища. Багато в чому це пов'язано з тим, що люди не бачать йому альтернативи. До того ж головними причинами і винуватцями кризи у публічному просторі до цих пір називаються США» [5].

Проте, довіра до системи управління не може бути цілком незалежною від довіри до її лідера, тому що останній і уособлює, і представляє її. Не можна недооцінювати і вплив лідера на ефективність системи управління в аспектах кінцевих результатів організації. В умовах останньої світової кризи зростає усвідомлен-

ня парадигми стимулювання менеджерів. Осмислення дискусії навколо подолання кризи, декларацію саміт у «Великої двадцятки» дає підстави сформулювати її як *переведення акцентів у захоплені менеджерів з поточних результатів діяльності на результати, що у часовому аспекті прив'язані до економічних циклів*. Таке розуміння є наближеним до пропозицій щодо прив'язки головної частини фіксованого винагородження і питомої ваги доходів, що менеджери мають право розподіляти на свою користь, «до майбутніх доходів протягом тривалого періоду» [41, с. 36].

З тезою Фетисова можна погодитися лише принципово, точніше, частково. Справа в тому, що термін «довготривалий» не має чітких кількісних і якісних орієнтирів. Якщо ж прив'язуватися до циклічності економічного розвитку, то у такому разі система управління буде націлена переважно на виявлення глобальних ризиків і прогнозування своєї стратегії з прив'язкою до часових і просторових фаз економічного розвитку, а не лише на період «збору врожаю» в часи буму. Саме в такому аспекті треба змінювати і систему відповідальності за помилки в оцінюванні ризиків, а також зловживанням довірою і порушенням правових норм.

Викладене дозволяє розширити дослідження менеджменту в аспектах зв'язку в економічних відносинах між довірою і економічною волею. Теоретично категорія волі досліджується в синергетиці як механізм самоорганізації. Такий зв'язок дозволяє стверджувати, що воля є універсальним елементом розвитку світу в цілому. Це означає, що вона виступає важливим фактором економічного прогресу. Що торкається категорії «економічна воля», то інтерес до неї виявився лише в останні роки. В українській літературі вона широко досліджувалася в монографії О. Г. Бодрова «Теоретико-методологічні аспекти і закономірності розвитку економічної волі». Варто відзначити також монографію Т. В. Орехової «Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації». Серед зарубіжних економістів достатньо назвати тільки прізвища лауреатів Нобелівської премії М. Фрідмена, Ф. М. Уокера, Г. Беккера і Д. Норта, які внесли значний вклад у вирішення проблеми кількісного виміру економічної волі на мікрорівні. Нині для цього застосовується індекс економічної волі, що розраховується на основі 17 показників.

Досвід багатьох топ-менеджерів у сфері державного і фірмового управління свідчить про те, що економічна воля в системі менеджменту виконує важливу функцію об'єднання зусиль виконавців управлінських рішень, стимулює їх на виконання рішень, формує довіру як до прийнятих рішень, так і до того, так і до діяльності керівництва по досягненню поставленої цілі. До того ж, як зазначає Т. В. Орехова, посилаючись на практику діяльності зарубіжних ТНК, економічна воля забезпечує «визнання волі дій як необхідну умову для народження неординарних задумів. Велика увага приділяється створенню більш гнучких організаційних умов, що сприяють розширенню повноважень кваліфікованого персоналу в прийнятті рішень на робочому місці» [27, с. 78].

Успішний менеджмент довіри в системі економічних відносин знаходиться у прямій залежності від конкретних умов. Проте, можна сформулювати методи, що мають застосовуватися у всіх випадках. Правомірно на перше місце варто поставити розробку систем, що призведуть до бажаних результатів. Однак, їх повною мірою здатні оцінити лише вузькі фахівці, і то далеко не завжди. Решта зацікавлених оцінять вагомість заходів, що проводяться, лише по їх завершенню. Наша теза полягає в тому, що для створення сприятливого середовища виконання рішень (завдань, програм і т. і.) *необхідно розробити елемент довіри проведення акції*. Йдеться про те, що на самому початку реалізації певних рішень має бути сформована довіра до них з боку причетних безпосередньо чи непрямо до них.

Спробуємо довести це на прикладі діяльності деяких топ-менеджерів. Лі Якокка — головний менеджер компанії «Крайслер» у книзі «Кар'єра менеджера» розповідає про свій досвід об'єднання людей. Він називає його «рівністю жертв». Ідея полягає в тому, що заради досягнення успіху всі йдуть на жертви. У його випадку це полягало в тому, що до виведення компанії з кризи він, як президент її, встановлює собі річну заробітну плату у розмірі 1 долара. Саме завдяки такому рішення він спромігся здійснити заходи з реструктуризації компанії, скороченню найманих працівників і заморожуванню заробітної плати тим, хто залишився. Аналогічно учинили наприкінці 2008 року керівники таких автомобільних велетнів як «Форд», «Дженерал моторз», «Крайслер», які, звернувшись за фінансовою допомогою до держави, зробили заяву про готовність на час подолання кризи встановити собі заробітну плату по одному долару на рік [11, с. 216].

