

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

Опорний конспект лекцій

З ДИСЦИПЛІНИ «КОН'ЮНКТУРА ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКІВ»

для студентів IV курсу денної та заочної форми навчання
спеціальності «Європейська економіка»

Тернопіль - ТНЕУ, 2012

Дисципліна “Кон’юнктура європейських ринків” Група МЕ-41

Тема 1. Кон’юнктура ринків: поняття і методи дослідження.

(Лектори: Савельєв Є.В., Шпак Т.В.)

1. Сутність кон’юнктури як економічної категорії.
2. Кон’юнктурутворюючі фактори та їх класифікація.
3. Показники кон’юнктури.
4. Джерела інформації про кон’юнктуру. Огляди кон’юнктури.
5. Методи дослідження кон’юнктури.

Сутність кон’юнктури як економічної категорії.

Кон’юнктура (лат. *conjungo* — звязую, з’єдную; *conjunctura* -- “з’єднання, поєднання, збіг обставин, які в цілому утворюють тимчасову ситуацію”) -- це поняття, яке використовується в різних сферах дослідження. Розрізняють політичну, соціальну, економічну та ін. кон’юнктуру.

Згідно з найбільш широким визначенням, кон’юнктура — це сукупність факторів та обставин, які формують стан якого-небудь середовища і впливають на здійснення і результати процесів, що в цьому середовищі відбуваються.

Економічна кон’юнктура — це конкретні умови процесу відтворення в кожен момент часу. В основі формування і зміни кон’юнктури лежать основним чином фактори, які визначають рух цін, цінних паперів, розмірів виробництва, зайнятості та ін.

Розрізняють загальногосподарську кон’юнктуру і ринкову кон’юнктуру.

Загальногосподарська кон’юнктура характеризує стан всього світового господарства в цілому або економіки окремої країни в певний період. Вона виступає зовнішнім середовищем для ринкової кон’юнктури і в широкому плані формує розвиток останньої через складний комплекс процесів і явищ, що відбуваються в окремих регіонах, господарських системах і світі в цілому (інтеграційні процеси, реформування економік, політичні кризи, локальні війни, зміни в світовому господарстві і т.д.).[1]

Ринкова кон’юнктура — це конкретна економічна ситуація, яка склалась на ринку в даний момент або в обмежений відрізок часу (5).

Поняття ринкової ситуації включає:

- ступінь збалансованості ринку (співвідношення попиту і пропозиції);
- тенденції розвитку ринку, які сформувалися, змінилися або почали формуватися;
- рівень стійкості або коливання основних параметрів ринку;
- масштаби ринкових операцій і ступінь ділової активності;
- рівень комерційного (ринкового) ризику;
- силу і розмах конкурентної боротьби;
- положення ринку в певній точці економічного або сезонного циклу (5).

Кон’юнктура товарного ринку (ринкова кон’юнктура) — характеризує ситуацію на світовому ринку в цілому, на ринку окремих товарів або на внутрішніх ринках країн. Вона виступає як результат взаємодії різних (економічних) факторів, які визначають в кожен даний момент стан на конкретних ринках і обумовлюють напрямок, хід і результат комерційної діяльності на цих ринках.

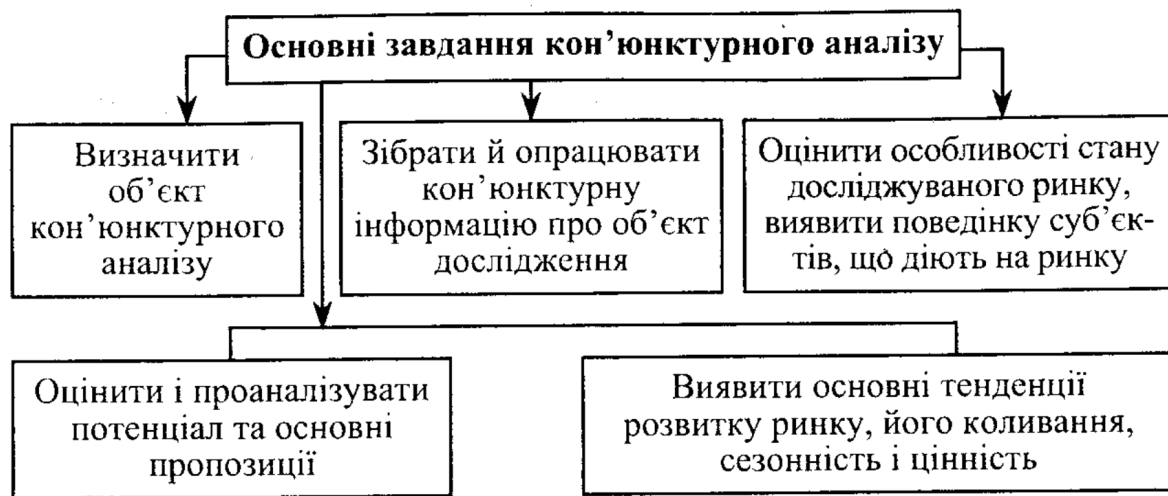
Загальногосподарська і ринкова кон’юнктура тісно взаємопов’язані. Ринкова кон’юнктура з одного боку залежить від розвитку і стану загальногосподарської, а з іншої — сама впливає на її формування.

Поняття торгової кон’юнктури деколи використовується як синонім ринкової, оскільки

в основі ринкової діяльності лежить торгівля товарами і послугами. Однак в більш вузькому розумінні торгова кон'юнктура або ситуація на ринку торгових посередників, є складовою частиною ринкової кон'юнктури.

Оцінка та аналіз ринкової кон'юнктури є необхідною умовою комерційної діяльності на всіх рівнях управління, а також вимога політики регулювання ринку.

Головна мета вивчення кон'юнктури ринку — визначити характер і ступінь його збалансованості, насамперед співвідношення попиту і пропозиції. Суть дії ринкового механізму проявляється в стремлінні попиту і пропозиції до рівноваги. Однак, цей процес, який має стохастичний характер, відбувається під постійною дією множини суперечливих факторів, що і обумовлює наявність постійних коливань і відхилень від основної тенденції розвитку ринку. Аналіз можливих диспропорцій попиту і пропозиції попереджує про зміну ринкової ситуації. Оцінки стану ринку здатні варіюватися і носять інформаційно-попереджувальний характер як для підприємців, так і для органів управління.



Кон'юнктура ринку дає уявлення про ситуацію, що складається на ринку під впливом комплексу соціально-економічних, демографічних, природничих, організаційних, і випадкових факторів.

Предметом дослідження кон'юнктури ринку є масові процеси і явища, які визначають конкретну ринкову ситуацію, і які піддаються кількісній і якісній оцінці.

Дослідження ринкової кон'юнктури не може бути неоперативним, характеризується широким використанням якісних, атрибутивних і альтернативних оцінок, оглядів описового характеру, застосування орієнтовних характеристик і непрямих розрахунків, логічних висновків, використанням попередньої і прогнозовної інформації, експертних оцінок, сценаріїв розвитку. Всі ці методи поєднуються з кількісними розрахунками і моделями. Висновки і оцінки за результатами дослідження кон'юнктури пов'язуються з поточним управлінням і плануванням, контролінгом, оперативним виправленням помилок, гнучким реагуванням на зміну ситуації, пошуком прихованих резервів і т.д. Саме тому добре налагоджена робота по вивченню кон'юнктури вважається дієвим інструментом конкурентної боротьби. Кон'юнктурні підрозділи, як правило, включаються в склад служб комерційних фірм і державних економічних відомств.

У роботі [2] розрізняють поняття “кон'юнкторист” та “кон'юнктурник”. Кон'юнкторист (рос. конъюнктурист) діє сам і пропонує діяти іншим в залежності не тільки від кон'юнктури, що склалася на даний момент, а враховуючи закономірності, тенденції і перспективи. Тобто, це висококваліфікований спеціаліст в області ринкової кон'юнктури. Натомість, кон'юнктурник (рос. Конъюнктурщик) — діє в залежності від наявної на даний момент кон'юнктури, без врахування закономірностей, тенденцій і перспектив її формування

та розвитку, і керується доцільністю вузькотямущим поняттям швидкої вигоди.

Ринкова кон'юнктура великою мірою визначає:

- комерційну цінність і конкурентоспроможність товарів і послуг, що торгуються на ринку;
- можливість та економічну діяльність з купівлі-продажу;
- вибір потенційних і фактичних фірм-контрагентів;
- вибір сприятливого моменту виходу на ринок;
- тактику і стратегію, форми і методи усунення з ринку;
- політику ведення торгових перемовин;
- доцільність прийняття практичних рішень;
- основні умови контракту купівлі-продажу, контрактну ціну і т.п. (2)

Отже, ринкова кон'юнктура дає відповідь на основні питання комерційної діяльності: де, кому, в кого, коли, яким чином і за якою ціною купити або продати товар або послугу. Повна оцінка цього виду кон'юнктури передбачає ретроспективний аналіз її факторів і системи показників (кількісних і якісних) в динаміці за певний період, виявлення закономірностей, тенденцій і перспектив її розвитку.

Нерівномірність і суперечливість розвитку світового господарства викликають часті коливання ринкової кон'юнктури. Достатньо зміни одного фактора, щоб вона спровокувала коливання на ринку. Під дією вказаних факторів ринкова кон'юнктура в кожен окремий момент свого розвитку може складатися сприятливо або несприятливо для продавця (покупця). В залежності від цього розрізняють високу, низьку або кволу кон'юнктуру ринку.

Вирішальний вплив на формування цих різновидів ринкової кон'юнктури справляють два найважливіших ринкових фактори — співвідношення попиту і пропозиції на ринку та рівень ринкових цін.

Висока кон'юнктура ринку відображає стан і розвиток ринку, характерними рисами якого у визначений період є:

- поживавлення попиту на ринку і початок підвищення ринкових цін;
- перевищення попиту над пропозицією;
- наявність можливості продажу дефіцитних або інвестиційних товарів за вкрай високими, спекулятивними цінами;

==> Ринок продавця.

Низька ринкова кон'юнктура, навпаки, характеризує ринок покупця, коли пропозиція перевищує попит:

- призупинення підвищеної тенденції цін на ринку і поява тенденції до їх зниження;
- послаблення попиту і падіння активності на ринку, встановлення цін на нижчому рівні і поява тенденції до подальшого їх зниження;
- подальше відчутне зменшення попиту і зниження ринкових цін;
- відсутність попиту на ринку, покупець не проявляє інтерес до закупок, укладається незначна кількість контрактів і ціни проявляють тенденцію до зниження;
- наявність можливостей для продажу товарів із скидкою.

== ринок покупця

Квола кон'юнктура характеризує відносну рівновагу попиту і пропозиції. Для неї також характерно:

- бездіяльний, неактивний стан ринку, значно менше укладається контрактів і ринкові ціни стабілізувались на низькому рівні;
- нестійке положення ринку, невизначений стан.

Формування і розвиток ринкової кон'юнктури здійснюється в рамках певного періоду (місяць, квартал, рік і т.д.). З точки зору часових рамок розрізняють поточну, минулу і майбутню кон'юнктуру. Т.ч., ринкова кон'юнктура розглядається в статичі і в динаміці.

Ринкова кон'юнктура в статичі -- це її стан в певний момент.

Ринкова кон'юнктура в динаміці — дає можливість прослідкувати, як вона формується і розвивається, виявити закономірності, тенденції і перспективи.

Поточна кон'юнктура — це ситуація на ринку, яка склалась на даний момент часу. Зазвичай, якщо не вказане інше, термін “кон'юнктура” на ринку стосується саме поточної кон'юнктури. Цей її вид охоплює короткий проміжок часу і може слугувати базою складання прогнозів і прийняття рішень лише з врахуванням закономірностей і тенденцій її розвитку за попередній період.

Минула кон'юнктура — це стан на ринку, що склався в період, який передує досліджуваному. Її дослідження є винятково цікавим, оскільки дозволяє виявити тенденції її розвитку, під впливом яких складається чи склалася поточна кон'юнктура і формується майбутня. Минула кон'юнктура аналізується зазвичай за кілька місяців, років (не більше 5).

Майбутня кон'юнктура — це стан на ринку, який може скластися в період, що слідує за поточним.

На базі даних про поточну і минулу кон'юнктуру будуються прогнози про майбутню кон'юнктуру.

Кон'юнктура ринку має 3 принципові відмінні риси: **(1) варіабельність; (2) циклічність; (3) динамічність.**

- (1) Ринок схильний до коливань, як випадкових, так і таких, що проявляються постійно: циклічних і сезонних; він дуже гнучкий в своєму розвитку, швидко реагує на події в соціально-економічній сфері, залежить від політичних і психологічних факторів (чутток, паніки і т.д.);
- (2) Ринок динамічний, його межі розширюються або звужуються, відбуваються структурні зрушення, змінюються ціни і об'єми товарної маси, що продається і купується на ринку. Стан ринку на даний момент завжди пов'язаний із ситуацією в попередній момент. Тому в дослідженнях кон'юнктури ринку чільне місце посідають виявлення і аналіз динамічних тенденцій ринкових процесів;
- (3) Ринкова кон'юнктура є результатом дії множини різних факторів, частина з яких має циклічний характер динаміки, і тому динаміка кон'юнктури також має циклічний характер.

2. Кон'юнктурутворюючі фактори та їх класифікація.

Чинники і фактори, які здійснюють вплив на економічну кон'юнктуру, називають кон'юнктурутворюючими. Різноманітність різних поєднань кон'юнктурутворюючих факторів є об'єктивною причиною багатоманітності і оригінальності ринків. Стан кон'юнктури ринків оцінюють за показниками економічної кон'юнктури, які відображають ситуацію, що склалася на ринку в результаті дії кон'юнктурутворюючих факторів.

Однак, кількість таких факторів, складність їхнього нелінійного взаємозв'язку і впливу, багатоманітність показників кон'юнктури і нелінійність їх зміни під впливом кон'юнктурутворюючих факторів створюють труднощі у встановленні функціональної залежності між ними.

Складність кон'юнктурних досліджень полягає в тому, що показники однієї кон'юнктури є одночасно факторами, що формують іншу кон'юнктуру, яка в свою чергу своїми показниками впливає на першу. Більше того, одні і ті ж показники економічної кон'юнктури є і власне показниками кон'юнктури і кон'юнктурутворюючими факторами.

Таким чином, економічна кон'юнктура є складною системою, що характеризує ситуацію на ринку, стан якої в кожен момент часу визначається дією сукупності кон'юнктурутворюючих факторів і відображається станом показників економічної кон'юнктури.

Характер дії на кон'юнктуру кожного з факторів суттєво відрізняється за силою і масштабом впливу, часі і напрямку дії і за самою його природою. Вся сукупність кон'юнктуруючих факторів складається із постійнодіючих і тимчасових, випадкових і стихійних факторів; факторів, що стимулюють і стримують розвиток економіки та її окремих галузей; факторів, що складають основу формування кон'юнктури циклу і факторів, що за своєю природою є нециклічними.

Рух, зміна і розвиток ринкової кон'юнктури відбувається в певних просторових рамках, а саме:

- в країнах і групах країн;
- на відповідних міжнародних чи світових ринках;
- в певних галузях виробництва.

Тому фактори, які впливають на ринкову кон'юнктуру, зазвичай поділяють на три групи: (1) країни, (2) ринкові, (3) галузеві.

Галузеві фактори — галузеві особливості і показники товарів і послуг, наприклад:

- динаміка виробництва і галузева структура;
- динаміка зовнішньої торгівлі продукцією окремих галузей;
- ціноутворення на конкретних галузевих міжнародних ринках;
- діяльність фірм в окремій галузі.

Кожній галузі властива власна номенклатура продукції і послуг, які можуть бути продані на відповідному світовому ринку.

Ринкові фактори — попит і пропозиція на певний товар, рівень цін, рівень монополізації, умови конкуренції, вимоги ринку до оформлення товару і т.д.

Країнні фактори — співпадають з постійнодіючими факторами загальногосподарської кон'юнктури.

Взаємодія вищеназваних факторів формує ринкову кон'юнктуру.

В цілому використовуються наступні класифікаційні ознаки для групування кон'юнктуруючих факторів і показників кон'юнктури:

- зв'язок з економічним циклом відтворення;
- тривалість впливу;
- приналежність до досліджуваного об'єкта;
- приналежність до окремих сторін ринкового механізму;
- передбачуваність;
- керованість;
- спрямованість впливу;
- тіснота зв'язку;
- природа походження;
- однорідність динаміки.

За ознакою тривалості впливу фактори, що впливають на кон'юнктуру, прийнято поділяти на фактори

- короткострокової дії
- середньострокової дії
- довгострокової дії
- далекострогової дії

Тривалість кожного строку є поняттям відносним. Тому при визначенні терміну впливу факторів використовують наступні принципи:

Строк, протягом якого зміни є незначними, називається строком інерційності. Виходячи із знання періоду інерційності кон'юнктури можна віднести фактори до одного чи

іншого класу.

Якщо дія фактору відбувається в проміжок часу, за який економічна кон'юнктура не зазнає суттєвих кількісних змін — це фактор короткострокової дії.

Якщо дія фактору відбувається у проміжок часу, за який економічна кон'юнктура зазнала кількісних змін, але її структура не змінилася — це фактор середньострокової дії.

Якщо за період дії фактору економічна кон'юнктура змінювалася кількісно і структурно — це фактор довгострокової дії.

Якщо за період дії фактору відбуваються суттєві структурні зміни у кон'юнктурі — це фактор далекого строку дії.

Оскільки межі часового впливу визначити досить важко, зазвичай ці фактори поділяють на дві групи — постійні і тимчасові фактори.

Постійні (постійнодіючі) фактори:

- природничий потенціал країн (запаси природних ресурсів, в тому числі гідроресурси, кліматичні фактори, якісний стан навколишнього середовища і т.д.);
- економічний потенціал країн (галузева структура, якісні і кількісні характеристики виробничих потужностей, експортні можливості);
- демографічний потенціал країн (чисельність населення, рівень життя);
- правові режими країн і груп країн;
- міжнародне правове середовище;
- стабільність міжнародної валютної системи і національних валютно-фінансових систем;
- стан міжнародних і національних валютно-фінансових і кредитних відносин;
- наявність і характеристика міжнародних і національних систем і механізмів регулювання торгівлі і економіки в цілому;
- політичні, культурні, релігійні та інші особливості країн.

Тимчасові фактори:

= процеси і явища, настання яких важко або неможливо передбачити, і чий вплив порушує і найчастіше негативно впливає на існуючі торгові відносини:

- стихійні лиха;
- природні катаклізми;
- техногенні катастрофи;
- війни, революції, озброєні конфлікти;
- несподівані рішення міжнародних організацій та урядів країн.

Класифікація кон'юнктурутворюючих факторів на постійнодіючі і тимчасові є корисною з методологічної точки зору. При дослідженні загальногосподарської кон'юнктури основна увага концентрується на постійнодіючих факторах, а тимчасові фактори мають другорядне значення. Фактори довгострокового впливу лежать в основі дослідження і ринкової кон'юнктури, однак ці факти визначають кон'юнктуру ринку в цілому. Кон'юнктура ринку окремих товарів в своєму розвитку відрізняється від загальногосподарської кон'юнктури.

При аналізі ринкової кон'юнктури основну увагу звертають на дію факторів короткострокового значення (тимчасових, стихійних, випадкових), особливо коли мова йде про сільськогосподарські товари і деякі види мінеральної сировини. Меншою мірою це стосується ринків машин та обладнання, де основу формування кон'юнктури складають, як правило, постійнодіючі фактори.

Разом з тим, поділ на постійні і тимчасові фактори не слід абсолютизувати, оскільки часто один або кілька факторів постійної дії можуть визначити формування кон'юнктури певного ринку, а іноді і тимчасові фактори можуть стати визначальними у формуванні кон'юнктури всієї економіки.

За ознакою зв'язку з циклом відтворення, фактори поділяють на циклічні і нециклічні.

Група циклічних факторів включає всі процеси і причини, які складають основу механізму формування розвитку економіки, формують сам економічний цикл. Ці фактори діють постійно. Активність дії і сутність їх прояву і впливу на розвиток економіки мають циклічний характер. До циклічних факторів відносяться:

- процес оновлення основного капіталу
- попит на товари широкого вжитку (характеризує стан сфери обігу)
- активність розвитку кредитно-грошової сфери та ін.

Механізм дії циклічних факторів на розвиток і формування циклу в економіці в своїй основі не змінився. Динаміка капіталовкладень і споживчого попиту продовжує бути циклічною. Зростання капіталовкладень є ознакою високої кон'юнктури і відповідає фазам пожвавлення і підйому. Скорочення капіталовкладень призводить до погіршення кон'юнктури і є передвісником кризи. Як правило, більшість інвестицій спрямовується в машини і обладнання, менша — в будівництво. Також приватні капіталовкладення швидко реагують на зміни кон'юнктури і дещо випереджають її зміни. Показник капіталовкладень використовується для визначення зрілості підйому (початок, середина чи кінець). Державні капіталовкладення зазвичай слабо реагують на погіршення кон'юнктури.

Характер розвитку економіки, темпи росту промислового виробництва, об'єм внутрішнього товарообігу і міжнародної торгівлі визначаються темпами і об'ємом капіталовкладень у будівництво споруд, об'ємом закупівель машин і обладнання, рівнем замовлень, що надходять на інвестиційне обладнання і об'ємом його виробництва. Зазвичай різке скорочення об'єму замовлень на машини і обладнання відмічається в період кризи, застій в отриманні замовлень — в період депресій, зростання замовлень на машини і обладнання — в період пожвавлення і значне зростання замовлень і значний об'єм капіталовкладень — в період підйому в економіці. Аналогічний цикл в об'ємі і активності попиту спостерігається і на ринку споживчих товарів.

Під впливом НТР термін оновлення капіталу в більшості галузей скоротився. В найбільш прогресивних галузях (машинобудівна, хімічна і т.д.) цей термін став помітно коротшим, ніж "старих" галузях (текстильна, харчова, вугільна). Це скорочення термінів, скорочення циклу оновлення капіталу в окремих галузях і в економіці в цілому створює специфіку розвитку економіки в цілому та окремих галузей.

Тому найважливішим елементом методології аналізу і прогнозу кон'юнктури є встановлення активності і характеру дії циклічних факторів, визначення на основі наявних даних фази циклу, в якому знаходиться економіка в даний момент, і визначення строків переходу циклу в наступну фазу динаміки циклу в перспективі.

Наявність довгострокового прогнозу розвитку економіки або її галузі є обов'язковим елементом дослідження кон'юнктури.

Група нециклічних факторів включає всі процеси і причини, розвиток яких за своєю природою не має циклічного характеру. Однак більшість цих факторів, так само як і циклічні фактори, впливають на господарський розвиток постійно (змінюється лише сила впливу), а також здійснюють певний вплив на хід розвитку конкретного цикла, формують його обличчя, створюють індивідуальні риси і вносять модифікації в механізм розвитку цикла.

До основних факторів цієї групи належать:

- науково-технічний прогрес;
- концентрація виробництва і капіталу;
- державне регулювання;
- виробництво і закупівлі військової техніки;
- інфляція;
- сезонність в виробництві і споживанні товарів;

- соціальні конфлікти (страйки, бойкоти);
- стихійні лиха;
- спекулятивні фактори;
- міжнародні і внутрішні політичні кризи, надзвичайний стан і т.п..

При формуванні загальногосподарської кон'юнктури нециклічні постійнодіючі фактори відносяться до числа визначальних. Сила впливу тимчасових факторів на загальногосподарську кон'юнктуру є значно слабшою, порівняно з їхнім впливом на кон'юнктуру окремого ринку, де вони можуть виступати в якості основних кон'юнктурутворюючих факторів.

За ознакою приналежності до об'єкту дослідження кон'юнктурутворюючі фактори поділяють на дві групи:

- (1) ендегенні (внутрішні);
- (2) екзогенні (зовнішні).

За ознакою передбачуваності виділяють три можливі групи факторів:

- детерміновані (визначені);
- стохастичні (імовірнісні);
- невизначені.

Група детермінованих факторів повністю знімає невизначеність. Інформація про них достовірна і не містить помилок. Динаміку такої групи факторів можна легко проаналізувати і передбачити із заданою точністю.

Стохастичні фактори є результатом прояву множини факторів випадкової природи. Їх можна передбачити з певною імовірністю на основі статистичного аналізу вихідних даних про них. Чим більше накопичено статистичних даних, тим точніше можна передбачити динаміку цієї групи факторів.

До групи невизначених факторів відносять ті з них, які невідомі досліднику в тій мірі, щоб віднести їх до перших двох груп і дати їм відповідну інтерпретацію. Невизначеність може бути викликана або незнанням того, що яка-небудь група факторів впливає на економічну кон'юнктуру, або незнанням того, що означають дані прояви групи невизначених факторів і як їх потрібно інтерпретувати.

За ознакою керованості фактори поділяють на:

- керовані (контрольовані);
- некеровані (неконтрольовані).

За ознакою спрямованості дії розрізняють фактори

- стимулюючі;
- стримуючі;
- нейтральні.

За ознакою тісноти зв'язку розрізняють фактори

- які здійснюють безпосередній вплив (прямого впливу)
- які здійснюють опосередкований вплив (непрямого впливу).

За ознакою походження фактори поділяють на:

- науково-технічні (стан галузевої і вузівської науки, рівень технологій і нової техніки, умови і способи впровадженні в практику науково-дослідного продукту)
- техніко-економічні (характеризують виробництво або виробниче споживання — продуктивність машин і обладнання, продуктивність праці, собівартість та її елементи, енерго- капітало- ємність продукції, якість і об'єми продукції)
- соціально-економічні (демографічні показники, доходи споживачів, рівень зайнятості і структура зайнятості, культурні фактори)
- військово-політичні (політична ситуація, наявність військових конфліктів і т.д.)
- державно-правові (стан законодавчої бази і впли окремих законів, які регламентують

підприємницьку діяльність на ринку, відносини власності, захищеність бізнесу, ступінь втручання держави в економіку)

- природничі (кліматичні і географічні умови, сировинна база, транспортні шляхи).

За ознакою динаміки розрізняють фактори однорідної динаміки і неоднорідної динаміки, які можна деталізувати за її видами:

- проста стаціонарна динаміка;
- кількісна стаціонарна динаміка;
- еволюційна динаміка;
- хаотична динаміка.

Для простої стаціонарної динаміки характерна незмінність в часті основних характеристик процесу. Відхилення від цих значень має випадковий характер і не призводить до їх суттєвої зміни.

Кількісна стаціонарна динаміка характерна для процесів, які зазнають кількісних змін в часі, але ці зміни не призводять до появи нової якості. Структура самого процесу і умов його перебігу залишаються якісно незмінними, хоча їх кількісні характеристики можуть мати складну нелінійну природу.

Еволюційні процеси характеризуються тим, що крім кількісних змін в них відбуваються також і якісні зміни, наприклад порушення структури процесу. Але ці кількісні зміни відбуваються поступово, в тому числі і в результаті інерційності процесів.

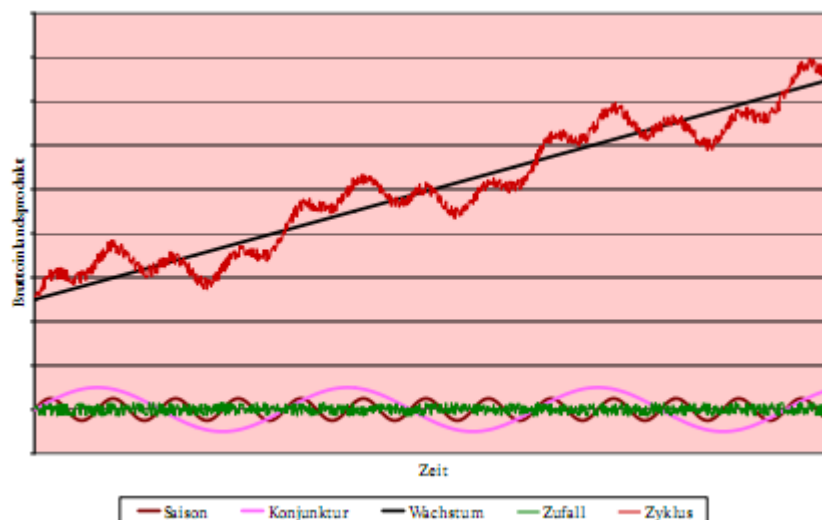
Хаотична динаміка характеризується непередбачуваним переходом кількісних змін в якісні і навпаки.

Дослідження кон'юнктури означає вивчення ринку, а це найскладніша ділянка економічних досліджень. Дослідження кон'юнктури означає вивчення економіки в її ринковому відображенні в даний момент. Розвиток кон'юнктури в будь-який момент не є ідентичним, не співпадає з розвитком довгострокових економічних тенденцій. В свою чергу, часові злами кон'юнктури не мають суттєвого нацення для розвитку окремих фаз циклу.

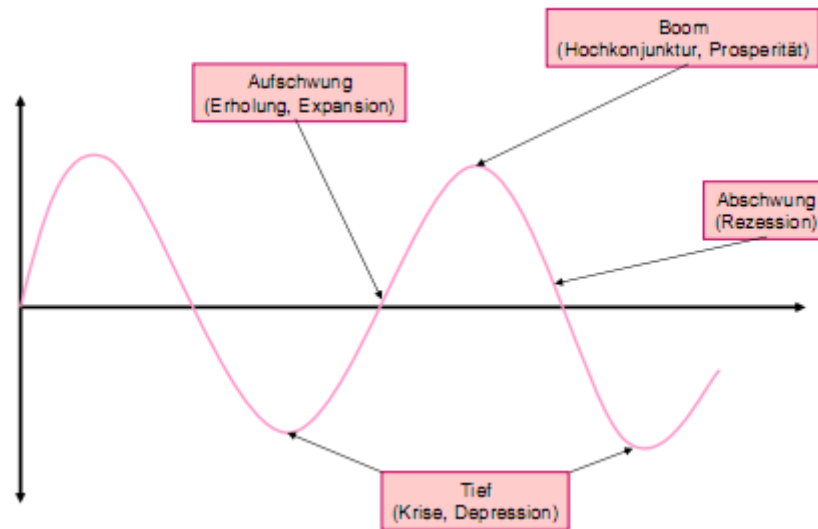
Особливістю кон'юнктурних досліджень є те, що прогноз тут завжди короткостроковий — на 1-1,5 років. Складання середньострокових і довгострокових прогнозів виходить за межі дослідження кон'юнктури і відноситься до прогнозування довгострокових тенденцій ринку або економіки. Кон'юнктура на ринку ніколи в точності не повторюється.

Успішне вирішення задачі встановлення значимості окремих факторів і елементів формування кон'юнктури може бути досягнуте лише в тому випадку, якщо дослідження кон'юнктури буде здійснюватися з належним врахуванням усіх нових явищ і процесів, що розвиваються у відповідних галузях та економіці в цілому.

Приклад.



Фази кон'юнктури



3. Показники кон'юнктури

Всі фактори формування і розвитку кон'юнктури знаходять своє вираження в певних показниках. Ці показники дають можливість співставити стан економіки в цілому та її окремих галузей. Коло показників кон'юнктури змінюється в залежності від об'єкту дослідження: від того, чи проводиться аналіз кон'юнктури глобальної економіки в цілому чи окремої країни чи окремого ринку.

До основних показників кон'юнктури Суєтін (5) відносить:

- (1) показники стану і розвитку галузей матеріального виробництва;
- (2) показники стану і розвитку сфери товарного обміну і споживання;
- (3) показники стану і розвитку кредитно-грошової сфери.

Основними показниками кон'юнктури в сфері матеріального виробництва є:

- об'єм промислового виробництва (індекс промислового виробництва в цілому і в розрізі окремих галузей промисловості, динаміка виробництва товарів в натуральних показниках);
- поступлення замовлень;
- портфель замовлень;
- об'єм запасів;
- завантаженість потужностей;
- розмір зайнятості;
- тривалість робочого тижня;
- чисельність безробітних і напівбезробітних;
- фонд заробітної плати і ставки заробітної плати;
- об'єм будівництва;
- об'єм капіталовкладень;
- кількість і вартість будівельних контрактів;
- об'єм с-г. виробництва;
- посівні площі;
- об'єм виробництва основних товарів;

- урожайність і продуктивність;
- об'єм вантажообігу по транспорту в цілому і в розрізі основних видів транспорту.

Показники в сфері товарообігу:

-- показники внутрішнього товарообігу:

- обіг гуртової і роздрібною торгівлі і сума продаж найбільших універмагів
- рух товарних запасів в торговій мережі
- розміри продаж в кредит в роздрібній і гуртовій торгівлі
- об'єм внутрішніх перевезень вантажів.

-- показники зовнішньоторгового товарообігу:

- об'єм зовнішньої торгівлі — обіг, експорт, імпорт
- географічний розподіл зовнішньої торгівлі
- товарна структура зовнішньої торгівлі
- ціни в зовнішній торгівлі
- стан платіжного балансу.

Показники кредитно-грошової сфери:

- емісія цінних паперів;
- курс акцій;
- рух позичкового капіталу
- облікова ставка банків
- прибуток монополій
- державний бюджет і т.д.

Коло показників кон'юнктури настільки широке, що практично неможливо перелічити і тим більше використати всі показники при проведенні аналізу. Тому для аналізу необхідно відібрати такі показники, які найбільш точно відображають силу та активність дії відповідного фактора.

А. В. Войчак пропонує в процесі оцінювання кон'юнктури розглядати 9 об'ємних показників, які, в свою чергу, мають ієрархічну структуру. До них належать:

1. Пропозиція товарів: (загалом, а також за окремими товарами, продавцями, регіонами):
 1. обсяг, структура, динаміка;
 2. виробничий та сировинний потенціал;
 3. еластичність пропозиції.
2. Попит: (загалом, а також за окремими товарами, продавцями, регіонами):
 1. рівень задоволення,
 2. вектор зміни;
 3. місткість ринку;
 4. еластичність.
3. Пропорційність ринку:
 1. співвідношення попиту та пропозиції;
 2. співвідношення ринків засобів виробництва, предметів споживання і послуг;
 3. товарна структура товарообігу;
 4. частки ринку;
 5. структура продавців за формами власності;
 6. структура покупців;
 7. регіональна структура ринку.
4. Тенденції розвитку ринку (обсягів продажу, цін, товарних запасів, інвестицій).
5. Коливання, стійкість та циклічність ринку.
6. Регіональні особливості стану й розвитку ринку.

7. Ділова активність ринку: портфель замовлень (стан, динаміка); обсяг, розмір, частота, динаміка угод; рівень завантаженості потужностей.
8. Ризики: інвестиційні; прийняття маркетингових рішень, випадкові ринкові коливання.
9. Масштаб ринку, рівень його монополізації та стан конкуренції: кількість і характеристики продавців; рівень приватизації; розподіл ринку; частка малого та середнього бізнесу на ринку.

Класифікація показників Р.Окрепкого:

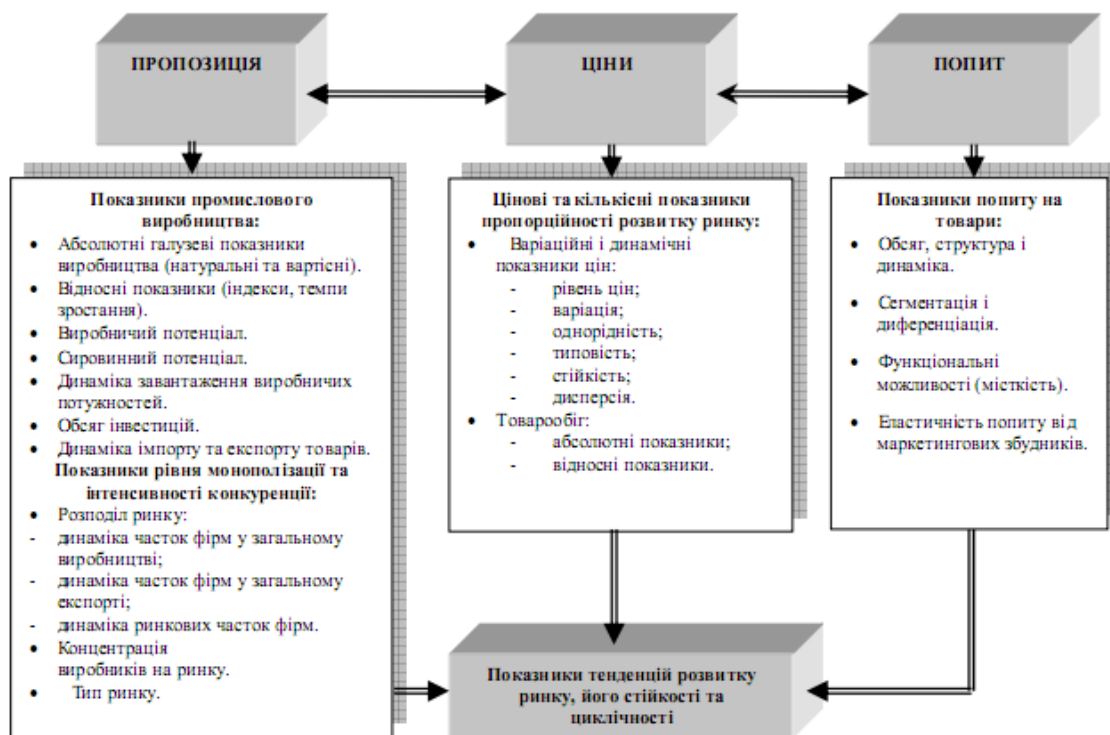


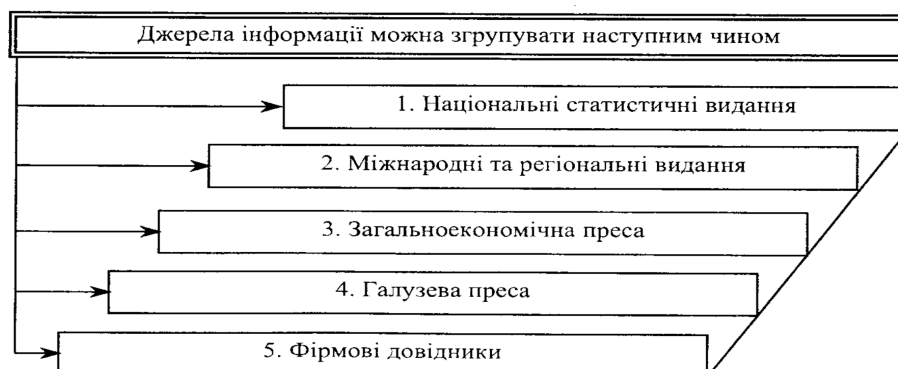
Рис. 1. Кон'юнктурні показники

При дослідженні кон'юнктури використовуються кількісні і якісні показники.

Кількісні показники виражаються в натуральних, умовних, вартісних одиницях або % і включають такі категорії як: об'єм (наприклад, об'єм виробництва галузевої продукції, ємність ринку і т.д.); рівень (абсолютний приріст (зниження), темп росту, темп приросту, індекси).

Якісні показники характеризують фактори з боку їх стану або особливостей (наприклад, ступінь монополізації окремих галузей).

Джерела інформації про кон'юнктуру



Кон'юнктурний огляд

В практичній діяльності на основі аналізу систем кількісних показників в різні періоди часу виявляються тенденції — закономірності, у відповідності до яких здійснюються зміни і розвиток кон'юнктури.

Результати аналізу минулої і поточної кон'юнктури використовуються для:

- вироблення напрямків практичної комерційної діяльності;
- планування експортно-імпорتنих операцій;
- складання прогнозів майбутнього розвитку самої ринкової кон'юнктури.

Дослідження кон'юнктури — це побудова складної відкритої системи, яка має вхід (дані про кон'юнктуру) і вихід — кон'юнктурний огляд, який являє собою нову інформацію, необхідну для прийняття поточних рішень і складання прогнозів. Найважливішими даними, які необхідні для кон'юнктурного огляду є відомості про світові ціни та індекси цін.

Індекси цін розраховуються і публікуються різними організаціями по експорту і імпорту в цілому, за товарними групами, за окремими товарами.

Для розрахунку індексів цін використовуються переважно 2 формули:

(1) Е. Ласпейреса
$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}$$
 -- зваження за кількістю товару минулого періоду

(2) Г. Пааше
$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$
 -- зваження за кількістю товару поточного періоду

де I_p — індекс цін, p_1 — ціни поточного періоду, p_0 — ціни минулого періоду, q_1 — кількість товару поточного періоду, q_0 — кількість товару минулого (базового) періоду.