Мистецтво управління на основі формування відносин довіри до рішень, що приймаються — суттєвий елемент ділової культури всіх цивілізацій. Воно притаманно всім системам управління. Забезпечення взаємної довіри між суб'єктами і об'єктами управління оцінюється як умова успішного менеджменту. За таких умов діє гегелівський принцип «взаємного примусу» обох сторін системи управління. Якщо на вищому рівні відбуваються «збої», неадекватні дії, то нижній рівень зменшенням довіри подає сигнали щодо необхідності виправлення ситуації, і навпаки. Таким чином об'єкти управління одночасно можуть виступати в якості суб'єктів управління, тим самим збільшуючи потенціал саморегуляції економічної системи.

Література до розділу 9

1. Барановський О. Антикризисні заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / Олександр Барановський. — Вісник Національного банку України. — 2009. — № 4 (158). — с. 8–19.
2. Бараш Д. Дилемма закляченого і другіє ситуації / Девид Бараш. — America. gov — 2009. — 5 марта. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.america.gov/st/democrasy-russian/2009/March/20090305160811ebyeessedo0.8242151.html>
3. Буковинский С. А. Пути преодоления финансового кризиса в Украине / Буковинский С. А., Унковская Т. Е., Ярёменко О. Л. // Экономическая теория. Научный журнал. — 2009. — № 2. — С. 47–60.

4. Вахудова А. М. Нерозділена Європа: демократія, важелі впливу та інтеграція після комунізму / Вахудова Анна Мілада ; пер. з англ. Тараса Цимбала. — К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. — 379 с.
5. Волков Д. Чисто символическое доверие. Парадокс доверия / Д. Волков. — 2009. — 23 марта / Режим доступу до ресурсу: <http://russ.ru/layout/set/print/Mirovaya-povestka/CHisto-simvolicheskoe-doverie>.
6. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський. — Економіка України. — 2009. — № 1. — С. 4–18, 7
7. Геєць В., експерт: Антикризові заходи Тимошенко приречені на невдачу / Геєць В // Режим доступу: <http://zakarpatya.net.ua/news/38779.html>
8. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць. — НАН України; Ін-т екон. і прогноз. НАН України. — К., 2009. — 864 с.: табл., рис.
9. Глобальный экономический кризис: системные сбои и многосторонние способы преодоления. Доклад Целевой группы секретариата ЮНКТАД по системным вопросам и экономическому сотрудничеству. — Нью-Йорк, Женева: ООН, 2009. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.unctad.org/ru/docs/gds20091overview_ru.pdf.
10. Groshova i bankiv's'ka statistika // <http://www.bank.gov.ua/Statist/index.htm>
11. Губерная Г. К. Природа современного кризиса / Галина Константиновна Губерная. — Економіка промисловості. Науково-практичний журнал. — 2009. — № 2 (45). — с. 209–218.
12. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : 1969.
13. Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи. Аналітичний звіт. К. НБУ, 2009 // http://www.bank.gov.ua/Publication/Analytical/Report_fin_kr.pdf.
14. Закон України від 20.09.2001 р. № 2740-III «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб».
15. Иноземцев В. Прощание с дядей Сэмом состоится... / В. Иноземцев В. — Новая газета. — 2006. — 24 августа. — № 64 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://2006.novayagazeta.ru/pomer/2006/64n/n64n-s13.shtml>.
16. Кайзер Г. Криминология. Введение в основы / Г. Кайзер ; пер. с нем. — М. : Юридическая литература, 1979. — С. 286–288
17. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності : монографія / В. В. Козюк. — Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. — 728 с.
18. Колодко Г. Трансформація постсоціалістичних економік і пост-Вашингтонський консенсус / Гжегож Колодко // День. — 1999. — 2 лютого. — № 18
19. Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи / І. Кравченко, Г. Багрятян. — Вісник Національного банку України. — 2009. — №1 (155). — С. 19–27.
20. Кравченко Ю. Ф. Роль органів внутрішніх справ України у боротьбі зі злочинністю у сфері економіки / Кравченко Ю. Ф. // Проблеми боротьби зі злочинністю у сфері економічної діяльності. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 15–16 грудня 1998 р. — Х. : 1999. — С. 39.
21. Леонов В. Криза довіри, або чому потрібна рекапіталізація / Леонов В. // Дзеркало тижня. — 2009. — 13–20 квітня.
22. Лииканен Э. Возмущение на денежных и финансовых рынках / Э. Лииканен. — Вестник Московского университета. — 2009. — № 1. — С. 41–49.
23. Ляшенко В. И. Национализация и приватизация предприятий (Опыт Франции для Украины) : монография. Изд. 2-е, испр. и доп. / В. И. Ляшенко, Ю. В. Макогон. — Мин-во образования и науки Украины. ДонДУ ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2009. — 492 с.
24. Міжнародні стратегії економічного розвитку : підручник / Макогон Ю. В., Лук'яненко Д. Г., Д. Г. Пахомов й ін. — К. : «Освіта України», 2009. — 420 с.
25. Міщенко В. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / Володимир Міщенко, Світлана Шульга. — Вісник Національного банку України. — 2009. — № 8 (162). — с. 12–21.
26. Національний банк України. Річний звіт. — 2008. — [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2008.pdf.
27. Орехова Т. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації / Т. Орехова. — Донецьк : ДонНУ, 2007.
28. Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік // http://www.bank.gov.ua/Rada_NBU/OsnovZasad-2009.pdf.
29. Пазарбазіоглу Д. Зміцнення українського банківського сектору: принципи участі держави / Пазарбазіоглу Д., Райзер Д. // Дзеркало тижня, 30 травня — 5 червня 2009.
30. Перспективы развития мировой экономики // Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ. — 26 января 2010 — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2010/update/01/pdf/0110r.pdf>.
31. Постсоветский институционализм : монография / Под ред. Р. М. Нуриева, В. В. Дементьева. — Донецк : Каштан, 2005, 16. — Електронний ресурс: <http://institutional.narod.ru/kniga.pdf?>
32. Рейтинг банків, що втратили найбільше депозитів // Економічна правда. — 2009. — 30 квітня. — Режим доступу до ресурсу — <http://www.epravda.com.ua/publications/49f8894977fa0/>
33. Рейтинг экономического оптимизма [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://rating.rbc.ru/articles/2010/01/15/32676601_tbl.shtml?2010/01/15/32676514.