Дані про ціни, індекси цін та огляди кон'юнктури публікують МВФ, ЮНКТАД, ОЕСР, Світовий банк і т.д.

Типовий огляд кон'юнктури складається з наступних частин:

- (1) огляд господарської кон'юнктури;
- (2) вступ до розгляду ринкової кон'юнктури (коротка характеристика за період);
- (3) характеристики виробництва;
- (4) аналізи попиту і пропозиції, реального споживання, вимог до товару (якість, стандарти);
- (5) дослідження міжнародної торгівлі — місця даного товару в системі міжнародної торгівлі (напрямки товаропотоків, об'єми продажів);
- (6) вивчення цін — динаміки за певний період, індекса цін, довідкових цін, біржових котирувань і т.д.;
- (7) аналіз кредитно-грошової сфери;
- (8) висновки.

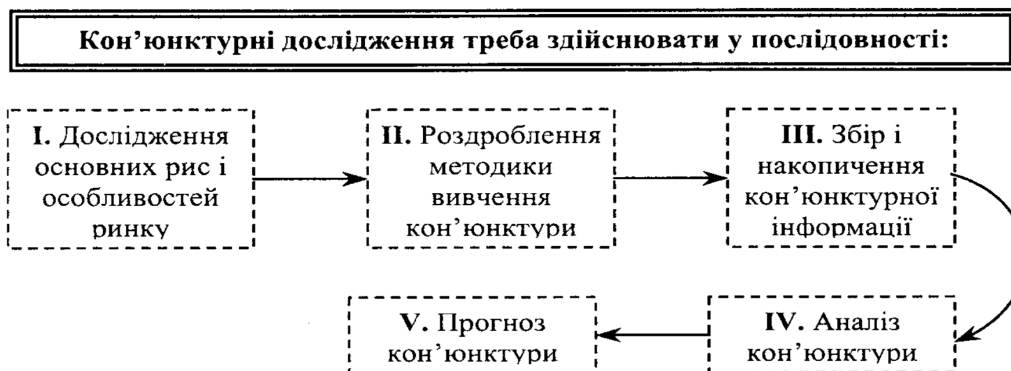
При вивченні кон'юнктури слід враховувати:

- що в умовах глобалізації для явищ і процесів характерний надзвичайно сильний взаємозв'язок і взаємозалежність;
- що навіть односпрямовані тенденції можуть мати різний вплив на різних ринках;
- що достовірні дані для кон'юнктурного огляду можна отримали лише здійснюючи безперервне спостереження за ринком.

Методи дослідження кон'юнктури.

Кон'юнктурні дослідження треба здійснювати у послідовності:

1. Дослідження основних рис і особливостей ринку
2. Роздроблення методики вивчення кон'юнктури
3. Збір і накопичення кон'юнктурної інформації
4. Аналіз кон'юнктури
5. Прогноз кон'юнктури



I. На першому етапі визначаються особливості досліджуваного ринку, його якісні характеристики, встановлюється коло економічних показників, що характеризують ринок.

Джерела інформації: монографії, спеціальні статті у періодичній пресі; довідники і навчальні посібники з економічної кон'юнктури галузей і окремих видів ринків.

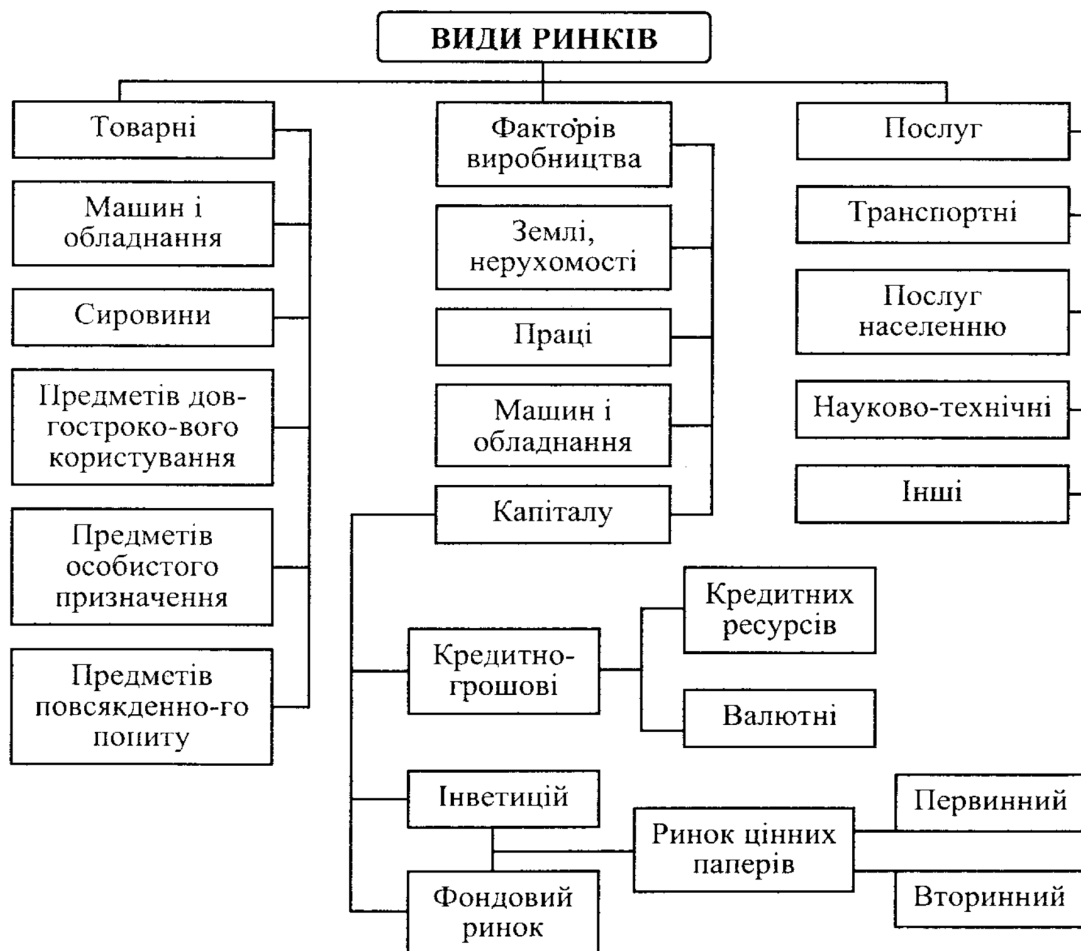
Так, з точки зору кон'юнктурних досліджень, ринки класифікуються наступним чином:

- за ступенем організації ринкової інфраструктури (організовані і неорганізовані);
- за функціональним призначенням (товар; виробництво; послуга);
- за територіальною ознакою (регіональні; міжрегіональні; національні; міжнаціональні);
- за обсягом продажу товарів і ступенем конкуренції.

Організовані ринки — біржова і банківська системи, товарні ярмарки та ін. Головна особливість — наявність визначеної інформації про характер попиту і пропозиції.

Неорганізовані ринки — функціонують в основному за принципом прямих зв'язків контрагентів ринку.

Класифікація за функціональним призначенням:



Класифікація і характеристики ринків за обсягом продаж товарів і ступенем конкуренції

Тип ринку	Кількість споживачів	Кількість виробників	Вид товару	Контроль за цінами	Нецінова конкуренція
Чиста конкуренція	Дуже багато	Дуже багато	Стандартний	Немає	Немає
Конкурентний ринок	Багато	Дуже багато	Стандартний	Немає	Реклама та ін.
Монополістична конкуренція	Багато (трохи)	Декілька (багато)	Диференційований	Обмежений	Реклама та ін.
Олігополія	Багато	Декілька	Стандартний або диференційований	Обмежений	Різноманітні форми
Чиста монополія	Небагато (багато)	Один	Унікальний	Повний	Консюмеризм (захист інтересів споживачів)

II. На другому етапі зосереджується увага на методиці вивчення кон'юнктури ринку:

- визначення видів і типів економічної кон'юнктури, методів дослідження динаміки економічного процесу;
- вивчення основних тенденцій розвитку ринку;
- оцінювання потенціалу й основних пропорцій ринку;
- економічна інтерпретація динаміки економічного процесу – якісна оцінка економічної кон'юнктури.

Джерела інформації: спеціальні монографії; посібники і періодична література присвячені методам економічного аналізу динамічних процесів, що містять математичну статистику, математико-статистичні методи прогнозування, загальну і економічну статистику, загальноекономічні методи аналізу.

III. На третьому етапі вивчення кон'юнктури закладає кількісні характеристики аналізу. Від повноти і достовірності інформації залежить правомірність інтерпретації економічної кон'юнктури. Цей етап передбачає:

- формування структури інформаційної бази даних і методику збору інформації;
- періодичність збору інформації;
- методику опрацювання інформації.

Джерела інформації на цій стадії кон'юнктурної роботи є: статистичні видання; публікації вітчизняної і зарубіжної інформації з питань кон'юнктурних спостережень; спеціальні довідкові видання з окремих видів ринків і видання організованих ринків; кон'юнктурні огляди спеціалізованих фірм; інформація з кон'юнктурних мереж про кон'юнктуру організованих ринків (товарних і фондових бірж).

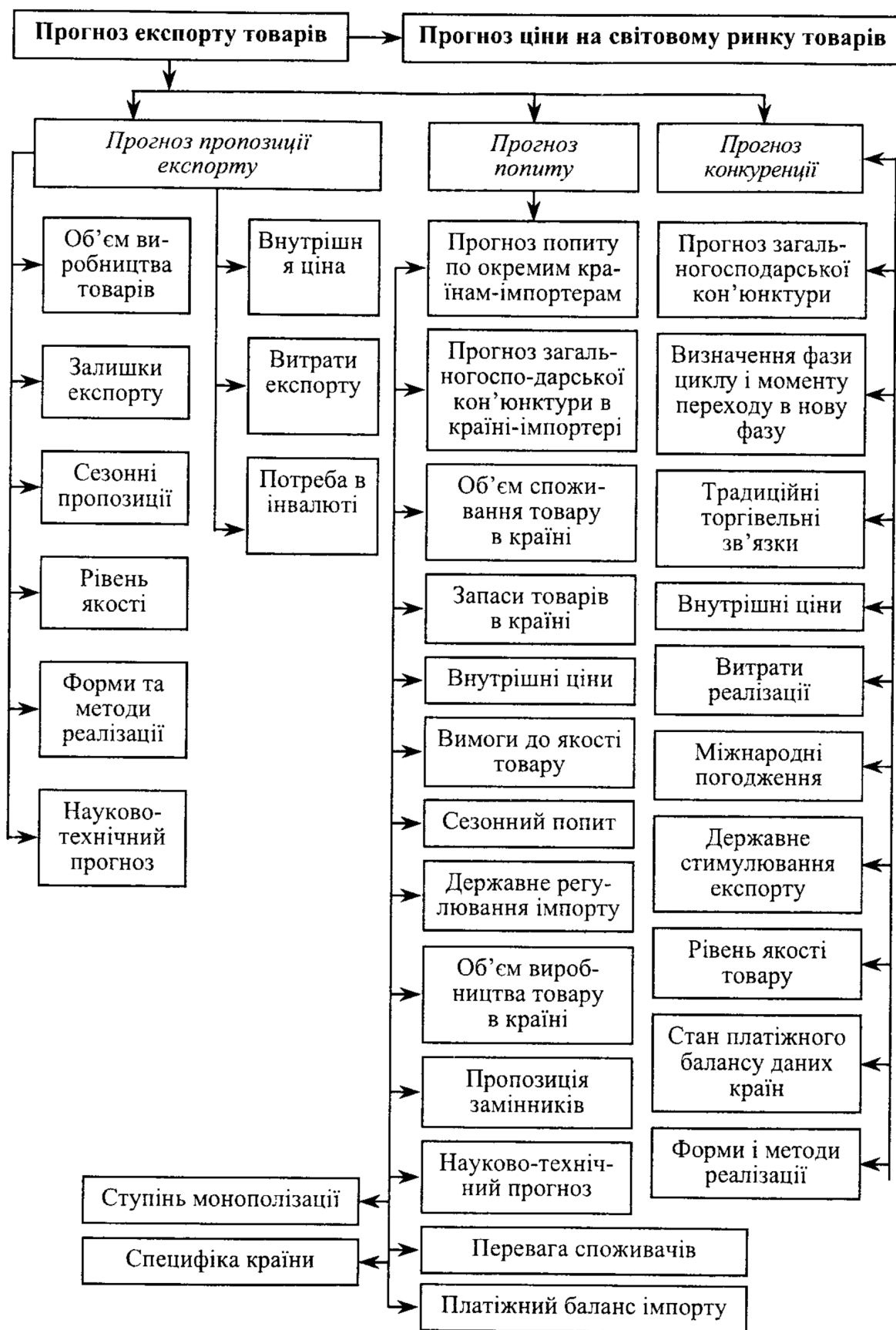
IV. На четвертому етапі дослідження кон'юнктури обчислюються статистичні характеристики, на основі яких інтерпретується спрямованість кон'юнктури.

V. На п'ятому етапі вивчення кон'юнктури складається її прогноз на певну перспективу.

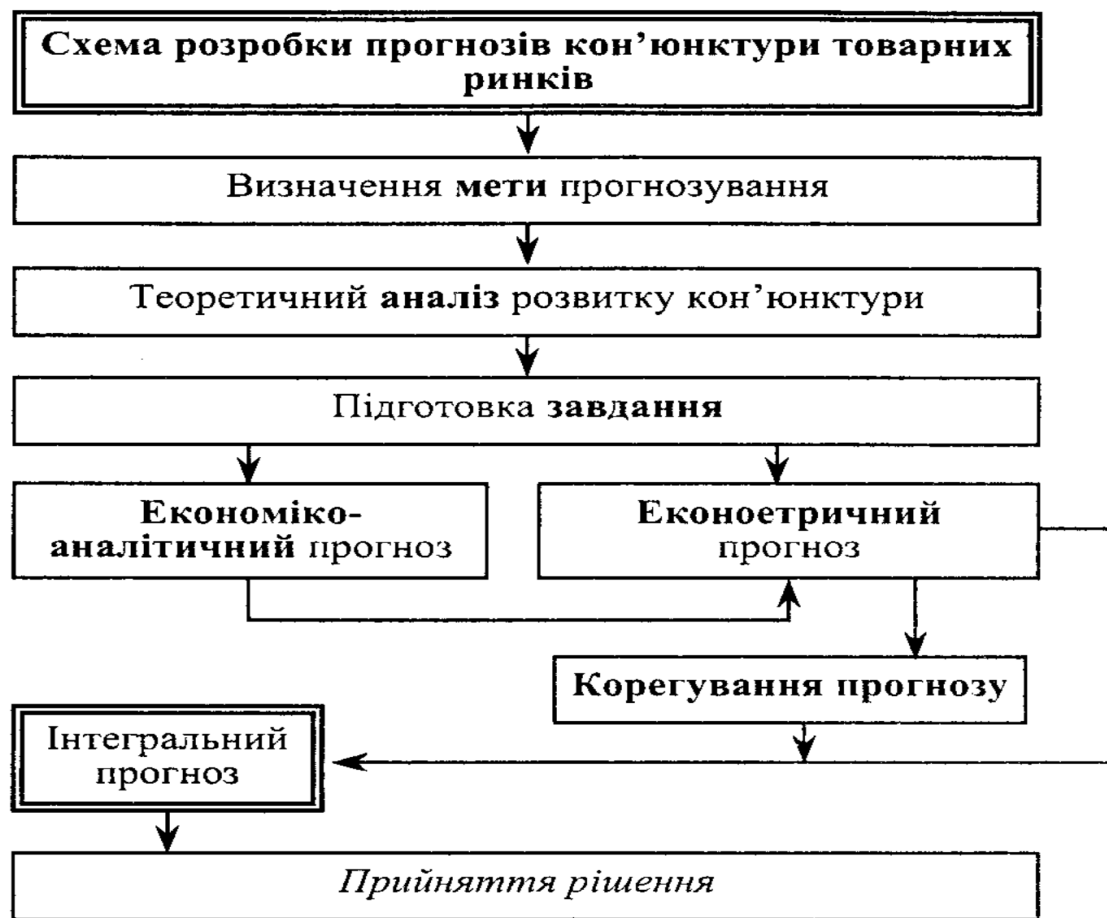
Прогноз — це найважливіший елемент дослідження кон'юнктури будь-якого ринку. Мета прогнозу — визначення найбільш вірогідних оцінок стану кон'юнктури в майбутньому. Прогноз є основою для розробки стратегії і тактики зовнішньоторговельних заходів на даний конкретний момент.

Розробка прогнозу кон'юнктури здійснюється у два етапи:

- (1) — розробляється прогноз дії основних факторів формування і розвитку кон'юнктури на базі циклічних і постійно діючих нециклічних факторів;
- (2) -- розробляється комплексний прогноз руху цін на світовому ринку. Основними частинами даного етапу прогнозу є: виробництво товару; споживання; рух запасів; динаміка цін.



Прогнозування кон'юнктури ринку складається з кількох стадій:



Економіко-аналітичний підхід пов'язаний з теоретико-економічним аналізом передбачуваних взаємозв'язків. Цей прогноз ґрунтується на ініціативно-логічних роздумах експертів з врахуванням схеми передбачуваних зв'язків та результатів теоретичного аналізу кон'юнктури.

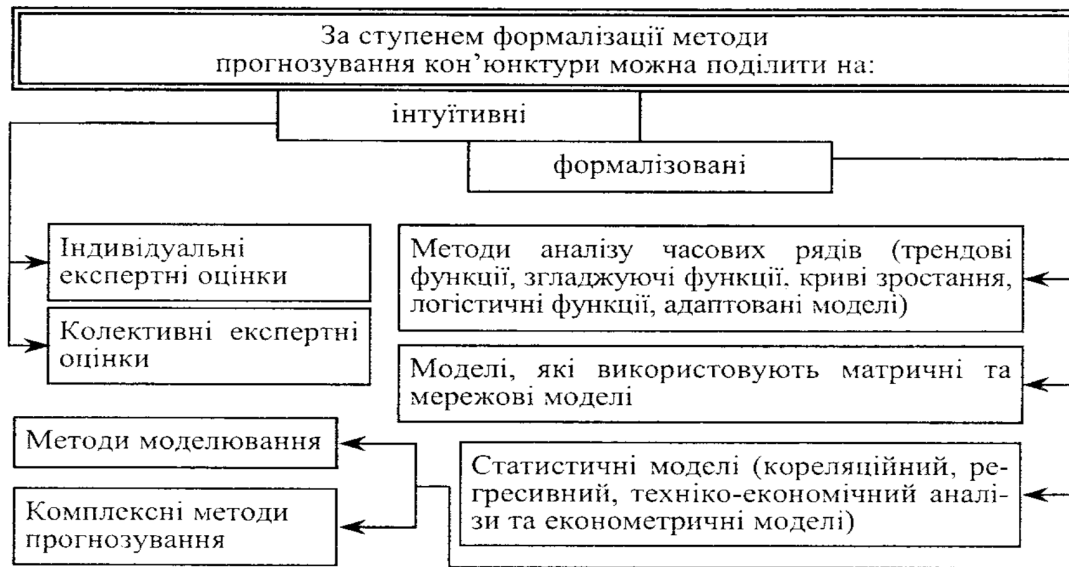
Економетричний зв'язок — ґрунтується на математичних підходах з використанням апарату кореляційно-регресивного аналізу. Він пов'язаний з побудовою матеріальних моделей.

Завдання прогнозування вирішується двома шляхами одночасно або послідовно: розробляється і економіко-аналітичний і економетричний прогнози.

В підсумку доцільно підсумовувати результати і розробити інтегрований прогноз, який є основою для прийняття рішень.

Методи прогнозування

Дослідження кон'юнктури ринку передбачає використання широкого кола економіко-аналітичних, статистичних, економетричних та ін. методів аналізу.



Основні методи, які використовуються для кон'юнктурних досліджень:

(1) Екстраполяція — врахування минулого досвіду як дії об'єктивних законів розвитку економіки. В загальному вигляді методи статистичної екстраполяції базуються на використанні статистичної інформації за минулий період, яка представлена у вигляді так званих показників динамічних рядів. Виявлені тенденції зміни того чи іншого показника продовжуються в майбутнє, і таким чином отримуються прогнозні значення показників кон'юнктури. Недоліком даного методу є те, що в його основі так чи інакше лежить інерційність розвитку.

(2) Експертні оцінки:

- письмове опитування широкого кола експертів в кілька етапів;
- метод "мозкових атак" -- кон'юнктурні наради зовнішньоторгових організацій.

Методи експертних оцінок ґрунтуються на використанні досвіду, знання та інтуїції спеціалістів, які займаються вивченням і прогнозуванням кон'юнктури. Відмінна риса методу — оцінки імовірностей визначаються в процесі обговорення експертів. Недолік — суб'єктивність.

(3) Економіко-математичне моделювання — встановлення функціональної залежності між кон'юнктурними показниками товарного ринку. В загальному вигляді залежність виглядає так:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n) + S$$

де Y — ціна; X_1, X_2, X_3 — комплекс показників, які найбільшою мірою впливають

на ціну; S — коефіцієнт регресії, який крім факторів X_1, X_2, X_3 включає і вплив на ціну додаткових факторів.

Економіко-математичне моделювання ґрунтується на використанні сучасних комп'ютерних програм і технологій; передбачає створення моделей, які описують функціональні або кореляційні залежності між показниками конкретного товарного ринку; використовується для розробки можливих сценаріїв розвитку різних процесів.

(4) Балансовий метод (попиту і пропозиції) — наприклад, порівняння об'ємів експортних поставок і об'ємів імпорتنих потреб.

(5) Комбіновані методи — різні поєднання вищенаведених методів.

Кон'юнктурний прогноз має відповідає наступним вимогам:

- надійність, наукове обґрунтування, системність;
- максимально можливе врахування факторів, в тому числі тих, які потенційно можуть здійснити вплив на розвиток ринку в перспективі;
- відтворюваність і доведеність;
- альтернативний характер прогнозу з чітким формулюванням всіх гіпотез і вихідних положень;
- можливість верифікувати прогноз, тобто наявність надійної методики оцінки достовірності і точності прогнозу з метою його коригування (достовірність залежить від точності вихідних даних; виду прогнозованого об'єкту; тривалості прогнозного періоду);
- чіткі і ясні формулювання, доступні для розуміння особами, що приймають рішення, що виключають суперечливі інтерпретації змісту;
- своєчасність прогнозу.

Прогноз дозволяє дати відповідь на питання про те, як потрібно змінити ситуацію в теперішньому, щоб отримати бажаний результат в майбутньому (або уникнути небажаного результату). В цьому полягає мета використання прогнозування як одного з найважливіших інструментів цивілізованого розвитку світового господарства і національних економік. В умовах нестійкої кон'юнктури слід передбачити різні варіанти своїх дій на ринку з метою отримання бажаного результату.

Література:

1. Кокушкина И.В., Воронин М.С. Международная торговля и мировые рынки: Учебное пособие. -- СПб.: Техническая книга, 2007. -- С.70-292.
2. Пазуха М.Д. Кон'юнктура світових товарних ринків: Навч. Посібник. -- К.: Центр учбової літератури, 2008. -- 272 с.
3. Клинов В.Г. Экономическая конъюнктура: факторы и механизмы формирования. - М.: Экономика, 2005.
4. Анализ экономики: страна, рынок, фирма. Под ред. Рыбалкина В.Е. - М.: Международные отношения, 2006.
5. Суэтин А.А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика: учебник /А.А. Суэтин. -- М: КНОРУС, 2008. -- 320 с.
6. Белова И.Н. Мировые товарные рынки. – М., 1997.
7. Буров А.С. Кон'юнктура мировых рынков товаров и услуг. – М., 2005.
8. Ибрагимов Л.А. Инфраструктура товарного рынка. - М., 2001.

Тема 2. ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ КОН'ЮНКТУРНИХ ПРОЦЕСІВ

1. Циклічний характер розвитку ринкової кон'юнктури

Кон'юнктура ринку має три принципові відмінні риси: варіабельність, циклічність, динамічність.

В ринковій економіці довгострокове економічне зростання не буває рівномірним, воно переривається періодами економічної нестабільності. Загальні коливальні зміни в економіці складаються з окремих хвилових напрямків елементів системи. При цьому між коливальними змінами окремих елементів є тісний прямий або зворотній зв'язок.

Наприклад, зростання виробництва призводить до зниження безробіття, і навпаки.

Підвищувальна тенденція одних елементів обов'язково породжує знижувальну тенденцію інших, оскільки в системі діє правило загальної рівноваги, якщо процеси мають оборотний характер.

Для оцінки тенденцій економічного процесу (напрямків кон'юнктури) необхідне порівняння як мінімум двох елементів. Якщо напрямок характеризуватиметься як підвищувальний, спостерігається сприятлива кон'юнктура, і навпаки.

Економічний цикл характеризується періодичним зростанням і падінням ділової активності та проявляється в невідповідності сукупного попиту й сукупної пропозиції, розбіжності між фактичним і потенційно можливим національним продуктом.

Макроекономічні показники можуть бути згруповані відносно їхніх циклічних властивостей:

- проциклічні показники (що зростають під час підйому й спадають під час спаду), серед них виділяють високу і низьку узгодженість динаміки з циклом;
- протициклічні показники (що спадають під час підйому та зростають під час спаду);
- ациклічні показники (що не пов'язані безпосередньо з економічним циклом).

Тож в довгостроковому періоді відбувається економічне зростання, але в окремі періоди ця тенденція порушується, реальний ВВП коливається навколо трендової лінії.

2. Сутність економічного циклу. Фази економічного циклу

Економічний цикл складається з коливань ВВП, що супроводжуються коливанням рівня безробіття й темпів інфляції. Окремі економічні цикли суттєво відрізняються один від одного за тривалістю та інтенсивністю, але вони мають однакові фази. Найчастіше вони мають назви: підйом, скорочення, спад, пожвавлення. Глибокі й тривалі спади називають депресіями. В нашому лексиконі найчастіше в значенні спаду використовують термін "криза".

Підйом: повна зайнятість, виробництво працює на повну потужність, попит зростає, у відповідь зростає пропозиція, оскільки ресурси обмежені – зростають ціни.

Скорочення: виробники й особливо спекулянти раптово визнають, що переоцінили майбутнє зростання цін, потрібно скорочувати обсяги виробництва, для цього звільняють робітників, попит ще більше падає.

Спад: виробництво й зайнятість падають, важко збути продукцію, якщо спад тривалий (депресія), може падати рівень цін.

Пожвавлення: витримати спад можуть тільки ті, хто прилаштувався до знижених цін, тобто знизив витрати праці – це можливо за умов технічного й технологічного переоснащення, поступово зростає виробництво, з ним і зайнятість.

Враховуючи циклічний характер ринкової економіки, цілком реальною виглядає ідея прогнозування майбутнього економічного розвитку. З цією метою Національне бюро економічних досліджень США використовує систему з 11 так званих випереджаючих індикаторів, що дозволяє передбачати коливання економічної кон'юнктури. До них відносять:

- середню тривалість робочого тижня в промисловості;
- середню кількість звернень за виплатами по безробіттю;
- обсяг замовлень виробників;

- виконання договірних поставок;
- замовлення на будівництво підприємств і споруд;
- новобудови приватних осіб;
- індекс зміни обсягу невиконаних замовлень;
- зміну цін в галузях, що чутливі до економічних коливань;
- курс акцій 500 провідних корпорацій;
- пропозицію грошей (M2);
- індекс очікувань споживачів.

3. Теорії економічних циклів. Причини та види циклів

В 1939 р. вийшла праця Й. Шумпетера "Економічні цикли", в якій він створив загальну картину економічних коливань. Відомо, що сам Й. Шумпетер пов'язував природу циклів з новаторською діяльністю підприємців.

Початкові нововведення викликають цілу серію інших супутніх інновацій, що врешті-решт призводить до буму. Але в своїй роботі він вперше об'єднав відомі різновиди економічних циклів, довівши, що всі вони пов'язані із застосуванням нововведень і на практиці діють спільно, посилюючи або гальмуючи дію одне одного.

- Великі або "довгі хвилі" М. Кондратьєва (близько 55 років). Періодичність "довгих хвиль" пояснюється оновленням елементів промислової інфраструктури з тривалим періодом користування (залізниць, магістралей, гребель, мостів).
- Середні або цикли К. Жугляра (10 років). Вважається, що їхньою матеріальною основою є оновлення основних засобів виробництва.
- Малі або цикли Дж. Кітчина (3-4 роки). Існування цих циклів спочатку пов'язувалося з коливанням світових запасів золота, грошовими потоками, зараз причиною вважаються періодичні коливання вкладень в товарні запаси. Інколи в якості причини називається також і період оновлення легкових автомобілів та споживчих товарів тривалого користування.

У другій половині XX ст. до цих трьох видів циклів додали інші:

- Цикли Джаглера (7–11 років), що розглядаються як наслідок взаємодії багатьох грошово-кредитних чинників.
- Цикли С. Кузнеца або будівельні, оскільки саме в будівельній галузі найбільша амплітуда цих коливань (18-25 років).
- Рівноважні ділові цикли Р. Лукаса (який вважає, що цикли викликаються несподіваними грошовими шоками).
- "Реальні економічні цикли" А. Стокмена (він досліджує коливання потенційно можливого ВВП, які викликані зміною смаків, моди, технічними зрушеннями. Якщо ці зміни мають тимчасовий характер, то вони викликають періодичні коливання, якщо довгостроковий – сприяють економічному зростанню).

Проте критерій довготривалості лише один з можливих. Типи циклів розрізняються неоднозначністю матеріальної основи розвитку, характером впливу на економічні процеси. Крім того, різні цикли накладаються один на один, що ускладнює їхню диференціацію

Чинники циклічності

- природні (астрофізичні, біологічні);
- техногенні (технологічні уклади, чинники технічного оновлення, нагромадження критичної маси капіталовкладень, життєвий цикл товару);
- економічні (надвиробництво, інфляція, емісія, зміна швидкості обертання грошей, циклічність податкових надходжень);

- знання (цикл подвоєння і розпаду, який реалізується в циклічних змінах інтелектуальних ресурсів і технологій);
- оновлення потреб, інтересів, мотивацій;
- зміни в зростанні професіоналізму та інтенсивності праці;
- оновлення уявлень, вірувань (нагромадження і крах ілюзій);
- оновлення владних структур (вибори).

Не всі коливання ділової активності можна вважати наслідками дії економічних циклів. Загальновідомі сезонні коливання, що традиційно притаманні таким галузям виробництва, як будівництво чи сільське господарство, або різдвяний торговельний бум. Взагалі галузі промисловості, що виробляють інвестиційні товари тривалого користування, більшою мірою схильні до коливань.

Нестабільність економіки значно посилюється такими явищами, як мультиплікатор і акселератор.

4. Середньострокові циклічні коливання

У структур циклічного економічного розвитку найрельсфніше виражаються середні промислові цикли. Вони найближче взаємодіють з малими циклами і найдієвіше впливають на розвиток економічних процесів. Саме тому середні цикли визначаються як базові.

Середні цикли за своїм змістом відображають циклічність розвитку не лише виробництва, а й обміну, розподілу і споживання. Це зумовлює багатогранність циклічних коливань, показниками яких є: загальні масштаби виробництва, динаміка національного доходу і валового національного продукту, завантаженість виробничих потужностей, зайнятість, реальні доходи населення. Важливим показником циклічності є рух норми прибутку, а також показники, що характеризують економічну ефективність відтворення.

Матеріальною основою середніх циклів є фізичне оновлення основних засобів виробництва, насамперед їхньої найактивнішої частини - знарядь праці. Отже, виробництво засобів виробництва виконує в механізмі циклічності базову функцію. У процесі циклічних коливань вони відчують найбільше навантаження. В країнах, де частка галузей першого підрозділу в економіці менша, циклічність за інших однакових умов виявляється менше.

Циклічність, що викликана оновленням основних виробничих фондів, не обов'язково призводить до спаду виробництва. Старіння і фізична заміна зношених засобів виробництва не є безпосередньою причиною кризи. Негативні наслідки цих процесів можна регулювати. Економіці внутрішньо притаманні властивості запобігання таким виробничим спадам. Для цього необхідно розмежувати матеріальні основи середньострокових циклічних коливань і безпосередні причини криз. Останніми є внутрішні суперечності ринкової економіки: функціональна відокремленість її структурних елементів і принципова неможливість у зв'язку з цим цілісного макроекономічного регулювання її.

5. Довгострокові циклічні коливання

Довгострокові циклічні коливання в економіці були виявлені вченими-економістами ще у другій половині XIX ст.

Найважливішою в теорії довгих хвиль є проблема наукового обґрунтування їхньої матеріальної основи. Матеріальну основу довгих хвиль

становить структурне оновлення технологічного способу виробництва. Здійснюється воно двома шляхами: по-перше, еволюційно, коли поліпшуються і вдосконалюються існуючі технології; по-друге, революційне, коли відбуваються якісні зміни в матеріалізації наукових знань. Ці два шляхи доповнюють і замінюють один одного.

Починаючи з першої промислової революції кінця XVIII - першої третини XIX ст. якісні стрибки у зміні базисних поколінь машин і технологій здійснюються у часових межах 40-50-60 років. У цих самих межах і під впливом тих самих матеріально-технічних і економічних факторів здійснюються і довготривалі економічні цикли.

З часів першої промислової революції і до середини XX ст. було три довгих цикли. З початком сучасної науково-технічної революції розпочався четвертий цикл, який триває і тепер. У структурі довготривалих циклів виділяють два етапи розвитку - низхідну і висхідну хвилі, або фази. Звідси цикл також має дві фази.

Низхідна фаза великого циклу - період зміни базисних технологій і технологічних структур виробничої системи суспільства - триває 20-25 років. У цей час відбуваються гострі економічні кризи малих і середніх циклів. Один з них утворює вихідний пункт для найбільших вкладень у технічні вдосконалення, які були накопичені попереднім розвитком.

Висхідна фаза великого циклу - період тривалого піднесення економічного та науково-технічного розвитку суспільства. Він триває від 25 до 30 років. У цей час не виключені й циклічні кризи, пов'язані з оновленням виробничих фондів. Розвиваються вони, як правило, на рівні високої кон'юнктури.

Великі цикли притаманні як країнам з розвинутою ринковою економікою, так і країнам командно-адміністративної системи. Глибина кризових потрясінь економіки колишнього СРСР і східноєвропейських країн, яка припала на другу половину 80-х - початок 90-х років, зумовлена не тільки деформаціями командно-адміністративної системи. Ці економічні потрясіння були пов'язані з

необхідністю докорінного технологічного переозброєння виробництва, викликаного новим етапом науково-технічної революції.

На відміну від промислово розвинутих ринкових країн, де циклічні фактори довгих хвиль виявилися в середині 70-х - на початку 80-х років, часові межі в країнах командно-адміністративної системи зсунулися приблизно на десятиліття. Головним фактором цього відставання став більш низький рівень розвитку техніки і технології.

6. Криза як один з факторів циклічного розвитку

Криза є найскладнішою та найсуперечливішою фазою економічного циклу. З нею, з одного боку, пов'язані руйнівні сили: скорочення виробництва, масові банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня, наступ на соціальні завоювання трудящих і демократію, політична напруга, а з другого - криза виконує творчу функцію: циклічні коливання ділової активності є однією з умов економічного зростання, а сама криза - активною складовою частиною творчого процесу. Прискорюючи відмирання застарілих економічних систем, вона одночасно є важливою ланкою, що прискорює технічне і технологічне оновлення виробництва, структурну перебудову економіки.

Вона характеризується:

- порушенням макроекономічної рівноваги, розбалансуванням взаємодіючих структур;
- перевиробництвом з наступним падінням обсягів виробництва, нагромадженням товарних мас в оптовій торгівлі;
- падінням товарних цін;
- зростанням безробіття, збільшенням незайнятих виробничих потужностей;
- падінням рівня реальної заробітної плати, інших доходів, прибутків підприємств, життєвого рівня населення;
- зниженням платоспроможного попиту населення, зменшенням обсягів оптової та роздрібної торгівлі;

- крахом грошово-кредитних зв'язків;
- наростанням системи взаємних неплатежів;
- кредитною напругою, злетом норми позикового відсотка;
- нестачею грошової маси, високими темпами інфляції;
- масовим знеціненням капіталу, завмиранням інвестиційних процесів;
- падінням курсу акцій, біржовою панікою;
- масовим банкрутством підприємств;
- зростанням соціальної напруженості у суспільстві тощо.

Кризові явища продовжують наростати до моменту відновлення макроекономічної рівноваги на її найнижчих рівнях (коли процес падіння припиняється і розпочинається фаза депресії).

Депресія (застій, стагнація) може бути досить довготривалою, вона характеризується післяшоковою ситуацією. Основними її ознаками є:

- стабільність виробництва, але на найнижчому рівні;
- призупиняється падіння цін, вгамовуються інфляційні процеси;
- зберігається високий рівень безробіття, кількість робочих місць не збільшується, рух капіталу нежвавий, відсутні нові інвестиції, норма позикового відсотка висока;

- починають відновлюватися господарські зв'язки; стабілізуються і поступово зменшуються товарні запаси.

- Внаслідок цього помітні поступове поширення реанімаційних процесів, наростання позитивних тенденцій.

Розпочинається фаза пожвавлення. Серед її основних виявів слід назвати:

- початок оновлення основного капіталу, модернізації виробництва;
- відновлення інвестиційного процесу; активізацію сукупного попиту;
- підвищення рівня виробництва, скорочення безробіття;
- зростання позикового відсотка, товарних цін.

6. Сучасний економічний цикл

Сучасний економічний цикл має суттєві відмінності. Розглянемо основні з них:

- дія і вплив фази циклу виходять за національні межі;
- посилюється державно-монополістичне регулювання циклічних процесів;
- підвищується роль соціальних аспектів в механізмі антициклічного регулювання;
- фази поживавлення і піднесення триваліші та інтенсивніші, фази спаду і депресії менш глибокі та тривалі;
- науково-технічна революція, структурна перебудова економіки впливають на частоту криз: період їх повторювання скоротився спочатку з 10-14 до 5-7 років, а сьогодні кризові явища повторюються через 1-2 роки;
- нерегулярність коливань, розмитість меж між фазами, випадіння окремих фаз (після кризи, наприклад, може зразу розпочатись поживавлення);
- темпи піднесення невисокі - 2-3 відсотки на рік, в умовах піднесення залишається значна кількість безробітних;
- основні економічні параметри менш динамічні, соціально-економічні процеси відбуваються повільніше;
- суперечливе поєднання асинхронності та синхронності соціально-економічних процесів у різних країнах;
- зниження ролі циклічних факторів у динаміці цін; глибока криза, стагнація виробництва можуть супроводжуватися зростанням цін, посиленням інфляційних процесів;
- переплетіння циклічних криз з нециклічними, синхронізація і взаємодія економіко-соціальних коливань, кризових явищ і природноекономічних циклів;
- частішими і серйознішими за своїми наслідками стають нециклічні коливання, сутність яких вивчена недостатньо, а отже, відсутні ефективні методи регулювання їх;

· кризові явища охоплюють нові сфери і рівні (галузі нематеріального виробництва, індустрію відпочинку тощо).

Внаслідок дії різноманітних груп факторів в економічному циклі досить складно виділити всі чотири фази. Відбувається поступове злиття фази кризи з фазою депресії, а фази пожвавлення - з фазою піднесення, і цикл починає функціонувати як двофазний. Для першої фази властиве сходження вниз, для другої - піднімання.

Матеріальною основою малих циклів є процеси, що відбуваються у сфері грошових відносин. Малі цикли розмежовуються грошовими кризами, що повторюються з певними закономірностями. Вони характеризуються особливою гостротою та інтенсивністю - або накладаються на промислові кризи, або мають самостійний розвиток.

7. Регулювання циклічного розвитку або антикризова політика держави

Сучасна ринкова економіка функціонує в умовах активного впливу на неї держави. Державне регулювання спрямоване на зм'якшення циклічних коливань, тому воно носить антициклічний характер. Найважливішими методами, за допомогою яких держава впливає на економічний цикл, виступають кредитно-грошові і бюджетно-податкові важелі. Під час кризи державні заходи спрямовані на стимулювання виробництва, а під час підйому - на його стримування. Так, з метою ослаблення «перегріву» економіки держава у фазі підйому сприяє подальшому подорожчання кредиту, уводить нові податки, підвищує старі, скасовує прискорену амортизацію і податкові пільги на нові інвестиції. В умовах кризи, навпаки, державні заходи спрямовані на здешевлення кредиту, скорочення податків, на прискорену амортизацію і податкові знижки на нові інвестиції.

Таким чином, сучасний механізм самонастроювання ринкової економіки через циклічні кризи змінюється під впливом державного впливу. Відбувається переплетення стихійно-ринкового механізму функціонування економіки у

формі циклічних криз зі свідомим державним впливом на відтворювальний процес.

Не можна не відзначити особливості сучасних циклічних криз, що зв'язані з кризою державного регулювання. У результаті економічна діяльність держави стала додатковим фактором нестійкості економіки.

Криза державного регулювання економічного розвитку зажадала від уряду розвинених країн шукати вихід зі сформованої ситуації, але не шляхом відмовлення від державного регулювання циклічного виробництва, а за допомогою перебудови його форм і методів. Антициклічна спрямованість державної політики змінилася антиінфляційною.

ТЕМА 4. ЕКОНОМІЧНА КОНВЕРГЕНЦІЯ КРАЇН-НОВИХ ЧЛЕНІВ ЄС

1. Поняття та основні показники економічної конвергенції ЄС.
2. Аналіз відповідності економік країн-нових членів ЄС економічним критеріям ЄС.
3. Напрямки конвергенції моделей економічного розвитку європейських країн на початку ХХІ століття.
4. Економічна конвергенція: європейський контекст для України.

Розвиток світових продуктивних сил на початку третього тисячоліття посилює їх цілісність, є каталізатором інтернаціоналізації господарського життя і передбачає зближення та взаємоприспосовування національних господарств. Сучасна економічна теорія називає такий процес конвергенцією та трактує його як зближення рівнів економічних стандартів провідних індустріальних держав і тих, що їх економічно “наздоганяють”.

Поняття “конвергенція” запозичене з природознавства, де воно пояснює виникнення у процесі еволюції у відносно далеких груп організмів однакових рис у будові та функціях унаслідок їхньої життєдіяльності за подібних умов навколишнього середовища. Зарубіжні економісти й соціологи (Я. Тінберген, Е. Гідденс, Дж. Сакс та ін.) застосували цей термін до аналізу явищ суспільного життя, стверджуючи, що різні економічні системи під впливом сучасного індустріального розвитку набувають спільних рис, зближуються, зливаються у “змішане суспільство”, яке втілюватиме наявні у них переваги. Ряд аспектів конвергенції, пов’язаних із процесами регіональної економічної конвергенції, висвітлюється провідними вітчизняними економістами, серед яких А. Філіпенко, А. Гальчинський, В. Сіденко, Ю. Пахомов, О. Шнирков, А. Румянцев та ін.

Метою статті є аналіз перспектив та напрямів процесу наближення економіки України до рівнів макроекономічних показників деяких країн-членів Європейського Союзу, що досягнув високого рівня економічної та політичної інтеграції, уніфікації права і соціального забезпечення.

Оцінюючи ступінь наближення економік, використовують поняття реальної та номінальної конвергенції. Перша визначається за величиною реального ВВП на душу населення (повинні зникати відмінності в рівнях добробуту країн перехідного типу та розвинених країн Європи), друга – за сукупністю п’яти критеріїв, які були визначені в Угоді про заснування ЄС (ратифікована в 1994 р.) і відповідно до яких здійснюється вступ до союзу нових членів (величина бюджетного дефіциту країни не має перевищувати 3 % ВВП; величина державного боргу не має перевищувати 60 % ВВП; темп інфляції не має перевищувати показника трьох найкращих країн-членів більш ніж на 1,5 %; довгострокова номінальна відсоткова ставка не має перевищувати показника трьох найкращих країн-членів більш ніж на 2 %; відхилення величини обмінного курсу не має перевищувати показник трьох найкращих країн-членів більш ніж на 2,25 %) [1, 10].

Після приєднання 10 нових держав-членів до Європейського Союзу в травні 2004 р. постало питання економічної конвергенції вже 25 країн, одним із основних напрямів якої є зближення у фінансово-економічній сфері. Незважаючи на потужний економічний потенціал “старої” Європи та достатньо високий рівень економічного зростання країн, що приєдналися, забезпечення збалансованості фінансово-економічного механізму існування ЄС є важливою проблемою. Адже ефектив-

ність процесу конвергенції залежить від наявних відмінностей потенціалів, рівнів та темпів розвитку економік країн, можливостей подолання значного відриву в основних макроекономічних показниках країн (див. табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники конвергенції у межах Європейського Союзу*

Країни	Економічне зростання, % ВВП		Дефіцит бюджету, % ВВП		Рівень державного боргу, % ВВП	
	2004 р.	2008 р.	2004 р.	2008 р.	2004 р.	2008 р.
Німеччина	1,80	2	3,75	1,5	65,5	65,0
Австрія	1,70	2	1,30	0,0	64,5	60,0
Франція	2,50	2,5	3,60	0,9	64,8	62,0
Нідерланди	1,25	2,5	3,00	1,9	56,3	58,3
Італія	1,20	2,3	2,90	0,9	106,0	98,0
Польща	5,70	6	5,40	2,2	45,9	47,3
Чехія	3,80	3,8	5,20	3,3	38,6	40,0
Угорщина	3,90	4,6	4,40	2,8	56,7	48,3
Латвія	8,10	6,5	1,70	1,4	14,2	15,0
Словаччина	5,00	5,4	3,80	3,0	–	–
Естонія	5,60	6	1,00	0,0	4,8	2,9
Швеція	3,00	2,3	0,70	0,9	–	–
Великобританія	3,25	2,25	2,90	1,7	40,9	42,8

*Складено за: [3].

Покращення кожного з наведених показників залежить від основних цілей та пріоритетів економічної політики держави. Так, наприклад, збільшення рівня економічного зростання можна досягти за рахунок переоцінки доходів від податків (Німеччина); зменшення рівнів податків та збільшення рівня зайнятості, що приведе до збільшення попиту на внутрішньому ринку (Австрія, Польща); зменшення показників державного боргу буде забезпечено шляхом впровадження реформ у соціальній сфері, зокрема пенсійної реформи та реформи медичного обслуговування (Німеччина, Франція, Угорщина); адміністративної реформи (Австрія); ефективну фіскальну політику (Нідерланди). До основних рекомендацій Європейської комісії щодо програм конвергенції можна віднести: зменшення дефіциту бюджету за рахунок ефективнішого використання державних заощаджень; обмеження середньострокових витрат бюджету; запобігання росту інфляції [3]. Експерти Єврокомісії не виключають можливість недосягнення поставлених цілей-прогнозів у деяких країнах, зважаючи на нечіткість заходів, передбачених для цього.

Аналізуючи дані таблиці 1, можна зробити висновок, що конвергенція в ЄС протягом 2004–2008 рр. характеризується тим, що країни-лідери не зупиняються у своєму розвитку і підтримують невисокі, але стабільні темпи зростання ВВП (Німеччина, Франція, Італія), а нові країни-учасниці (навіть зі значними темпами економічної динаміки), не спроможні за короткий час зрівняти основні показники економічного розвитку. За розрахунками МВФ, величина реального ВВП на душу населення в розвинених країнах ЄС становить 30 тис. дол. У випадку реалізації стратегії лідируючого розвитку Чехія, наприклад, досягне такого рівня в 2016, а у випадку реалізації стратегії помірному розвитку – в 2038; Польща – в 2019 р., і відповідно в 2047 р.; Росія – в 2026 р. і в 2063 р.; Україна – в 2035 р. і в 2086 р. Не можна забувати, що розвинені країни ЄС теж не стоять на місці і на кінець першої половини XXI ст. середній рівень доходу цих країн може досягти 50 тис. дол. [6].

Для багатостороннього економічного нагляду країни-члени готують програми стабільності (країни-члени, що приєдналися до єдиної валюти: Австрія, Німеччина, Бельгія, Фінляндія, Франція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Іспанія, Греція, Португалія) та конвергенції (що не приєдналися: Словенія, Литва, Латвія, Естонія, Кіпр, Великобританія, Словаччина, Чехія, Данія, Мальта, Швеція, Польща, Угорщина), які подаються щорічно та повинні містити прогноз щонайменше на три роки.

Програми повинні вмішувати інформацію про середньострокові цілі щодо збалансованості бюджету або профіциту бюджету, оцінка реального та очікуваного рівня загального державного боргу; характеристики дії економічних інструментів щодо досягнення результатів програми; аналіз впливу змін основних економічних показників на стан бюджету та рівень державного боргу; середньострокові цілі монетарної політики, які стабілізують ціни; курси валют.

Основним завданням програм стабілізації та програм конвергенції є налагодження загальної фінансово-економічної системи об'єднаної Європи, що безпосередньо впливає на економічну конвергенцію всіх країн ЄС і, у свою чергу, забезпечує економічні інтереси Євросоюзу. Для забезпечення економічних інтересів має реалізовуватись і **нова економічна стратегія ЄС** щодо підвищення економічного зростання та зменшення рівня безробіття, яку представила Єврокомісія. Нова стратегія має на меті реанімувати так звану Ліссабонську стратегію – економічну реформу, запроваджену в 2000 р. Реалізація стратегії сприятиме підвищенню показника ВВП до 3 % та створенню понад 6 млн нових робочих місць. Нова економічна стратегія ЄС спрямована на:

- покращення інвестиційного клімату за рахунок: посилення розвитку пріоритетних галузей економіки (послуги, енергетика, державні закупівлі, хімічна галузь), зміцнення позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках, гармонізація загальноєвропейського та національного законодавства країн-членів, зменшення адміністративних витрат, поліпшення інфраструктури, консолідації корпоративних податків;

- вдосконалення інноваційної моделі розвитку ЄС — підвищення рівня ВВП до 3 % для збільшення інноваційних витрат, подальший розвиток та просування інформаційно-комунікативних технологій, упровадження екологічних інновацій, стимулювання державних та приватних підприємств, створення Європейського інституту технологій для залучення найкращих ідей та спеціалістів;

- створення нових та кращих робочих місць за рахунок модернізації програми соціального захисту, зниження рівня безробіття серед молоді, підвищення мобільності робочої сили всередині ЄС, інвестицій структурного фонду та Фонду єднання в людський капітал [3].

Для досягнення цілей нової економічної програми ЄС першочерговими завданнями експерти вважають поглиблення співпраці загальноєвропейських структур із місцевими органами та вирішення проблеми наповнення євробюджету країнами-членами. Потрібно відмітити, що, основними джерелами надходження до євробюджету є внески країн-членів (73,4 %), 10,4 % надходить від митниці, 14,1 % – ПДВ та 1,3 % сільськогосподарських платежів. Основною частиною витрат бюджету є загальна сільськогосподарська політика та допомога менш розвиненим регіонам ЄС (через структурні фонди). Ці дві статті складають відповідно 44 % та 34 % у бюджеті 2004 р. Наступні – витрати на зовнішньополітичні акції – 6,9 %, внутрішню політику – 7 % та адміністративні витрати – 6 %.

Отже, для забезпечення економічної конвергенції необхідно: по-перше, поступове та ефективне вирішення основних проблем (як у “старих” державах-членах, так і в “нових”), пов’язаних із пенсійним забезпеченням та вдосконаленням системи охорони здоров’я – у першій групі переважно за рахунок старіння населення, в другій – через недосконалість системи охорони здоров’я; по-друге, збалансування бюджету ЄС (як загального, так і локальних) та остаточно визначити розмір внесків держав-членів до євробюджету; по-третє, забезпечити та сприяти ефективній реалізації програм у країнах [4, 66].

Вивчення специфіки та досвіду інтеграційних процесів у Європі дає змогу формувати політику розвитку економіки України в напрямку приєднання до інтеграційної структури. У свою чергу, питання економічної конвергенції розширеної Європи передбачає висвітлення ситуації в Україні, зважаючи на європейський курс нашої держави, визначений Стратегією інтеграції України до Європейського Союзу, прийнятої 12.04.2000 р. (зі змінами, внесеними від 05.07.2003 р.). Стратегія має забезпечити входження держави до європейського політичного, економічного і правового простору і отримання на цій основі статусу асоційованого члена ЄС, що є головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньостроковому вимірі. Основні напрями інтеграційного процесу передбачають реалізацію заходів, спрямованих на адаптацію законодавства України до законодавства ЄС, забезпечення прав людини; економічну інтеграцію та розвиток торговельних відносин між Україною і ЄС; інтеграцію України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки;

політичну консолідацію та зміцнення демократії; адаптацію соціальної політики України до стандартів ЄС; регіональну інтеграцію України; галузеву співпрацю; співробітництво у галузі охорони довкілля; а також на внутрішнє забезпечення інтеграційного процесу (організаційне, фінансове, правове, інформаційне забезпечення) [5].

Процес інтеграції України до Європейського Союзу регулюється низкою підзаконних актів, одним з яких є Указ Президента України від 13.12.2003 р. №1433 “Про Державні програми з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України на 2004-2007 роки” [1, 9]. Розпорядженнями КМУ від 26.04.2007 №238-р було також затверджено Плани заходів щодо виконання у 2007 р. відповідно Державної програми підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері європейської та євроатлантичної інтеграції України на 2004–2007 роки, Державної програми інформування громадськості з питань європейської інтеграції України на 2004–2007 роки, Державної програми інформування громадськості з питань євроатлантичної інтеграції України на 2004–2007 роки та План дій Україна – ЄС на 2005–2007 роки.

Особливо заслуговують на увагу рекомендації, розроблені ЄС для поліпшення економічної конвергенції – розробка схем ефективного використання “заощаджень” країни у період економічного підйому та збалансування бюджету за рахунок цих заощаджень у період економічного спаду. Україна має проаналізувати досвід економічної інтеграції Європейського Союзу і на основі цього робити рішучі та зважені кроки. Для поліпшення реалізації євроінтеграційної політики повинні бути використані такі заходи бюджетної політики:

- збільшення обсягу бюджетного розвитку зі збереженням соціальної спрямованості бюджету; удосконалення пенсійної системи та системи охорони здоров'я; зміцнення інвестиційної складової частини бюджетів усіх рівнів; формування потужних ланцюгів економічного зростання; підвищення рівня життя людей; забезпечення енергетичної безпеки країни; розвиток інноваційного потенціалу;
- спрямування бюджетної політики та грошово-кредитної політики на утримання макроекономічної стабільності та поміркованого рівня інфляції;
- утримання дефіциту державного бюджету на наступний рік за методологією міжнародних стандартів – 3 % ВВП, збільшення так званих бюджетних видатків розвитку, зниження фіскального навантаження, створення умов для залучення інвестицій та реалізації інноваційних проектів;
- здійснення виваженої боргової політики, спрямованої на оптимізацію структури державного боргу шляхом здешевлення та продовження термінів запозичень із визначенням державних запозичень і надходжень від приватизації державного майна взаємокомпенсуючими джерелами фінансування бюджету;
- реалізація зовнішньої політики України, виконання Плану дій Україна – ЄС, адаптація законодавства до вимог СОТ.

Ефективність реалізації основних напрямків Стратегії можна оцінити на основі експертних та соціологічних досліджень. Таку роботу, зокрема, провів Центр Разумкова, у межах проекту “Громадський моніторинг Плану дій Україна – ЄС”, за результатами яких зробили висновок, що Україні вдалося досягти певних успіхів у сфері демократизації країни. А саме це стосувалося питання розбудови громадянського суспільства (18 % опитаних відзначили значний прогрес, 32 % – помірний); забезпечення прав людини й основних свобод (значний – 13 %, помірний – 34 % опитаних). Та варто зауважити, що менш позитивно оцінювалась діяльність у боротьбі з корупцією (76 % заперечували наявність змін), забезпечення незалежності судової влади (72 % не помітили суттєвих перетворень), забезпечення безпеки бізнесу, прав інвесторів та змін у податковій системі, зрушення в соціально-економічній сфері (зафіксовано критичне співвідношення доходів найбагатших і найбідніших громадян України – 30:1 (у країнах ЄС ця пропорція становить 5,7:1, у Китаї – 7:1, у Японії – 4,3:1) [2].

Отже, проаналізувавши ефективність виконання Стратегії, можна говорити про спорадичні успіхи на шляху інтеграції та конвергенції України до Європейського Союзу.

Європейський континент є одним з найдинамічніших мегарегіонів епохи капіталізму. Він породив чимало країн-світових лідерів у XIX-XX ст., зазнав дві світові війни та увійшов до другої половини XX ст. в стані цивілізаційного занепаду.

Історично європейська цивілізація складалась з великої кількості народів, синхронізацію життєвих циклів яких слід пов'язувати з утвердженням Вестфальської системи держав. Становлення капіталістичної системи призвело до бурхливого розвитку європейських країн та активізації їх глобальної експансії. Руйнівний досвід здобуття лідерства певними країнами у першій половині XX ст. призвів до розуміння необхідності їх сумісного розвитку. Тому обраний Європою інтеграційний шлях сумісного розвитку був зовсім не випадковий.

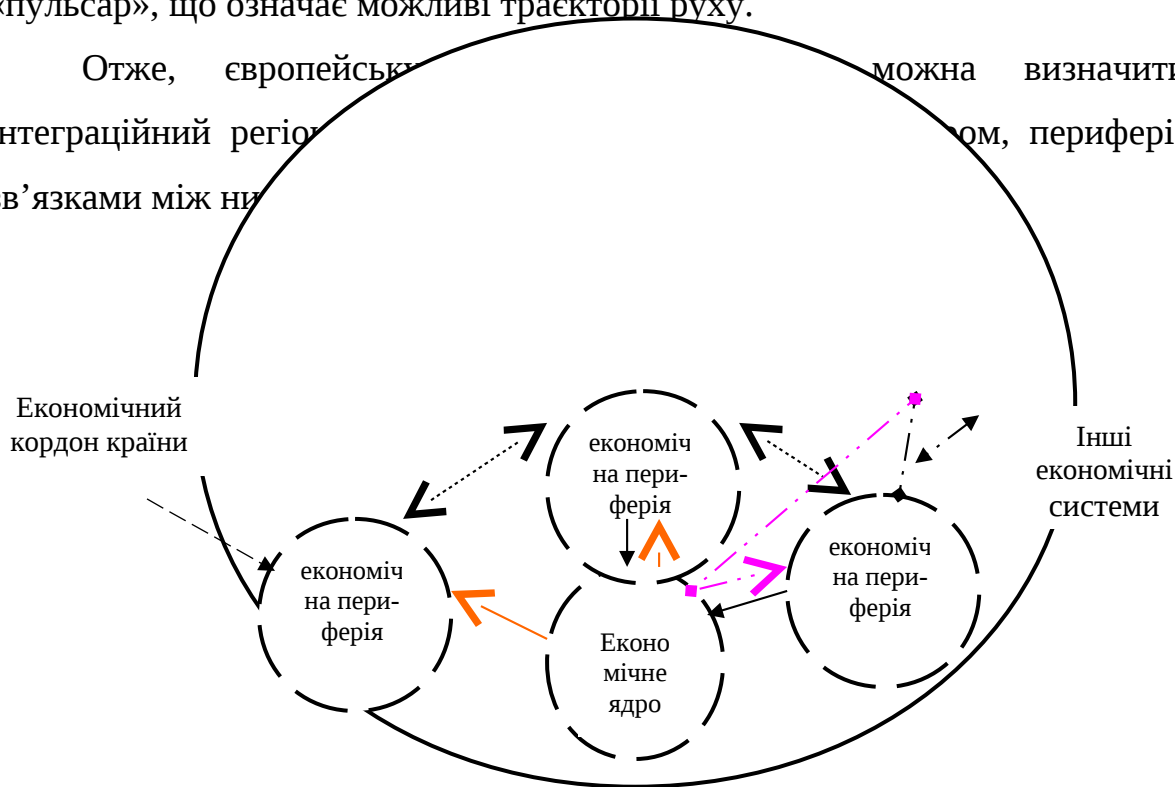
Наприкінці 1940-х між європейськими країнами діяло понад двісті торгівельних угод, які не дозволяли реалізовувати компаніям переваги від внутрієвропейської торгівлі. Повоєнне відновлення вимагало значної координації зусиль національних урядів. Як найбільш ефективний спосіб забезпечення національної самодостатності європейських економік був обраний шлях європейської регіональної інтеграції. Інтеграцію автор розглядає не як мету розвитку, а як механізм реалізації конкурентних переваг європейських країн та спосіб забезпечення їх національної самодостатності. Саме в міру розвитку конвергентної моделі євроінтеграції у другій половині XX ст., на думку автора, й відбувається значна диференціація національних моделей економічного розвитку. Деякі країни, взагалі, отримали змогу реалізувати свої моделі економічного розвитку та подолати економічний та технологічний розрив лише завдяки інтеграційним процесам (наприклад, Ірландія). Зусилля щодо конвергенції рівнів розвитку країн ЄС у XX ст. не призвели до створення єдиної європейської економіки або низки ідентичних економік. В Європі й досі зберігається значна варіативність моделей розвитку, які, разом з тим, трансформуються під впливом дії моделі вищого порядку на рівні європейського інтеграційного угруповання.

Дослідженню процесів європейської інтеграції та посилення міжнародної конкурентоспроможності європейських країн присвячені наукові праці таких іноземних вчених, як М. Алезіна [1], Дж. Понтюссон [2], Дж. Еспрінг-Андерсен [3], М. Розенталь [4], Б. Айхенгрін [5], Дж. Маккормік [6], М. Леонард [7], Ю.

Борко [8], Р. Патора [9]. Вітчизняні вчені А. Поручник [10], В. Чужиков [11], Д. Лукьяненко [12], Л. Антонюк [13], В. Козюк [14] внесли значний внесок у розуміння особливостей євроінтеграційного розвитку. Разом з тим, в сучасних умовах динамізації процесів глобальної інтеграції посилюються й процеси трансформації національних європейських економік та, власне, змінюються компоненти євроінтеграційної моделі. Саме тому, метою даної статті є визначення впливу євроінтеграційних процесів на становлення та розвиток самодостатніх конкурентоспроможних моделей економічного розвитку європейських країн.

Модель європейської інтеграції побудована на принципі конвергенції. Аналіз просторово-часової структури формування ЄС дозволив дослідникам визначити модель розвитку європейської інтеграції як модель концентричних кіл. Країни-засновники ЄС у 1952 р. утворюють економічне ядро інтеграційного об'єднання, до якого поступово приєднуються й інші країни або їх регіони. Розчинення внутрішніх економічних кордонів та близькість відстаней зумовили саме у Європі можливість активного розвитку осередків регіонального зростання. Дії європейських урядовців були спрямовані на реалізацію моделі гомогенного розвитку Європи [11, 44] за допомогою механізмів конвергенції. Разом з тим, при реалізації цієї моделі слід, перш за все, враховувати задану конфігурацію моделі, яку автор визначає як регіон типу «пульсар», що означає можливі траєкторії руху.

Отже, європейську економіку можна визначити як інтеграційний регіон, в якому, периферією та зв'язками між нею



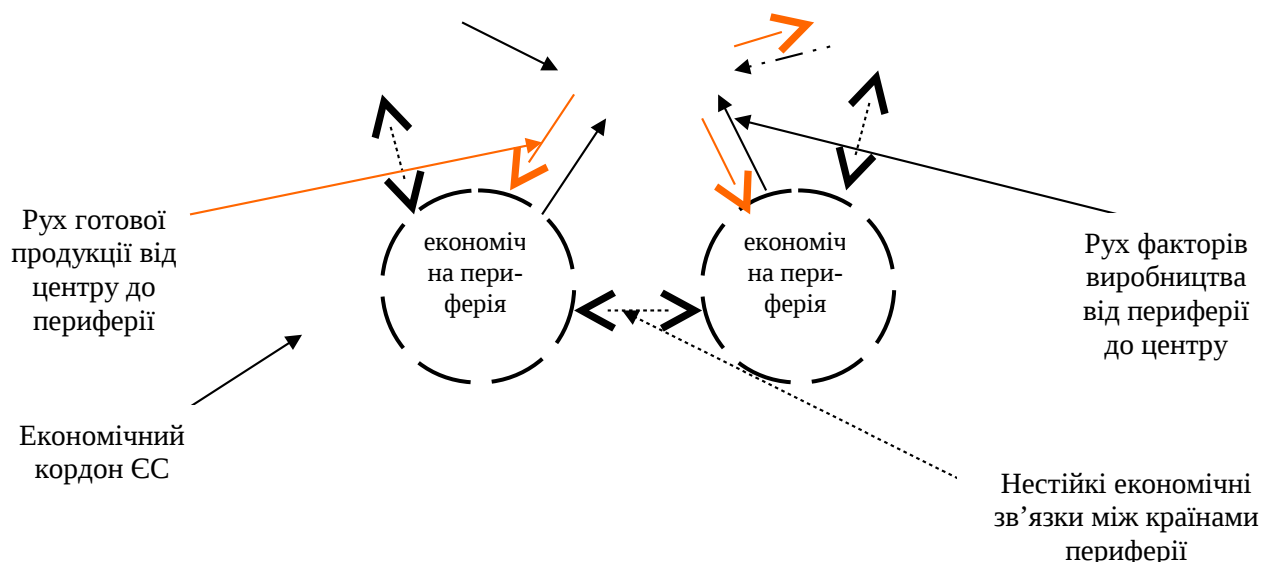


Рис. 1. Взаємозв'язки між елементами регіональної єдності, що формується.
Складено автором.

На сучасному етапі становлення регіональної єдності:

- формуються чіткі контури єдиного економічного кордону, значення внутрішніх економічних кордонів мінімізовано;
- превалюють зв'язки між центром та периферією, зв'язки між країнами периферії носять нестійкий та незначний характер;
- у процесах взаємодії між центром та периферією превалюють центроспрямовані вектори, які спричиняють рух до центру наявних факторів виробництва (людей, капіталу);
- вектори взаємодії третіх економічних систем з країнами регіону спрямовані на протидію векторам внутрішньої взаємодії (так, треті країни засновують виробничі філії переважно у країнах периферії, тоді як закупівля готової продукції здійснюється переважно в країнах економічного ядра);
- розширення економічного кордону та економічної потужності угруповання призводить до розширення економічного співробітництва, насамперед, з найбільш потужними економічними країнами;
- конвергенція рівнів розвитку здійснюється за рахунок перерозподілу спільної ресурсної бази.

Таким чином, розвиток євроінтеграції у XX та на початку XXI ст. має в своїй основі чіткі центроспрямовані чинники. Зрілість економічної системи в просторовому аспекті визначається вирівнюванням сили тяжіння по напрямках «центр-периферія» та «периферія-периферія». Значне переважання на сучасному етапі центроспрямованих чинників у порівнянні з центробіжними свідчить про те, що розвиток євроінтеграції за обраними нині критеріями перебуває на своїй висхідній стадії, далекій від стадії зрілості. Циклічність інтеграційних процесів, як і будь-яких економічних процесів, дозволяє прогнозувати значний потенціал розвитку, який може увійти у фазу зрілості інтегративної моделі розвитку.

Перехід до наступного етапу формування регіональної єдності знаменуватиме ускладнення її внутрішньої структури внаслідок посилення взаємодії між країнами периферії, виникнення нових напрямів взаємодії між центром та периферією. На сучасному етапі створюються умови для переходу до самопідтримувальної конвергенції, яка відбуватиметься переважно за рахунок розвитку в сфері виробництва, а не розподілу та перерозподілу спільної ресурсної бази. Якщо пануючий нині розподільчий тип конвергенції дозволяє досягти «абсолютного зростання та відносного зменшення відставання», то другий тип конвергенції – виробничий - можна визначити як «відносне зростання та ліквідацію абсолютного відставання» (рис. 2).

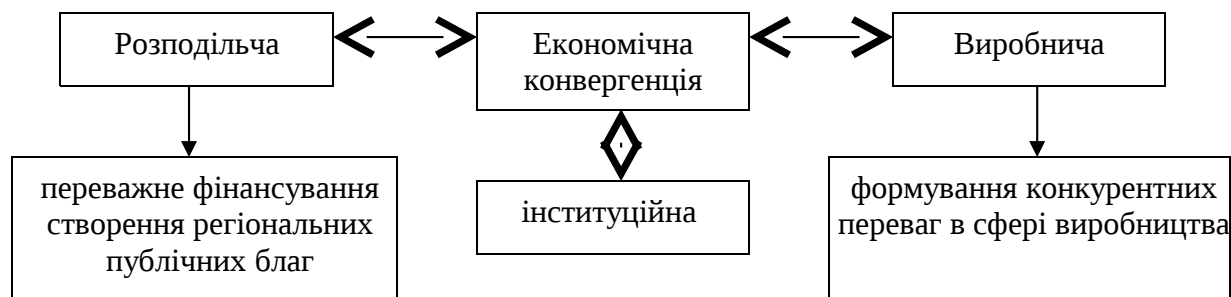


Рис. 2. Види конвергенції. Складено автором.

Традиції європейських країн щодо високого рівня перерозподілу національного доходу дозволили ЄС активно використовувати механізми перерозподілу на наднаціональному рівні. Реалізація політики згуртування у

другій половині XX ст. дала змогу зменшити абсолютні значення соціально-економічних розривів між країнами та досягти певного рівня конвергенції. Проте перейти до самопідтримувальної конвергенції за допомогою лише механізмів європейських фондів країни ЄС не змогли. Саме тому на порядок денний були поставлені питання пошуку нових механізмів конкурентоспроможного розвитку Європи. У 2000 р. такі механізми були запропоновані та затверджені Лісабонської стратегією. Викладені детально у табл. 1. стратегічні заходи враховують найновіші досягнення економічної науки та базуються на глобальному економічному мисленні.

Нового змісту в цьому сенсі набувають процеси лібералізації, активізації приватної ініціативи, розвитку конкурентного середовища, державно-приватного партнерства тощо. Разом з тим, досвід розвитку державно-приватного партнерства свідчить про більшу його ефективність в країнах з ліберальною моделлю економіки.

Таблиця 1.

Стратегічні цілі макроекономічної політики ЄС у XXI сторіччі

№	Мета	Заходи для досягнення мети
1.	Забезпечення економічної стабільності	• зменшення надмірного дефіциту бюджету; • коригування дефіциту поточного рахунку шляхом провадження структурних реформ, посилення міжнародної конкурентоспроможності.
2.	Забезпечення економічної та фінансової самодостатності в контексті старіння населення	• зменшення державного боргу; • реформування системи соціального страхування, пенсійного забезпечення та системи охорони здоров'я; • збільшення кількості робочих місць зокрема для жінок, молоді, населення пенсійного віку та збільшення кількості годин продуктивної зайнятості в економіці.
3.	Ефективність алокації ресурсів	• реструктуризація суспільних витрат; • адаптація податкової системи до вимог зміцнення економічного потенціалу.
4.	Розвиток конкуренції на ринку праці	• забезпечення відповідності між рівнем заробітної плати та продуктивністю праці і ціною стабільністю.
5.	Забезпечення позитивного впливу зарплати на розвиток	• підвищення мобільності, гнучкості та адаптивності робочої сили у відповідь на виклики глобалізації, технологічні зміни, зміни у попиті та циклічні зрушення шляхом підвищення інвестицій у людській капітал.
6.	Вдосконалення механізмів функціонування єврозони	• забезпечення фіскальної самодостатності суспільних фінансів; • реалізація заходів спрямованих на оздоровлення економіки сумісних з ціною стабільністю; • реалізація структурних реформ, спрямованих на підвищення продуктивності, конкурентоспроможності та пристосування господарського механізму до асиметричних шоків.
7.	Збільшення витрат на НДДКР до 3% ВВП	• покращення регуляторних механізмів функціонування конкурентного середовища. • розвиток суспільно-приватного партнерства та підвищення ефективності суспільних витрат на НДДКР; • вдосконалення механізмів функціонування центрів вдосконалення при освітніх та наукових установах ЄС, трансферу технологій між державним та приватним секторами; • покращення механізмів мотивації приватних витрат на НДДКР; • забезпечення підготовки достатньої кількості наукових кадрів.
8.	Стимулювання інновацій	• розвиток послуг щодо підтримки інноваційних проєктів; • створення інноваційних мереж, місць росту, інкубаторів; • сприяння крос-кордонній передачі знань • збільшення державних закупівель інноваційних товарів та послуг; • покращення доступу до внутрішніх та міжнародних фінансових ресурсів; • забезпечення прав інтелектуальної власності.
9.	Сприяння поширенню та ефективному використанню ІКТ та формування інформаційного суспільства	• сприяння розповсюдженню ІКТ у державній діяльності, МСП, домогосп.; • визначення змін в організації праці; • сприяння завоюванню лідируючих позицій у ключових сегментах ринку ІКТ; • сприяння розвитку ринків індустрії ікт та контент-технологій; • забезпечення безпеки мереж та інформації; • сприяння розвитку широкосмугових мереж.
10.	Зміцнення конкурентних переваг у промисловості	• визначення факторів конкурентоспроможності та підвищення доданої вартості у ключових секторах промисловості; • розвиток нових технологій та нових ринків.
11.	Посилення синергії між захистом навколишнього середовища та економічним зростанням	• пріоритетний розвиток енергозберігаючих технологій; • розвиток механізмів інтернаціоналізації зовнішніх екологічних затрат та оптимізації економічного зростання та стану навколишнього середовища; • припинення знищення біорізномаття; • боротьба із зміною клімату.
12.	Поглиблення співробітництва на	• прискорення реалізації директив на внутрішньому ринку та вдосконалення механізмів виконання законодавчих актів ЄС;

	внутрішньому ринку ЄС	• усунення бар'єрів до транскордонного співробітництва; • підвищення ефективності процедур закупівель установами ЄС; • розвиток ринку послуг відповідно до Європейської соціальної моделі; • сприяння інтеграції фінансових ринків.
13.	Забезпечення функціонування відкритого та конкурентного ринку ЄС та отримання переваг від глобалізації	• усунення будь-яких бар'єрів, зокрема у сфері державної допомоги, які приховано стримують торгівлю; • підвищення ефективності конкурентної політики; • сприяння зовнішній відкритості; • забезпечення надання населенню послуг загального економічного інтересу за доступною ціною.
14.	Створення конкурентного середовища та активізація приватної ініціативи	• зменшення адміністративного навантаження на підприємства, особливо МСП; • покращення якості існуючих та нових регуляторних актів з урахуванням економічного, соціального та екологічного впливу підприємницької діяльності. • сприяння розвитку корпоративної соціальної відповідальності;
15.	Розвиток підприємницької культури та МСП	• покращення доступу до фінансових ресурсів; • посилення економічної мотивації, зокрема шляхом спрощення податкової системи; • зміцнення інноваційного потенціалу МСП; • вдосконалення механізму надання послуг у процесі створення бізнесу.
16.	Вдосконалення європейської інфраструктури	• розвиток транспортної, енергетичної та ІКТ інфраструктури, яка дозволить підвищити ефективність використання ресурсів, зокрема через цінові чинники. • Та реалізація пріоритетних транскордонних проектів, спрямованих на інтеграцію національних ринків країн ЄС
17.	Досягнення повної зайнятості	• досягнення рівня зайнятості 70%, у т.ч. 60% серед жінок та 50% серед літніх осіб
18.	Впровадження на ринку праці підходу «життєвого циклу»	• зменшення рівня безробіття серед молоді; • зменшення гендерного розриву в умовах працевлаштування та оплати праці; • пошук механізмів узгодження особистих та професійних інтересів зайнятих осіб (соціальні служби для дітей, догляду за особами з обмеженими можливостями тощо); • сприяння більш тривалій зайнятості та більш пізньому виходу на пенсію; • модернізація систем соціального захисту.
19.	Забезпечення функціонування механізму включеного ринку праці	• вдосконалення превентивних заходів на ринку праці, зокрема допомога у пошуку роботи, наставництво та навчання, надання необхідної соціальної допомоги; • визначення оптимального соціального рівня соціального захисту; • створення нових робочих місць в сфері послуг.
20.	Покращення адаптивності ринків праці	• модернізація інститутів ринку праці; • подолання перешкод на шляху мобільності робочої сили; • покращення механізмів прогнозування потрібних навиків; • управління економічною міграцією.
21.	Зменшення сегментації ринку праці, розвиток flexicurity (гнучкої зайнятості з повним обсягом гарантій соцзахисту)	• адаптація законодавства про працю до нових вимог; • визначення стратегії щодо тіньової зайнятості; • покращення передбачення та управління змінами, включаючи реструктуризацію економіки та глобалізацію, з метою мінімізації соціальних витрат; • поширення інноваційних та адаптаційних форм організації праці; • підтримка професійного росту.
22.	Забезпечення адекватності механізмів визначення рівня заробітної плати	• зміцнення ролі соціальних партнерів; • визначення впливу на рівень зайнятості витрат, інших ніж рівень заробітної плати, та зменшення податкового навантаження на низькооплачуваних працівників.
23.	Розвиток інвестицій у людській капітал	• розвиток механізмів включеного навчання; • зменшення кількості осіб, які не мають середньої освіти; • впровадження ефективної стратегії навчання протягом життя.
24.	Адаптація системи освіти та підвищення кваліфікації відповідно до нових вимог ринку праці	• підвищення привабливості, відкритості, гнучкості та стандартів якості освіти, мобільності студентів та викладачів; • спрощення та диверсифікація доступу до освіти; • вдосконалення структури освіти, прозорості процедур присвоєння кваліфікації та її визнання.

Адаптовано автором за Strategic objectives for macroeconomic policy in the 21 century. Integrated guidelines for growth and jobs. – Cited 17 September 2008. – Available at: <europa.eu.int>

В країнах зі значним рівнем участі держави на ринку, створення державно-приватних партнерств може стати ефективним лише в секторах, де відсутня пряма участь державних підприємств. А тому в таких країнах механізм державно-приватного партнерства може бути ефективним лише тоді, коли він буде супроводжуватися процесами приватизації та виходу держави з цих ринків. Для європейських країн рішення щодо лібералізації секторів економіки приймаються дуже повільно, а іноді просто завуальовуються схемами реорганізації, які дозволяють державі й надалі зберігати повний контроль над такими секторами економіки.

Значної уваги набувають компоненти безпеки, екологізації, фінансової сталості розвитку, реформування моделей соціалізації, підвищення продуктивності праці, насамперед, за рахунок зростання рівня зайнятості груп населення із найбільшим рівнем безробіття (жінки, молодь, особи літнього віку).

З метою моніторингу просування країн-членів ЄС на шляху вирішення завдань, визначених у Лісабонській стратегії, розроблено методіку моніторингу за такими восьми критеріями: розвиток європейського інноваційного та науково-технологічного простору, рівень лібералізації, розвиток мережових галузей (транспорт, телекомунікації та житлово-комунальні послуги), інтеграція та ефективність ринків фінансових послуг, вдосконалення бізнес-середовища, покращення рівня соціальної інклюзивності, сприяння сталому розвитку. За результатами ранжування країн у 2008 р. перші три місця посідають скандинавські країни Швеція, Данія та Фінляндія (табл. 2), при чому Фінляндія лідирує одночасно за рівнем інноваційного й науково-технологічного розвитку, якістю бізнес-середовища та сталого розвитку. Серед країн – засновників ЄС 1952 р. лише Італія посідає 24 місце в рейтингу, демонструючи при цьому рівень по всіх критеріях менший за середньоєвропейський. Країни Бенілюкс входять до десятки лідируючих

економік, при чому Нідерланди посідають позицію абсолютного лідера за рівнем лібералізації економічних відносин.

Таблиця 2.

Рейтинг відповідності критеріям Лісабонської стратегії у 2008 р.