34. Рейтинг надійності банківських вкладів / Економічна правда. — 2009. — 06 листопада. [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://project.ukrinform.ua/news/13650/>.
35. Рекомендації новій адміністрації США стосовно України. Погляд провідних американських експертів». Обговорення доповіді Брукінгс Інституту «Залучаючи Україну у 2009-му». — 2009. — 27 квітня // Фонд Демократичні ініціативи — Режим доступу до ресурсу: <http://dif.org.ua/ua/press/xfnfxmny>.
36. Середній курс гривні (до 1996 року українського карбованця) до іноземних валют // http://www.bank.gov.ua/KURS/last_kurs1.htm.
37. Сохацька О. Новий порядок на світовому фінансовому ринку: після кризові проекти і реалії / О. Сохацька. — Журнал європейської економіки. — 2010. — Т. 9. — № 1. — 93–107.
38. Сумлєнний С. Плохой и ещё хуже / С. Сумлєнний. — Эксперт Online. — 2009. — 26 января.
39. Тібері М. Деякі нотатки з приводу світової економічної кризи / Тібері Маріо // Журнал європейської економіки. — 2009. — Т. 8. — № 4. — Грудень 2009. — С. 398–432.
40. Тульчинский Г. Л. От общества недоверия к новой консолидации / Г. Л. Тульчинский. — Философские науки. — 2009. — № 9. — С. 5–6.
41. Фетисов Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы (предложения для «Группы двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике) / Фетисов Г. // Вопросы экономики. — 2009. №4. — с. 31–41.
42. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — С 730 (Philosophy).
43. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? / Ф. Фукуяма. — День. — 2006. — № 177. — 17 жовтня.
44. Хоружий Г. Соціально-психологічні аспекти фінансової кризи / Григорій Хоружий. — Вісник НБУ. 2009. — № 8. — 14–17.
45. Чапучович Я. Функціонування держави і суспільний капітал / Яцек Чапучович. — Незалежний культурологічний часопис «І». — Режим доступу до ресурсу: <http://www.ji.lviv.ua/n45texts/czaputowicz.htm>.
46. Чигир С. Чому поляки довіряють банкам, а українці — ні? / Чигир С. // Економічна правда, 07.04.2009 — <http://www.epravda.com.ua/publications/49daffbcaff1f/>.
47. Швери Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор / Швери Р. // Социологический журнал, 1996. — № 1–2.
48. Щукин Л. Як змусити людей довіряти банкам? / Щукин Л. // Економічна правда, 19.03.2009 // <http://www.epravda.com.ua/columns/49c21d6a32f5f/>.
49. Юрій С. Час «Ч»: Радикальні економічні реформи / С. Юрій, Є. Савельєв. — Дзеркало тижня. — 2008. — 27 грудня. — № 49 (728). — с. 10.
50. Янковський Н. А. Инновационные и классические теории катастроф и экономических кризисов : монография / Н. А. Янковский, Ю. В. Макогон, А. М. Рябчин / под ред. Макогона Ю. В. — Донецк : ДонНУ, 2009. — 331 с.
51. Almond G. A. The Civic culture. Political attitudes and democracy in five nations / Gabriel A. Almond, Sidney Verba. — New York: Princeton, 1963.
52. Burbules N. C. Does The Internet constitute a global educational community? / In N. C Burbules & C. Torres (Eds.) Globalization and education: Critical perspectives. — New York, 2000. — Pp. 102–122.
53. Burbules N. C. Paradoxes of the Web: The Ethical Dimensions of Credibility / Nicholas C. Burbules. — 2001.
54. Ciscel D. Galbraith's Planning System as a substitute for Market // Journal of Economic Issues (Sacramento). V. 18. N 2.
55. Coleman, J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
56. Coleman, J. S. Social capital in the creation of human capital // American Journal of Sociology, 1988, n. 94, pp. 95–120.
57. Guiso L. Cultural Biases in Economic Exchange / Guiso L., Sapienza P. — NBER Working Paper. 2005. — № 1105.
58. Halman L. The European Values Study: A Third Wave / Halman L. — Tilburg: EVS WORC, Tilburg University, 2001.
59. Jowitt K. New World Order: The Leninist Extinction. Berkeley: University of California Press. 1992.
60. Keenan E. Muscovites Political Folkways // Russian Review. 1986. Vol.45. P.115–181.
61. Keynes J. M. An Open Letter To President Roosevelt. New York Times, 16 December 1933 / Режим доступу до ресурсу: <http://newdeal.feri.org/keynes2.htm>.
62. Martin L. Democratic Commitments: Legislatures and International Cooperation. — Princeton University Press, 2000. — 227 pp. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://books.google.com.ua/books?id=TYPxRHuwGVwC&printsec=frontcover&source=gbs_v2_summary_r&cad=0#v=onepage&q=&f=false.
63. Paldam, Martin. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // Journal of Economic Surveys, 2000, Vol. 14, Issue 5, pp. 629–654, p. 6.
64. Paper 7730. — University Library of Munich, Germany, 2007.
65. Seccia A. Effects of political-economic integration and trade liberalization on export of Italian Quality Wines Produced in Determined Regions (QWPDR) / Seccia A., Santeramo F, Blasi G. de., Carlucci D. — MPRA Paper 7730. — University Library of Munich, Germany, 2007.
66. United Nations Millennium Declaration. Resolution adopted by the General Assembly [without reference to a Main Committee (A/55/L.2)]. — Доступ до електронного ресурсу: <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm>.

ВИСНОВКИ

Про нагальну потребу в структурних реформах вітчизняної економіки влада та бізнес говорять ще з кінця 90-х років минулого століття. Тож нині чи не кожен громадянин України знає, що країні окрім конституційних реформ, слід провести реформування державного апарату, спростити дозвільну систему, прийняти новий податковий кодекс, всерйоз зайнятися енергозбереженням, реформувавши промислові підприємства та ЖКГ, врешті-решт побудувати легітимний ринок землі тощо. Стосовно необхідності цих і ще багатьох інших реформ уже ні в кого не виникають сумніви. Проте з їх реалізацією вже на протязі майже двадцяти років в країні все щось аж ніяк не складається...

Утім, як науковців та представників практичної економіки, не може не хвилювати питання, чи потрібно вимагати від влади провести хоча б частину давно назрілих реформ саме зараз — в умовах глобальної фінансово-економічної кризи? З одного боку, спад і стагнація вітчизняної економіки, трансформація світової економічної системи — саме той момент, коли слід, і можна перебудуватися, щоб стати конкурентоздатнішими по закінченню глобальної кризи.

З іншого ж боку — де гарантія, що розпочаті реформи в кризових умовах не зіграють проти нас, остаточно зруйнувавши економіку? Та й, врешті-решт, для серйозних реформ потрібні й серйозні кошти. А їх, як відомо, у нас в країні ніколи немає... Поступальний розвиток світової спільноти як основна соціологічна закономірність у світовій історії, по мірі переходу від однієї епохи до іншої, більш високої у своєму розвитку, мотивує прискорення ритму змін, як технологічного базису — поколінь техніки і технологій, — так і суттєвих змін соціально-економічних форм самоорганізації суспільства та філософії суспільного розвитку. Відчутно змінюються форми і методи організації виробничих процесів та виробничих відносин і, разом з цим, змінюються і системи та механізми управління ними.

То чи варто говорити про нинішню економічну кризу, як про своєрідний «тайм-брейк» для України, щоб провести якомога більше структурних реформ? Це питання постало перед людством не сьогодні. Воно займало ще М. Туган-Барановського, О. Богданова, М. Контрат'єва. Ще 100 років тому у своєму підручнику «Основи політичної економії» М. І. Туган-Барановський писав: «Кризи капіталізму закладені глибше, в самій природі капіталістичного господарства. Необхідність їх витікає з трьох особливостей цієї господарської системи — з того, що: 1) капіталістичне господарство є господарство антагоністичне, в якому робочий є простим засобом виробництва для керівника капіталістичного підприємства; 2) капіталістичне господарство, на відміну від інших антагоністичних господарств, має тенденцію до необмеженого розширення виробництва (як засобу накопичення капіталу), і 3) капіталістичне господарство в цілому є господарство неорганізоване, в якому відсутній планомірний розподіл суспільного виробництва між різними галузями праці. На основі цих трьох характерних особливостей господарської системи капіталізму неминуче виникають господарські кризи». І далі: «Обставиною, що підсилює ці кризи, є своєрідне знаряддя обігу капіталістичного господарства — кредит. Якщо гроші встановлюють зв'язок між цінами товарів, то кредит робить цей зв'язок незрівнянно тіснішим. Кредит так само легко росте, як і падає, у багато разів збільшує купівельну силу суспільства в сприятливий час і вмить руйнується в скрутну хвилину. Завдяки кредиту, всі коливання господарства набувають набагато більшого розмаху, і суспільне господарство підіймається вище, щоб потім з тим більшою висотою впасти». Актуальність цих слів ми сьогодні відчуваємо на собі як ніколи.

Ця глобальна криза вимагає глобальної відповіді, але, на жаль, відповідальність за заходи у відповідь залишається на національному рівні. Кожна країна прагнутиме розробити свій пакет стимулюючих заходів, щоб максимізувати їхній вплив на своїх власних громадян, а не на глобальний вплив. При оцінці розміру стимулюючих заходів країни балансуватимуть вартість відносно власних бюджетів з отриманням вигоди у вигляді швидшого зростання і рівня зайнятості в своїх власних економіках. Оскільки деякі вигоди (більшість з яких відносяться до маленьких відкритих економік) отримають інші, стимулюючі заходи, ймовірно, будуть менше й гірше сплановані, ніж вони могли б бути. Саме через це необхідно прийняти скоординований на глобальному рівні пакет стимулюючих заходів.