Країна	Рік	Індекс		Субіндекси															
				Інформ. сусп-во		Іннов. та НДДКР		Лібералізація		Мережеві галузі		Фінансові послуги		Бізнес середовище		Соціальна інклюзив.		Сталий розвиток	
		№	Б	№	Б	№	Б	№	Б	№	Б	№	Б	№	Б	№	Б	№	Б
Швеція	1995	1	5,71	1	6,07	2	5,6	3	5,64	4	6,18	1	6,3	7	5,23	3	5,51	2	5,12
Данія	1973	2	5,64	3	5,71	3	5,3	4	5,61	2	6,26	2	6,17	6	5,28	1	5,74	4	5,03
Фінляндія €	1995	3	5,64	7	5,27	1	5,95	6	5,51	6	5,99	3	6,08	1	5,48	2	5,67	1	5,13
Нідерланд€	1952	4	5,44	2	5,76	5	4,86	1	5,7	7	5,91	4	6,11	5	5,28	4	5,33	7	4,56
Австрія€	1995	5	5,34	6	5,3	8	4,69	2	5,66	5	6,05	5	6,05	11	4,94	6	5,15	6	4,91
Німеччина€	1952	6	5,34	9	4,96	4	5,08	5	5,6	1	6,47	9	5,91	15	4,7	9	5,02	5	4,96
Люксембург€	1952	7	5,22	8	5,12	13	3,93	9	5,26	8	5,85	7	5,96	3	5,4	7	5,12	3	5,1
Франція€	1952	8	5,12	10	4,96	9	4,68	10	5,25	3	6,2	10	5,91	13	4,82	14	4,81	11	4,33
Великобр.	1973	9	5,12	5	5,42	7	4,7	11	5,16	9	5,81	11	5,82	8	5,06	15	4,69	12	4,28
Бельгія€	1952	10	5,11	13	4,51	6	4,73	8	5,34	10	5,76	8	5,93	9	5,02	5	5,25	10	4,36
Ірландія€	1973	11	5,03	14	4,44	10	4,44	7	5,38	16	5,13	6	6,01	2	5,46	10	5,01	9	4,4
Естонія	2004	12	5,02	4	5,56	12	4,06	12	4,99	14	5,26	12	5,59	4	5,34	13	4,83	8	4,44
Кіпр€	2004	13	4,68	15	4,33	21	3,54	13	4,94	11	5,76	15	5,43	17	4,54	8	5,05	17	3,85
Португалія€	1986	14	4,61	16	4,32	16	3,87	18	4,7	12	5,58	16	5,42	16	4,62	18	4,34	15	4,01
Словенія€	2004	15	4,58	12	4,71	11	4,12	19	4,43	18	5,11	21	4,9	20	4,47	16	4,61	13	4,28
Чехія	2004	16	4,53	18	4,03	15	3,93	15	4,82	19	5,1	19	4,94	21	4,4	12	4,87	14	4,17
Іспанія€	1986	17	4,52	17	4,07	14	3,93	14	4,87	13	5,42	14	5,52	23	4,16	19	4,32	18	3,83
Мальта€	2004	18	4,43	11	4,75	25	3,37	16	4,8	15	5,16	13	5,68	24	3,84	11	4,87	26	2,96
Литва	2004	19	4,39	19	3,95	18	3,82	20	4,4	20	5,04	18	5,01	14	4,76	17	4,35	20	3,8
Словаччина	2004	20	4,34	20	3,94	24	3,48	17	4,77	24	4,54	20	4,92	10	4,96	20	4,2	16	3,91
Латвія	2004	21	4,25	21	3,93	23	3,48	22	4,38	23	4,55	22	4,87	12	4,87	21	4,07	19	3,83
Угорщина	2004	22	4,18	22	3,86	19	3,76	21	4,4	22	4,75	23	4,77	19	4,51	24	3,87	22	3,5
Греція€	1981	23	4,1	27	3,18	17	3,85	23	4,31	17	5,12	17	5,07	26	3,78	22	4,06	23	3,46
Італія€	1952	24	4,05	23	3,83	20	3,76	24	4,27	21	4,9	24	4,63	27	3,69	25	3,82	21	3,51
Румунія	2007	25	3,84	24	3,7	26	3,3	26	4,04	27	3,74	26	4,35	18	4,52	23	3,92	25	3,19
Польща	2004	26	3,76	26	3,18	22	3,51	25	4,24	26	3,93	25	4,45	25	3,8	26	3,79	24	3,21
Болгарія	2007	27	3,68	25	3,37	27	3,04	27	3,9	25	4,08	27	4,12	22	4,21	27	3,59	27	2,89
ЄС-27			4,73		4,53		4,18		4,9		5,32		5,41		4,71		4,66		4,11
ЄС-15			5,07		4,86		4,62		5,22		5,77		5,79		4,86		4,92		4,47
ЄС – нові 12			4,31		4,13		3,62		4,51		4,75		4,93		4,52		4,34		3,67
Хорватія			4,1		3,69		3,41		4,05		4,98		4,7		4,19		4,03		3,78
Чорногорія			3,96		3,27		3,15		4,22		3,93		4,88		4,07		4,11		4,08
Македонія			3,53		3,17		2,78		3,91		3,82		4,05		4,42		3,29		2,84
Сербія			3,44		3,2		3,0		3,62		3,82		3,8		3,89		3,53		2,65
Албанія			3,12		2,7		2,37		3,42		2,93		3,28		4,38		3,65		2,24
Босн. та Г.			3,12		2,83		2,43		3,47		3,45		3,63		3,46		2,92		2,74
Гурція			3,82		3,34		3,25		4,51		4,18		4,57		4,51		3,3		2,89
Росія			3,82		3,16		3,62		3,71		4,45		3,88		4,22		4,41		3,08
Україна			3,69		3,18		3,66		3,66		4,2		3,78		4,23		4,17		2,64
США			5,44		5,73		6,07		5,23		5,92		5,97		5,27		4,86		4,5
Східна Азія*			5,26		5,36		5,2		5,28		5,98		5,65		5,26		5,09		4,26

*Японія, Гонг Конг, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур. € - країна входить до єврозони.

Джерело: The Lisbon review 2008. Measuring Europe's progress in reform. [Електронні дані] – World Economic Forum. – Режим доступу: «www.weforum.org»

Данія (2-ге місце), Великобританія (9-те місце) та Ірландія (11-те місце), які приєднались до ЄС у 1973 р., активно використовують конвергентні переваги інтегративного розвитку. Великобританія, будучи третьою за рівнем ВВП економікою світу та центром стерлінгової зони після Другої світової війни, у другій половині XX ст. починає відставати від США та решти європейських країн. Якщо протягом 1950-1973 рр. темпи економічного зростання Німеччини становили 5,68% на рік, Франції – 5,64%, Італії – 4,74%, то Великобританії – лише 2,93%. Темпи росту експорту Німеччини становили 12,4%, Франції – 8,2%, тоді як Великобританії – 6,3% [15, 99-101]. Розпад стерлінгової зони у 1972 р. виступив каталізатором включення Великобританії до євроінтеграційних процесів. Так само й Ірландія, яка надзвичайно вчасно вступила до Євросоюзу, обравши модель інтервенціонального розвитку, та стала плацдармом американського транснаціонального бізнесу у Європі. Вибір інтервенціональної моделі економічного розвитку Ірландії, що базувався на теорії абсолютних переваг, був не випадковим, а навпаки обумовлен її вступом до ЄС. Саме ця подія дозволила країні влучно скористатись абсолютними демографічними, географічними та природними перевагами у порівнянні з іншими європейськими країнами. В основі демографічної переваги важливе місце посідало володіння населенням англійською мовою та нижча за інші європейські країни ціна робочої сили. Географічне розташування Ірландії поблизу Європи та на шляху трансатлантичних авіа- та морських шляхів зумовило високоефективну логістику товарів, що вироблялись на її території. Серед природних переваг слід відзначити сприятливі кліматичні умови, які дозволяли меншими коштами у порівнянні з країнами, розташованими на континенті, забезпечувати оптимальний температурний режим виробництва і складування. Таким чином, приєднання до ЄС дало англосаксонським країнам нового поштовху до економічного розвитку.

Разом з тим, Великобританія й досі має статус кво щодо приєднання до єврозони, зберігаючи власну валюту фунт стерлінгів. Вона сповідує ліберальну ідеологію та, як наслідок, приділяє недостатньо уваги питанням соціального та сталого розвитку (за цими критеріями вона посідає відповідно 15 та 12 місце у рейтингу). Як торгова нація, Великобританія й нині зберігає найвищі показники в передових сферах торгівлі, зокрема, в експорті високотехнологічної продукції, зумовленої високим рівнем розвитку інновацій, НДДКР та інформаційного суспільства (5 та 7 місце в рейтингу відповідно).

Серед нових країн ЄС найвищого місця у рейтингу досягла Естонія через високий рівень розвитку інформаційного суспільства та сприятливість бізнес-середовища (4 місце в рейтингу), перевищивши за останнім критерієм рівень США. В цілому порівнюючи рівень розвитку ЄС-15 та США, слід відзначити лідерство США за всіма показниками, крім рівня соціальної інклюзивності. Проте й за цим показником Європа випереджає США лише на 0,06 пунктів, а країни Південно-Східної Азії випереджають ЄС-15 за цим критерієм на 0,17 пунктів.

Особливої уваги заслуговує результат щодо конвергенції рівнів соціальної інклюзивності в ліберальній та соціально-орієнтованій моделі. Майже тотожний їй рівень в США (4,86) та ЄС-27 (4,66) спростовує панівну протягом тривалого часу тезу щодо більшої соціальної ефективності соціально-орієнтованої моделі економіки та недостатньої уваги до соціального компоненту в межах ліберальної моделі. Виявилось, що пряма участь держави на ринку часто стає підміною її регулятивної спроможності. Роль держави як регулюючого інституту в обох моделях є високою, а відмінність полягає лише в участі держави на ринку в якості суб'єкту цього ринку.

Про зменшення прямого втручання держави в ринкові процеси у країнах ЄС свідчить тенденція до зменшення прямої розподільчої функції держави, зокрема значне зменшення рівня податкового навантаження (табл. 3) протягом останніх 15 років. Так, найбільші ставки податку з доходів фізичних осіб у 1995 р. застосовувались у Данії, Фінляндії, Швеції, Бельгії, тоді як у 2009 р.

максимальні ставки зменшились відповідно з 63,5% до 59% у Данії (на 7,23%), з 61,3% до 56,4% у Швеції (на 8%), з 60,6% до 53,7% у Бельгії (на 11,4%), з 62,2% до 50,1% у Фінляндії (на 19,5%) тощо.

Таблиця 3.

**Ставки ПДВ, податку з доходів фізичних осіб та прибуткового податку у країнах ЄС
у 1995-2009 рр.**

Країна	ПДВ, % 2007 р.	Податок з доходів фізичних осіб, %				Прибутковий податок, %			
		1995	2000	2005	2009	1995	2000	2005	2009
Австрія	20	50	50	50	50	34	34	25	25
Бельгія	21	60,6	60,6	53,7	53,7	40,2	40,2	34	34
Болгарія	20	50	40	24	10	40	32,5	15	10
Великобр.	15	40	40	40	40	33	30	30	28
Греція	19	45	45	40	40	40	40	32	25
Данія	19	63,5	59,7	59	59	34	32	28	25
Естонія	18	26	26	24	21	26	26	24	21
Ірландія	21,5	48	44	42	41	40	40	12,5	12,5
Іспанія	16	56	48	45	43	35	35	35	30
Італія	20	51	45,9	44,1	44,9	52,2	41,3	37,3	31,4
Кіпр	15	40	40	30	30	25	29	10	10
Латвія	21	25	25	25	25	25	25	15	15
Литва	19	33	33	33	24	29	24	15	20
Люксембург	15	51,3	47,2	39	39	40,9	37,5	30,4	28,6
Мальта	18	35	35	35	35	35	35	35	35
Нідерланди	19	60	60	52	52	35	35	31,5	25,5
Німеччина	19	57	53,8	44,3	47,5	56,8	51,6	38,7	29,8
Польща	22	45	40	40	40	40	30	19	19
Португалія	20	40	40	40	42	39,6	35,2	27,5	26,5
Румунія	19	40	40	16	16	38	25	16	16
Словаччина	19	42	42	19	19	40	29	19	19
Словенія	20	50	50	50	41	25	25	25	21
Угорщина	20	44	44	38	40	19,6	19,6	17,5	21,3
Фінляндія	22	62,2	54	51	50,1	25	29	26	26
Франція	19,6	59,1	59	53,5	45,8	36,7	37,8	35	34,4
Чехія	19	43	32	32	15	41	31	26	20
Швеція	25	61,3	51,5	56,6	56,4	28	28	28	26,3
ЕС-27		47,3	45,3	39,9	37,8	35,5	31,9	25,5	23,5
Норвегія		41,7	41,5	43,5	40	28	28	28	28
Японія						51,6	40,9	39,5	42
США						40	39,3	39,3	39
Росія						35	35	24	20
Індія						40	38,5	36,6	34
Китай						33	33	33	25
Австралія						33	34	30	30

Жирний шрифт – три максимальні значення

Складено автором за Taxation trend in EU 2009 – Режим доступу: «www.ec.europa.eu»

У Франції ставку податку було зменшено на 22,5% (з 59,1% до 45,8%), Німеччині – на 16,7% (з 57% до 47,5%), Італії – на 12% (з 51% до 44,9%), Іспанії – на 23% (з 56% до 43%), Кіпрі – на 23% (з 56% до 43%), Люксембурзі – на 24% (з 51,3% до 39%). Найбільше послаблення податкового тиску на доходи громадян відбулось протягом 1995-2009 рр. у нових країнах ЄС: Болгарії (на 80%), Чехії (на 65%), Румунії (на 60%), Словаччині (на 54%).

Ставки податку на корпоративний прибуток зменшувались ще більшими темпами. Найбільшу у світі за розміром ставку прибуткового податку Німеччини в 56,8% зменшено протягом 1995-2009 рр. майже у два рази до рівня у 29,8%. Значно зменшилися ставки в Італії на 39,88% до рівня у 31,4%, в Ірландії на 69% до рівня у 12,5%. В цілому за 15-річний період середньоєвропейський рівень ставок зменшився на третину (33,8%) до рівня 23,5%. Нижче європейського рівня зменшення ставок прибуткового податку відбулось у нових країнах ЄС: у Болгарії та Кіпрі - до значення 10%, Латвії - до 15%, Чехії - до 20%.

В сфері оподаткування громадян абсолютне зменшення податкових ставок не призвело до їх вирівнювання, а розрив між мінімальною та максимальною ставкою протягом 1995-2009 рр. навіть збільшився на 10,5% (у 1995 р. розрив складав 38,5%, а у 2009 р. - 49%). В сфері оподаткування прибутку корпорацій, навпаки, розрив між критичними значеннями податкових ставок зменшився на 12,8%, й варіював у 2009 р. між 34,4% у Франції та 10% у Болгарії. Зменшення розриву у рівні ставок з 37,2% у 1995 р. до 24,4% у 2009 р. свідчить про значну конвергенцію ключового компоненту бізнес-клімату, а саме рівня податкового навантаження на корпорації.

Щодо ПДВ максимальні ставки застосовуються у Швеції (25%), Фінляндії та Польщі (по 22%), мінімальні ставки у 15% - у Великобританії, Кіпрі та Люксембургу. Частина коштів від надходження ПДВ перераховується до бюджету ЄС. На початку XXI ст. щорічні надходження від ПДВ сягають 11% загального бюджету ЄС, що становить близько 14 млрд. євро.

Модель держави добробуту, яка виконала свою місію у повоєнні роки, вже у 80-90- рр. XX ст. зазнає лібералізаційних трансформацій. Так, у Франції – країні зі стійкими традиціями дирижизму, ідеї лібералізації були реалізовані урядом Ж. д'Естена у 1978 р., урядом Ж. Ширака у 1986 р., який розпочав масштабну приватизацію. Хоча протягом 1985-1995 рр. частка державних підприємств зменшилась з 24% до 14,7%, проте й досі Франція залишається однією з країн, де державна власність перевищує середньоєвропейський показник, який у 2007 р. становив 5% [16, 65-67]. Починаючи з другої половини 1990-х рр., рушієм лібералізації ринку у Франції стають загальноєвропейські рішення.

У Великобританії ідеї лібералізму були втілені в програмі діяльності М. Тетчер у 1979 р., яка взяла на озброєння щойно розроблену модель монетаризму. Серед реалізованих реформ монетаристського напрямку найбільш вдалим виявився програми приватизації, які у 1980-х рр. підтримало 43% населення країни [17, 147]. У Німеччині неоліберальні ідеї постали на порядку денному у 1982 р. з приходом до влади Г. Коля, який зміг вдало лібералізувати лише сектор телекомунікацій.

Контроль грошової маси як інструмент грошово-кредитної політики в країнах континентальної Європи не довів свою більш значну ефективність ніж інші механізми. Основним інструментом грошово-кредитної політики на континенті залишається процентна ставка, яка в період сучасної світової кризи значно зменшилась (табл. 4). Країни ЄС-15 синхронно зменшували процентні ставки, прагнучи підтримати економіку та не допустити істотного зменшення рівня економічної активності.

Таблиця 4.

Динаміка процентних ставок у період сучасної світової економічної кризи

Країна	Процентні ставки, %		Зміна в процентних пунктах Липень 2007-Травень 2009
	Липень 2007	Травень 2009	
Єврозона	4,0	1,0	-300
Швеція	3,5	0,5	-300
Норвегія	4,5	1,5	-300
США	5,25	0-0,25	-500
Японія	0,5	0,1	-400

Малайзія	3,6	2,13	-147
Китай	3,33	2,79	-54
РФ	10	12	+200
Угорщина	7,75	9,5	+175
Україна	9	17,2	+820

Джерело: Trade and development report, 2009. [Електронні дані] – NY: UN Publications, 2009. – 27 of 218 p. – Режим доступу: “www.unctad.org”

Якщо в сфері державного регулювання європейські країни здатні досить швидко синхронізовувати прийняття економічних рішень та їх реалізацію, то лібералізація та послаблення прямої участі держави відбувається досить повільно. Конвергенція, що відбулась у XX ст. не зачіпила питань функціонування корпоративної системи та відносин власності, які мали в своїй основі значний історико-культурний компонент.

Конвергенцію корпоративних систем ЄС на початку XXI ст. розпочали з малого бізнесу шляхом створення нової загальноєвропейської організаційно-правової форми «Європейська приватна компанія» («SPE» лат. мовою). Засновниками SPE можуть виступати як фізичні, так і юридичні особи, а існуючі підприємства будь-якої організаційно-правової форми можуть бути реорганізовані в нову форму – SPE. Реєстрація SPE можлива у будь-якій європейській країні незалежно від фактичного місця її розташовування. В своїй операційній діяльності компанія має керуватись законодавством країни реєстрації, що позбавить її необхідності створювати філії відповідно до національного законодавства кожної з країн, де здійснюється діяльність компанії. Статутний фонд компанії повинен перевищувати лише один євро, що є надзвичайно новаторським підходом для європейського регіону, де традиційно майнові вимоги до засновників були досить високими. Використання SPE, на думку європейських урядовців, дозволить значно зменшити транзакційні витрати європейських компаній та поживати торгівлю. Завдяки діяльності таких компаній європейські торгові марки стануть більш відомими, уніфікація процедур управління підприємствами дозволить мінімізувати витрати щодо контролю за їх діяльністю. Між тим, експеримент

щодо створення нової організаційно-правової форми підприємництва європейського рівня може мати багато перешкод на шляху його реалізації.

З метою сприяння малому бізнесу у 2008 р. Європейською Комісією був прийнятий Акт малого бізнесу [18], який визначив десять ключових принципів, які мають стати основою як національних, так і спільної європейської концепції розвитку підприємництва, а саме:

1. створення середовища, в якому підприємці та родинний бізнес може процвітати та бути прибутковим;
2. гарантії надання другого шансу для підприємців, які збанкрутували;
3. розроблення економічної політики з пріоритетом розвитку малого бізнесу;
4. забезпечення адміністративної чутливості до потреб МСП;
5. адаптація публічної політики до потреб МСП, зокрема сприяння участі МСП у тендерах на державні закупівлі, надання доступу до державної допомоги тощо;
6. покращення доступу МСП до фінансових ресурсів та створення середовища, сприятливого для здійснення поступових платежів;
7. збільшення можливостей МСП щодо отримання переваг від Спільного ринку;
8. сприяння покращенню компетенцій малих підприємців та інновацій;
9. сприяння перетворенню викликів МСП в сфері навколишнього середовища на переваги;
10. сприяння отриманню МСП вигід від розширення ринків.

Реалізація цих принципів може мати для Європи вирішальне значення, насамперед, з точки зору компонентів соціалізації, екологізації, безпеки, фінансової сталості розвитку в контексті необхідності збільшення підприємницького прибутку для компенсації зростаючого обсягу витрат, пов'язаних зі старінням нації. Протягом наступних десяти років 6 млн. малих підприємців будуть змушені зупинити бізнес через досягнення непрацездатного віку. Уряд планує запровадити стимули до відновлення підприємницької

активності після невдалого бізнес-досвіду, зокрема банкрутства (15% підприємств ліквідовуються шляхом банкрутства, а процедура може тривати від 4 місяців до 9 років). Значний потенціал активізації діяльності МСП полягає в сфері зовнішньоекономічної діяльності, адже сьогодні лише 8% МСП здійснюють експортні поставки (серед великих підприємств цей показник сягає 28%) та 12% - імпортують комплектуючі [18]. Дискутується питання щодо розширення стартового значення обсягу річного обороту для застосування ПДВ, зокрема пропонується стягувати ПДВ з компаній, оборот яких перевищує 100 тис. євро. Такі заходи значно б сприяли активізації малого та середнього бізнесу та могли б стати тим поштовхом до конвергенції виробничого типу.

Двигуном процесів європейської інтеграції виступає прагнення національних європейських економік до посилення власної економічної самодостатності. Інтеграційна детермінованість обрання національних моделей економічного розвитку виступає чинником активного розвитку та позитивного сприйняття суспільством розподільчого типу конвергенції європейських країн. Беручи до уваги варіативність моделей розвитку європейських країн, ключовими напрямками конвергенції нині виступають лібералізація ринкових відносин, конвергенція корпоративних систем, підвищення рівнів інтелектуалізації та інформатизації суспільного розвитку. Координаційний механізм розподілу європейських публічних фінансових ресурсів спрямовано на вирівнювання найбільш значних розривів в рівнях соціально-економічного розвитку країн за допомогою безпосереднього перерозподілу ресурсів на користь бідніших країн. Індивідуалізація підприємництва може стати конкурентною перевагою в умовах індивідуалізації споживчих потреб як в сфері виробництва товарів, так і надання послуг та сприятиме поступовій лібералізації європейських економік. Запровадження нової організаційно-правової форми підприємництва у Європі слід розглядати як початок переходу до нового самопідтримувального типу конвергенції, яка виникає в сфері виробництва, а не є похідною від сфери розподілу. Надання можливості вибору між національною та європейською корпоративною формою може значно

стимулювати процеси посилення периферійних зв'язків та вихід на міжнародний ринок підприємств з країн - нових членів ЄС. Можливість заснування в країнах ЄС європейських приватних компаній громадянами інших країн, зокрема й України, відкриває доступ до європейського ринку вітчизняних виробників, насамперед, виробників сільськогосподарської продукції. Активізація малого та середнього підприємництва в європейських країнах дозволить значно покращити фінансову сталість європейської моделі розвитку та нівелювати негативні наслідки демографічної динаміки. Зростаючий рівень витрат на освіту дорослих у короткій перспективі матиме відносно низьку ефективність, проте дозволить сформувати досить продуктивні освітні структури для наступного покоління. Такі значні зрушення в потребах населення призведуть до структурної перебудови, подальшого зростання частки послуг у ВВП, збільшення обсягів соціальних та екологічних послуг. Збільшиться частка державних послуг у ВВП у зв'язку з необхідністю зміцнення держави як регулюючого інституту та збереження патерналістської допомоги власним громадянам та бізнесу. Значний синергетичний ефект призвів до виникнення нового рівня міжнародної економічної інтеграції – європейської регіональної єдності, який сформований на відміну від інших інтеграційних угруповань за атомною будовою та функціонує за принципом «пульсар». Теоретичною основою такого типу інтеграції може виступити інтегративна модель економічного розвитку, на визначення основних ознак якої й спрямовані подальші дослідження автора.

ТЕМА 5. ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ СПОЖИВАННЯ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ НА СТАН ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКІВ

1. Характеристика покупців та основні показники, які характеризують структуру покупців на споживчому ринку.
2. Визначення базових умов для задоволення потреб споживачів.
3. Доходи населення та їх диференціація.
4. Теорія поведінки споживачів та вплив їх інтересів на ринкову кон'юнктуру.

5. **Методичні підходи до прогнозування попиту. Теоретичний коефіцієнт еластичності.**

1. Характеристика покупців та основні показники, які характеризують структуру покупців на споживчому ринку

Покупці — це

- а) виробничі споживачі;
- б) торговельні посередники;
- в) кінцеві масові споживачі (соціально-побутові установи, заклади культури, державні установи, тобто сектор загального державного управління та сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства);
- г) **кінцеві індивідуальні споживачі**, тобто сектор домашніх господарств.

Для перших покупців характерною є купівля-продаж сировинних або проміжних товарів та послуг, то для домогосподарств — **купівля-продаж кінцевих товарів і послуг**.

Ринкова економіка починається з *кінцевого попиту*, тобто з реалізації. Якщо визначати пріоритети в макроекономіці, то таким пріоритетом є регулювання та управління сукупним *кінцевим попитом*.

Ринкова економіка орієнтована на **споживача**, а виробництво і пропозиція в ній так або інакше підпорядковуються закономірностям та специфічним особливостям формування споживчого попиту, хоча, безумовно вплив тут взаємний. Ініціатива в організації виробництва та пропозиції нових товарів, активне просування їх на ринок можуть сприяти виникненню та розвитку попиту на ці товари. Таким чином, під час дослідження ринку основна увага повинна приділятися таким визначальним його ознакам, як попит і пропозиція. Попит виступає як специфічна ринкова форма виразу потреб населення в певних товарах та послугах.

Попит — це **потреба**, забезпечена купівельною спроможністю юридичних та фізичних осіб. Термін «попит» в економічній літературі має багато визначень, але надалі розглядається тільки *реалізований попит* у *вартісному і фізичному виразі*.

Попит у **вартісному виразі** відбиває витрати домашніх господарств і витрати підприємств на придбання товарів та послуг.

Попит у **фізичному виразі** (частіше споживання) подається у фізичних одиницях.

Сектор загального державного управління та сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, не створюють додану вартість, а лише виступають у ролі монопольного її розподілу і споживання.

У секторі домашніх господарств згруповано **фізичних осіб** як споживачів та суб'єктів **некорпоративної підприємницької діяльності**, що включає підсобні сільські господарства населення, дрібні промислові виробництва, індивідуальне виробництво, капітальний ремонт житла та іншу індивідуальну трудову діяльність.

Тому показники ресурсів (**доходів**) **цього сектору містять**: заробітну плату з нарахуваннями; змішаний дохід; отримані соціальні допомоги

(трансфери) і доходи від власності (цінних паперів, нерухомості, відсотки за вкладками) та інші поточні трансфери.

Попит формується під впливом численних факторів. Так, на мікрорівні, тобто домогосподарств, для аналізу використовуються такі важливі змінні фактори, як *дохід домогосподарств* та *ціни* на товари. Усі інші фактори розглядаються як сталі величини і об'єднуються в поняття «**структура попиту**».

Економічна теорія попиту **вивчає характер реагування домогосподарств** на зміну доходу та цін на товари, причому за умови зміни лише одного з цих факторів та незмінності інших внаслідок інерційності їхнього розвитку, включаючи структуру покупок.

Під поняттям **структура покупок** розуміється розподіл покупок за певною ознакою, вибір якої обґрунтовується метою дослідження.

До основних **показників**, які характеризують структуру покупок на споживчому ринку, можна віднести:

- 1) соціальну структуру населення;
- 2) статевовікову структуру населення в цілому і за регіонами;
- 3) структуру розподілу домогосподарств за кількістю в них осіб та наявністю дітей;
- 4) структуру населення за станом у зайнятості;
- 5) структуру зайнятих за типом професій;
- 6) структуру зайнятих за формами власності;
- 7) структуру зайнятих за галузями і регіонами;
- 8) структуру зареєстрованих безробітних за регіонами, за статтю і віком;
- 9) розподіл працівників за рівнем освіти і за галузями економіки;
- 10) розподіл населення за доходами та ін.

Розглянемо окремі показники **структури покупок**. Сучасна наука про суспільство розробила теорію *соціальної стратифікації*, що ґрунтується на вертикальному поділі суспільства на *страти* (шари, рівні) відповідно до соціально-економічного статусу людей.

Останній визначається цілим рядом ознак, найважливішими з яких є дохід, багатство, влада, освіта та професійний престиж. В економічній літературі пропонується такий поділ суспільства за соціальними стратами:

- 1) *еліта* (економічна та політична) — професійний політик, працівник держапарату; керівник (заступник) підприємства, установи; службовець держапарату (посадова особа); підприємець у великому або середньому бізнесі; науковці;
- 2) *середній клас* — професіонали та фахівці технічного профілю; професіонали та фахівці гуманітарного профілю; працівники правоохоронних органів, військовослужбовці; власники малих підприємств; технічні службовці;
- 3) «*голубі комірці*» — працівники сфери торгівлі та побутових послуг; кваліфіковані працівники сільського господарства, риборозведення та рибальства; кваліфіковані працівники з інструментом; оператори та складальники устаткування і машин; найпростіші професії;

4) *маргінали* — люди, які через різні обставини опинилися на узбіччі суспільства, навіть з вищою освітою: безробітні понад один рік; зневірені; пенсіонери, що отримують пенсії, нижчі за межу малозабезпеченості; ті хто перебуває у вимушених відпустках тривалістю понад один місяць; зайняті, що отримують заробітну плату, нижчу за межу малозабезпеченості; жебраки, бродяги.

Розрахунки, які спираються на дані спеціальних обстежень та поточної статистики, дають змогу зробити висновок, що, наприклад, у 1998 році в Україні налічувалось 17122,1 тис. маргіналів, тобто майже 40 % населення України, старшого за 15 років.

Зубожіння населення країни звужує внутрішній ринок споживчих товарів та послуг і поглиблює дефіцит нагромадження капіталу в економіці.

Структуру розподілу домогосподарств України за кількістю їхніх членів та наявністю дітей наведено в табл.1.

Як показують дані табл.1, в Україні в 2000 році середній розмір домогосподарства становив 2,76 особи, майже половину (49,6 %) домогосподарств становили ті, де кількість осіб 2 та 3, а тих, що мали дітей віком до 14 і 16 років, було 71,6 % усіх домогосподарств. Не мали дітей 9,5 % усіх домогосподарств. Сім'я, за рекомендаціями статистиків ООН, може бути визначена за життєвим циклом як новоутворена, яка розвивається, яка згасає. Ядро сім'ї — це найменше сімейне утворення, що розглядається як нуклеарна сім'я (подружня пара незалежно від того, зареєстрований шлюб чи ні). (СТАРА СТАТИСТИКА).

Таблиця.1

Розподіл домогосподарств за кількістю їхніх членів та наявністю дітей у 2000 році*

Показник	Усі домогосподарства	У тому числі, які проживають			
		у міських поселеннях			у сільській місцевості
		усього	у великих містах	у малих містах	
Усього домогосподарств, тис	17679,6	12171,5	6720,1	5451,4	5508,1
Середній розмір домогосподарства, осіб	2,76	2,70	2,70	2,71	2,89
Частка домогосподарств, які складаються з осіб:		Відсотків до підсумку			
однієї	20,9	19,9	19,8	20,1	23,2
двох	27,6	28,2	27,5	28,9	26,2

трьох	22,0	24,6	26,0	22,9	16,3
чотирьох	19,0	19,6	19,5	19,7	17,9
п'яти і більше	10,5	7,7	7,2	8,4	16,4
Частка домогосподарств із дітьми у віці, років:	Відсотків до підсумку				
до 3	5,2	4,8	4,8	4,9	6,0
до 7	13,7	12,9	12,7	13,0	15,5
до 14	32,8	33,0	32,9	33,1	32,3
до 16	38,8	39,5	39,5	39,4	37,3

* За матеріалами обстеження умов життя домогосподарств Держкомстатом України.

таблиця 2.1

Динаміка рівня бідності за різними типами домогосподарств України, 1999–2006 рр., %

Тип домогосподарства	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Домогосподарство з дітьми:								
де всі дорослі працюють	31,3	25,7	27,5	27,4	25,0	26,1	27,9	27,8
де є працюючі та непрацюючі дорослі	37,9	36,6	38,2	40,2	39,4	42,7	41,7	40,5
де є хоча б один безробітний	40,9	40,9	32,6	47,6	41,7	47,8	49,4	51,0
Домогосподарство без дітей:								
де всі працюють	9,3	7,9	9,6	7,4	7,4	10,1	8,3	9,1
де є працюючі та непрацюючі	19,5	19,0	18,6	18,6	18,7	17,8	20,2	18,9
де є хоча б один безробітний	29,5	27,9	27,0	26,2	17,8	30,7	31,1	35,2
Україна	27,8	26,4	27,2	27,2	26,6	27,3	27,1	28,1

Джерело: розраховано співробітниками ІДСД НАНУ за даними ОУЖД 1999–2006 рр.

таблиця 2.2

Динаміка рівня бідності за різними типами українських домогосподарств із дітьми у 1999–2006 рр., %

Тип домогосподарства	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
з одною дитиною	29,1	25,4	26,5	25,8	24,1	26,5	28,9	27,6
з двома дітьми	35,8	35,9	37,7	39,9	40,7	42,2	42,9	41,8
з трьома та більше	54,5	54,1	59,6	64,3	63,5	69,6	66,0	68,4
з чотирма та більше	75,8	70,8	66,9	87,3	64,6	85,5	64,7	79,9
з дітьми до 3-х років	44,1	35,2	43,8	40,3	40,4	44,2	36,4	42,0
де всі дорослі працюють	31,3	25,7	27,5	27,4	25,0	26,1	27,9	27,8
де є працюючі та непрацюючі дорослі	37,9	36,6	38,2	40,2	39,4	42,7	41,7	40,5
Україна	27,8	26,4	27,2	27,2	26,6	27,3	27,1	28,1

Джерело: розраховано співробітниками ІДСД НАНУ за даними ОУЖД 1999–2006 рр.

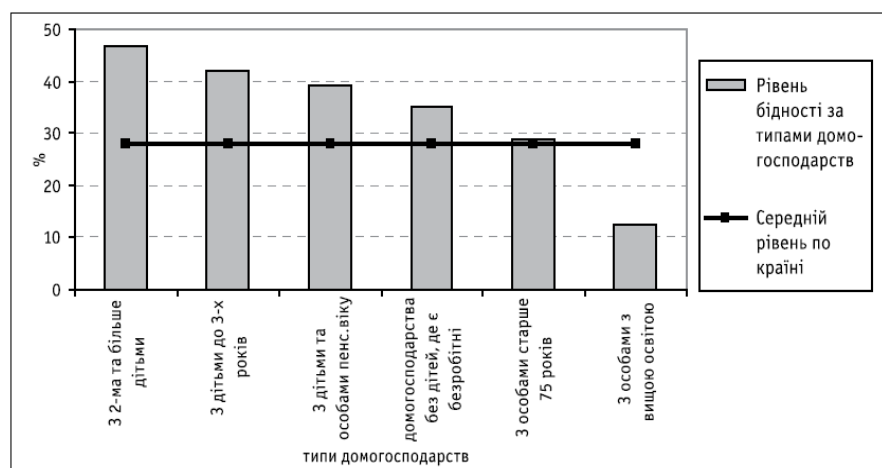


Рис. 2.8. Рівні відносної бідності різних типів домогосподарств, Україна, 2006 р.

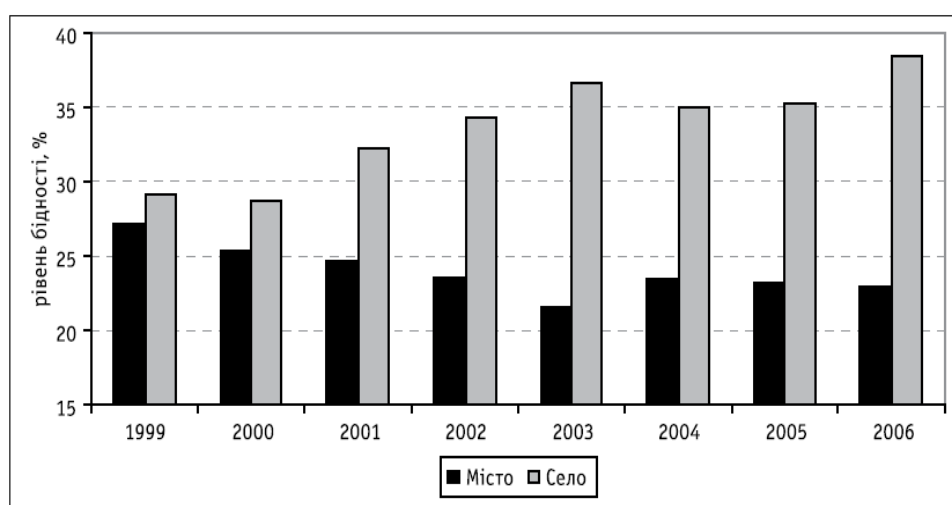


Рис. 2.9. Рівень бідності населення залежно від місцевості проживання, Україна, 1999–2006 рр., %

таблиця 2.3

Рівень бідності серед сільських домогосподарств, Україна, 2006 р., %

Тип домогосподарства	Рівень бідності, %
Домогосподарства з дітьми, зокрема:	47,2
з одною дитиною	37,2
з двома дітьми	50,8
з трьома та більше	73,4
Домогосподарства без дітей, зокрема:	26,0
з осіб працездатного віку	20,7
з осіб працездатного та пенсійного віку	28,9
з осіб пенсійного віку, з них:	17,8
з осіб у віці 75 років і старших	21,7
Всього в сільській місцевості	38,4

Джерело: розраховано співробітниками ІДСД НАНУ за даними ОУЖД 2006 р.

Застосування принципу *поділу суспільства за статусом зайнятості конкретної особи* може базуватись на Міжнародній класифікації за станом у зайнятості (1993 р.):

- 1) підприємці (мають хоча б одного найманого працівника);
- 2) самозайняте населення (особи, які працюють за свій власний рахунок);

- 3) наймані працівники;
- 4) члени виробничих кооперативів;
- 5) безкоштовно допомагаючі члени сім'ї;
- 6) працівники, чиє заняття не піддається класифікації.

Застосування принципу **поділу суспільства за типом професій** може базуватись на Міжнародній класифікації за типом професій (1988 р.):

- 1) працівники управління, вищі адміністративні кадри, працівники законодавчої та виконавчої влади;
- 2) інтелектуальні та наукові професії;
- 3) проміжні професії (техніки, оператори, медперсонал, служителі культу, соціальні працівники);
- 4) адміністративний та обслуговуючий персонал;
- 5) торговельні працівники;
- 6) сільськогосподарські працівники, рибалки, лісники;
- 7) ремісники та підсобні працівники (будівельники, шахтарі і т. ін.);
- 8) оператори машин та устаткування;
- 9) некваліфіковані працівники (двірники, вуличні торговці, вантажники та ін.);
- 10) військовослужбовці.

Для соціально-демографічної характеристики домогосподарств використовуються на практиці такі визначення:

діти — особи у віці до 18 років, які не перебувають у шлюбі;

дорослі — особи у віці 18 років і старші або ті, що перебувають у шлюбі;

особи непрацездатного віку (крім дітей) — чоловіки віком від 60 років і старші, жінки від 55 років і старші;

особи працездатного віку (крім підлітків у віці 16—17 років) — чоловіки віком 18—59 років, жінки віком 18—54 роки;

пенсіонер — особа, яка отримує пенсію і не працює;

працююча особа — особа, яка надала ствердну відповідь на запитання «Чи працюєте в даний час?» **Працюючі пенсіонери** також належать до категорії «працюючі»;

непрацююча особа — особа, яка дала заперечну відповідь на запитання «Чи працюєте в даний час?»;

особа, яка очолює домогосподарство, (голова домогосподарства) — визначається відповідно до рішення всіх членів домогосподарства.

Розбіжності у природних здібностях людей, освіті, професійному досвіді зумовлюють різні потреби, нерівності в розподілі доходів, у наявності багатства, майна, цінних паперів і т. ін. Вивчення покупців дає змогу отримати інформацію, яка допоможе **продавцям**:

- 1) збільшити обсяг реалізації наявним покупцям, тобто збільшити частку ринку;
- 2) знайти нових покупців;
- 3) модифікувати наявні товари і розробити нові;

- 4) з'ясувати, які товари пропонують конкуренти і за якими цінами.

2. Визначення базових умов для задоволення потреб споживачів.

Потреби — передумова виробництва товарів і послуг і формування споживчого ринку. Існують, як відомо за А. Маслоу, потреби фізіологічні; потреби в самозбереженні; потреби в любові; потреби в повазі; потреби в самоствердженні. Фізіологічні потреби (харчування, одяг, житло) є, зазвичай, першочерговими.