Це одне з найважливіших питань, що поставила Експертна комісія ООН із глобальної кризи, яку очолює лауреат Нобелівської премії з економіки Джозеф Стігліц і яка нещодавно подала свій попередній звіт до ООН. У цьому звіті підтримуються багато ініціатив G-20, однак він також закликає до сильніших заходів, орієнтованих на країни, що розвиваються. Наприклад, у міру того, як визнається той факт, що майже всім країнам потрібно прийняти пакет стимулюючих заходів (зараз всі провідні експерти світу чомусь стали кейнсіанцями), але у багатьох країн, що розвиваються, для цього немає ресурсів. Таких коштів немає і в існуючих міжнародних кредитних установ.

Однак, якщо світ хоче уникнути чергової боргової кризи, деяку суму, а можливо навіть велику кількість грошей, необхідно буде надавати на безвідплатній основі. У минулому допомога супроводжувалася широкими «умовами», деякі з них посилювали обмежувальну монетарну і бюджетну політику — саме зворотне тому, що потрібно зараз — а також нав'язували фінансове дерегулювання, що стало однією з основних причин поточної кризи.

У багатьох частинах світу існує сильний негативний образ, пов'язаний зі зверненням до МВФ, і цьому є об'єктивні причини. Незадоволення наявне не лише в позичальників, але також і в потенційних поставальників фондів. Джерела ліквідних фондів сьогодні перебувають в Азії і на Близькому Сході, однак навіщо цим країнам вкладати гроші в організації, в яких їхній голос обмежений і які часто просували політику, протилежну їхнім цінностям і вірі?

На саміті в листопаді 2008 року лідери G-20 пристрасно засуджували протекціонізм і взяли на себе зобов'язання не вживати таких заходів. На жаль, дослідження Світового банку показує, що 17 з 20 країн фактично вжили нових протекціоністських заходів, найпомітніші в США, з умовою, включеною в пакет стимулюючих заходів, — «купуй американське».

Проте вже давно визнано, що субсидії можуть бути так само деструктивними, як і тарифи — і навіть менш чесними, оскільки в багатьох країнах більше можливостей собі їх дозволити. Якщо коли-небудь і існувало єдине ігрове поле в глобальній економіці, то його більше немає: істотні субсидії і рятівні заходи з боку США змінили все, можливо, безповоротно.

Навіть фірми в розвинених індустріальних країнах, що не отримали субсидію, мають несправедливу перевагу. Вони можуть брати на себе ризики, які інші не можуть, розуміючи, якщо вони зазнають невдачі, зможуть отримати допомогу. І хоч можна зрозуміти внутрішні політичні імперативи, що привели до субсидій і гарантій, розвинені країни повинні усвідомлювати глобальні наслідки і надавати компенсаційну допомогу країнам, що розвиваються.

Однією з найважливіших середньострокових ініціатив, висунених комісією ООН, стало створення глобальної економічної координаційної ради, що координуватиме не лише економічну політику, а також оцінюватиме проблеми та інституційні проломи, що заважають. У міру поглиблення спаду деякі країни, наприклад, можуть постати перед загрозою банкрутства. Однак досі не існує адекватної структури для вирішення таких проблем.

Використання долара США як резервної валюти — головна причина поточної глобальної фінансової кризи — вичерпує себе. Китай висловив занепокоєність, і голова центрального банку Китаю приєднався до закликів комісії ООН створити нову глобальну резервну систему. Комісія ООН вважає, що розв'язання цього старого питання — порушеного понад 75 років тому Кейнсом — життєво важливе, якщо ми хочемо отримати сильне й стабільне зростання.

Такі реформи не стануться за одну ніч. Однак вони взагалі не зможуть відбутися, якщо роботу над ними не буде розпочато зараз.

Масштабні фінансові вливання в економіку — головний метод подолання кризи в багатьох розвинених державах, а також у деяких країнах, що розвиваються. З цією метою виділяються рекордні суми: на квітневому саміті лідерів країн «Великої двадцятки» було оголошено, що протягом наступних півтора року на підтримку глобальної економіки планується спрямувати \$5 трлн (близько 8 % світового ВВП 2008 року). Державна допомога має привести до зростання попиту та інвестицій, які значно зменшилися в результаті фінансової кризи, що почалася півтора року тому.

Прихильники таких ідей є і в Україні. План збільшення державного фінансування за рахунок грошової емісії ліг в основу прийнятого з ініціативи уряду держбюджету на 2009 рік. Незважаючи на очікуване скорочення збору податків у зв'язку з кризою, уряд заклав у фінансовий план країни збільшення витрат на 10,7 % (порівняно з фактичними витратами у 2008 році) — до 267,3 млрд грн. Відповідно до документа, підтримка реального сектору має здійснюватися зі Стабілізаційного фонду, який матиме 20 млрд грн. Крім того, держбюджет містить програму рекапіталізації банків (її вартість 44,9 млрд). Загалом дефіцит державного бюджету, що може бути покритий за допомогою емісійних грошей, запланований на рівні близько 7 % ВВП. Мета — компенсувати скорочення інвестицій та споживчого попиту, що стало результатом впливу капіталів з України, банківської кризи та зменшення реальних доходів населення.