Для оцінювання фізіологічних потреб населення в економічній практиці використовується *нормативний метод*, в основу якого покладено визначення потреб у товарах та послугах згідно з науковими уявленнями про рівень їх споживання.

З цією метою використовуються два типи еталонів: **раціональний бюджет**, який базується на раціональних нормах, та **прожитковий (гарантований), мінімум матеріальної забезпеченості**, що відповідають верхньому та нижньому рівням добробуту населення країни.

Більшість країн світу визначає стан бідності населення за допомогою фінансових показників, оскільки бідність найчастіше пов'язана з низькими прибутками та витратами.

До результатів зниження рівня індивідуальних доходів населення належать: недоїдання, зростання захворюваності та смертності, зменшення тривалості життя, неможливість отримання якісних освітніх та медичних послуг, складність протидії шкідливому впливові екологічних чинників.

Ось чому так важливо формувати об'єктивну методологію визначення рівня бідності. Вартісні показники оцінки бідності, особливо за умов економічної кризи, не є дієвими. Так, рівень заробітної плати не відповідає кількості витрат, а також не є реальним економічним гарантом забезпечення відтворення робочої сили навіть на мінімальному рівні.

Стан малозабезпеченості характеризує три основні якісні рівні життя людини:

- перший - рівень бідності;
- другий - рівень злиднів;
- третій - рівень фізіологічного виживання (надзлидні).

Кожному із цих якісних рівнів людського існування відповідає свій індикатор, що визначає межу переходу з одного стану в інший.

Мінімальний споживчий бюджет (МДБ) - це та межа, за якої забезпечення умови стабільності може не здійснюватися, оскільки це може спричинити соціальну катастрофу. Відстань між цими двома рівнями становить **прожитковий мінімум**, на який, особливо в умовах економічної кризи, повинні зважати державні інституції як на метод визначення межі соціально небезпечної бідності.

Фізіологічний мінімум - це та межа фізіологічного виживання людини, за якою наноситься шкода її здоров'ю.

Основна ознака перехідного періоду української економіки (початок 90-х років минулого століття) - глибока економічна криза. В таких умовах принциповим стало впровадження нової соціальної гарантії - певного мінімуму матеріальної забезпеченості поза системою оплати праці та допомогою спеціалізованих закладів.

Цією гарантією мав стати мінімальний споживчий бюджет (МСБ), розрахований в середньому на душу населення (для всіх основних соціально-демографічних груп населення України) та на одного члена сім'ї (з чотирьох осіб різного складу) на основі системи споживчих кошиків.

Слід зауважити, що норматив прожиткового мінімуму - показника нижнього рівня життєвої маргінальності, неможливо визначити на основі нормативного методу, аналогічного МСБ. Величина його вартості може бути розрахована статистично, як відносний показник МСБ:

- 30-40% від величини вартості МСБ;
- певної частки вартісної оцінки сукупного середнього споживання на душу населення країни (у випадку, коли останній показник перевищує наявний рівень МСБ).

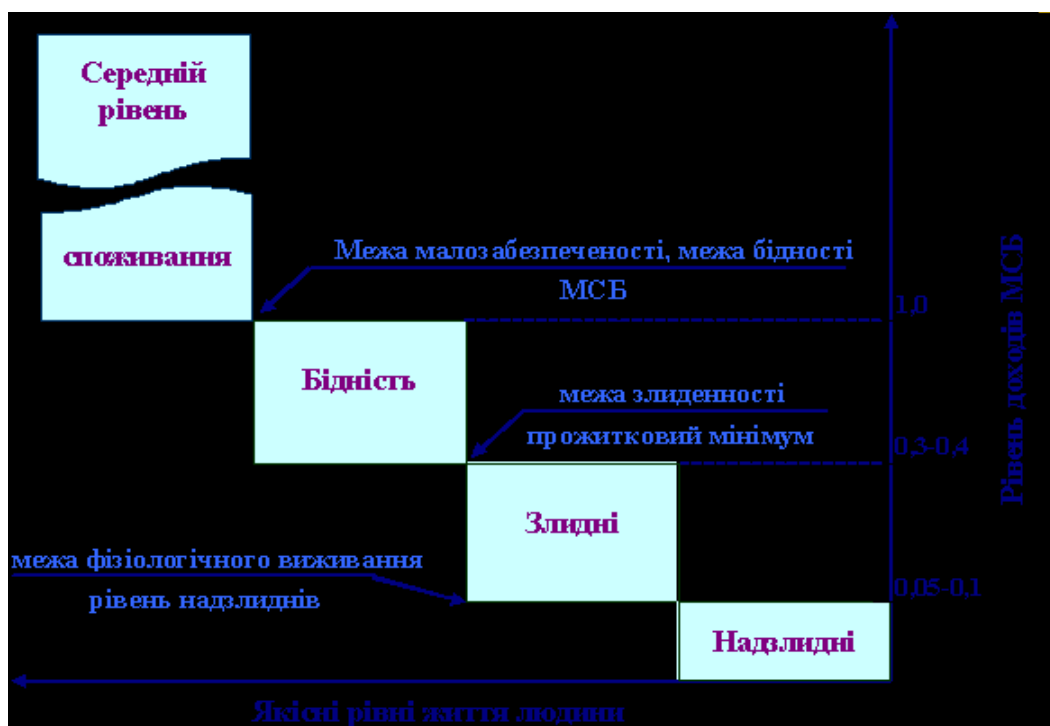


Рис. 1. Межі переходу якісних станів життєвого рівня людини

Поняття прожиткового рівня в Україні має і політичне значення. Цим пояснюється факт прийняття 1994 року Закону України "Про межу малозабезпеченості", що визначає вартість прожиткового мінімуму або межу злиднів для непрацевдатних та непрацюючих громадян, а не мінімальний споживчий бюджет (реальну величину межі малозабезпеченості). Такий соціальний норматив як прожитковий мінімум у нашої державі поки що не поширився, хоча Закон України "Про прожитковий мінімум" від 18 серпня 1999

року набув чинності, а проект Закону України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" декларує його основним державним стандартом.

Основою розрахунку прожиткового мінімуму для основних соціальних і демографічних груп населення є **мінімальний споживчий кошик**, до складу якого включено набір продуктів харчування в розрахунку на одну особу в місяць (табл. 2.). Окрім вартості **мінімального продуктового кошика**, до мінімального споживчого кошика включено **мінімальні нормативи непродовольчих товарів** та нормативи житлово-комунальних, побутових, транспортних та культурних послуг (рис. 2.).

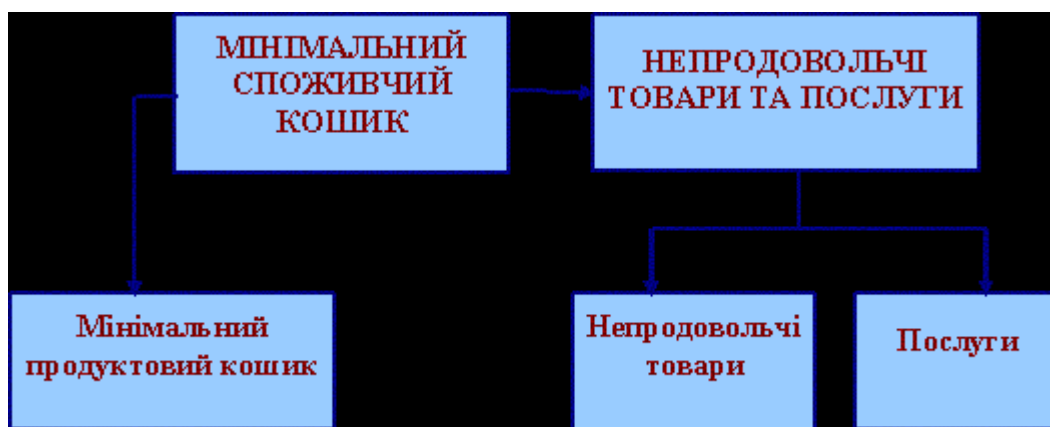


Рис.2. Структура мінімального споживчого кошика

Таблиця 2

Нормативи споживання основних продуктів харчування на одну особу в місяць

Основні продукти харчування	Згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. № 656	
	Працездатне населення	Непрацездатне населення
Хліб і хлібопродукти, кг	10,28	10,17
М'ясо і м'ясні продукти, кг	4,42	3,16
Молоко і молочні продукти, л	12,38	10,04
Яйця, шт.	18,33	15,62
Риба і рибні продукти, кг	1,08	0,26
Цукор та кондитерські вироби, кг	3,08	1,88
Олія, л	0,76	0,68
Картопля, кг	7,92	9,00
Овочі і баштанні, кг	9,16	8,16
Фрукти і ягоди, кг	5,33	2,73

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах

Продукти харчування	У середньому на душу населення за рік, кг					2008 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2008	
М'ясо і м'ясопродукти, кг	68	39	39,6	52,8	61,2	90
Молоко і молочні продукти, кг	373	244	205,2	260,4	271,2	72,7
Яйця, шт.	272	171	216	252	240	88,2
Риба і рибопродукти, кг	17,5	3,6	15,6	21,6	25,2	14,4
Цукор, кг	50	32	42	43,2	40,8	81,6
Олія та інші рослинні жири	11,6	8,2	21,6	22,8	21,6	186,2
Картопля	131	124	124,8	115,2	100,8	76,9
Овочі	102	97	114	109,2	111,6	109,4
Фрукти, ягоди, горіхи	47	33	30	37,2	44,4	94,5
Хліб і хлібопродукти	141	128	128,4	123,6	115,2	81,6

*Розраховано за [2, с. 43]; <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Прожитковий мінімум застосовується для:

- загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розробки державних соціальних програм;
- встановлення розмірів мінімальних заробітної плати та пенсій за віком, визначення розмірів соціальних допомог та виплат, які надаються відповідно до чинного законодавства;
- призначення соціальної допомоги;
- визначення соціальних гарантій та стандартів обслуговування та забезпечення в галузях освіти, охорони здоров'я тощо;
- встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян;
- формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів.

Практика країн західної демократії показує, що навіть при наявності відповідних економічних можливостей (високої продуктивності праці та ефективних механізмів розподілу та перерозподілу суспільного продукту), держави не гарантують своїм громадянам ступені споживання на рівні МСБ.

Стосовно продовольчих товарів визначено, що для нормального функціонування організму людини потрібна *енергія* в середньому на добу 2500 ккал, у тому числі для чоловіка — 2700 ккал, для жінки — 2100 ккал. Критична маса за світовим рівнем — 2000 ккал, тобто *норми калорійності* залежать від статі, віку людини, професії (груп фізичної активності), і перебувають у межах від 2500 до 4500 ккал. В Україні в середньому на добу на душу населення рекомендовано ВАТ УкрНДІ харчування 2775 ккал.

Згідно постанови Кабінету Міністрів України від 14.04.2000р. №656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» встановлені такі норми калорійності та вмісту білків, жирів та вуглеводів для працездатних і непрацездатних осіб на добу:

- норма калорійності для працездатних осіб — 2790,8 ккал;
- норма калорійності для непрацездатних осіб — 2008,9 ккал;
- *вміст білків*: норма для працездатних осіб — 87,1 г;
- норма для непрацездатних осіб — 58,6 г;
- *вміст жирів*: норма для працездатних осіб — 98,4 г;

- норма для непрацевдатних осіб — 65,7 г;
- *вміст вуглеводів*: норма для працевдатних осіб — 388,1 г;
- норма для непрацевдатних осіб — 295,8 г.

Зіставлення фактичного середньодушового рівня споживання з нормативним характеризується **коефіцієнтом задоволення потреб**, який може бути розрахований як для продовольчих, так і непродовольчих товарів у розрахунку на 100 домогосподарств, на 1000 населення або як середньодушове споживання товарів і послуг. Отже, визначення насиченості того чи іншого товарного ринку є передумовою подальшого аналізу змінних попиту — доходу і ціни.

3. Доходи населення та їх диференціація.

Ринковий механізм надає перевагу споживчому, кінцевому попиту, який прямо залежить від доходів домогосподарств. Статистичне вивчення доходів домогосподарств передбачає використання двох підходів:

- 5) *макроекономічного*, який дає змогу оцінити в цілому роль домогосподарств у процесі відтворення ВВП;
- 6) *мікроекономічного*, який пов'язаний з дослідженням процесів формування, розподілу, перерозподілу та використання доходів на рівні окремих домогосподарств або їх груп. Ці два підходи доповнюють один одного.

Головною метою статистики обстеження умов життя домашніх господарств є отримання статистичної інформації для вимірювання:

- 1) розподілу населення за рівнем доходу та оцінки на цій основі рівня бідності і диференціації населення, споживання та грошових витрат різних соціальних страт;
- 2) структури споживчих витрат для побудови індексу споживчих цін;
- 3) показників національного рахунку сектору «Домашні господарства» згідно з СНР ООН 1993 року;
- 4) характеру і ступеня впливу урядових соціально-економічних програм на умови життя різних верств населення.

Згідно із СНР ООН 1993 року рекомендується сектор домашніх господарств поділяти на підсектори, виходячи зі специфіки основних джерел їхніх доходів:

- 1) змішані доходи роботодавців;
- 2) змішані доходи самостійних господарств;
- 3) оплата праці;
- 4) доходи від власності;
- 5) соціальні трансферти.

Цей поділ базується на використанні наведеної далі класифікації доходів.

1. *Первинні* — у вигляді заробітної плати; від сільськогосподарської праці самозайнятих; від несільськогосподарської праці самозайнятих; від власності без доходів; від вартості капітальних активів.

2. *Соціальні трансферти* — виплати з приводу нещасних випадків та короткотермінових втрат працездатності; у зв'язку з тривалою втратою працездатності та інвалідністю; з виходу на пенсію; на дітей та сімейні виплати; з безробіття; для догляду за дітьми; на народження дитини; особам, які досягли певного віку; виплати військовим та ветеранам війни; інші «майже грошові».

3. *Пенсії* — у державному секторі; у приватному секторі. Розрізняють пенсії трудові, соціальні, пенсії військовослужбовцям та членам їх сімей, наукові та ін.

4. *Приватні трансферти* — дітям та аліменти; інший регулярний дохід за рахунок приватних осіб.

5. *Інші грошові доходи.*

Інформаційною основою для вивчення диференціації населення є вибіркові обстеження умов життя домашніх господарств, результати яких публікуються Держкомстатом України у статистичному бюлетені «Витрати і доходи домогосподарств України» за кварталами та в цілому за рік.

1) Для проведення обстеження домогосподарств дібрано 195 міст та 190 районів з сільським населенням. Всього в Україні у 2000 році налічувалось 17 679,6 тис. домогосподарств.

Розробка даних обстеження умов життя домогосподарств здійснюється за такими ознаками:

1) за типами місця проживання домогосподарств (міські поселення, сільська місцевість). При цьому міста поділяються на *великі* (з чисельністю населення в них 100 тис. чоловік і більше) та *малі* (з чисельністю населення менше 100 тис. чоловік);

2) залежно від чисельного складу домогосподарств;

3) залежно від кількості дітей у складі домогосподарств;

4) залежно від кількості дорослих осіб у складі домогосподарств з дітьми (одна, дві, три і більше особи);

5) залежно від складу домогосподарств без дітей (домогосподарства з однієї особи: у працездатному та непрацездатному віці; домогосподарства з двох і більше осіб: усі у працездатному віці, у працездатному і непрацездатному віці, усі у непрацездатному віці);

6) залежно від наявності та чисельності працюючих осіб у складі домогосподарств (домогосподарства, в яких немає працюючих; домогосподарства, в яких є одна, дві, три і більше працюючі особи);

7) залежно від розміру середньодушових *грошових та сукупних* витрат домогосподарств;

8) за децильними групами залежно від розміру середньодушових *грошових та сукупних* витрат домогосподарств;

9) за регіонами;

10) за економічними районами.

До системи статистичних показників, які характеризують стан матеріального добробуту домогосподарств, включено:

1. **Доходи і ресурси домогосподарств:** 1) грошові доходи; 2) загальні доходи; 3) сукупні ресурси.

2. **Витрати домогосподарств:** 1) споживчі витрати; 2) грошові витрати; 3) сукупні витрати.

Наводяться складові цих показників (схема1-3):

Схема 1

Грошові, загальні доходи та сукупні ресурси
Оплата праці
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції
Доходи від продажу особистого і домашнього майна
Доходи від продажу нерухомості
Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки за вкладками, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)
Пенсії
Стипендії
Допомоги — усього,
з них:
— допомога з безробіття
— допомога малозабезпеченим сім'ям
— допомога на дітей
— інші допомоги
Грошова допомога від родичів та інших осіб
Аліменти
Інші грошові доходи
= Усього грошових доходів
плюс
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства
Пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, на придбання скрапленого газу, твердого, рідкого палива. Пільги на оплату санаторно-курортних путівок, послуг міжміського транспорту, зв'язку
Грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продуктами харчування
= Загальні доходи
плюс
Використання заощаджень, позики та повернені домогосподарству борги
= Усього сукупних ресурсів
Споживчі та грошові витрати
Продовольчі товари:
— м'ясо і м'ясопродукти

Схема 2

— молоко і молочні продукти
— яйця
— риба і рибопродукти
— цукор і кондитерські вироби
— олія та інші рослинні жири
— картопля
— овочі і баштанні
— фрукти, ягоди, горіхи, виноград
хліб і хлібні продукти
— інші продукти харчування
— алкогольні напої
— тютюнові вироби
— харчування поза домом
Непродовольчі товари:
— одяг, тканини, взуття
— меблі, килими, товари культурно-побутового призначення
— предмети гігієни та медикаменти
— транспортні засоби, запчастини до них, пальне
— інші непродовольчі товари
Послуги:
— житлово-комунальні
— побутові
— культури, відпочинку та спорту
— освіти, навчання, дошкільного виховання
— медичні та санаторно-курортні
— транспорту та зв'язку
— інші
= Споживчі витрати, усього
плюс
Витрати на особисте підсобне господарство
Грошова допомога родичам, друзям
Купівля нерухомості
Будівництво житла та інших будівель
Купівля акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків. Аліменти
Податки, збори, внески
Інші витрати
= Усього грошових витрат

Схема 3

Сукупні витрати
На харчування — усього, в тому числі вартість:
— м'яса і м'ясопродуктів
— молока і молочних продуктів
— яєць

— риби і рибопродуктів
— цукру і кондитерських виробів
— олії та інших рослинних жирів
— картоплі
— овочів і баштанних
— фруктів, ягід, горіхів, винограду
— хліба і хлібних продуктів
— інших продуктів харчування
На харчування поза домом
На алкогольні напої
На тютюнові вироби
На непродуктові товари:
— одяг, тканини, взуття
— меблі, килими, товари культурно-побутового призначення
— предмети гігієни та медикаменти
— транспортні засоби, запчастини до них, пальне
— інші непродуктові товари
Сукупні витрати
На послуги:
— житлово-комунальні
<i>з них сума пільг та субсидій</i>
— побутові
— культури, відпочинку та спорту
— освіти, навчання, дошкільного виховання
— медичні та санаторно-курортні
<i>з них сума пільг на оплату санаторно-курортних путівок</i>
— транспорту
<i>з них сума пільг на проїзд у міжміському транспорті</i>
— зв'язку
<i>з них сума пільг на оплату телефону</i>
— інші
Допомога родичам, іншим особам
Купівля нерухомості, будівництво житла та інших будівель
Купівля акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків
Аліменти
Інші витрати
Усього сукупних витрат

Таблиця 1

Динаміка доходів, споживання та заощадження населення України

Показники	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Темпи зростання доходів населення України	116,5	127,2	113,5	123,7	132,0	135,7
Темпи зростання заощаджень	95,4	194,3	144,3	96,8	108,1	108,9
Частка заощаджень у доходах, %	7,5	11,5	11,9	9,4	7,7	6,2
Частка споживання у доходах, %	92,5	88,5	88,1	90,6	92,3	93,8

*Розраховано за: Доходи та витрати населення України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Таблиця 2

Динаміка ВВП та сукупних витрат в Україні

Роки	Індекси фізичного обсягу ВВП, % до попереднього року	Сукупні витрати в середньому за місяць на одне домогосподарство, грн	Споживчі сукупні витрати в сукупних витратах, %	Неспоживчі сукупні витрати в сукупних витратах, %	Сукупні ресурси в середньому за місяць на одне домогосподарство, грн
1999	99,8	426,5	96,6	3,4	332,0
2000	105,9	541,3	93,3	6,7	422,9
2001	109,2	607,0	93,7	6,3	520,8
2002	105,2	658,3	92,8	7,2	608,1
2003	109,6	736,8	93,3	6,7	708,6
2004	112,1	903,5	92,6	7,4	911,8
2005	102,7	1229,4	91,1	8,9	1321,4
2006	107,3	1442,8	90,5	9,5	1611,7
2007	107,9	1722,0	90,0	10,0	2012,1
2008	102,1	2590,4	86,2	13,8	2892,8

Таблиця 3

Структура споживчих витрат, %

Роки	Споживчі сукупні витрати							
	Продукти харчування	Алкогольні напої, тютюнові вироби	Непродовольчі товари та послуги, у тому числі					
			Одяг і взуття	Житло, вода, електроенергія, газ	Предмети домашнього вжитку	Охорона здоров'я	Культура	Освіта
1999	65,2	2,9	–	–	–	–	–	–
2000	64,9	3,0	–	–	–	–	–	–
2001	62,6	2,8	–	–	–	–	–	–
2002	59,1	2,6	5,4	10,5	1,7	3,0	1,9	1,2
2003	58,6	2,8	5,3	10,4	2,0	2,8	2,3	1,1
2004	57,5	2,8	5,7	9,7	2,3	2,8	2,4	1,3
2005	56,6	2,9	5,7	8,5	2,6	2,5	2,6	1,1
2006	53,2	2,6	5,8	9,6	2,8	2,5	2,4	1,4
2007	51,4	2,6	5,9	10,9	2,9	2,5	2,4	1,3
2008	48,9	2,2	5,9	9,1	2,8	2,7	2,5	1,3

Диференціація життєвого рівня населення

Роки	Кількість населення із середньодушовими загальними доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум, млн осіб	У відсотках до загальної кількості населення	У відсотках до попереднього року	Квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів	Квінтільний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), разів
1999	–	–	–	2,4	4,2
2000	39,2	80,2	–	2,3	4,4
2001	39,9	82,7	101,5	2,5	4,6
2002	39,8	83,3	100,0	2,4	4,5
2003	35,2	76,2	88,4	2,3	4,4

Продовження табл. 5

Роки	Кількість населення із середньодушовими загальними доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум, млн осіб	У відсотках до загальної кількості населення	У відсотках до попереднього року	Квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів	Квінтільний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), разів
2004	30,3	65,6	86,1	2,4	4,6
2005	25,5	55,3	83,5	2,4	4,6
2006	23,1	50,9	91,3	2,4	4,7
2007	13,2	29,3	57,1	2,0	3,6
2008	8,1	18,1	61,2	2,1	3,8

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Розшарування суспільства в зв'язку з переходом України до ринкової економіки зумовило необхідність упровадження у статистичну практику показників, які широко використовуються в міжнародній статистичній практиці для аналізу диференціації населення за доходами:

- 1) валовий наявний дохід;
- 2) реальний дохід;
- 3) рівень бідності;
- 4) рівень злиденності;
- 5) купівельна спроможність середньодушового доходу (товарний еквівалент);
- 6) децильний коефіцієнт диференціації;
- 7) коефіцієнт Джині.

Загальні доходи населення визначаються сумою особистих номінальних доходів та вартістю безкоштовних чи пільгових послуг, наданих населенню за рахунок соціальних фондів (так звані соціальні трансферти). Відрахувавши з особистих номінальних доходів населення податки, обов'язкові платежі та внески в суспільні організації, знаходять *особисті наявні доходи*, тобто ту частину, яку їхні власники спрямовують на споживання та заощадження.

З метою усунення впливу фактору зміни цін валовий наявний дохід населення розраховується в *реальному виразі* з коригуванням на індекс споживчих цін за формулою:

Реальний дохід = Середньодушовий валовий наявний дохід/Індекс споживчих цін

Рівень бідності = Чис-ть нас. чиї доходи нижчі від прожиткового мінімуму/заг. чис. населення (абсолютна бідність)

За нашими розрахунками рівень бідності в Україні в 2000 році становив 80,4 %.

За розрахунками на підставі даних вибіркового обстеження домогосподарств у 2000 році рівень злиденності населення України становив 45,5 %.

Купівельна спроможність середньодушового грошового доходу розраховується як відношення середньомісячного грошового доходу на одну особу до середньої ціни будь-якого товару чи послуги і виступає як *товарний еквівалент* доходу. Товарний еквівалент доходу деякою мірою свідчить про паритет купівельної спроможності національної грошової одиниці і слугує відправною точкою для аналізу ринкових валютних курсів.

Показники диференціації доходів населення пов'язані з іменами Парето, Лоренца і Джині. Італійський економіст і соціолог В.Парето (1848—1923) узагальнив дані деяких країн і встановив, що між рівнем доходів та кількістю їх отримувачів існує обернена залежність, яку названо в літературі законом Парето.

Американський статистик і економіст О. Лоренц (1876—1959) розвинув цей закон і запропонував його графічне зображення у вигляді кривої, яка дістала назву кривої Лоренца.

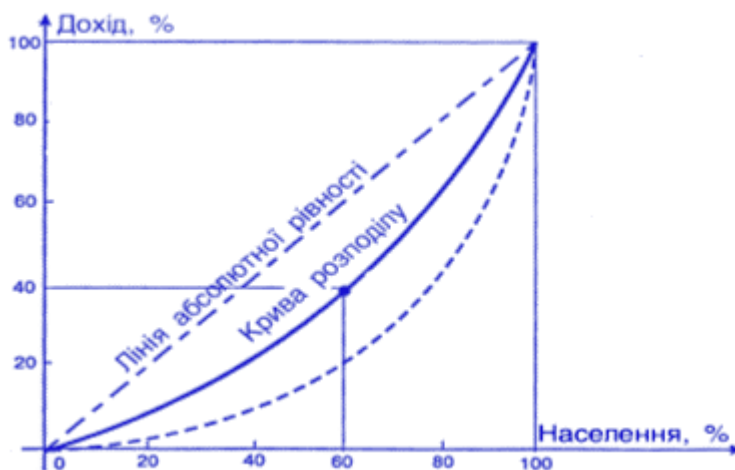


Рис.1. Крива розподілу доходів (Крива Лоренца)

Отримувачі доходу розміщуються по горизонтальній осі в процентних групах до чисельності всіх отримувачів доходу. Наприклад, точка 20 показує 20% найбіднішої частини населення, 60 - 60% населення в нижній частині шкали доходів і кінець осі - 100% всього населення. По вертикальній осі відкладається частка загального доходу, яку отримує кожна група. При цьому обидві осі мають однакову довжину. Графік замкнутий в квадраті і діагональ проходить з нижнього лівого кута квадрата до правого верхнього. На кожній точці діагоналі процент отриманого доходу дорівнює частині його отримувачів із загального числа громадян. Це означає, що 20,40,60% населення отримує відповідно 20,40,60% від всього доходу. Тобто, на рис.1. діагональна лінія відображає "ідеальну (або абсолютну) рівність" у розподілі доходів за розміром.

Крива Лоренца показує дійсне (реальне) кількісне співвідношення між часткою отримувачів доходу населення і процентом загального доходу, який вони отримують, скажемо, на протязі року, і будується за реальними даними.

Наприклад, 20% населення з найнижчими доходами отримує 5% загального доходу, 40% з низькими доходами - 15% і т.д. Область між лінією абсолютної рівності і кривою Лоренца вказує на ступінь нерівності у розподілі доходів. Чим більшою є ця область, тим більша нерівність розподілу доходів у суспільстві.

Реальне суспільство не характеризується ні абсолютною рівністю, ні абсолютною нерівністю. Проте, чим більше вигнута крива Лоренца до горизонтальної осі, тим більша нерівність розподілу доходів, а чим вона більш пряма, тим більша рівність за рівнем доходів. Наближення кривої Лоренца до прямої лінії абсолютної рівності зменшує стимули до продуктивної праці, а надмірна її вигнутість може викликати соціальну напругу в суспільстві.

Для визначення нерівності розподілу доходів використовується індекс (коефіцієнт) Джині (рис. 2.), який розраховується на основі кривої розподілу Лоренца, за допомогою якого визначається ступінь відхилення фактичного розподілу доходів по групах населення від теоретично можливого рівномірного розподілу, крім цього даний показник характеризує процес зосередження грошових доходів по групах. Основний показник ступеня відносної нерівності

доходів можна визначити шляхом ділення площі між діагональною лінією і кривою Лоренца на площу половини квадрату, в якому лежить дана крива. На рис.2. коефіцієнт концентрації Джині представлений, як відношення області А до всієї площі трикутника BCD.

Коефіцієнт Джині = Площа А / Площа BCD

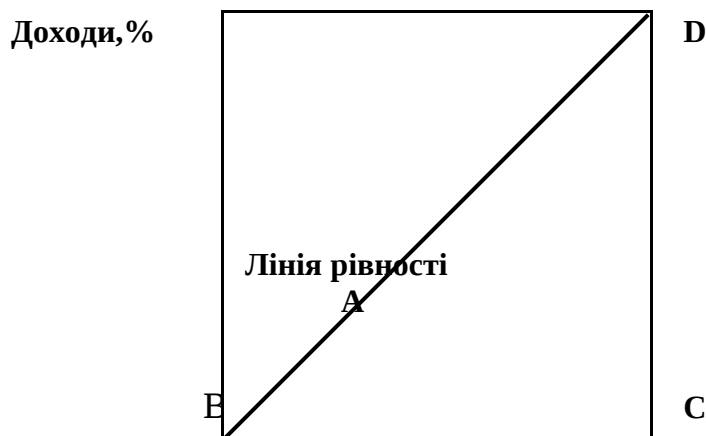


Рис. 2. Розрахунок коефіцієнта Джині

Коефіцієнт Джині є агрегованим показником і може змінюватись від 0 до 1. У випадку, коли індекс Джині наближається до 1, то це означає, що відбувається абсолютно нерівномірний розподіл грошових доходів при повній їх концентрації. І навпаки, якщо індекс Джині прямує до 0, тоді маємо рівномірний розподіл грошових доходів і "нульову" концентрацію.

Диференціація доходів населення — це ~~розмах~~ коливань доходів населення, який характеризує відмінності в його матеріальному добробуті. Ці відмінності слугують підставою для поділу населення за групами залежно від середньодушового доходу. Подохідні групи будуються або за розміром середньодушового доходу від найменшого до найбільшого (табл. 3), або стандартизовано — за показниками, які застосовуються статистикою для таких рядів: децилями (за 10 %), квінтилями (20 %), які відбивають обсяг грошових доходів, що припадають відповідно на чисельність населення в 10 % і 20 %.

За цим інтервальним рядом розподілу розраховують показники диференціації доходів населення:

- 1) децильний коефіцієнт диференціації;
- 2) коефіцієнт концентрації Джині.

Децильний коефіцієнт диференціації доходів (витрат) населення — співвідношення мінімального рівня доходів (витрат) серед 10% найбільш забезпеченого населення до максимального рівня доходів (витрат) серед 10% найменш забезпеченого населення.

Коефіцієнт нерівності розподілу доходів (витрат) серед населення або концентрації доходів (витрат), індекс Джині — відображає ступінь відхилення фактичного розподілу доходів (витрат) за чисельно рівними групами населення

від лінії їх рівномірного розподілу. Статистична міра рівності доходів (витрат) коливається від 0 до 1, при цьому значення 0 – відображає повну рівність доходів (витрат) у всіх групах населення, 1 – повну нерівність, коли весь доход (витрати) належать одній особі.

Індекс Джині розраховується за наступною формулою:

$$G = 1 - 2 \sum_{i=1}^n P_i \text{cum} Y_i + \sum_{i=1}^n P_i Y_i$$

де P_i – частка населення i -тої групи в загальній чисельності населення;

Y_i – частка доходів (витрат) i -тої групи населення;

$\text{cum } Y_i$ – кумулятивна частка доходу (витрат);

n – число груп населення.

Розрахунок коефіцієнта Джині проводиться на підставі даних про розподіл домогосподарств (населення) за рівнем середнього на домогосподарство (або члена домогосподарства) доходу з використанням кривої Лоренца (графічне зображення рівня концентрації явища).

Коефіцієнт Джині може бути розрахований не тільки для розподілу доходів, а й щодо інших показників: розподілу майна, витрат, споживання, а також може бути використаний для міжрегіональних та міжнародних порівнянь. За значенням коефіцієнта Джині розрізняють економіки згідно з класифікацією, запропонованою для країн ОЕСР, так:

Коефіцієнт Джині, відсотків	Характеристика економіки
33—35	Економіка з високим ступенем нерівності в розподілі доходів
29—31	економіка з середнім ступенем нерівності
24—26	економіка з низьким ступенем нерівності
20—22	економіка з дуже низьким ступенем нерівності

Але деякі країни мають і вище значення коефіцієнта Джині, наприклад для країни ПАР він наближається до 50 %, що свідчить про, мабуть, найбільше у світі розшарування населення за доходами в цій країні.

ООН вважає, що уряди повинні нести відповідальність за вимірювання рівня диференціації та концентрації доходів, збір відповідної інформації, а також настійливо рекомендує, щоб усі країни як складову урядових функцій упроваджували відстежування ступеня нерівності в доходах та майнового стану. Адже нерівність у доходах — не лише продукт ринкової економіки, а й необхідна та обов'язкова умова його ефективного функціонування, створення і підтримки дієвого механізму мотивації до праці та інвестування.

Система показників диференціації доходів населення дає змогу визначити привабливість країни як експортного ринку. Далі за даними вибіркового обстежень домогосподарств наведено основні показники матеріального добробуту населення України в 2000 році.

Таблиця

**Основні показники матеріального добробуту
населення України в 2000 році**

1	Грошові доходи (у середньому на душу населення на місяць), грн	104,2
2	Реальні наявні грошові доходи (у середньому на душу населення у місяць), грн	82,8
3	Середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата зайнятих в економіці, грн	230,0
4	Середній розмір призначених місячних пенсій (з урахуванням компенсацій), грн	68,9
5	Прожитковий мінімум (у середньому на душу населення у місяць), грн	270,1
6	Чисельність населення з грошовими доходами, нижчими за прожитковий мінімум: — у % до загальної чисельності населення (рівень бідності); — млн чол.	80,4 39209,4
7	Співвідношення відповідної соціально-демографічної групи населення за такими показниками до прожиткового мінімуму, %: — середньодушового грошового доходу; — середньомісячної нарахованої заробітної плати; — середнього розміру призначених місячних пенсій	38,6 85,2 25,5
8	Децильний коефіцієнт диференціації доходів (співвідношення рівня грошових доходів 10 % найбагатшого та 10 % найбіднішого населення), разів	2,1
9	Коефіцієнт Джині, %	24,7

До факторів доходу домогосподарств слід віднести:

- 1) *рівень економічної активності населення*, розраховуваний співвідношенням чисельності економічно активного населення у віці 15—70 років до загальної чисельності населення відповідної вікової групи.
- 2) *рівень зайнятості*, розраховуваний як відношення чисельності зайнятого населення у віці 15—70 років до загальної чисельності населення відповідної вікової групи.
- 3) *рівень безробіття*, розраховуваний як відношення чисельності безробітного населення у віці 15—70 років до чисельності економічно активного населення відповідної вікової групи.
- 4) *випуск послуг*, що їх надають підприємства домашніх господарств: а) ринкових послуг (транспорт, торгівля, ділові, побутові, медичні, освітні, юридичні тощо послуги); б) неринкових послуг (домашніх слуг, послуги з проживання у власному житлі і т. ін). Джерелами інформації для

оцінювання вартості таких послуг є обстеження зайнятості (робочої сили); дані податкової адміністрації, спеціальні обстеження споживачів;

5) вартість товарів, отриманих з особистого підсобного господарства.

При аналізі рівнів та структури розподілу домогосподарств за доходами важливо враховувати вплив тіньової економіки в суспільстві.

Загальний дохід домогосподарств використовується у вигляді кінцевого споживання та у вигляді заощаджень, а заощадження тією чи іншою мірою виявляються в інвестиціях та здійсненні різних фінансових операцій. Якщо майно домашніх господарств характеризує наявну сукупність матеріальних благ (активів) на конкретний момент і виступає запасом, то доходи можуть створюватися і за рахунок заборгованості. Як і для товару, так і учасника економічного процесу можна скласти баланс його активів та пасивів (схема).

Термін «дохід» охоплює оплату праці у грошовій і в натуральній формах, а також дохід від власності. Гроші, які надійшли за певний період, записуються у схемі під назвою «Ресурси». Використання грошей за цей період реєструється під рубрикою «Використання». Таким чином, сума грошей, яка надійшла за певний період, має дорівнювати сумі витрачених грошей. Це правило за методологією СНР називається бюджетною тотожністю, тобто сума потоків «ресурси» має дорівнювати сумі потоків «використання». Закриття рахунку завжди починається з розрахунку підсумку за ресурсами. Ресурси мінус використання показує сальдо операцій між резидентами та рештою світу. Визначивши різницю між сумою ресурсів і сумою використання, дістанемо результат діяльності даного сектору економіки за показником «чисте кредитування («+») або чисте запозичення («-»)».

Схема балансу активів та пасивів сектору «Домашні господарства»

Використання (активи)	Ресурси (пасиви)
Куплено продуктів	Продано продуктів
Виплачено доходу	Одержано доходу
Виплачено поточних трансфертів	Одержано поточних трансфертів
	Зміна зобов'язань (чисте кредитування («+») або чисте запозичення («-»))
Усього	Усього

4. Теорія поведінки споживачів та вплив їх інтересів на ринкову кон'юнктуру.

Поведінка покупців при купівлі товарів та послуг може вивчатись за двома напрямками: а) поведінка підприємств-покупців на оптовому ринку; б) поведінка домашніх господарств як покупців на споживчому, або роздрібному, ринку.

Поведінка покупців на споживчому ринку визначається:

- реакцією на зміну попиту від ціни;
- реакцією на зміну попиту від доходу;
- купівельною активністю;
- часткою заощаджень та рівнем інвестиційної активності;
- рівнем незареєстрованої зайнятості в неформальному секторі економіки;
- тіньовою діяльністю;
- злочинністю.

Раціональна поведінка покупців, зазвичай, передбачає максимізацію цільової функції при існуючих обмежених ресурсах: підприємства максимізують прибуток, а домашні господарства — максимізують споживчу корисність.

Поведінка підприємств-покупців. Підприємства як покупці діють, як правило, на оптовому ринку, і купують товари чи послуги для їх подальшого використання у процесі виробництва чи перепродажу. Тому оптовий ринок представляють:

- підприємства, які купують товари для їх подальшої переробки;
- підприємства-посередники, які купують товари для їх перепродажу з метою отримання прибутку;
- державні установи, що здійснюють закупівлю з метою забезпечення виконання своїх функцій.

Оптовий ринок характеризується, на відміну від роздрібного, порівняно невеликою кількістю суб'єктів, які діють на ньому. Підприємства-покупці закупають товари великими партіями і значною мірою орієнтуються на споживчий ринок. Аналіз поведінки покупців надає можливість виробникам проводити аналіз поведінки попиту, і відповідно виробництва.

У цілому схема поведінки підприємств-покупців багато в чому відповідає схемі поведінки покупців на споживчому ринку, але існують певні відмінності, на які слід звернути увагу: особливості підприємства як покупця; фактори навколишнього середовища (закони і нормативні акти, податкові нормативи, закон про мінімальну заробітну плату, діяльність конкурентів та ін.); конкурентоспроможність товару; наявність товарів-замінників; пошук і вибір постачальників; обсяг пропозицій; вагомість замовника; укладання торговельних угод та ін.

Споживчий ринок — це домашні господарства, які купують товари та послуги для особистого кінцевого споживання. Аналіз поведінки покупців надає інформацію виробникам про те, як краще задовольнити потреби споживачів. Розглянемо методичні підходи до оцінки поведінки покупців як домашніх господарств.

Еластичність попиту від ціни. Еластичність попиту від ціни характеризує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту при зміні ціни на один відсоток. Її можна вивчати за такими напрямками залежно від мети дослідження:

- а) еластичність попиту від зміни ціни на один і той самий товар (послугу);

б) еластичність попиту від зміни ціни на інший товар (послугу) (перехресна еластичність попиту);

в) еластичність ціни від зміни ціни на інший товар (послугу) (перехресна еластичність цін).

Залежність попиту від ціни може бути представлена *табличним, аналітичним або графічним способами*. Розглянемо графічне зображення залежності попиту від ціни. За традицією, яку започаткував у ХІХ ст. французький економіст О. Курно, у разі використання графічного способу беруть таку систему координат, в якій ціна p відкладається на осі ординат, а кількість продажу q — на осі абсцис.

Криву попиту від ціни характеризують безрозмірним параметром — еластичністю. Міра еластичності визначається емпіричним коефіцієнтом, який характеризує відсоткову зміну результативної ознаки y зі збільшенням факторної ознаки x на один відсоток. Коефіцієнт еластичності попиту від ціни розраховується за формулою англійського економіста А. Маршалла:

$$K_{\text{ел.}} = \frac{y_1 - y_0}{y_0} : \frac{x_1 - x_0}{x_0} \quad \text{або} \quad K_{\text{ел.}} = \frac{\text{Темп приросту попиту}}{\text{Темп приросту ціни}}$$

Наприклад, темп зростання попиту на товар А становив 124 %, а темп зростання ціни на нього — 140 %, звідси коефіцієнт еластичності дорівнює 0,6 % (24 % : 40 %), тобто з підвищенням ціни на 10 % попит на товар А збільшиться на 6 %. Але цей самий результат можна дістати і за інших умов. Наприклад, якщо темп зростання попиту становив 112 %, а темп зростання ціни — 120 %, то коефіцієнт еластичності дорівнює також 0,6 % (12 % : 20 %).

Якщо на кривій попиту є точка, в якій еластичність дорівнює одиниці (її називають точкою Курно), можна вважати, що саме тут *обсяг реалізації максимальний*.

Якщо попит зменшується з підвищенням ціни на один і той самий товар, то це *від'ємна еластичність* і коефіцієнт еластичності має знак «мінус». Це найбільш поширена поведінка споживачів (але існують винятки для товарів Гіффена та Веблена).

Можливі варіанти кривої попиту від ціни зображено на рис. 1.

Рис. 1. Можливі варіанти кривої попиту

Крива попиту AB — абсолютно еластичний попит;

Крива попиту CD — абсолютно нееластичний попит;

Крива попиту KE — еластичність для більшості товарів;

Крива попиту CBD — еластичність для престижних товарів.

Якщо обсяг попиту зі зміною ціни завжди дорівнює одній і тій самій кількості товару (наприклад, 10 од.), то попит вважається *абсолютно нееластичним*.

Якщо немає обмежень щодо того, як багато може бути продано товару, то попит від ціни вважається *абсолютно еластичним*.

Закони залежності попиту від ціни не охоплюють абсолютно еластичний та абсолютно нееластичний попити.

Товари Гіффена характеризуються тим, що, незважаючи на підвищення цін, попит на них продовжує зростати. Цей «парадокс» названо за ім'ям англійського економіста Роберта Гіффена (1837—1910), який виявив, що під час голоду в Ірландії попит на картоплю зріс попри підвищення на неї ціни: голодуючи, кожний надасть перевагу відру картоплі понад порцією делікатесу. Пояснення парадоксу товару Гіффена було дано лише після розробки теорії споживчого попиту Дж. Хіксом, яку він виклав у праці «Вартість і капітал» (1939), і звучить воно так: підвищення ціни товару можна розкласти на «ефект заміни» (м'яса картоплею за низького доходу) та «ефект доходу» (заміна картоплі м'ясом у разі зростання доходу).

Товари Веблена характеризуються тим, що, незважаючи на зниження ціни товару, попит на нього скорочується (деякі споживачі вважають, що це явище виникає за рахунок зниження якості товару) або навпаки: купуються дорогі товари навіть за умови підвищення на них цін (спостерігається у колах заможних покупців при купівлі престижних товарів — звідси існує інша назва для товарів Веблена — ефект сноба). Ефект названо за ім'ям американського економіста і соціолога Т. Веблена (1857—1929), одного із засновників напряму інституціоналізму в економічній теорії. Таким чином, *ефект Гіффена породжується бідністю, а ефект Веблена — багатством*. Взаємозв'язок між еластичністю попиту від ціни, зміною ціни і обсягом реалізації Q на товар A можна подати такою формулою:

$$Q = q_A \cdot \Delta P_A \cdot (1 + K_{el_A}),$$

де Q — обсяг реалізації або витрати споживачів; q_A — кількість реалізованого товару A у базисному періоді; ΔP_A — абсолютна зміна ціни на товар A ; K_{el_A} — коефіцієнт цінової еластичності на товар A ; $1 + K_{el_A}$ характеризує темп зростання (зниження).

Поведінку покупців під час зміни ціни та її вплив на обсяг реалізації ілюструє табл. 7.

Таблиця 7

Поведінка покупців як реакція на зміну ціни та її вплив на обсяг реалізації

Значення коефіцієнту еластичності	Характер попиту	Поведінка покупців за умови, що	
		ціна знижується	ціна підвищується
$K_{el} > 1$	Відносно еластичний	Темп зростання попиту вищий за зростання ціни	темп зниження попиту вищий за темп зростання ціни

		температура зниження ціни	
Кел = 1	Одинична еластичність	температура зростання попиту дорівнює температурі зниження ціни	температура зниження попиту дорівнює температурі зростання ціни
Кел < 1	Відносно нееластичний	температура зростання попиту менший за температурі зниження ціни	температура зниження попиту менший за температурі зростання ціни

До головних факторів еластичності попиту від ціни варто віднести: 1) наявність товарів та послуг як замінників; 2) частку товарів та послуг у бюджеті покупця; 3) тривалість періоду (коротко- чи довгостроковий); 4) належність попиту до товарів (послуг) першої необхідності чи престижних товарів (послуг).

Витіснення одного товару (послуги) іншим під впливом цінового фактору має назву *перехресної еластичності попиту від ціни*. На підставі значень коефіцієнта перехресної еластичності попиту від ціни визначаються *товари-субститутути* або *товари-замінники*, *комплементарні* та *незалежні товари*. Коефіцієнт перехресної еластичності попиту від ціни обчислюють за формулою:

$$K_{\text{еп.аб}} = \frac{q_A - q_{A_0}}{q_B - q_{B_0}} \cdot \frac{P_{A_0}}{P_{B_0}},$$

де q — кількість товару А і товару В у поточному і базисному періодах; P — базисна ціна товарів А і В.

Якщо еластичність попиту на товар А щодо зміни ціни на товар В від'ємна, то такі товари (послуги) вважаються *взаємодоповняльними*, *комплементарними* (наприклад, автомобіль і бензин).

Якщо еластичність попиту на товар А щодо зміни ціни на товар В додатна, то такі товари (послуги) вважаються *замінниками*, або *товарами-субститутами*, (повними або частковими), і такі товари конкурують під час продажу.

Якщо еластичність попиту на товар А щодо зміни ціни на товар В нульова, то товари А і В вважаються *незалежними*. Залежно від кількості товарів-замінників змінюється і цінова еластичність попиту на даний товар: *чим більша кількість товарів-замінників, тим вища цінова еластичність попиту*, тобто товар є менш необхідним для споживача, і, навпаки: якщо на ринку не існує товарів-замінників, то цінова еластичність попиту низька. Отже, чим важливіший товар для покупця, тим менш він еластичний. Товари-замінники потрібно *включати в межу ринку для визначення частки ринку того чи іншого виробника за обсягом реалізації*.

З метою визначення товарів-замінників можна використовувати й інші методичні підходи: розрахунок коефіцієнта кореляції цін, відомий з теорії статистики, та розрахунок коефіцієнта перехресної еластичності цін за формулою:

$$\text{Коефіцієнт перехресної еластичності цін на товари A і B} = \frac{P_A - P_{A_0}}{P_{A_0} - P_{B_0}} \cdot \frac{P_{A_0}}{P_{B_0}}.$$

Розрахунок коефіцієнта перехресної еластичності попиту від ціни застосовується також для доказу немонополізації фірмою виробництва деякого продукту. На практиці перехресна еластичність попиту від ціни або перехресна еластичність цін характерна для обмеженої кількості товарів.

Еластичність попиту на кінцеві товари на споживчому ринку і на ринку ресурсів як проміжних товарів мають відмінності. Якщо попит на споживчому ринку реагує на зміну цін та дохід миттєво і характер цих змін стохастичний, виявляється як середня чи тенденція, то попит на оптовому ринку частіше реагує з відповідним лагом.

Як правило, товари повсякденного попиту (наприклад, продукти харчування) і товари виробничо-технічного призначення належать до товарів низькоеластичного попиту. Попит на споживчі товари тривалого користування (меблі, килими, комп'ютерна техніка та ін.) суттєво реагує на зміну ціни, що є характерною ознакою для товарів високоеластичного попиту.

Еластичність попиту з погляду окремого продавця або навіть країни-продавця — це проблема кількості продавців, які конкурують на даному сегменті ринку з метою завоювання на ньому більшої частки. Тому еластичність попиту необхідно брати до уваги, визначаючи цінову політику й методи ціноутворення.

Взаємозв'язок еластичності попиту на товари (послуги) від ціни на внутрішньому ринку виявляється в попиті на іноземну валюту на зовнішньому ринку так:

еластичність попиту на іноземну валюту тим вища, чим вища еластичність внутрішнього попиту на імпортні товари;

еластичність попиту на іноземну валюту тим вища, чим вища еластичність пропозиції вітчизняних товарів, які конкурують на внутрішньому ринку з імпортними товарами

еластичність попиту на іноземну валюту тим вища, чим вища еластичність попиту з боку іноземних виробників за товарами вітчизняного імпорту;

еластичність попиту на іноземну валюту тим вища, чим вища еластичність попиту за кордоном на їхні власні товари.

Практичне застосування еластичності попиту: 1) допомагає з'ясувати поведінку покупців і здійснити прогностичні розрахунки; 2) визначити стратегію підприємства; 3) максимізувати прибуток підприємств; 4) провести порівняння світової еластичності попиту від ціни з вітчизняною еластичністю.

Еластичність попиту від доходу. Статистичне вивчення залежності попиту від доходу населення має тривалу історію. У 1853 році на I Міжнародному статистичному конгресі, організованому в Брюсселі на ініціативу А. Кетле і присвяченому методичним питанням організації обстеження бюджетів домогосподарств, було ухвалено рекомендації за програмою таких обстежень.

Найбільш значний внесок у розвиток методів вивчення домогосподарств в ХІХ столітті внесли Дюкпесіо в Бельгії, Ле Пле у Франції та Енгель у Німеччині.

Структурні закономірності формування попиту від бюджетів сімей сформулював німецький статистик К. Енгель, опублікувавши ці результати 1857 року у праці «Виробництво та споживання в Саксонії». У цій праці Енгель показав, як змінюються великі групи витрат домогосподарств (на продовольство, одяг, житло, послуги тощо) зі зміною рівня доходів, тобто розкрив тісний взаємозв'язок між рівнем доходів і структурою попиту домогосподарств. Енгель довів, що зі збільшенням доходу сім'ї за незмінних цін частка витрат на харчування зменшується (перший закон Енгеля, який сформульовано в 1857 році); частка витрат на одяг не змінюється (другий закон Енгеля, сформульований разом із третім та четвертим 1895 року); частка витрат на житло, включаючи опалення та освітлення, залишається сталою (третій закон) (за незмінного рівня тарифів); частка витрат на освіту та лікування збільшується (четвертий закон). Ці дослідження Енгеля послужили підґрунтям для подальших економетричних розробок у сфері споживання (попиту) від доходу. Пізніше було сформульовано інші емпіричні закони споживання: закон Райта — чим вищий дохід, тим вищий рівень заощаджень і частка заощаджень у витратах; закон Джині — якщо продовольчі витрати домогосподарств зростають або спадають в арифметичній прогресії, то інші види витрат змінюються в оберненому напрямі, але в геометричній прогресії та ін. Покупці здійснюють купівлю товарів та послуг за зазначених цін і наявного доходу. Функції попиту від доходу широко застосовуються під час аналізу ринку, і відповідні цим функціям криві називаються кривими Енгеля. Споживчий попит поділяється на реалізований або задоволений (обсяг реалізації) та незадоволений (кількість грошей у банках і на руках у населення).

Товари (послуги), попит на які за незмінних цін збільшується зі зростанням доходу, називаються *нормальними*. Нормальні товари за характеристикою споживчої корисності поділяються, у свою чергу: а) на товари першої необхідності (продовольчі товари); б) товари другої необхідності (промислові товари, послуги); в) товари престижного споживання.

Товари (послуги), попит на які зменшується зі збільшенням доходу за незмінних цін, називаються *другорядними*, або *товарами нижчої споживчої корисності*. Таке розмежування товарів не є абсолютним: один і той самий товар, який є нормальним за дуже низького рівня доходу, буде товаром нижчої цінності за достатньо високого рівня доходу.

Форми кривих Енгеля для різних товарів та послуг неоднакові. Для нормального товару попит збільшується водночас із доходами і крива Енгеля похило йде вгору. Для другорядного товару, товару нижчої споживчої цінності, попит зі зростанням доходу зменшується, а крива Енгеля похило прямує вниз.

Якщо товар нормальний, то зі зниженням купівельної спроможності покупців його споживається менше. Якщо товар другорядний — то зі зниженням купівельної спроможності його споживається більше. Аналіз структури попиту домогосподарств у різних країнах світу дає підставу

зробити висновок, що рівень і тенденції соціально-економічного розвитку країни суттєво впливають на структуру витрат (попиту) домашніх господарств. Вважається, згідно із законом Енгеля, що *чим вища питома вага на харчування у споживчих витратах домогосподарств, тим бідніша країна*. Реакція покупців на зміну доходу вивчається за допомогою коефіцієнта еластичності попиту у від доходу x за вже відомою формулою А. Маршала. Залежно від значень коефіцієнта еластичності можна товари (послуги) розмежувати так:

якщо $K_{ел} > 0$, товар вважається нормальним;

якщо $K_{ел} < 0$, (від'ємний) — товар називається другорядним;

якщо $K_{ел} > 1$ — товар називається предметом розкоші;

якщо $K_{ел} < 1$ — товар першої необхідності;

якщо $K_{ел} = 1$ — товар другої необхідності.

За даними аналітичних групувань домогосподарств можна розраховувати ланцюгові (групові) коефіцієнти еластичності, а також визначити середній для всіх груп коефіцієнт еластичності як середню арифметичну зважену з ланцюгових (групових) коефіцієнтів еластичності за формулою:

$$\overline{K}_{ел} = \frac{\sum K_{ел_i} w_i}{\sum w_i},$$

де $K_{ел}$ — ланцюговий коефіцієнт еластичності; w_i — питома вага, частка або частота групи домогосподарств в ряду розподілу за доходом для відповідного коефіцієнта еластичності.

Розрахунок середнього коефіцієнта еластичності проведемо за даними табл. 8.

Тоді середній коефіцієнт еластичності попиту від доходу такий:

$$\overline{K}_{ел} = \frac{\sum K_{ел_i} w_i}{\sum w_i} =$$

Таблиця 8

Ланцюгові коефіцієнти еластичності попиту на товари культурно-побутового призначення від доходу домогосподарств України

Групи домогосподарств за розміром середньодушового доходу (витрат), грн/міс.	Частка домогосподарств, % до підсумку	Витрати на товари культурно-побутового призначення			Ланцюговий коефіцієнт еластичності
		грн /міс.	у від загальних витрат	%	
x	wi	y	di		K _{ел}
до 30,0	1,0	2,8	3,85		—
30,1—60,0	14,6	5,7	6,46		0,52
60,1—90,0	28,2	8,6	6,11		0,76
90,1—120,0	23,3	13,3	6,45		1,37
120,1—150,0	14,6	17,5	6,19		1,11
150,1—180,0	7,9	20,3	6,05		0,30
180,1—210,0	3,7	25,1	6,20		1,30
понад 210,0	6,7	45,2	7,95		5,20
Усього	100,0				

Отже, зі зростанням доходу на одного члена домогосподарств на 10 % обсяг продажу товарів культурно-побутового призначення (витрати домогосподарств) збільшиться на 12 %. За нашими розрахунками, коефіцієнт еластичності попиту від доходу в 2001 році (III квартал) збільшився порівняно з 1997 р. (за прикладом) і уже дорівнював 2,2 %, тобто зі зростанням середньодушового доходу домогосподарств на 10 % обсяг продажу цієї групи товарів збільшиться уже на 22 %.

На еластичність попиту від доходу впливають такі фактори: а) *питома вага витрат на товар (послугу) у витратах домогосподарств*. Наприклад, за даними табл. 8 зі збільшенням частки витрат на товари з 3,85 до 7,95 % у всіх витратах домогосподарств ланцюговий коефіцієнт еластичності збільшився за відповідними групами з 0,52 до 5,20 %. Отже, чим більша *питома вага витрат на деякий товар (послугу) у всіх витратах споживачів, тим вища еластичність попиту на нього*. Взаємозалежність еластичності попиту від доходу, частки витрат на певний товар (групу товарів) у загальних витратах домогосподарств і зміну обсягів попиту ілюструє табл. 9.

Взаємозалежність еластичності попиту від доходу, частки витрат на певний товар у загальних витратах домогосподарств і обсягу попиту

еластичність попиту від доходу	значення коефіцієнта еластичності	Витрати домогосподарств (обсяг реалізованого попиту) зі зміною доходу	питома вага витрат на товар у загальних витратах домогосподарств
від'ємна	$K_{el} < 0$	витрати зі збільшенням доходу зменшаться і навпаки	низька і зменшиться
додатна	$K_{el} > 0$	витрати зі збільшенням доходу збільшаться і навпаки	висока і збільшиться
нульова	$K_{el} = 0$	витрати не зміняться, бо впливають інші фактори, не дохід	майже не зміниться

б) *ступінь універсальності товару*: чим універсальніший товар, тобто можливості його використання, тим вища еластичність попиту;

в) *ступінь насиченості потреби*: наприклад, на стадії виведення нового товару на ринок еластичність попиту набагато вища, тому навіть незначне зниження ціни може призвести до значного зростання обсягу продажу товару.

г) *фактор часу*: попит більш еластичний у довгостроковому періоді, ніж у короткостроковому.

Зміни у структурі витрат (структурі попиту) домогосподарств суттєво впливають на виробництво. Галузі, які виробляють споживчі товари і частка яких зменшується у витратах домогосподарств, мають мало шансів на розширення виробництва, і навпаки. Чим вищий коефіцієнт еластичності попиту на певний товар галузі від доходу, тим активніше ця галузь розвивається. За тенденцією розвитку галузі або підприємств-виробників можна класифікувати так: які розвиваються; які розширюються; стабільні; перебувають у стані застою або занепаду; які зникають.

Купівельна активність. Купівельна активність населення характеризує частку його витрат на товари і послуги, які було здійснено під час їх купівлі через офіційні канали споживчого ринку, щодо доходу і розраховується за формулою:

$Куп.ак. = Сер. роздрібний товарооборот / сер. дохід.$

Заощадження та інвестиційна активність. Зі збільшенням доходів схильність населення до споживання знижується, а схильність до заощадження зростає (головний психологічний закон Кейнса [\[1\]](#)). Тому сума заощаджень, яка збільшується, має поглинатися зростаючим попитом на інвестиції. Модільяні першим описав життєвий цикл сім'ї, який пояснює закономірності утворення особистих заощаджень: молоді зберігають, а старі — розтрачують. Заощадження населення — це вклади у банки з метою зберігання грошей і отримання доходів у формі відсотків. Розрізняють такі види вкладів (депозитів): а) за умовами відсотка — до запитання, строкові, цільові на дітей,

за виграшем та ін.; б) за видами валют — у національній валюті, в іноземній валюті. Частка заощаджень в іноземній валюті у 2001 році становила понад 40 % усіх заощаджень населення України. В офіційній статистиці розрізняють три групи заощаджень домогосподарств: а) приріст гривневої готівки в населення; б) приріст готівки в іноземній валюті; в) приріст коштів у банківських вкладах та цінних паперах.

Залежно від форми організації заощадження можна розрізняти: а) за участю фінансових посередників; б) без участі фінансових посередників, тобто в домашніх умовах.

Основні напрями реалізації заощаджень домашніх господарств: житлове будівництво; купівля нерухомого майна; плата за навчання у вищих навчальних закладах; фінансово-кредитні операції, медичні послуги.

До основних аналітичних показників, які можуть характеризувати поведінку споживачів, можна віднести:

Рівень заощадження нас. = Вклади нас. в нац. та іноз валютах / Валовий наявний дохід (або ВВП)

Варто зазначити, що зареєстрована статистикою розбіжність між сумами грошових доходів і грошових витрат домогосподарств, яка спостерігається з 1991 року, а також тенденція до натуралізації доходів та витрат домогосподарств ускладнюють розрахунки рівня заощаджень.

Державні заощадження як один із основних економічних індикаторів конкурентоспроможності країни на світовому ринку визначається співвідношенням різниці сум між сукупними надходженнями до бюджету і сукупними поточними видатками до ВВП у відсотках.

Інвестування економічних процесів домогосподарствами може здійснюватись двома шляхами: 1) через надання власних грошових коштів і отримання доходу у вигляді відсотка (до речі, по-англійськи процент — «interest», тобто участь, інтерес; чим більше виявляється участі (інтересу), тим менш важливі відсотки і навпаки); 2) через отримання споживчого кредиту та коштів на житлове будівництво з оплатою відсотків за кредит.

Добровільна схильність до заощадження залежить від дії двох різнонаправлених факторів — реальних доходів населення та динаміки інфляції. Характер залежності заощаджень від доходів відповідає закону Енгеля для капітальних благ: зі зростанням реальних доходів заощадження збільшуються випереджувальними темпами, тому коефіцієнт еластичності завжди буде додатним і найвищим за своїм значенням порівняно з еластичністю витрат на продукти харчування, непродовольчі товари та послуги.

Нормальними вважаються заощадження, які за міжнародною практикою перебувають із коефіцієнтом еластичності заощаджень від доходу в межах 5—6 %.

К е л. = Темп приросту заощаджень / Темп приросту доходів

Кейнс Джон Мейнард (1883—1946) — англ. економіст, державний діяч і публіцист.

Модільяні Франко, амер. економіст, спеціаліст у галузі макроекономічної теорії і економічної політики. Лауреат Нобелівської премії за праці «Аналіз поведінки людей щодо заощаджень» і «Про взаємозв'язок фінансової структури компанії з оцінкою її акцій інвесторами».

Загальна зміна ресурсів для окремих секторів і для економіки в цілому називається зміною в чистому капіталі внаслідок чистого заощадження і капітальних трансфертів. Далі наведено статистичні показники в секторі домашніх господарств за національним рахунком операцій з капіталом, який декларується за всіма секторами економіки і в цілому по країні: 1) сальдо за рахунком поточних операцій іншого світу (експорт мінус імпорт); 2) заощадження; 3) капітальні трансферти: отримані («+»); виплачені («-»); 4) валове нагромадження; 5) споживання основного капіталу; 6) зміна запасів; 7) чисте придбання цінностей (за відкиданням вибуття); 8) чисте придбання невироблених нефінансових активів (за відкиданням вибуття); 9) чисте кредитування («+»), чисте запозичення («-»); 10) усього = зміна чистого капіталу внаслідок заощадження і капітальних трансфертів.

Аналіз джерел зміни показника багатства домогосподарств проводиться за *фінансовим рахунком*, в якому описано основні категорії фінансових інструментів: 1) чисте кредитування («+») або чисте запозичення («-»); 2) монетарне золото і СПЗ (спеціальні права запозичення); 3) валюта і депозити; 4) цінні папери, крім акцій; 5) кредити; 6) акції та інші форми участі в капіталі; 7) страхові технічні резерви; 8) інша дебіторська/кредиторська заборгованість; 9) усього.

Фінансові рахунки за методологією СНР мають складатися за всіма секторами економіки і в цілому по країні. Джерелом для вивчення валового нагромадження домогосподарств і, зокрема, заощаджень і вкладів, служать вибіркові обстеження домогосподарств.

Тіньова діяльність. *Взаємодія домашніх господарств і тіньової економіки може здійснюватись так. З одного боку, домашні господарства здійснюють витрати грошових коштів (або здійснюють бартерні операції) у секторах економіки, пов'язаних із тіньовою діяльністю, тобто домашні господарства виступають у ролі споживачів (покупців) тіньової діяльності. З другого боку, домашні господарства отримують доходи і здійснюють витрати праці в секторах, пов'язаних із тіньовою економікою, тобто виступають у ролі отримувачів доходів від тіньової діяльності та використання активів. З третього боку, домашні господарства являють собою безпосередньо частину тіньової неформальної діяльності, яка здійснюється некорпоративними підприємствами домашніх господарств і окремими особами та не обліковується офіційною статистикою.*

Неформальна діяльність як один із видів тіньової економіки здійснюється некорпоративними підприємствами, які належать домашнім господарствам, для забезпечення зайнятості їхніх членів та надходження

доходів, а також тими підприємствами, де відносини між роботодавцем і найманим працівником не оформлені юридично.

Аналіз даних про розшарування населення за рівнем доходів, витрат та реального споживання свідчить про те, що *переважна частина населення України споживає набагато більше, ніж дозволяють доходи*. Це пояснюється, головним чином, поширенням незареєстрованої зайнятості практично серед усіх верств населення, тобто неформальною діяльністю.

До зайнятих у неформальному секторі економіки належать особи, які зайняті на підприємствах, що за своїми властивостями є складовою частиною сектору домашніх господарств. За критерії взято такі характеристики підприємств: а) наявність ринкового збуту продукції; б) чисельність працюючих, яка не перевищує п'яти осіб; в) відсутність державної реєстрації підприємницької діяльності.

Загальна чисельність зайнятих у неформальному секторі включає осіб, для яких ця зайнятість була основною чи додатковою, виключаючи подвійний облік.

Аналіз міжнародного досвіду показує, що одержати надійні та достатньо повні відомості стосовно неформального сектору та зайнятого в ньому населення з одного джерела інформації практично неможливо. Необхідно комбінувати дані різних способів дослідження. Найбільш прийнятним для цього є проведення змішаного вибіркового обстеження домашніх господарств і підприємств неформального сектору.

Злочинність. Усю зареєстровану у статистиці злочинність, керуючись кримінологічними ознаками — мотивами і засобами вчинення, — можна поділити на чотири блоки:

- загальнокримінальна корислива злочинність (крадіжки, шахрайства, грабежі, розбої, вимагання тощо);
- агресивна некорислива злочинність (умисні вбивства, тілесні ушкодження, зґвалтування, хуліганство тощо);
- економічна злочинність (розкрадання, хабарництво та інші прояви корупції, фальшивомонетництво, ухилення від сплати податків, торгівля наркотиками і т. ін.)
- неагресивна і некорислива злочинність, яка відбиває правовий нігілізм, свавілля і необачність правопорушників (необережна злочинність, дезертирство тощо).

До головних статистичних первинних показників, які характеризують злочинність, належать: а) кількість зареєстрованих злочинів за окремими видами, за регіонами і в цілому; б) кількість засуджених за вироками судів за окремими видами злочинів і за регіонами; в) склад засуджених; г) розподіл засуджених за основними мірами покарання та ін.

Аналітичними показниками злочинності є рівень злочинів у розрахунку на 10 000 населення, динаміка та структура злочинів за видами, за регіонами та

ін.

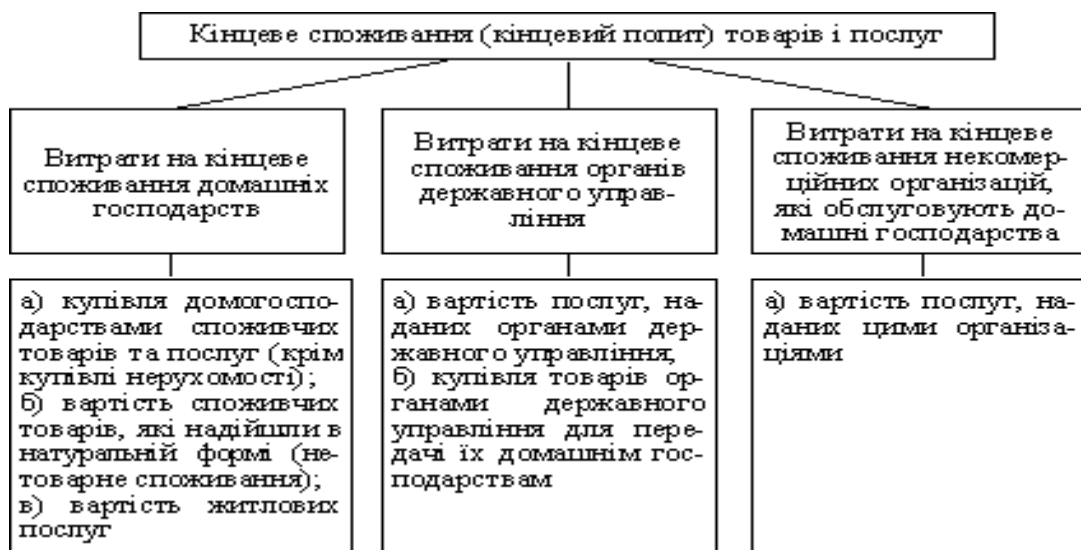
До основних результатів поведінки покупців можна віднести:

- структуру реалізованого попиту або кінцевого попиту;
- рівень кінцевого споживання товарів та послуг: а) продовольчих товарів; б) непродовольчих товарів; в) послуг;
- якість середньодобового раціону домашнього харчування: енергетична цінність (ккал); білки (г); жири (г); вуглеводи (г); макро- і мікроелементи; вітаміни;
- індекс людського розвитку.

За методологією СНР кінцеве споживання товарів та послуг характеризується схемою 4:

Розглянемо витрати домашніх господарств, які мають найбільшу питому вагу в кінцевому споживанні (попиті). У структурі соціального нормативу, розробленого ВАТ УкрНДІ харчування, за раціональними нормами споживання частка продуктів харчування має становити не більше як 30 %, частка непродовольчих товарів — 47 %, частка послуг — 23 %. Фактична ж структура попиту населення України далека від нормативної.

Схема 4



За СНР проводиться чітке розмежування між витратами на кінцеве споживання та обсягом їх фактичного кінцевого споживання. Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств відбиває реальний обсяг кінцевого споживання, що забезпечується як за рахунок наявного доходу, так і за рахунок соціальних трансфертів у натуральній формі, надаваних населенню органами державного управління та некомерційними організаціями, які обслуговують домашні господарства.

Структура реалізованого попиту. Під структурою реалізованого попиту розуміється поділ споживчих витрат домогосподарств за товарними групами та видами послуг згідно з даними вибіркового обстеження або поділ роздрібного товарообороту за товарними групами та поділ обсягу платних послуг за їхніми видами згідно з даними статистики підприємств.

Важливим завданням статистики є вивчення структури споживання (попиту). Структура споживчих витрат диференціюється за групами населення з різними доходами.

Рівень, динаміка, калорійність і якість харчування. Для характеристики кінцевого споживання продовольчих товарів населенням статистика вивчає рівень та динаміку споживання основних продуктів харчування; калорійність (енергетичну цінність) середньодобового раціону населення та його структуру за походженням продуктів (рослинного та тваринного походження); рівень та динаміку споживання макро- і мікроелементів, вітамінів у середньому на добу на душу населення; складаються баланси основних сільськогосподарських продуктів за категоріями господарств і за регіонами на рік.

Основним показником кінцевого споживання продовольчих товарів є *рівень споживання* на душу населення у вартісному і натуральному виразі. Він розраховується в середньому на душу населення в цілому по країні, за регіонами, за окремими його соціальними групами, групами за доходом, віком, типу поселення та ін. До спожитих продуктів харчування належать продукти, які були у звітному періоді куплені, отримані з особистого підсобного господарства, від самозаготівель, а також отримані в подарунок та з інших джерел. У загальний обсяг спожитих продуктів не включається споживання в ресторанному господарстві.

Індекс людського розвитку. Суспільний прогрес неможливий, якщо не реалізовано три ключові цілі людини: прожити довге і здорове життя; здобути знання, розширити їх та оновити; отримати доступ до засобів існування (їжа, одяг, житло), які забезпечують пристойний рівень життя. Тому ООН з 1990 року було введено категорію «людський розвиток» і запропоновано його вимірник — індекс людського розвитку, який включає оцінки тривалості життя, освітнього рівня дорослого населення та його доходів. Цей показник загальноновизнаний як універсальний порівняльний показник і використовується під час аналізу соціально-економічного стану в 175 країнах. Цьому сприяло утворення за рекомендацією Статистичної комісії ООН Єдиної системи соціально-демографічної статистики (ЄСДС), яка з 1970-х років почала впроваджуватися в національних та міжнародних статистичних службах.

Розвиток людини є кінцевою метою суспільства, а економічне зростання — лише засобом для досягнення цієї кінцевої мети. Тобто розвиток людини стає одним із головних факторів у нових моделях прогресу людства, у зв'язку з чим ПРООН розраховує індекс людського розвитку за країнами, а Державний комітет статистики України почав розраховувати аналогічний індекс не тільки в цілому по країні, а й за регіонами.

5. Методичні підходи до прогнозування попиту. Теоретичний коефіцієнт еластичності.

1. Прогнозування кінцевого попиту на товари і послуги має на меті якомога краще пристосувати інституційні одиниці до кон'юнктури ринку. Попит прогнозується на окремий товар, послугу або товарну групу. На основі прогнозу попиту надалі розробляються: 1) прогнози збуту (продажу) і обсягів виробництва підприємств, галузі, регіону, країни; 2) *прогноз попиту* на товар по галузі, регіону чи країні *характеризує потенціал ринку товару*. З урахуванням знання про конкурентів та імпорт такий прогноз сприяє регулюванню економічних процесів на рівні країни, регіону, галузі, а також формуванню стратегії діяльності підприємств.

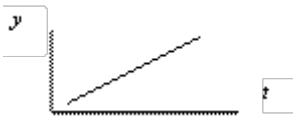
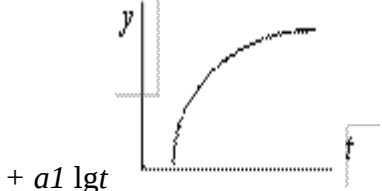
2. На попит впливають різні фактори — як цінові, так і нецінові (грошові доходи населення, забезпеченість населення даним видом товару, наявність взаємозамінних та доповняльних товарів, життєвий цикл товару і т. д.). Для прогнозування попиту використовується інформація, отримувана за вибірковим обстеженням домогосподарств, а також за даними статистики товарних ринків Держкомстату України. Під час формування стратегії розвитку підприємств важливим є порівняння прогнозних варіантів та вибір одного з них як оптимального. Тому пропонується кілька методичних підходів до прогнозування кінцевого попиту.

3. *Прогнозування за трендовою моделлю*. Статистичні спостереження за товарними ринками проводяться регулярно через рівні проміжки часу і подаються у вигляді часових рядів (місяць, квартал, рік) за такими показниками, як обсяг реалізації, обсяг роздрібного (оптового) товарообороту, обсяг послуг, обсяги експорту, імпорту, споживчі витрати домогосподарств, рівень споживання в розрахунку на душу населення та ін. Вибір прогнозного показника визначається метою дослідження товарного ринку. Як інструмент статистичного аналізу та моделювання часових рядів слугують трендові моделі, параметри яких розраховуються за наявною статистичною базою, а потім основні тенденції (тренди) екстраполюються на заданий термін часу у співвідношенні 3:1, тобто якщо є три ретроспективних періоди часу, то прогноз може бути коректним з упередженням на один період. Методика статистичного моделювання передбачає побудову та вибір багатьох трендових моделей для кожного часового ряду, їх порівняння на основі статистичних критеріїв та вибір з них найкращих. У літературі та комп'ютерних програмах наведено численні трендові моделі для адекватного описування різнобічних тенденцій часових рядів.

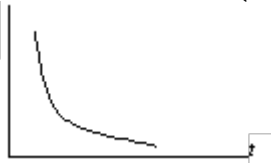
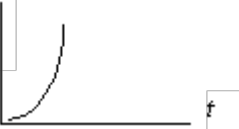
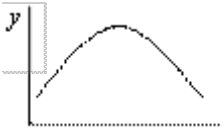
Схему вибору трендових моделей для розробки прогнозу залежно від основної тенденції реалізованого попиту подано в табл. 18.

Таблиця 18

Схема вибору трендових моделей для моделювання кінцевого попиту

№ з/п	1. Ступінь задоволення потреби та основна тенденція попиту	Гіпотеза розвитку ринків	1. Модель прогнозування, її графічне зображення
1.	1. В основному потребу задоволено, попит зростає рівномірно	1. У разі певного своєчасного оновлення асортименту товару тенденція зростання збережеться	1. Пряма: $y = a_0 + a_1 t$ 
2.	1. Потреба задовольняється, попит зростає, але абсолютні прирости попиту зменшуються	1. Ринок насичений, рівень забезпеченості близький до раціональної норми, тенденція уповільнення зростання попиту зберігається	1. Логарифмічна функція: $y = a_0 + a_1 \lg t$ 

Закінчення табл. 18

1. № з/п	1. Ступінь задоволення потреби основна тенденція попиту	Гіпотеза розвитку ринків	1. Модель прогнозування, її графічне зображення
1. t 3	1. Потребу задоволено і попит знижується	1. Товар витісняється з ринку іншими товарами або купується певним контингентом населення, чисельність якого зменшується. Тенденція збережеться в майбутньому	1. Гіпербола $y = a_0 + a_1 (1/t)$ 
1. t 4	1. Потреба не задоволена, попит зростає прискорено, темпи зростання стабільні (однакові)	1. Ринок далекий від насиченості, високі темпи зростання попиту зберігаються	1. Показникова функція: $y = a_0 \cdot a_1 t$ 
1. t 5	1. Потребу не задоволено значною мірою, попит зростає з підвищенням темпів зростання	1. Ринок далекий від насиченості, товар належить до категорії дефіцитних, виробництво та продаж зростають високими темпами, тенденція збережеться на певний	1. Парабола 2-го порядку: $y = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$ 

		період	
--	--	--------	--

Поряд із точковим прогнозом у практиці прогнозування широко використовується інтервальний прогноз із довірчими межами.

Використовуючи трендові моделі, вважають, що основна тенденція минулого періоду зберігається на період прогнозу. Але в сучасних умовах при різких змінах динаміки навіть на макрорівні постає необхідність будувати моделі, спираючись навіть на невелику кількість останніх нових даних, наділяючи моделі адаптивними властивостями. *Адаптивні методи*, до яких належить експоненційне згладжування із сім'єю адаптивних моделей, наприклад, поліноміальна модель першого порядку та ін., можуть урахувати інформаційну цінність різних членів часового ряду та давати точніші прогнозні оцінки. Розроблено кілька варіантів адаптивних моделей, які використовують процедуру експоненційного згладжування і дають змогу враховувати наявність у часовому ряді тенденції та сезонних коливань.

4. *Прогнозування за однофакторною регресійною моделлю.* Складнішим підходом у прогнозуванні є аналітична модель попиту, яка будується з урахуванням дії одного із найбільш вагомих за коефіцієнтом кореляції фактором, наприклад дохід, ціна та ін. Якщо фактор позначити через x , а попит через y , то можемо мати однофакторні регресійні моделі, аналогічні трендовим за табл.6.18, але замість фактору t (час) до моделі включається фактор x (наприклад, дохід споживачів). Тоді можна розраховувати за побудованими моделями і відповідні *теоретичні коефіцієнти еластичності попиту від доходу* (як правило, у розрахунку на душу населення).

Для однофакторної регресійної моделі у вигляді:	Формула розрахунку теоретичного коефіцієнту еластичності:
прямої	.
логарифмічної функції	.
гіперболи	.
показникової функції	.
параболи другого порядку	.

ЗАДАЧІ

Приклад 1. Визначити прогноз попиту на товар А, якщо коефіцієнт еластичності попиту від ціни становить 1,21. Кількість покупців у регіоні може бути 400 тис. чол. Досягнутий рівень продажу товару — 5 кг на особу за період. Передбачається зниження ціни товару на 4 %.

Розв'язання.