Все більше експертів схиляються до того, що у найближчі два-три роки трьома китами української економіки будуть сировинні галузі — металургія, хімія та аграрний сектор.

У січні 2009 р. промисловість обвалилася на 16,1 % порівняно з груднем минулого року, а проти січня-2008 — на 34,1 %. У лютому 2009 р. обсяги промислового виробництва в Україні зросли на 5,4 %. Зростання промисловості в лютому-2009 — було розцінене як екстраординарна подія. «Підсумки розвитку промвиробництва в січні-лютому 2009 року свідчать про необхідність суттєвої модернізації експортно орієнтованих галузей і стимулювання внутрішнього попиту», — повідомляв міністр економіки Богдан Данилишин. Вітчизняний ВВП від провального падіння у 2009 р. можуть врятувати кілька традиційних експортних галузей, а також сектори, орієнтовані на задоволення внутрішнього попиту (за умови його зростання, а не скорочення). Втім, в умовах кризи та падіння доходів населення й компаній внутрішній попит навряд чи підтримає українську економіку, натомість це зможуть зробити підприємства-експортери, причому навіть за відсутності модернізації, про яку заявив міністр економіки. І саме експортери стануть основними драйверами зростання вітчизняного ВВП після кризи. За даними міжнародної рейтингової агенції Standard & Poor's, уже у 2010-му українська економіка почне зростати: за прогнозами S&P, у 2010-му ВВП збільшиться на 4,5 % проти (-12) % у 2009-му.

Ще на початку 2008 року розмір валового внутрішнього продукту України (за доданою вартістю) на 25 % формувався за рахунок обробної та видобувної промисловості, на 10 % — за рахунок сільського господарства, на 30 % — за рахунок різних послуг (зокрема близько 10 % — транспорту й зв'язку). Основними чинниками зростання українського ВВП були торгівля, банківські та транспортні послуги, а також металургія.

У 2009-му структура української економіки змінилася. У найближчі рік-два сфера послуг більше не займатиме лівову частку українського ВВП: за оцінками експертів у 2009 році саме цей сектор впаде більше за інших. Обвал загрожує й фінансовій галузі: у 2009-му населення й компанії постараються мінімально користуватися послугами банків і страхових компаній. Постраждає також інша велика галузь — транспортна, оскільки услід за зниженням обсягів промислового виробництва та доходів населення знизяться й обороти транспортного сектору. У січні 2009-го обсяг вантажоперевезень в Україні скоротився на 35,1 % порівняно з аналогічним періодом минулого року, пасажирських перевезень — на 9,4 %.

Спад у торгівлі також неминучий: багато торговельних фірм змушені закриватися через відсутність попиту на продавану ними продукцію. За даними Держкомстату, у січні—лютому обороти роздрібного товарообігу знизилися на 10,7 % порівняно з аналогічним періодом 2008 року.

На тлі загального спаду сфери послуг високим попитом, як і раніше, користуватимуться хіба що послуги операторів зв'язку. Понад те, аналітики прогнозують зростання доходів операторів мобільного зв'язку у 2009 році на 27 % — до 37 млрд грн.

Загалом українська промисловість у 2009-му падатиме, однак деякі сектори економіки можуть показати незначне зростання за підсумками року, підтримавши, таким чином, промвиробництво і ВВП. Так, обороти харчопрому знизяться несуттєво, оскільки попит на багато товарів харчової галузі нееластичний: населення не може відмовитися від продуктів харчування, а тому продаж багатьох компаній харчопрому (надто виробників недорогого продовольства) навіть із падінням доходів українців істотно не зміниться. За даними Держкомстату, у січні 2009-го значно скоротилися тільки обсяги виробництва свинини та яловичини (-35–45 %), а також ковбасних виробів (-25 %). Обсяг виробництва інших продуктів харчування порівняно з груднем минулого року знизився в середньому на 3–7 %, а виробництво соняшникової олії, кисломолочних продуктів і шоколаду навіть збільшилося приблизно на 5 %.

Утім, і харчовикам нелегко: попри стабільний попит, збувати продукцію чимдалі складніше. Більшість мереж супермаркетів мають високе боргове навантаження й змушені сьогодні погашати великі кредити. Тому ритейлери чимдалі частіше затримують оплату отриманої від постачальників продукції (а деякі взагалі не платять) або відмовляються виставити продукт на полицю безкоштовно.

За прогнозами аналітиків, падіння у видобувному секторі у 2009-му буде незначним. За даними Міністерства палива та енергетики, в січні—лютому видобуток газу в Україні збільшився на 4,8 % порівняно з аналогічним періодом минулого року. Зростання усього видобувного сектору (видобуток нафти, газу, руди, вугілля тощо) в лютому становив 3,1 % проти січня. Зростання сектору було пов'язане передусім із російським газовим конфліктом. Внаслідок обмеження поставок імпортного газу Україна стала використовувати газ власного видобутку, а також мазут. Зростання видобутку нафти, газу й вугілля явно триватиме: уряд готовий перевести багато електростанцій, а також деякі держпідприємства на витрату палива власного видобутку.