1. Визначається зростання попиту на товар А в разі зниження його ціни на 4 %. Темп приросту попиту $= 4 \cdot 1,21 = 4,84(\%)$. Темп зростання попиту: $100 + 4,84 = 104,84(\%)$. 2. Розраховується новий прогнозний рівень споживання товару «А» одним покупцем після зниження ціни: $5 \cdot 1,0484 = 5,242$ (кг). 3. Розраховується можливий обсяг продажу товару А на весь контингент покупців: $5,242 \cdot 400000 = 2096,8$ (т).

Знаючи нову ціну товару «А», можна визначити попит на нього у вартісній формі і, відповідно, обсяг роздрібного товарообороту по регіону, а надалі, з врахуванням частки ринку товару, — і за окремими підприємствами регіону, якщо середовище інституційних одиниць незмінне.

Приклад 2. Коефіцієнт еластичності попиту домогосподарств регіону на продовольчі товари становив 0,56 %. Середньодушовий дохід у базисному періоді дорівнював 170 грн, а у прогнозному періоді цей показник досягне 195 грн. У середньому на душу в регіоні було спожито продовольчих товарів у базисному періоді на суму 440 грн. Розрахувати прогнозне значення кінцевого попиту населення (у розрахунку на одну особу) у прогнозному періоді.

Розв'язання:

;

;

;

(грн),

тобто прогнозна оцінка $(y_0 + D_y) = 440 + 36,22 = 476,22$ (грн).

Коефіцієнти еластичності (як емпіричні, так і теоретичні) можуть бути розраховані у статистиці за окремі періоди і утворювати ряд динаміки, за яким можна прогнозувати значення коефіцієнта еластичності.

Прогнозування за середніми темпами змін попиту з урахуванням соціальних нормативів. Цей метод зводиться до того, щоб на підставі відомих

крайніх значень рівнів ряду (останнього фактичного і нормативного) розрахувати можливий рівень споживання в різні періоди (усередині або в кінці цього ряду) або розрахувати необхідну кількість років для досягнення цього соціального нормативу. Прогнозуючи попит на продовольчі та непродовольчі товари, застосовують різні підходи, оскільки між цими ринками існують певні відмінності.

Для ринку продовольчих товарів характерна відносна стабільність споживання в цілому. Досягнутий рівень споживання продуктів харчування змінюється поступово за рахунок зміни звичок і уподобань населення. Наприклад, можна достатньо чітко спрогнозувати попит на хлібобулочні вироби, кондитерські вироби, м'ясопродукти, цукор, овочі, фрукти і т. ін. Наявні тенденції збільшення чи зниження споживання цих товарів, як правило, не підлягають різкій зміні в динаміці. Можливі лише сезонні коливання і зміна споживання за умови різкої зміни політико-економічного стану країни.

Для прогнозування попиту на *ринку непродовольчих товарів* потрібно враховувати такі фактори: а) раціональну норму гардеробу чи споживання товару; б) знос наявного товару у населення для його заміни; в) додаткову потребу в товарі для забезпечення ним природного приросту населення до середнього рівня, який є прийнятним у суспільстві. Розглянемо приклади прогнозування попиту на окремі товари продовольчого і непродовольчого асортименту.

Приклад 3. Розробити прогноз попиту на фрукти в регіоні на 2000—2005 роки і визначити час досягнення їх нормативного споживання.

У місті проживає 405 тис. чол. Чисельність населення міста до 2000 року зросте на 1 %, а до 2005 року — ще на 7 %. Норма споживання фруктів у країні дорівнює 113 кг на рік на одну особу. У місті склався такий рівень споживання фруктів: у 1992 році — 48 кг, у 1998 році — 63 кг.

Розв'язання.

1. Визначається досягнутий середньорічний темп зростання споживання фруктів за минулий період:

(щорічно).

2. Визначається кількість років досягнення норми споживання за досягнутого середньорічного темпу зростання споживання:

, $n = 12$ (років),

тобто за досягнутого рівня споживання та його щорічного темпу зростання досягнення норми споживання фруктів може відбутися в 2010 році.

3. Визначається потенційний обсяг попиту на фрукти в місті на 2000 рік:

4. Розраховується прогноз попиту на фрукти в місті на 2005 рік:

Знаючи середню існуючу ціну товару, наприклад 15 грн за 1 кг, можна визначити вартісне вираження попиту на фрукти на перспективу в цінах 1998 року.

Для 2000 р.: $28249 \cdot 15 = 423,7$ (млн грн);

для 2005 р.: $38025 \cdot 15 = 570,4$ (млн грн).

Місцева влада може розробляти відповідні заходи щодо забезпечення населення цим товаром та щодо форм постачання.

Приклад 4. Розробити прогноз продажу телевізорів у регіоні, де проживало у 1998 р. 1320 тис. чол., на 2000 рік. Природний приріст населення в середньому становить 1,5 % щорічно. Коефіцієнт сімейності — 3,4. Середня забезпеченість телевізорами становить 64 % норми. Раціональна норма забезпеченості телевізорами — 160 од. на 100 сімей. Середній термін служби телевізора — 12 років. Досягнутий щорічний відсоток збільшення забезпеченості телевізорами за даними вибірових спостережень становить 3,5 %. Середня ціна телевізора в цінах 1999 року — 1,5 тис. грн.

Розв'язання:

1. Попит на телевізори в 2000 році складатиметься під впливом таких факторів: а) попиту згідно з тенденцією щорічного наближення забезпеченості телевізорами до норми; б) попиту на заміну застарілих телевізорів, придбаних у 1988 році; в) попиту населення, яке представляє природний приріст і яке ще не має телевізорів. Тому розрахунок прогнозу потрібно проводити з урахуванням названих факторів.

1. Розраховується кількість сімей у регіоні за 1998 рік:

$1320 : 3,4 = 388,2$ (тис. сімей).

2. Розраховується кількість телевізорів, які перебували в населення 1998 року:

$$388,2 \cdot 0,64 = 248,45 \text{ (тис. шт.)}.$$

3. Визначається можлива забезпеченість телевізорами в 1999 році під впливом тенденції наближення забезпеченості до норми:

$$248,45 \cdot 1,035 = 257 \text{ (тис. шт.)}.$$

4. Визначається можлива забезпеченість телевізорами в 2000 році під впливом тенденції наближення забезпеченості ними до норми:

$$248,45 \cdot 1,0352 = 266 \text{ (тис. шт.)}.$$

5. Розраховується можлива кількість продажу телевізорів в 2000 році під впливом тенденції наближення забезпеченості ними до норми:

$$266 - 257 = 9 \text{ (тис. шт.)}.$$

6. Визначається кількість телевізорів, необхідних для заміни придбаних раніше в 1988 році:

а) наявність телевізорів на початок 1988 року:

$$, x=170 \text{ (тис. шт.)};$$

б) продаж телевізорів у 1988 році:

$$170 \cdot 3,5 \% : 100 \% = 6 \text{ (тис. шт.)}.$$

7. Попит на телевізори в 2000 році для забезпечення природного приросту населення (сімей):

а) наявність сімей у 1999 році:

$$388,2 \cdot 1,015 = 394 \text{ (тис. сімей);}$$

б) наявність сімей у 2000 році:

$$394 \cdot 1,015 = 399,9 \text{ (тис. сімей);}$$

в) приріст сімей у 2000 році:

$$399,9 - 394 = 5,9 \text{ (тис. сімей);}$$

г) попит на телевізори цією частиною населення буде такий:

$$(5,9 \cdot 1,0352 \cdot 0,64 \cdot 160) : 100 = 6,5 \text{ (тис. шт.)}.$$

8. Попит на телевізори в регіоні в 2000 році буде такий:

а) за кількістю телевізорів:

$$6 + 9 + 6,5 = 21,5 \text{ (тис. шт.)};$$

б) у вартісному виразі (за цінами 1999 року):

$$21,5 \cdot 1,5 = 32,3 \text{ (млн грн).}$$

Таким чином, прогноз попиту в регіоні у 2000 році становитиме 21,5 тис. телевізорів на суму 32,3 млн грн. Отриманий прогноз попиту на телевізори є ймовірним, оскільки можливі такі зміни: а) деяка частина населення вирішить оновити свої морально застарілі апарати, не дочекавшись кінця 12-річного терміну експлуатації; б) середні відсотки змін (за приростом сімей, чисельністю населення, наближенням до норми і т. ін.) можуть мати зміни з урахуванням обставин конкретного періоду; в) на ринку можуть з'явитися інші можливості придбання товару, наприклад через віртуальні магазини, за поштовими каталогами і т. ін.

Тема 6. Енергетична складова європейських ринків

- 1. Оцінка забезпечення та споживання паливно-енергетичними ресурсами країн ЄС.**
- 2. Політика країн ЄС щодо енергозбереження та напрямки її впровадження в Україні.**
- 3. Проблемні аспекти функціонування енергетичного сектору України в системі світогосподарських відносин.**
- 4. Перспективи використання нетрадиційних джерел енергії в Україні: досвід країн ЄС.**
- 5. Особливості співпраці України з країнами ЄС в енергетичній галузі.**

- 1. Оцінка забезпечення та споживання паливно-енергетичними ресурсами країн ЄС.**

Основною опорою європейської стабільності та безпеки є енергетична складова. Енергетика, її ефективність і безпека із часів енергетичної кризи

1970-1980-х рр. займають одне із ключових місць у внутрішній і зовнішній політиці Європейського союзу. Енергетична політика Європейського союзу переглядається й уточнюється кожні п'ять років. Вона є тією областю, яка поки не відноситься до наднаціонального ведення об'єднання. На відміну від торгової або аграрної політики, енергетична політика ЄС не є винятковою компетенцією Союзу. Зростаюча взаємозалежність на мікро- і макрорівні і особлива ситуація на ринку енергоносіїв створюють передумови та підштовхують країни Союзу до руху саме у напрямі зміцнення наднаціональних елементів в цій області.

В 2006 р. почався процес чергового перегляду енергетичної політики Європейського Союзу. Одним з початкових етапів цього процесу є розробка так званої “Зеленої книги”, яка визначає шість основних напрямків роботи: конкурентоспроможність і єдиний внутрішній енергетичний ринок, диверсифікація джерел енергопостачання, солідарність у запобіганні енергетичним кризам, сталий розвиток, інновації і технології, та зовнішня політика [30, с.135]. Даний документ сприяє публічному обговоренню існуючих енергетичних проблем ЄС.

Однією з найважливіших енергетичних проблем Європейського Союзу є значна невідповідність забезпечення власними енергетичними ресурсами та їх споживанням. Такий висновок ми зробили на основі того, що власний видобуток (виробництво) забезпечує ЄС енергоресурсами всього на 880 млн. т.н.е. (тонн нафтового еквіваленту) в рік (АЕС – 30%, вугілля – 22%, газ – 20% і нафта – 14%) при валовій потребі в 1825 млрд. т.н.е. [37, с.31]. Крім того, власний видобуток традиційних енергоресурсів поступово скорочується, про що свідчать дані табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка видобутку нафти, природного газу та вугілля в ЄС протягом
1998-2008 рр.

Показник	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	видобутку 2008 р. % від світового	Зміна 2008 р. від	
													1998 р.	2007 р.
нафта, млн.т.	168,5	174,8	166,3	155,6	158,2	148,2	137,7	125,7	114,6	113,1	105,9	2,7	-62,6	-7,2
природний газ, млн.т.н.е.	201,1	203,9	208,8	209,6	205,0	201,3	204,6	190,7	181,2	168,7	171,3	6,2	-29,8	2,6
вугілля, млн.т.н.е.	229,2	216,7	206,6	205,1	202,6	201,2	196,3	188,4	181,8	178,0	171,5	5,2	-57,7	-6,5

Примітка: складено автором на основі [85].

На основі даних табл. 2.1 можна зробити висновок, що частка країн Об'єднаної Європи у 2008 році становила 2,7% від світового видобутку нафти, 6,2% - від світового видобутку природного газу та 5,2% - від світового видобутку вугілля. Крім того, у 2008 році в ЄС відбулось скорочення видобутку нафти на 7,2 млн. т. та вугілля на 6,5 млн. т.н.е. в порівнянні з 2007 роком, проте відбулося збільшення видобутку природного газу на 2,6 млн. т.н.е. в порівнянні з 2007 роком. Для наочного відображення статистичних даних стосовно динаміки власного видобутку нафти, природного газу та вугілля в ЄС протягом 1998-2008 рр. нами побудовано відповідну діаграму (рис. 2.1.).

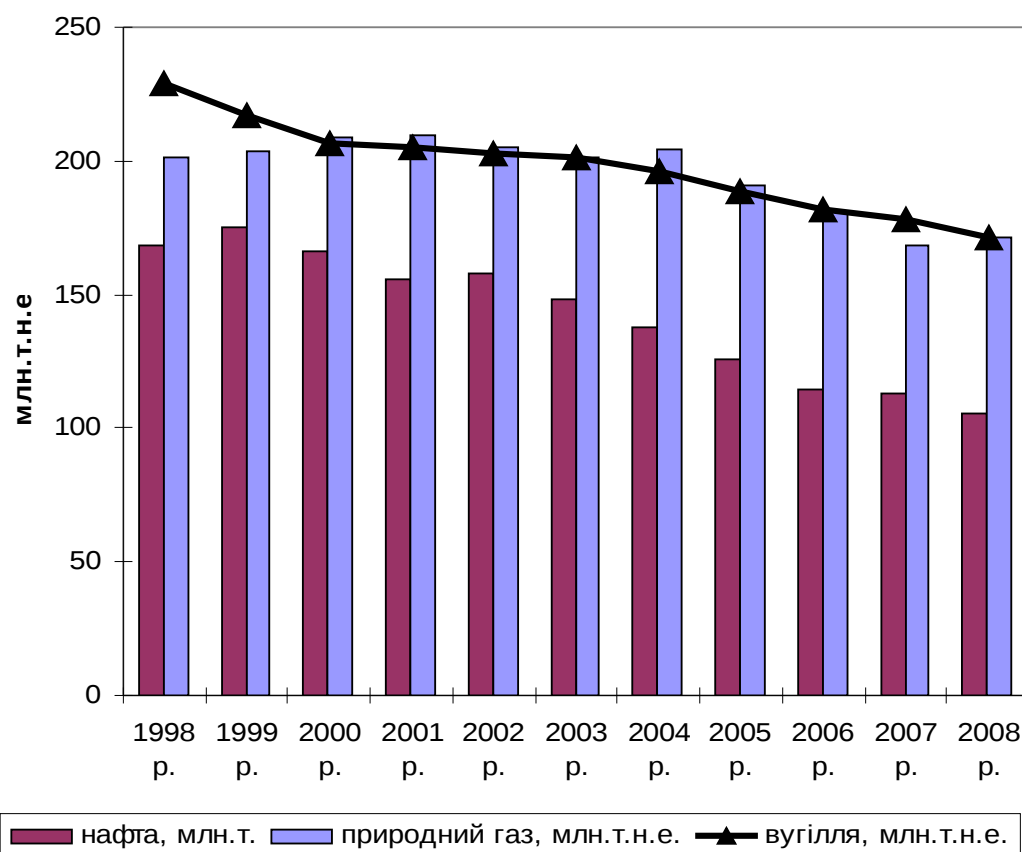


Рис. 2.1. Динаміка видобутку нафти, природного газу та вугілля в ЄС

Примітка: складено автором на основі даних табл. 2.1.

Як демонструє рис. 2.1, видобуток нафти, природного газу та вугілля в Європейському Союзі має тенденцію до зменшення. Так, видобуток нафти з 1998 р. до 1999 р. дещо зростає, а починаючи з 2000 р. – поступово спадає. Щорічний обсяг видобування природного газу в ЄС протягом 1998-2004 рр. був приблизно однаковий (на рівні 200 млн.т.н.е.), проте з 2005 року спостерігається його зменшення. Що стосується вугілля, то його видобуток в країнах ЄС має явну тенденцію до зниження, і у 2008 році було видобуто на 57,7 млн.т.н.е. (тобто на 25%) менше, ніж у 1998 році.

Для оцінки забезпечення потреб країн ЄС у паливно-енергетичних ресурсів власного виробництва нами проаналізовано їх енергоспоживання за їх видами (табл. 2.2, 2.3, 2.4, 2.5).

Таблиця 2.2

Динаміка споживання нафти країнами ЄС впродовж 1998-2008 рр, млн.т.

Країна	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Зміни 2008 р. від	
												1998 р.	2007 р.
В цілому по ЄС, зокрема	667,1	672,0	686,6	686,3	682,6	688,4	684,6	688,2	697,2	704,1	706,3	39,2	2,2
Австрія	11,6	11,9	12,3	12,1	11,8	12,8	13,0	14,1	13,8	14,2	14,2	2,6	0,0
Бельгія і Люксембург	29,4	30,3	31,6	32,4	33,9	32,2	33,5	36,4	38,4	39,9	41,0	11,6	1,1
Велико-британія	83,9	81,3	80,7	79,4	78,6	78,4	78,0	79,0	81,7	83,0	82,2	-1,7	-0,8
Греція	18,2	18,4	18,2	18,7	19,9	20,1	20,2	19,6	21,3	21,1	22,1	3,9	1,0
Данія	11,4	11,1	10,7	10,6	10,4	9,8	9,6	9,2	9,1	9,2	9,5	-1,9	0,3
Ірландія	6,0	6,6	7,4	8,3	8,2	9,0	8,8	8,5	8,9	9,4	9,3	3,3	-0,1
Іспанія	58,7	62,0	66,4	68,4	70,0	72,7	73,8	75,5	77,6	78,8	78,1	19,4	-0,7
Італія	94,2	94,6	94,7	94,4	93,5	92,8	92,9	92,1	89,6	86,7	85,7	-8,5	-1,0
Нідерланди	37,4	39,5	39,4	40,6	41,7	43,7	43,8	44,1	46,2	49,6	49,6	12,2	0,0
Німеччина	137,4	136,5	136,6	132,4	129,8	131,6	127,4	125,1	124,0	122,4	123,5	-13,9	1,1
Португалія	12,2	13,9	15,5	15,9	15,5	15,8	16,2	15,2	15,4	16,0	16,8	4,6	0,8
Фінляндія	10,3	10,2	10,5	10,7	10,7	10,5	10,9	11,4	10,6	11,0	10,6	0,3	-0,4
Франція	91,0	91,7	95,0	96,4	94,9	95,5	92,9	93,1	94,0	93,1	92,8	1,8	-0,3
Швеція	17,4	16,1	16,2	16,1	15,2	15,2	15,2	15,9	15,3	15,1	14,9	-2,5	-0,2

Примітка: складено автором на основі [85].

Дані табл. 2.2 свідчать про те, що в цілому споживання нафти країнами ЄС у 2008 році збільшилось на 2,2 млн. т у порівнянні з 2007 роком, на 39,2 млн. т. – у порівнянні з 1998 роком. Щодо окремих членів Європейського Союзу, розглянутих нами у табл. 2.2, то у 2008 році зменшилось споживання нафти у Великобританії, Данії, Італії, Німеччині, Швеції в порівнянні з 1998 роком, проте у решти країн її споживання збільшилось.

Споживання природного газу країнами ЄС проаналізовано нами у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка споживання природного газу країнами ЄС протягом
1998-2008 рр., млн.т.н.е.

Країна	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Зміни 2008 р. від	
												1998 р.	2007 р.
В цілому по ЄС, зокрема	341,0	339,0	352,2	366,1	378,0	387,3	388,1	405,1	417,2	426,4	420,6	79,6	-5,8
Австрія	7,6	7,3	7,5	7,6	7,3	7,7	7,7	8,5	8,5	9,0	8,5	0,9	-0,5
Бельгія і Люксембург	11,8	11,3	12,4	13,3	13,4	13,2	13,4	14,4	14,9	14,9	15,3	3,5	0,4
Велико-британія	73,9	76,0	79,1	83,2	87,2	86,7	85,6	85,8	87,3	85,6	81,7	7,8	-3,9
Греція	0,04	0,2	0,8	1,3	1,8	1,8	1,9	2,2	2,4	2,5	2,9	2,86	0,4
Данія	3,7	3,9	4,3	4,5	4,4	4,6	4,6	4,7	4,7	4,5	4,6	0,9	0,1
Ірландія	2,7	2,8	2,8	3,0	3,4	3,6	3,7	3,7	3,6	3,5	4,0	1,3	0,5
Іспанія	8,4	11,1	11,8	13,5	15,2	16,4	18,8	21,3	24,7	29,1	30,0	21,6	0,9
Італія	46,4	47,9	51,5	56,0	58,4	58,5	58,1	63,8	66,2	70,8	69,4	23,0	-1,4
Нідерланди	37,5	35,2	34,9	34,1	35,3	35,2	35,4	36,2	37,0	35,5	34,5	-3,0	-1,0
Німеччина	75,2	71,3	71,7	72,1	71,5	74,6	74,3	77,0	77,3	77,6	78,5	3,3	0,9
Португалія	-	0,1	0,7	2,0	2,1	2,3	2,8	2,7	3,4	3,8	3,7	3,7	-0,1
Фінляндія	3,0	2,9	3,3	3,3	3,4	3,7	3,6	4,0	3,9	3,6	3,8	0,8	0,2
Франція	32,5	31,2	33,3	33,9	35,7	37,5	37,5	39,0	40,1	41,3	40,6	8,1	-0,7
Швеція	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	-	0,1

Примітка: складено автором на основі [85].

Як демонструють дані табл. 2.3, споживання природного газу країнами ЄС у 2008 році становить 420,6 млн. т.н.е., що на 5,8 млн. т.н.е. менше, ніж у 2007 році, проте на 79,6 млн. т.н.е. більше, ніж у 1998 році. У всіх розглянутих нами країнах-членах ЄС обсяг споживання природного газу у 2008 році перевищує обсяг його споживання у 1998 році, окрім Нідерландів (відбулося зменшення на 3 млн. т.н.е.).

Результати аналізу споживання вугілля країнами ЄС протягом 1998-2008 року відображені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка споживання вугілля країнами ЄС протягом

1998-2008 рр., млн.т.н.е.

Країна	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Зміни 2008 р. від	
												1998 р.	2007 р.
В цілому по ЄС, зокрема	332,4	318,5	309,5	294,1	302,2	302,6	300,8	310,0	306,3	297,9	305,0	-27,4	7,1
Австрія	2,7	3,1	3,0	3,2	3,2	2,9	3,0	2,9	2,9	2,8	3,0	0,3	0,2
Бельгія і Люксембург	7,6	7,5	7,9	6,9	7,6	7,6	6,7	6,5	6,4	6,1	6,1	-1,5	-
Велико-британія	44,4	39,6	39,7	35,6	36,7	40,0	36,6	38,8	38,1	39,7	43,8	-0,6	4,1
Греція	7,8	7,6	8,8	9,1	9,2	9,3	9,8	9,4	9,0	8,8	8,8	1,0	-
Данія	9,0	6,7	5,6	4,7	4,0	4,2	4,2	5,7	4,6	3,7	5,5	-3,5	1,8
Ірландія	1,9	2,0	1,9	1,6	1,9	1,9	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	-0,1	-
Іспанія	15,5	17,7	17,7	20,5	21,6	19,5	21,9	20,5	21,0	21,2	18,3	2,8	-2,9
Італія	11,2	11,0	11,6	11,6	13,0	13,7	14,2	15,3	17,1	17,0	17,4	6,2	0,4
Нідерланди	9,3	9,5	9,4	7,7	8,6	8,5	8,9	9,1	9,1	8,7	7,5	-1,8	-1,2
Німеччина	89,9	86,8	84,8	80,2	84,9	85,0	84,6	87,2	85,4	82,1	82,4	-7,5	0,3
Португалія	3,9	3,6	3,6	3,6	4,5	3,7	4,1	3,8	3,9	3,8	3,7	-0,2	-0,1
Фінляндія	4,0	4,5	3,4	3,6	3,5	4,0	4,4	5,8	5,3	3,1	5,2	1,2	2,1
Франція	15,4	13,4	16,1	14,3	13,9	12,1	12,4	13,3	12,8	13,3	13,1	-2,3	-0,2
Швеція	2,4	2,1	2,0	2,0	1,9	2,0	2,2	2,2	2,3	2,2	2,2	-0,2	-

Примітка: складено автором на основі [85].

На основі даних табл. 2.4 ми зробили висновок, що в Європейському Союзі відбувається поступове скорочення обсягів споживання вугілля. Так, країнами ЄС у 2008 році було використано 305 млн. т.н.е., що на 27,4 млн. т.н.е. менше, ніж у 1998 році. Така ситуація спостерігається у більшості розглянутих нами країн-членів ЄС, окрім Австрії, Греції, Іспанії, Італії, Фінляндії.

Таким чином, можна підсумувати, що значення вугілля як паливно-енергетичного ресурсу поступово знижується для Об'єднаної Європи, проте, як свідчать дані табл. 2.5, зростає обсяг використання ядерної й альтернативної енергії при практично однакових обсягах споживання гідроенергії.

Таблиця 2.5

Динаміка споживання ядерної та гідроенергії країнами ЄС протягом
1998-2008 рр., млн.т.н.е.

Вид енергії	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	споживання 2008 року % від світового	Зміни 2008 р. від	
													1998 р.	2007 р.
ядерна	205,3	206,9	205,4	208,8	208,6	215,9	218,7	220,8	223,7	220,7	219,5	34,5	14,2	-1,2
гідро-енергія	73,5	75,6	78,7	79,8	83,5	87,8	74,7	73,4	74,7	70,5	71,4	10,4	-2,1	0,9

Примітка: складено автором на основі [85].

Дані табл. 2.5 доводять що в Європейському Союзі протягом 1998-2008 рр. зросла роль ядерної енергії. Зокрема у 2008 році країнами ЄС було спожито 219,5 млн.т.н.е. ядерної енергії, що на 14,2 млн.т.н.е. більше, ніж у 1998 році, проте на 1,2 млн.т.н.е. менше, ніж у 2007 році, що зумовлено тим, що інвестиції в атомну енергетику скоротилися, а також досягнуто угоди про швидке закриття з міркувань безпеки атомних станцій у ряді країн - нових членах ЄС. Крім того, ряд старих членів (Німеччина, Швеція, Бельгія) прийняли рішення поступово відмовитися від атомної енергії та застосовувати відновлювальні види енергії.

Серед поновлюваних видів енергії найбільш вражаючий зріст спостерігається у вітроенергетиці: в 1998-2003 р. потужність вітроенергоустаткування зросла в 4 рази, а за 2003-2005 р. додалося ще 57% потужностей. Відповідно до прийнятого на саміті Європейського Союзу у

Брюсселі рішення, 27 країн членів ЄС взяли на себе державні зобов'язання довести частку виробництва енергії на основі поновлюваних джерел до 2020 р. до 20%. Таким чином, ЄС може вийти на лідируючі позиції у світі з переходу на новітні енергетичні технології. Данія вже сьогодні виробляє на вітрових генераторах більше 20% всієї електроенергії, що споживається у країні, а Німеччина - 4% [50, с.265-266].

Проте варто зазначити, що частки відновлювальних джерел енергії у первинному енергоспоживанні країн Європейського Союзу значно різняться, про що свідчить рис. 2.2.

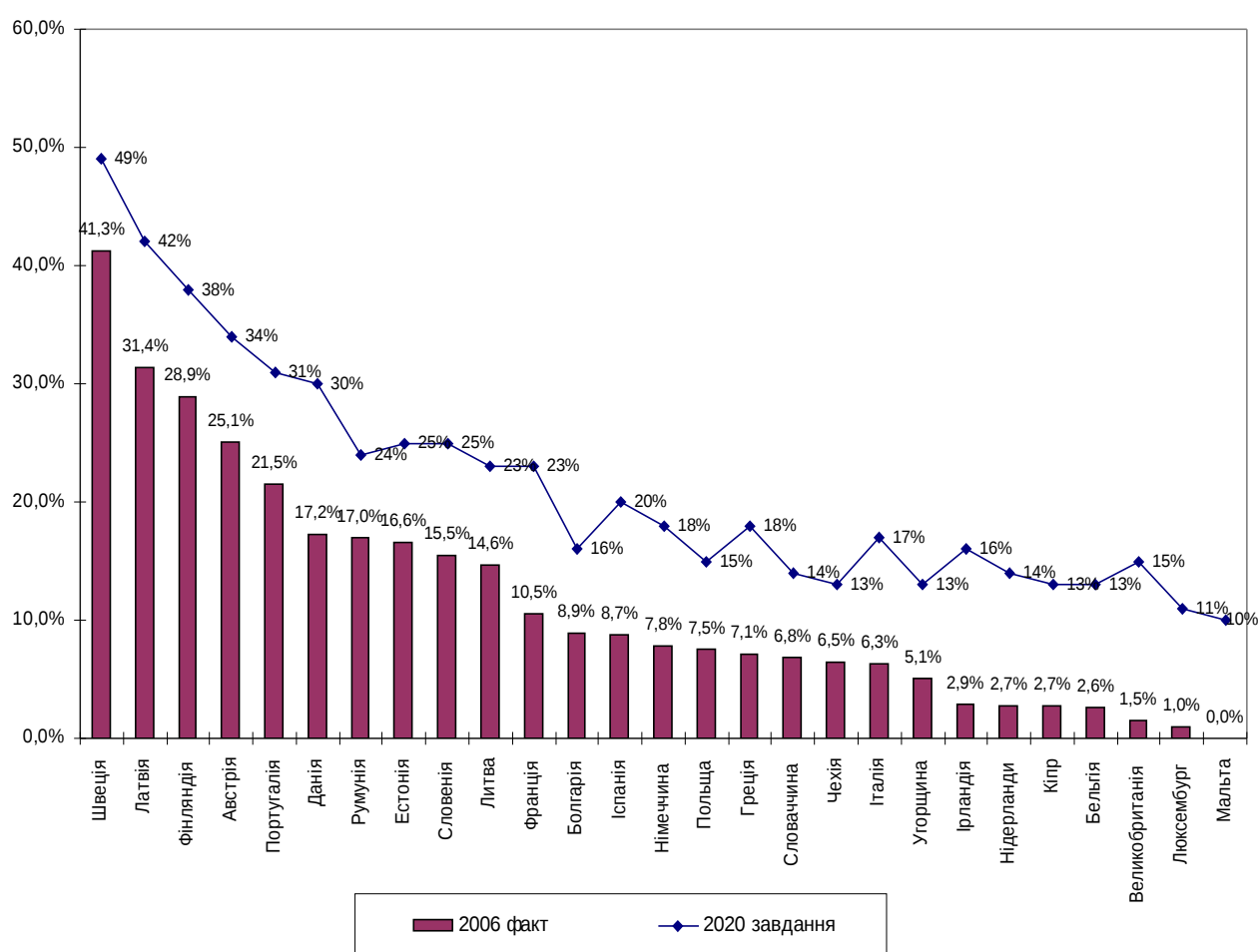


Рис. 2.2. Частка відновлювальних джерел енергії в первинному енергоспоживанні країн Європейського Союзу у 2006 році та завдання на 2020 рік [111]

Як видно з рис. 2.2, перші позиції з використання альтернативних джерел енергії займає Швеція, друге місце – Латвія, третє й четверте – Фінляндія й Австрія відповідно. Найменшою є частка споживання альтернативних джерел енергії в Люксембурзі та на Мальті.

Зауважимо, що в структурі енергоспоживання країн ЄС частка поновлювальних джерел станом на 2008 р. все ж була не значною у порівнянні з традиційними видами паливно-енергетичних ресурсів (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Структура енергоспоживання країн ЄС у 2008 році [63, с.308]

Як демонструє рис. 2.3., на нафту й нафтопродукти, що використовуються переважно на потреб транспорту (56% споживання), доводиться більша частка (37%). При цьому споживання другого за значимістю палива - природного газу - продовжує рости найбільшими темпами (у середньому 2,8%) і складає 24%. Вугілля залишається третім за обсягами використання енергоносієм (18%), що зберігає важливу роль в електроенергетиці (74% споживання). На атомну енергію та відновлювальні джерела в структурі енергоспоживання припадає 15% й 6% відповідно. Однак у зв'язку з виконанням зобов'язань ЄС щодо обмеження викидів парникових газів у рамках Кіотського протоколу продовження його масштабного

спалювання неможливо без впровадження чистих вугільних технологій і впровадження систем поховання або утилізації вуглекислого газу.

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що в умовах зменшення власного виробництва традиційних енергоресурсів, що доведено нами на основі даних табл. 2.1, при незмінному підвищенні енергоспоживання країни ЄС змушені імпортувати у середньому 50% необхідних енергоресурсів, а деякі навіть більше, як, наприклад, Німеччина – 61,4% і Австрія – 64,7%. Загалом енергоспоживання країн ЄС становить 17% світового обсягу, а виробництво первинних енергоресурсів – 9% [76, с.11]. Тому потреба та забезпечення економік країн-членів ЄС імпортними енергоносіями із зовнішньоторговельної проблеми керівництвом Євросоюзу переведена в проблему наднаціональної безпеки, яка має назву “безпека енергетичного забезпечення Євросоюзу”. Недостатнє забезпечення власними паливно-енергетичними ресурсами та постійна залежність від їх імпорту зумовила формування єдиної енергетичної політики ЄС.

2. Політика країн ЄС щодо енергозбереження та напрямки її впровадження в Україні

З огляду на важливість проблеми заощадження енергії в глобальному масштабі, практично у всіх країнах проводяться різні заходи, покликані зменшити кількість споживаної енергії як у промисловій, так і в соціальній сферах. У багатьох країнах світу прийняті національні програми по енергозбереженню. Головними завданнями таких програм є визначення загального існуючого та перспективного потенціалу енергозбереження, розробка основних напрямків його реалізації у матеріальному виробництві та сфері послуг, створення програми першочергових та перспективних заходів і завдань з підвищення енергоефективності та освоєння практичного потенціалу енергозбереження.

З початку 70-х років XX століття внаслідок нафтової кризи та зростання цін на нафту країни ЄС розпочали активну енергозберігаючу політику. Дікарев О.І. стверджує, що на даний час в країнах ЄС досягнуто значних результатів у політиці енергозбереження, вона стала раціональною, суспільно-орієнтованою та прогресивною [30, с.136]. Впровадження численних інноваційних проектів у сфері енергозбереження та перехід до використання відновлювальної енергетики відбулися, головним чином, завдяки низці принципів, а саме:

1. Дотримання системних підходів, про що свідчать дані табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

Порівняльна характеристика заходів енергозберігаючої політики в ЄС та України у 2009 році [9]

Заходи/ країни	Австрія	Бельгія	Данія	Фінляндія	Франція	Німеччина	Греція	Італія	Нідерланди	Португалія	Іспанія	Швеція	Швейцарія	Великобританія	Болгарія	Чехія	Естонія	Угорщина	Латвія	Литва	Польща	Румунія	Словенія	Словаччина	Україна
Елементи державної політики у сфері енергозбереження																									
Загальна стратегія енергозбереження	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з
Законодавство з енергозбереження	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	і/в	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з
Визначення цілей у сфері	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/з
Координуючий підрозділ	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з
Енергозберігаючі заходи в житловій та комунальній сферах																									
Інформація, освіта, популяризація	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з
Джерела фінансування	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/н
Регулятивна політика в галузі	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	і/в	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з
Добровільні угоди	з/з	з/н	з/з	з/н	з/з	з/з	з/н	з/н	з/з	з/з	з/н	з/з	і/в	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н
Енергозберігаючі заходи в промисловості																									
Інформація, освіта, популяризація	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/н
Джерела фінансування	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/н
Регулятивна політика в галузі	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н

																н	н		н	н	н		п		
Добровільні угоди	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/п	з/н	
Енергозберігаючі заходи на транспорті																									
Інформація, освіта, популяризація	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/п	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/п	з/п	
Джерела фінансування	з/н	з/п	з/з	з/п	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/п	з/з	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/п	
Регулятивна політика в галузі	з/з	з/п	з/з	з/п	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/н	з/н	з/з	з/н	з/п	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/з	з/з	з/п	
Добровільні угоди	з/з	з/н	з/н	з/з	з/з	з/з	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/п	з/н	
Міжгалузеві енергозберігаючі заходи																									
Інформація, освіта, популяризація	з/з	з/п	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/н	з/н	з/з	з/з	з/п	з/з	
Джерела фінансування	з/з	з/п	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/з	з/з	з/п	з/з		
Регулятивна політика в галузі	з/н	з/п	з/з	з/з	з/н	з/н	з/з	з/з	з/з	з/з	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/п	з/з		
Добровільні угоди	з/н	з/н	з/з	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/н	з/з	з/з	з/п	з/н		

Примітка: з/н – заходів не існує; з/з – заходи запроваджені; з/п – заходи плануються до впровадження; і/н – інформація відсутня.

На основі табл. 3.1. можна зробити висновок, що:

- політика енергозбереження в ЄС є окремою важливою функціональною складовою державної економічної, промислової й соціальної політики;

- пріоритети й принципи енергозбереження імплентовані й закріплені на системному рівні у різних напрямках і сферах державного регулювання: податкові, фінансово-кредитні, контрольно-наглядові, інформаційно-рекламні й консультивні заходи і т.д.;

- енергозберігаючі заходи мають системно-взаємодіючий характер (інформаційно-пропагандистські компанії, фінансові механізми реалізації енергозберігаючих проектів, регуляторні і нормативні акти й державні стандарти з енергозбереження, добровільні угоди між державним, приватним і громадським секторами). *Щодо інформаційно-пропагандистських компаній, то у країнах ЄС ефективними виявилися такі механізми поширення інформації про переваги енергозбереження: проведення енергетичного аудиту на рівні окремих підприємств та маркування побутових товарів за показниками енергоспоживання. Така система маркування не лише дає можливість інформувати громадськість про об'єми споживання енергоресурсів, але й стимулює виробника до виробництва більш енергоефективної й енергоекономної продукції.*

2. Наявність загальної стратегії енергозбереження. Так, як демонструє табл. 3.1, більшість країн ЄС мають детально розроблені програми реалізації політики з енергозбереження, в яких визначені конкретні цілями та методи їх досягнення. Деякі країни-члени ЄС проводять функціональні огляди і систематично переглядають свої енергозберігаючі програми, а в багатьох з них діють спеціальні рамкові законодавчі акти, що врегульовують питання

енергозбереження. В більшості країн Центральної Європи такі програми лише розробляються, хоча тут вже сформувалося усвідомлення необхідності проведення ефективної енергозберігаючої політики.

3. Ефективна цінова політика. Зокрема у країнах ЄС цінова політика хоча й формується на ринкових засадах, але вона містить гнучку систему стимулювання енергозбереження, моніторингу й аналізу поведінки та попиту споживачів паливно-енергоресурсів. *Аналіз тенденцій і змін у поведінці споживачів енергоресурсів дає можливість оперативно реагувати на зміни ринкового середовища та коригувати процес реалізації державної енергозберігаючої політики. Тому країнами ЄС запроваджено систему енергетичного менеджменту серед споживачів енергоресурсів (DSM), який є складовою частиною механізму планування розвитку енергетичної галузі на загальнодержавному і регіональному рівнях та орієнтується на потреби і споживачів, і виробників паливно-енергетичних ресурсів.*

Поряд з цим, деякі європейські держави запроваджують «екологічні» податки (на споживання енергоресурсів) з метою стимулювання їх споживачів до зменшення обсягів споживання.

4. Ефективна інституційна політика. У державах-членах ЄС більшість органів з енергозбереження діють в якості урядових органів, як підрозділи міністерства. Такі органи мають розгалужену регіональну інфраструктуру, забезпечені належною фінансово-ресурсною державною підтримкою та відповідною законодавчою і нормативною базою.

Реалізація енергозберігаючої політики в країнах ЄС відповідно до вищезазначених принципів принесла значні позитивні результати. Вже протягом 80-х років завдяки реалізації програм підвищення ефективності використання енергоресурсів у промисловості та активній популяризації

енергозбереження вдалося значно скоротити споживання енергоресурсів у країнах ЄС. В більшості цих країн при практично незмінних показниках споживання енергоресурсів вдалося збільшити ВВП у 1,5-2 рази [73]. Ведення активної енергозберігаючої політики на державному рівні дала змогу розірвати пропорційну залежність між економічним розвитком європейських держав, підвищенням добробуту їх громадян та збільшенням споживання енергоресурсів. Так, уже кілька десятиліть споживання енергії в країнах Євросоюзу росте істотно повільніше, ніж ВВП. Однак, якщо в 1990-ті роки зниження енергоемності ВВП у цілому в ЄС становило в середньому 1,4% у рік (в основному, за рахунок нових членів ЄС), то в останні 5 років середні темпи зниження енергоемності були менше 0,5% при збільшенні споживання енергії на 1,4% у рік [26]. Незважаючи на це, можна стверджувати про ефективне використання енергозберігаючих технологій країнами ЄС.