Кризу 1998–1999 років Україна пододала багато в чому за рахунок девальвації національної валюти. Зараз внесок експортних підприємств у ВВП набагато вищий, ніж у кризові 1998–1999 роки, відтак і відновлення економіки може відбуватися швидше.

Девальвація гривні сприятиме зниженню обсягів імпорту та скороченню від'ємного сальдо торговельного балансу. За прогнозами аналітиків, дефіцит торговельного балансу наблизиться до нульової позначки. Девальвація створює передумови для імпортозаміщення — створення в Україні товарів, аналогічних імпортним. Однак, говорити про заміщення імпорту місцевими товарами зарано. Більшість споживчих товарів, які могли б замінити імпортні (побутова техніка, мобільні телефони, багато продуктів харчування тощо) не виробляються в нашій країні. Можливо, деякі товари згодом будуть заміщені місцевими, однак для цього знадобляться значні інвестиції у створення відповідних виробництв, що, у свою чергу, малоімовірно в період кризи.

Кон'юнктура світового аграрного ринку поки що сприятлива для українських виробників зерна. Ціни на продовольче зерно 3 класу в українських морських портах зараз становлять 1200–1250 грн/т, фуражна пшениця коштує близько 900 грн/т, продовольча кукурудза — 1100 грн/т. За словами експертів, такі ціни на світовому ринку дають експортерам зерна змогу працювати з прибутком. Аналітики очікують гарного врожаю цього року (торік Україна збрала майже вдвічі більше, ніж у 2007-му — 53,3 млн. т зерна). Водночас уряд полегшив життя аграріям, примусивши комерційні банки подовжувати кредити, раніше видані сільгоспвиробникам. На середину березня банки пролонгували кредити на суму 2 млрд. грн, або 50 % усіх позик аграріям. Кабмін затвердив розмір компенсації відсоткової ставки за залученими сільгоспвиробниками кредитами у 2009 році.

Вітчизняні виробники азотних добрив наразі зазнають труднощів із реалізацією своєї продукції. Невдачно хіміки були змушені відмовитися від продажу аміаку. Сьогодні середня ціна аміаку на світовому ринку становить 220–230 \$/т, прийнятна ціна для вітчизняних хімпідприємств — не менш ніж 420–450 \$/т. Тому тепер хімічні заводи цілком переробляють аміак на аміачну селітру й торгують нею. Переробка аміаку вигідна хімікам, однак, не торгуючи аміаком і карбамідом, вони втрачають ринки збуту. Втім, за прогнозами Держзвонінформу, вже у IV кварталі цього року світова ціна на аміак підвищиться до 420–450 \$/т, карбаміду — до 400 \$/т, що дозволить українським хімічним компаніям наростити обсяги виробництва.

У березні 2009 р. Верховна Рада прийняла закон про підтримку виробників азотних добрив, згідно з яким до 2013 року для хімічних підприємств (Стірол, Одеський припортовий завод, Черкаський «Азот», Северодонецький «Азот», Рівнеазот і ДніпроАзот), котрі використовують газ як сировину, вводиться нульовий ПДВ на блакитне паливо.

У січні—лютому 2009 р. українська машинобудівна галузь впала на 55,4 % порівняно з аналогічним періодом минулого року. В останні кілька років виробники автомобілів і вантажівок, а також залізничних вагонів, більше від інших машинобудівних компаній нарощували обсяги виробництва. Однак внаслідок скорочення внутрішнього попиту й зниження оборотів транспортної галузі продаж автомобілів і залізничних вагонів різко знизився. Обсяги виробництва обладнання для металургійної галузі також зменшуються: металургійні підприємства відклали модернізацію до кращих часів.

Утім, деякі машинобудівні компанії у кризовому 2009-му почуватимуться досить упевнено. Наприклад, виробники обладнання для енергетичної та нафтогазової галузі, що поставляють свою продукцію за кордон відповідно до контрактів, підписаних ще у 2007—2008 роках, за результатами лютого показали зростання на 27 % порівняно із січнем 2009-го. Українські виробники нафтогазового й енергетичного обладнання здебільшого співпрацюють із російськими компаніями. Оскільки для Росії нафтогазовий та енергетичний сектори — стратегічні, такі підприємства, як НВО ім. Фрунзе або «Мотор Січ», завжди матимуть ринок збуту.

Ті, хто вивозить продукцію за кордон, сьогодні у привілейованому становищі: у 70 % українських експортерів боргове навантаження нижче за середній рівень. Борг металургів, хіміків та аграріїв у середньому становить від 23 % до 38 % власного капіталу, тоді як середній по економіці показник дорівнює 41 %. Навіть обтяжені боргами компанії-експортери зараз мають набагато менше проблем із погашенням зовнішніх кредитів, ніж компанії, орієнтовані на забезпечення внутрішнього попиту, що отримують доходи у гривні.

Нам залишається сподіватися, що Україну дійсно врятують базові галузі вітчизняної економіки. Сектори «нової економіки» — будівництво, ритейл, послуги, зокрема фінансові — ще принаймні півроку, а то й довше тягтимуть український ВВП донизу. На найближчий рік Україна перетвориться на економіку, побудовану за колоніальним (тобто сировинним) зразком: країна відправлятиме в економічні «метрополії» сировину (зерно, сталь, добрива). Безумовно, частина валютної виручки експортерів залишиться на офшорних рахунках за кордоном, однак частково гроші надійдуть в Україну. Тимчасове перетворення України на сировинну економіку зовсім не означає, що в країні зникне нова економіка. Приплив валюти підтримає не лише експортні галузі, а й нові сектори економіки — сферу послуг (особливо фінансову систему), будівництво й торгівлю. Стабільна фінансова ситуація найбільших підприємств країни (здебільшого експортерів) у першу чергу позитивно позначиться на банках: фінансові розрахунки великого бізнесу поживлять нині частково заморожену платіжну систему. А приплив пасивів у банківську систему збільшить обсяги кредитування населення й компаній, що в підсумку відновить зростання економіки загалом та підприємств нової економіки зокрема. Підтримає українську економіку й скорочення імпорту внаслідок девальвації гривні: безумовно, повного імпортозаміщення в Україні не відбудеться, однак все-таки деякі вітчизняні товаровиробники, які в останні кілька років ледве конкурували з китайськими та європейськими фірмами, отримують стимул до розвитку.

Наукове видання

Колектив авторів

**ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА
2008–2010 РОКІВ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД
ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНІ**

Монографія

Технічний редактор *Ю. М. Федюшкіна*

Підписано до друку 25.04.2010 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура «Newton». Друк — різнографія.
Ум.-друк. арк. 48,13. Обл.-вид. арк. 45,72.
Наклад 300 прим. Зам. № 050.

Видавництво та друк ТОВ «Юго-Восток, Лтд».
83055, Донецьк, вул. Щорса, 17.
Тел./факс: (062) 305-50-13; e-mail: zakaz@yugo-vostok.com.ua;
dakindeev@yandex.ru; www.yugo-vostok.com.ua
Свідоцтво про держреєстрацію:
серія ДК №1224 від 10.02.2003 р.

ЗАПРОШУЄМО ДО СПІВПРАЦІ

Розвиток економіки і зміцнення суспільного господарського порядку є однією з першорядних задач стабілізаційних процесів в регіонах України. Саме такій широкій проблематиці досліджень в сфері економічної науки присвячене нове видання — науковий журнал **«Економічний вісник Донбасу»**. Засновники журналу — Інститут економіки промисловості НАН України та Луганський національний педагогічний університет МОН України. Поява такого наукового видання закономірна, оскільки давно вже склалася потреба в міжгалузевих та міжрегіональних економічних дослідженнях. Сподіваємося, що журнал продовжить традиції інтеграції академічної та вузівської науки з практикою, буде сприяти поширенню досвіду наукової, науково-педагогічної та виробничої діяльності, становленню кадрів вищої кваліфікації. Тематична спрямованість — публікація наукових статей широкого спектру теоретичних і прикладних проблем економіки, оглядових і дискусійних статей.

Відповідно до вимог ВАК України приймаються до друку, лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Редакція приймає написані спеціально для журналу статті, які раніше ніде не публікувалися. Кількість авторів статті, як правило, не повинна перевищувати трьох чоловік.

Статті публікуються мовою оригіналу (українською, російською, англійською). Обсяг статті, як правило, не повинен перевищувати 12 стандартних машинописних сторінок (30 рядків на сторінці = 2000 знаків).

Тексти анотації та ключові слова подаються на окремому листі російською, українською та англійською мовами за формою: прізвище, ім'я, по-батькові авторів (а), назва статті, текст (обсяг — 5–7 рядків).

Статті приймаються електронною поштою або на дискетах 3,5" та дисках з обов'язковим роздруком в файлах формату редактора Word гарнітура Times New Roman.

До статті додаються дані про авторів: прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посада, службова і домашня адреса, номер телефону, для аспірантів та здобувачів — засвідчена рецензія доктора наук.

Обов'язковим є перелік літературних джерел оформлений відповідно з ДСТУ 2006 та інструкцією ВАК України, який подається загальним списком в кінці рукопису і складається в порядку черговості посилань в тексті мовою оригіналу. Посилання на джерело подається у квадратних дужках з обов'язковим визначенням сторінок на яких міститься використаний матеріал. За точність цифр, географічних назв, власних імен, цитат та іншої інформації відповідальність несе автор. Редакція залишає за собою право скорочувати статті, вносити редакційні правки та відхиляти неякісні рукописи (оплата поштових послуг за рахунок автора). Редакція не має можливості листуватися з приводу надісланих рукописів та повертати не замовлені матеріали.

Для отримання журналу автор повинен передплатити його на рік та надіслати копію квитанції разом із статтею на адресу редакції у Донецьку, або ж поштовим накладом із розрахунку 10 грн. за сторінку статті через 1,5 інт плюс поштові витрати.

Авторський гонорар не виплачується. Редколегія запрошує до авторської участі наукових співробітників, викладачів, працівників підприємств, господарських органів, представників ділових кіл. Пріоритет при відборі рукописів для публікації в журналі віддається матеріалам фундаментального характеру.

НАШ ПЕРЕДПЛАТНИЙ ІНДЕКС У КАТАЛОЗІ «УКРПОШТИ» 91688

Адреса редакції: 83048, Донецьк, вул. Університетська, 77
91011, Луганськ, вул. Оборонна 2
Тел. (062) 311–43–90, (0642) 53–73–42 E-mail: slaval@iep.donetsk.ua