Європейський Союз не зупиняється на досягнутих результатах і намагається їх покращити. Проте подальший розвиток енергозберігаючої політики в ЄС у багатьох випадках потребує політичних рішень, узгодженості дій держав, реалізації ресурсозатратних проектів, спрямованих на довгострокові терміни реалізації, величезних затрат на збільшення використання нетрадиційних джерел енергії.

Поряд з цим є ряд бар'єрів на шляху енергозбереження в ЄС. Так, Європейська комісія відзначає наступні:

- недостатнє інформування споживачів щодо наявних енергозберігаючих техніки і технологій;
- ринкові бар'єри;

- невідповідність принципам енергозбереження податкової й тарифної політики [9].

У зв'язку з цим, на нашу думку, необхідна подальша популяризація переваг і досягнень енергозберігаючої політики, конкретними взірцями якої можуть бути довгострокові інформаційні компанії, включно з поширенням інформації про результати реалізації енергозберігаючих проектів насамперед в адміністративних установах ЄС у якості прикладів цілеспрямованої й успішної реалізації державної політики з енергозбереження. Доцільно також реформувати цінову політику, уникати субсидій, запроваджувати податки на викиди CO₂. У тих сферах, де цінова політика характеризується обмеженим впливом на поведінку споживачів, необхідно використовувати комплекс регуляторних заходів, що включають запровадження енергетичних стандартів.

Використання позитивного досвіду енергозбереження Євросоюзу є вкрай актуальним для України, яка задовольняє свої потреби в паливно-енергетичних ресурсах за рахунок власного їх видобутку менш, ніж на 50 %. В Україні для одержання кожного долара ВВП потрібно у три-чотири рази більше витратити енергоресурсів, ніж у розвинених країнах світу. Не останнім чинником низької енергоекономічної ефективності економіки України є надзвичайна заполітизованість енергетичної сфери. Рішення в енергетичному секторі продиктовані в основному кон'юктурою внутрішніх і зовнішніх політичних чинників, що не дає змоги враховувати всі аспекти енергетики як складної сфери в умовах ринку і глобальної конкуренції. Традиційно енергетика розглядається як зона секретних рішень, куди допускаються тільки представники привілейованої української бізнесової і політичної еліти, проте ці рішення обслуговують приватні інтереси щодо розподілу необмеженого доступу до суспільних ресурсів і тіньових схем отримання надприбутків [53]. Тому при формуванні власної політики з енергозбереження враховуючи досвід

Європейського Союзу Україні, на нашу думку, необхідно враховувати специфіку, проблеми та стан вітчизняного паливно-енергетичного комплексу. Зокрема необхідно брати до уваги що за часів перебування у складі СРСР економіка нашої держави йшла у напрямі розвитку переважно енергоємних галузей промисловості: гірничо-видобувної, металургійної, хімічної, важкого машинобудування. В результаті чого на початку 90-х років Україна отримала у спадок непомірно велику кількість застарілого технічно зношеного обладнання, устаткування та енергозатратні технології. Це стало однією з основних причин енергетичної та економічної кризи, яка суттєво позначилася на ефективності використання енергоресурсів в окремих галузях економіки країни [33, с.2].

З огляду на це, ми вважаємо, що для України є доцільним є більш активне запровадження енергозберігаючих заходів в промисловості, житловій і комунальній сферах, оскільки, як демонструє табл. 3.1, на відміну від більшості країн ЄС, в нас ці заходи плануються до впровадження. Очевидно, що цілеспрямована діяльність у сфері енергозбереження потребує постійного (в тому числі і оперативного) управління як на державному, регіональному чи галузевому рівні, так і на рівні підприємств та організацій, їх підрозділів і навіть окремих енергоємних технологічних процесів чи установок. Однією з важливих складових процесу такого управління є здійснення систематичного контролю ефективності використання палива та енергії.

Для покращення стану вітчизняного ПЕК та посилення конкурентних переваг в ньому, на нашу думку, необхідно розробити комплексний план політики енергозбереження в Україні, використовуючи здобутки в даній галузі країн ЄС та враховуючи діючу нормативно-правову базу України. Зокрема, у 1994 році Верховна Рада прийняла Закон України “Про енергозбереження”, який визначив правові, економічні, соціальні та екологічні основи енергозбереження для всіх підприємств, об’єднань та організацій, розташованих

на території України [1]. Крім того, в Україні діє Комплексна державна програма енергозбереження України (КДПЕ), затверджена Кабінетом Міністрів України у 1997 році, яка містить комплекс практичних заходів щодо підвищення енергоефективності, який охоплює всі галузі економіки та соціальну сферу [3]. Ця програма обґрунтувала великий потенціал енергозбереження, який в до кризовий період становив 40-45% від енергоспоживання, а за часи кризи ще збільшився. На рівні 2010 р. потенціал енергозбереження оцінюється в 100 - 110 млн. т. у. п [80].

Для ефективного впровадження заходів, задекларованих в нормативних документах, та досягнення поставлених цілей необхідно, на нашу думку, залучати до роботи приватний сектор і інші зацікавлені сторони, як це практикується в ЄС. У цьому плані велике значення в рамках Європейського Союзу має всебічний підхід до енергозбереження й енергоефективності та нарощування відповідних зусиль, у тому числі по обміну передовим досвідом, у всіх ланках виробничо-збутового енергетичного ланцюжка. Таким чином, на основі вивчення позитивного досвіду країн ЄС в енергозбереженні та специфіки вітчизняної енергетичної галузі нами визначено основні напрями енергозберігаючої політики в Україні:

1. Стимулювання розвитку та підтримки ефективної ринкової структури шляхом встановлення реальних цін на товари й послуги і особливо на енергоносії, уникнення практики запровадження субсидій, дотацій та взаємного субсидування, ефективне використання важелів податкового регулювання, забезпечення реалізації прав та відповідальності власників і споживачів енергоресурсів. **Ринок і конкуренція є тим середовищем, що найкраще сприяє поширенню практики енергозбереження як на виробництві, так і в самій свідомості громадян. В ринкових умовах відбувається постійний вибір споживачів щодо напрямків використання**

енергоресурсів, застосування енергозберігаючих технологій і техніки, методів енергетичного менеджменту, що створює постійно діючий механізм зацікавленості в реалізації енергозберігаючої політики на всіх рівнях. Своєю діяльністю споживачі можуть самотійно робити потужні інвестиції в енергозбереження. Тому в країнах ЄС під час реалізації енергозберігаючої політики максимально використовувалися ринкові механізми.

2. Стимулювання споживачів до енергозбереження шляхом аналізу і моніторингу поведінки споживачів щодо дотримання принципів і вимог енергозбереження, впровадження системи інформаційного забезпечення заходів з енергозбереження та поширення кращого досвіду та енергозберігаючих технологій і техніки, запровадження фінансових стимулів до впровадження енергозберігаючих заходів.

3. Зацікавлення суб'єктів господарювання у посиленні енергозбереження через запровадження стандартів і будівельних норм, спрямованих на стимулювання ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (наприклад, державні стандарти на виробництво техніки і будівельних конструкцій), запровадження системи державних закупівель енергозберігаючого обладнання, зокрема, для державних установ, підприємств і організацій, державна підтримка розроблення і впровадження (розповсюдження) енергозберігаючої техніки і обладнання, забезпечення доступу споживачів енергоресурсів до кращих зразків техніки і технологій, проведення консультацій, семінарів і навчань з питань енергозбереження, співпраця виробників і споживачів енергоресурсів з метою підвищення ефективності й ощадливості їхнього використання на основі запровадження механізму енергетичного менеджменту споживачів.

4. Розвиток та підтримка інституційно-організаційних заходів, що передбачає координацію процесу реалізації державної енергозберігаючої політики на регіональному рівні та між різними секторами й галузями економіки, запровадження механізму добровільних угод щодо підвищення ефективності використання енергоресурсів між їх споживачами і постачальниками, впровадження практики проведення експертиз з енергозбереження, системи технічної й фінансової підтримки енергозберігаючих заходів, залучення фахівців з енергозбереження для надання консультацій та реалізації енергозберігаючих проектів централізованого й цільового характеру.

5. Запровадження та гарантування стабільної політики енергозбереження, оскільки невизначеність й непослідовність у реалізації державної енергозберігаючої політики породжує недовіру до неї з боку споживачів енергоресурсів, що знижує їхню зацікавленість в ефективному використанні енергоресурсів.

Формування та реалізація політики енергозбереження в Україні відповідно до запропонованих нами напрямків, що ґрунтуються на позитивному досвіді країн ЄС, на нашу думку, сприятиме виходу її економіки на якісно новий рівень розвитку та інтеграції у європейське співтовариство.

3. Проблемні аспекти функціонування енергетичного сектору України в системі світогосподарських відносин

У нових для незалежної України геополітичних і економічних умовах чи не найважливішим є надійне постачання країни енергетичними ресурсами для забезпечення її енергетичної незалежності та національної безпеки. Саме тому вкрай важливим постає проведення аналізу сучасного стану справ у вітчизняній енергетиці, надбань та прорахунків зовнішньоенергетичної діяльності нашої

держави у світлі одночасно динамічних і суперечливих процесів розвитку світового паливно-енергетичного комплексу задля розробки якнайефективніших та дієвіших стратегій виходу з кризи і формування напрямків перспективного розвитку енергетики України з метою забезпечення енергетичної безпеки країни.

Для визначення проблемних аспектів функціонування енергетичного сектору України нами проаналізовано обсяги виробництва енергоресурсів та їх споживання протягом 1998-2008 рр. (табл. 2.6 та 2.7).

Таблиця 2.6

Динаміка виробництва енергоресурсів Україною протягом 1998-2008 рр.

Види ресурсів	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Зміни 2008 р. від	
												1998 р.	2007 р.
Нафта, млн.т.	3,9	3,8	3,7	3,7	3,7	4,0	4,2	4,4	4,7	4,3	4,0	0,1	-0,3
Природний газ, млн.т.н.е.	14,6	14,8	14,6	14,9	15,2	15,8	16,6	16,9	17,2	17,2	16,9	2,3	-0,3
Вугілля, млн.т.н.е.	39,9	42,3	42,0	43,5	42,8	41,7	42,2	40,9	41,8	39,9	40,2	0,3	0,3

Примітка: складено автором на основі [85].

Виходячи з даних табл. 2.6, можна зробити висновок про те, що у 2008 році видобуток нафти становив 4,0 млн.т, що на 0,1 млн.т. більше, ніж у 1998 році, проте на 0,3 млн.т. менше, ніж у 2007 році. Щодо природного газу, то обсяг його видобутку в Україні у 2008 році на 2,3 млн.т.н.е. був більшим, ніж у 1998 році, проте на 0,3 млн.т.н.е. меншим, ніж у 2007 році. Що стосується власного видобутку вугілля, то обсяг його видобування у 2008 році на 0,3 млн.т.н.е. більший, ніж у 1998 р. та у 2007 р., і становив 40,2 млн.т.н.е.

Для наочного відображення динаміки видобутку нафти, природного газу та вугілля в Україні протягом 1998-2008 рр. нами побудовано відповідний графік на основі даних табл. 2.6 (рис. 2.4).

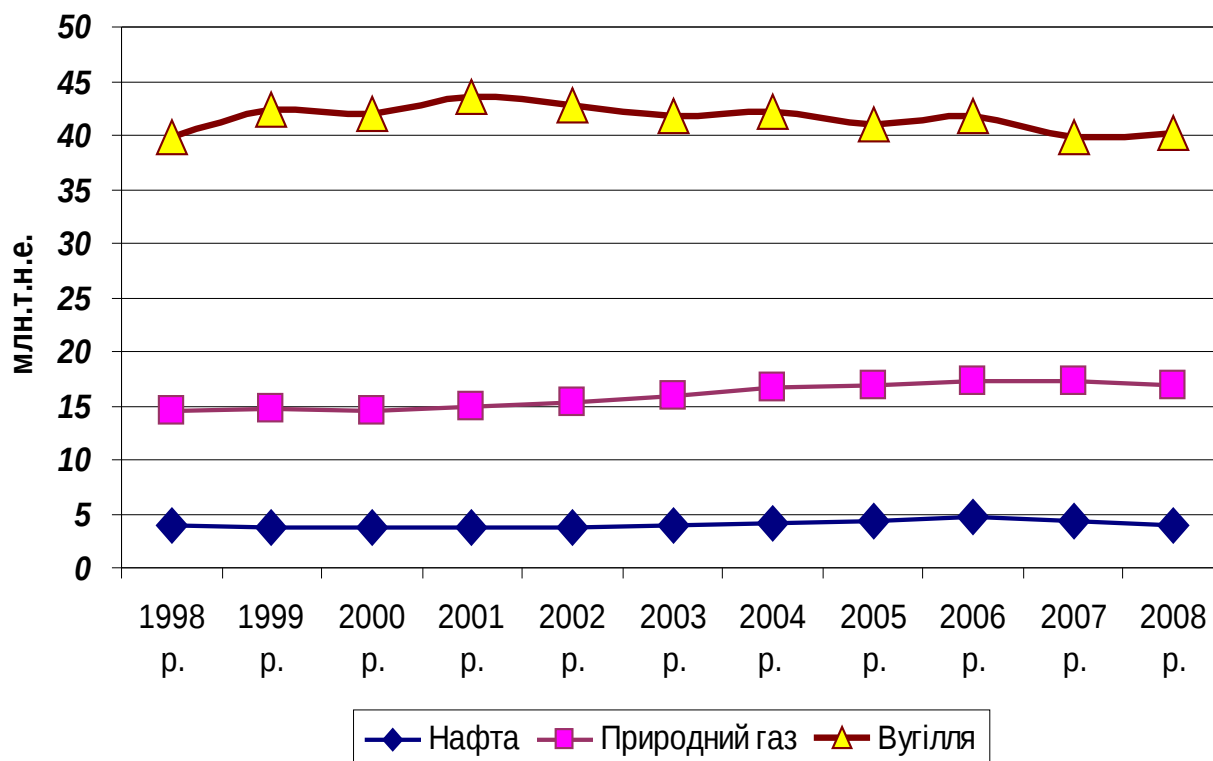


Рис. 2.4. Динаміка видобутку нафти, природного газу та вугілля в Україні протягом 1998-2008 рр.

Примітка: складено автором на основі [85].

На рис. 2.4 видно, що щорічний обсяг видобування нафти протягом аналізованого періоду приблизно однаковий і становить близько 5 млн.т. Щорічний обсяг видобутку природного газу за період 1998-2008 рр. дещо збільшився (з 14,6 млн.т.н.е. до 16,9 млн.т.н.е.). Щодо видобутку вугілля, то з 1998 р. до 2001 р. спостерігається його збільшення, проте з 2002 р. намітилась

негативна тенденція, і вже в 2008 році щорічний обсяг видобування вугілля дорівнює показнику 1998 року. Загалом можна підсумувати, що різких змін у видобутку нафти, природного газу та вугілля в Україні протягом 1998-2008 рр. не спостерігається. Результати аналізу їх споживання, а також атомної енергії, гідроенергії нами відображено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка споживання енергоресурсів в Україні протягом 1998-2008 рр.

Види ресурсів	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Зміни 2008 р. від	
												1998 р.	2007 р.
Нафта, млн.т.	14,3	12,8	12,0	12,8	13,1	13,5	13,9	13,9	15,0	15,3	15,5	1,2	0,2
Природний газ, млн.т.н.е.	60,0	63,8	63,9	61,9	60,9	59,2	63,9	63,8	58,6	56,4	53,8	-6,2	-2,6
Вугілля, млн.т.н.е.	36,9	38,5	38,8	39,4	38,3	39,0	39,1	37,5	39,8	39,7	39,3	2,4	-0,4
Атомна енергія, млн.т.н.е.	17,0	16,3	17,5	17,2	17,7	18,4	19,7	20,1	20,4	20,9	20,3	3,3	-0,6
Гідроенергія млн.т.н.е.	3,6	3,3	2,6	2,8	2,2	2,1	2,7	2,8	2,9	2,3	2,6	-1,0	0,3

Примітка: складено автором на основі [85].

Як видно з табл. 2.7, споживання нафти в Україні у 2008 році збільшилось в порівнянні з 1998 роком та з 2007 роком, а природного газу навпаки - зменшилось. Обсяги споживання вугілля та атомної енергії у 2008 році збільшились у порівнянні з 1998 роком (на 2,4 млн.т.н.е. та 3,3 млн.т.н.е. відповідно), проте зменшились у порівнянні з 2007 роком - на 0,4 млн.т.н.е. та 0,6 млн.т.н.е. відповідно. Гідроенергії у 2008 році було спожито на 1,0 млн.т.н.е. менше, ніж у 1998 році, проте на 0,3 млн.т.н.е. більше, ніж у 2007 році.

Для наочного відображення зміни структури енергоспоживання в Україні протягом 1998-2008 рр. нами побудовано діаграму на основі даних табл. 2.7 (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Структура енергоспоживання в Україні протягом 1998-2008 рр.

Примітка: складено автором на основі [85].

Як демонструє рис. 2.5, у структурі енергоспоживання України протягом 1998-2008 рр. домінує природний газ (близько 40%) та вугілля (близько 30%). Найнижчу частку у структурі енергоспоживання займає гідроенергія (близько 2%).

Таким чином, можна зробити висновок, що основними видами паливно-енергетичних ресурсів в Україні протягом 1998-2008 років були традиційні види, а саме природний газ та вугілля. Для оцінки забезпечення вітчизняних

потреб у традиційних видах енергоресурсів нами проведено порівняльний аналіз власного видобутку та споживання у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Порівняльний аналіз видобутку та споживання нафти, природного газу та вугілля в Україні у 2008 р.

Вид енергоресурсу	Видобуток	Споживання	Різниця між видобутком і споживанням	% забезпеченості власними енергоресурсами
Нафта, млн.т.	4,0	15,5	-11,5	25,8
Природний газ, млн.т.н.е.	16,9	53,8	-36,9	31,4
Вугілля, млн.т.н.е.	40,2	39,3	0,9	102,3

Примітка: розраховано автором на основі даних табл. 2.6 та 2.7.

На основі проведених розрахунків у табл. 2.8 нами зроблено висновок, що у 2008 році вітчизняні потреби в нафті покривалися лише на 25,8% за рахунок власного видобутку, а природного газу відповідно – на 31,4%. В той же час потреби у вугіллі були забезпечені на 102,3%. Загалом можна стверджувати, що Україну правомірно відносити до числа енергодефіцитних країн з підвищеним рівнем енергозалежності. Так, енергетична залежність України від поставок органічного палива, з урахуванням умовно - первинної ядерної енергії, у 2000 та 2005 роках становила 60,7%, країн ЄС – 51%. Подібною або близькою до української є енергозалежність таких розвинутих країн Європи, як Німеччина – 61,4%, Франція – 50%, Австрія – 64,7%. Багато країн світу мають значно нижчі

показники забезпечення власними первинними ПЕР, зокрема Японія, в якій рівень використання становить близько 7%, Італія – близько 18%. На рис. 2.6 представлено середній показник енергетичної залежності України та країн світу протягом 2002 - 2006 рр. [4].

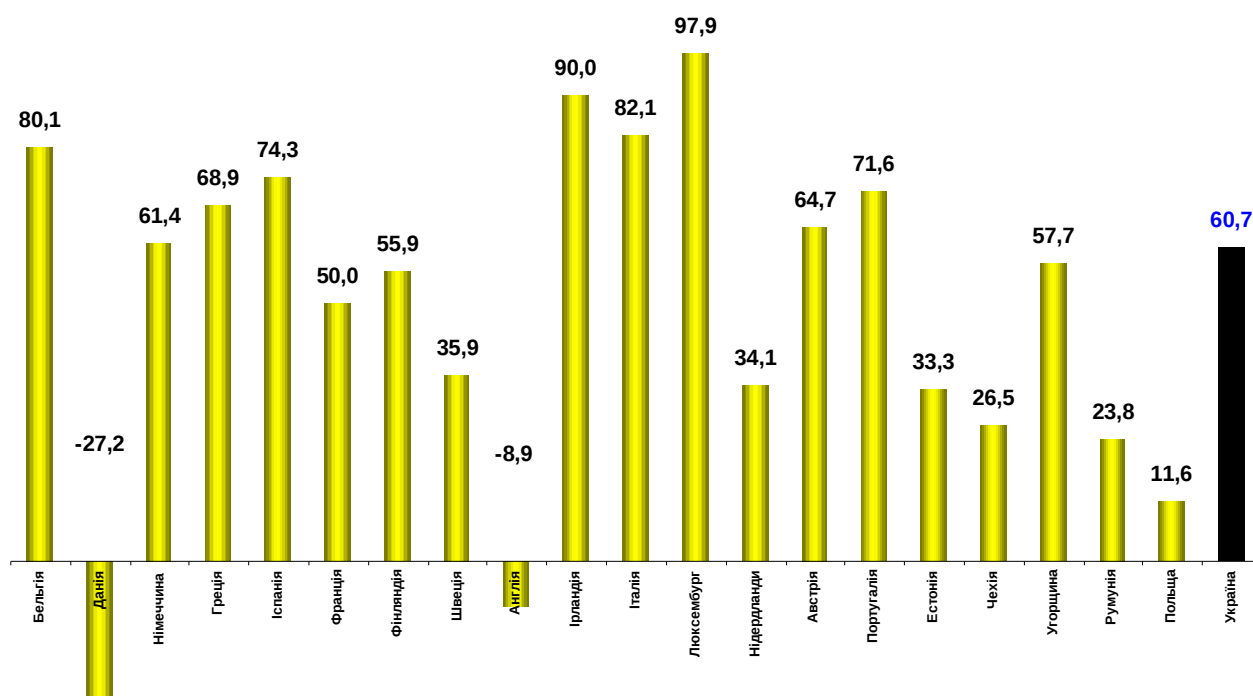


Рис. 2.6. Середній показник енергетичної залежності України та окремих країн світу протягом 2002 - 2006 рр., % [4]

Отже, як демонструє рис. 2.6, в цілому рівень енергозалежності України є середньоєвропейським, проте, як зазначається в офіційному документі “Енергетична стратегія України на період до 2030 року”, він характеризується відсутністю диверсифікації джерел постачання енергоносіїв, насамперед нафти, природного газу, що є вагомим проблемним аспектом в енергозабезпеченні України поряд із перевищенням їх споживання над власним видобутком, як це було обґрунтовано нами на основі даних табл. 2.8. На підтвердження цього, зауважимо, що в Україні стан нафтогазової промисловості характеризується

значною залежністю від сировинних баз Росії, яка виступає у якості основного постачальника, що призводить до втрати енергетичної незалежності країни. Так, середнє значення коефіцієнту імпортової залежності від поставок нафти протягом 2003-2006 рр. становило приблизно 70 % (2003 р. – 54 %, 2004 р. – 61,5 %, 2006 р. – 75 %), який в середньому зростає на 11% кожен рік. У 2007 р. стовідсотковим імпортером сирої нафти для України була Російська Федерація [48, с.42].

Поряд з цим зазначимо, що Україна має специфічне економіко-географічне розташування, яке унеможливорює імпортування сировини зі Сходу. Це – обмеження імпорту нафтосировини з Близького Сходу внаслідок лімітування проходження танкерів через турецькі протоки. Імпорт з Каспію в обхід Росії на даний момент майже неможливий внаслідок незавершеного будівництва відповідного транспортного коридору. Із Заходу (Британія, Норвегія) купувати нафтосировину не вигідно внаслідок надзвичайно високої вхідної ціни на кордоні України і відсутності відповідної транспортної мережі [73, с.66].

Географічне розташування України між двома групами країн – найбільших виробників нафторесурсів (Російська Федерація, Азербайджану, країн Близького Сходу) і розвинених промислових країн-споживачів (країни ЄС) вказує на те, що сьогодні не тільки Україна, але і більшість країн Західної Європи, а також нові країни-члени ЄС Центрально-Східної Європи залежать від імпорту нафти з Російської Федерації, який здійснюється розгалуженою мережею українських нафтопроводів. В цих умовах питання ефективної інтеграції нафтогазової промисловості України до європейської енергетичної системи на основі диверсифікації як джерел, так і шляхів постачання нафти до країн ЄС набувають особливого значення не тільки для однієї країни.

Ще однією важливою проблемою функціонування енергетичного сектору України поряд із вищезазначеними є необхідність планування енергетичного

балансу держави, що на сьогодні відсутнє. Останній раз енергетичний баланс України був складений у 1996 році (за участю Світового банку). На теперішній час енергетичний баланс України складається за наявності такої потреби кожною організацією самостійно на основі статистичних спостережень без подальшого впливу на прийняття державних рішень. Відсутність зведених енергобалансів для національної економіки, що безпосередньо впливає на енергетичну безпеку країни, за своєю значущістю аналогічна відсутності зведеного бюджету країни для управління економікою, фінансами, соціальною сферою, регіональним розвитком.

Початковим етапом будь-яких досліджень у даній сфері є збір та систематизація вихідних даних. Глибина проробки на цьому етапі багато в чому визначає ефективність вирішення завдань, пов'язаних із реалізацією заходів, спрямованих на економію паливно-енергетичних ресурсів, адже енергоемність ВВП в Україні в 3-5 разів вища, ніж у країнах Європи та США. Це потребує значних зусиль держави для забезпечення потреб у паливно-енергетичних ресурсах, негативно впливає на баланс імпорту і власного виробництва, знижує конкурентоспроможність українських товарів [39, с.35]. Маючи значний потенціал сталого розвитку паливно-енергетичного сектору економіки, Україна не вміє заощаджувати енергію і витрачає 0,89 кг умовного палива на отримання 1 долара США, далеко випереджаючи навіть Туреччину – 0,26, Польщу – 0,34, Китай – 0,34, Білорусь – 0,50 і Росію – 0,84, а також розвинені країни. На перших позиціях наша країна і за рівнем споживання електроенергії: 3789 кВт-год/люд [10]. Позитиву не додає політична нестабільність, поширена корупція тощо. Крім цього, зазначимо, що коефіцієнт корисної дії (ККД) українських теплоелектростанцій складає близько 30%, в той час як аналогічний показник європейський країн становить не менше 40%. Іншими словами, приблизно 25% вугілля ми спалюємо даремно, незворотно забруднюючи при цьому оточуюче середовище продуктами його згоряння [48, с.42].

Однією з основних причин незадовільного енергетичного стану, який склався в окремих регіонах, так і в державі загалом, є відсутність дієвого механізму контролю за виробництвом, постачанням, споживанням та оплатою енергетичних ресурсів. Розв'язання цієї проблеми потребує застосування нових технологічних процесів, модернізації обладнання, раціоналізація використання енергоносіїв, вирівнювання графіків навантаження енергосистем, розробки та реалізації державної програми моніторингу й ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, які є складовими показників енергетичного балансу. Останній повинен ґрунтуватися на базі сучасної, постійно діючої інформаційно-комунікаційної системи, подібної тим, що успішно функціонують у країнах із розвинутою ринковою економікою, або в країнах Східної Європи та Балтії [71, с. 216].

Таким чином, постала нагальна потреба у створенні ефективного механізму формування енергетичного балансу держави, що потребує координації дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, пов'язаних із енергетичною безпекою та наповненням інформаційної бази для проведення аналізу і прогнозування розвитку економіки. Енергетичний баланс повинен будуватися на основі діючих галузевих балансів з його подальшою оптимізацією та переходом до регіонального принципу формування, зокрема, з урахуванням галузевих особливостей.

Отже, основними внутрішніми чинниками, що зумовлюють незадовільний стан енергозабезпечення в Україні є:

- використання застарілого обладнання енергетичних об'єктів, яке призводить до значних витрат енергосировинних ресурсів;
- низький ККД (коефіцієнт корисної дії) теплових електростанцій;
- втрати енергії в теплових і електричних мережах та ін.

При цьому, слід зазначити, що національна економіка має ряд особливостей, які визначають своєрідність та неповторність функціонування і розвитку енергетичного комплексу, зокрема:

- неприпустимо жорстка залежність національної економіки й енергетичного комплексу від імпорту енергоресурсів, що за відсутності реальних шляхів диверсифікації створює загрозу національній безпеці;

- характерні для нашого часу низька надійність, високі витрати на обслуговування і підтримку в робочому стані застарілих технологій і зношеного устаткування, зокрема енергетичного;

- відсутність чіткої цінової політики, що перешкоджає впровадженню енергозберігаючих заходів та обмежує ринкову привабливість енергетичних компаній;

- постійний суттєвий дефіцит інвестиційних ресурсів, особливо сьогодні, в умовах світової кризи, яка визначає ступінь успішного розвитку і модернізації ряду галузей енергетичного комплексу та національної економіки в цілому [60, с.184-185].

Поряд із внутрішніми чинниками на вітчизняний енергетичний сектор значний вплив здійснюють і зовнішні, особливо протягом останніх років. Зокрема зросло напруження між Україною та її основними енергетичними постачальниками, наслідком чого стали високі темпи зростання цін на енергоносії.

Таким чином, існує ряд загроз енергобезпеці Україні. В результаті вивчення літератури [39, с.35; 76, с.13] нами виокремлено наступні:

- 1) відсутність стратегії розвитку ПЕК;
- 2) надмірна енергоємність економіки, неефективність використання ПЕК;
- 3) неефективність політики енергозбереження;

- 4) надмірна залежність від зовнішніх монопольних поставок;
- 5) невідповідність цінової та тарифної політики;
- 6) високий рівень зношеності основних виробничих фондів;
- 7) платіжна криза та фінансовий стан підприємств ПЕК;
- 8) непослідовність ринкових перетворень, нерозвиненість ринку, інфраструктури ПЕК;
- 9) відсутність належних державних резервів паливно-енергетичних ресурсів;
- 10) тіньовий перерозподіл прав власності, тінізація обігу фінансових і матеріально-технічних ресурсів у ПЕК.

Підсумовуючи вищезазначене, варто наголосити, що для успішного відстоювання своїх національних інтересів Україні потрібно сьогодні вирішувати низку внутрішніх енергетичних проблем. Серед них і пріоритетні завдання, передбачені в Зеленій книзі Єврокомісії, а саме: "... підвищення енергетичної ефективності та зменшення негативного впливу на довкілля; вдосконалення внутрішнього енергетичного ринку; забезпечення надійності енергопостачання та перехід до низько вуглецевої економіки; підвищення рівня енергетичної, у тому числі ядерної, безпеки". Подальша невирішеність цих та інших питань, більшість з яких лежить поза ПЕК і є загальнодержавними, позбавить вітчизняну енергетику перспектив на майбутнє.

4. Перспективи використання нетрадиційних джерел енергії в Україні: досвід країн ЄС

Як наслідок глобальної фінансово-економічної кризи перспектива енергетичної кризи світової економіки змушує багато країн шукати альтернативу існуючим джерелам енергії. Більшість країн Євросоюзу вбачають вирішення енергетичної проблеми у використанні нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ), тобто гідроелектростанції (великі, середні та малі), геотермальна, сонячна, фотоелектрична та теплова енергія, енергія припливів, хвиль океану, вітру, тверда біомаса, гази з біомаси, рідкі біопалива. До числа країн ЄС, які найбільш інтенсивно розвивають технології і ринки НВДЕ, слід віднести, в першу чергу, Швецію, Австрію, Фінляндію, Німеччину, Португалію, Іспанію. При цьому зазначимо, що різні країни і регіони надають перевагу різним видам ВДЕ, адаптуючи їх використання до місцевих умов. Найбільш динамічно розвиваються такі види НВДЕ як: гідроенергетика, вітроенергетика, біоенергетика, сонячна енергетика та використання низькопотенційної енергії із застосуванням теплових насосів.

Так, гідроенергія – це значне джерело відновлювальної енергії в Європейському Союзі. У країнах ЄС виробництво гідроенергії становить 509 ТВт/год, що дорівнює 17 % усього виробництва електроенергії в Європі [83]. За рівнем використання річкової енергії в Європі перші позиції займає Швейцарія, друге і третє місця – Франція та Іспанія, на четвертому – Норвегія і Франція [89].

Поряд з гідроенергетикою одним із пріоритетних напрямів розвитку нетрадиційної енергетики в ЄС є вітроенергетика. Уперше енергію вітру для виробництва електроенергії стали використовувати в Данії майже 100 років тому шляхом з'єднання повітряного млина з електрогенератором. Сьогодні Данія займає перше місце у світі з виробництва вітроустановок; на її частку припадає половина виробництва обладнання для вітряних електростанцій. Друге місце займають Нідерланди (20 %), Великобританія, Франція, Італія,

ФРН, США та Японія разом дають 23 % виробництва, 7 % припадає на решту країн Загалом, в країнах ЄС до 2010 року планувалось довести виробництво вітрової електроенергії до 10 % від загального обсягу електрогенерації [113].

Серед інших видів НВДЕ домінуючу роль також відіграє біомаса як альтернатива природному газу, нафті і вугіллю, формуючи біля 46 % ринку відновлюваних джерел енергії. Основним джерелом біомаси є ліси. Серед європейських країн велика робота проводиться щодо використання цих лісів як палива в Швеції. Тут створені передові технології вирощування “енергетичних лісів”, що дає змогу знизити собівартість виробництва та зробити цей вид енергії цілком конкурентним з іншими видами нетрадиційної енергетики. Особлива увага надається вибору ділянки для плантації та підбору швидкорослих сортів дерев (тополя, верба). Також використовують такі рослини, як соняшник, мальва садова, цукровий буряк, тростина, водорості.

Біомаса може забезпечувати виробництво тепла, електроенергії та різних видів газоподібного (біогаз), рідкого (біоетанол, біодизель) та твердого палива. Частка біомаси в національному паливно-енергетичному балансі країн Євросоюзу вже сьогодні досягає 6–26%, зокрема у Фінляндії – 26%, Австрії – 12%, Данії – 11,9%, Швеції – 10%, Німеччині – 6%. [53].

Біогаз може стати конкурентом бензину як більш екологічно чисте паливо. Активно застосовує біогаз саме для цього Швеція, досвід якої перейняли більшість країн Європи. Лідерами з виробництва біоенергії є Німеччина, Швеція, Фінляндія та ін. [91]. За рахунок біогазу вже сьогодні в країнах ЄС отримується щороку понад 10 млн. МВтгод електричної та близько 10 млн Гкал теплової енергії. Лідерами в Євросоюзі з використання біогазових технологій є такі країни як: Німеччина, Велика Британія та Данія [79].

На відміну від вищезазначених нетрадиційних джерел енергії сонячна енергетика має дещо обмежені можливості використання (залежить від погоди, широти розташування території та ін.), але розвивається досить інтенсивно (до 50 % в рік). В країнах ЄС широко використовуються так називані „сонячні зобов’язання” відносно будівництва з використанням нових сонячних технологій. Це сприяє істотним змінам у житловому фонді, готуючи його до неминучого дефіциту викопного палива, дає потужний сигнал для користувачів і для будівельного бізнесу. Серед заслужуваних уваги останніх ініціатив можна назвати проект „Тисяча дахів” у Німеччині (2250 будинків були обладнані фотоелектричними установками). Для підтримки цієї програми у Німеччині прийнято закон, за яким кожний громадянин має право одержати безпроцентний кредит у банку для купівлі сонячних батарей потужністю від 3 до 5 кВт. Уряд заохочує власників сонячних батарей, які в денний час включаються через інвертори в міську мережу й підживлюють її, одержуючи плату за 1 кВт/ч 0,5 євро. А вночі місто віддає своїм громадянам необхідну їм кількість електроенергії за ціною 0,1 євро за кВт/ч. У Німеччині є кілька ферм, які виробляють сонячну енергію. Новий бізнес виявився для фермерів вигідніше, ніж вирощування тварин [60, с.186].

Іншим видом НВДЕ який вже сьогодні в окремих країнах ЄС забезпечує вагомий внесок в обігрівання житлового фонду є теплова енергія довкілля (води, ґрунту, повітря), яка за допомогою теплонасосних установок (ТНУ) переводить енергію низькопотенціальних джерел у придатну для використання енергію. Економічна доцільність використання ТНУ підтверджена європейським досвідом. Вже сьогодні у розвинутих країнах ЄС тепло насосні установки широко використовуються для систем опалення та кондиціювання, зокрема в Швеції, Німеччині, Австрії та ін., а також налагоджено промисловий випуск ТНУ у широких масштабах.

За відповідних топографічних умов для отримання енергії можна використовувати морські припливи та відпливи. Сьогодні припливні електростанції повсюдно вважаються одним із найперспективніших напрямів енергетики. Такі станції працюють на енергії, що відновлюється, вони не забруднюють повітря, не затоплюють земель, безпечні для населення і набагато дешевші за інші нетрадиційні джерела енергії. Припливні електростанції вже є у Франції.

Спеціалісти-енергетики вивчають можливість використання енергії припливів для отримання електроенергії без будівництва інженерних споруд, які забруднюють навколишнє середовище. Піонером у цій справі є Велика Британія, яка вже будує таку станцію на Західному узбережжі Шотландії. За оцінками спеціалістів, такі станції можуть забезпечувати 20 % потреб країни.

Енергію морських хвиль використовують для генерації електроенергії, опріснення води та перекачування її в резервуари. Незважаючи на подібність, прийнято відрізняти енергію припливів й океанських течій. Використання енергії хвиль не є поширеним на практиці, поки що в цій галузі проводяться лише експериментальні дослідження. Припливне розсіювання (тертя, викликане Місяцем) становить близько 2,5 ТВт. Енергія хвиль є значно більшою і може використовуватись значно ширше за припливну. Країни з великою протяжністю узбережжя, де постійно дують сильними вітри, такі як Велика Британія та Ірландія, можуть генерувати до 5 % необхідної енергії за рахунок морських хвиль.

Основною проблемою всіх непостійних джерел енергії є надлишок генерованої енергії, яку потрібно вчасно та ефективно використовувати. Виробництво енергії з морських хвиль не є широко поширеною технологією. Зокрема, плани побудувати “ферму хвиль” Pelamis потужністю 750 кВт має Португалія [25].

Отже, використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії має значне розповсюдження в Євросоюзі. Проте незважаючи на значний потенціал їх застосування, вони в своїй більшості поки що не можуть на рівних конкурувати з традиційними джерелами. Тому їх розвиток в ЄС підтримується різними засобами на державному рівні. Так, існують різні моделі державної підтримки НВДЕ, основні з яких засновані на використанні квот на використання НВДЕ (британська система) та на використанні дотацій проектів НВДЕ і тарифній політиці (німецька система). Враховуючи тенденції до зменшення вартості НВДЕ, а також зростання ціни енергії традиційних джерел, державна підтримка в ЄС має тимчасовий характер.

Як показує європейський досвід, увага державних інституцій до проблем розвитку НВДЕ, а головне практичні дії в цьому напрямку дають досить серйозні результати. Цифрові показники, на які спочатку орієнтувались країни, зростають. Так, Німеччина планувала досягти 20 % НВДЕ до 2020 року, тепер планує це зробити до 2012 р.

Загалом ЄС значно активізував розвиток НВДЕ і є прикладом для інших країн. Такий висновок ми зробили виходячи з того, що на саміті ЄС 9 березня 2007 року було схвалено план створення нової Енергетичної політики для Європи. Головною метою, окресленою у затвердженому документі ЄС, стало збільшення виробництва енергії з ВДЕ до 20 % на 2020 рік.

Нова Директива ЄС, запропонована Європейською Комісією 23 січня 2008 р., присвячена саме ВДЕ. Цілі досягнення 20 % НВДЕ стали обов'язковими. Для їх виконання зроблено розподіл між країнами ЄС квот обов'язкового використання ВДЕ в залежності від стартових умов та економічного розвитку. Гнучкий механізм досягнення визначених цілей

дозволяє використовувати потенціал інших країн учасників, якщо там відновлювана енергія виробляється за нижчими цінами.

Відносно біопалива в Директиві пропонуються критерії „стабільності” для різних видів палива, які дозволяють, з одного боку досягти 10 % використання рідких біопалив на транспорті, з іншого – зберегти біорізноманіття довкілля. Головний акцент зроблено на дотриманні законодавства із землекористування, виконання якого дає можливість одержати державну підтримку.

Ще одна рекомендація Єврокомісії стосується будівельних кодексів, в яких вносяться критерії використання НВДЕ. В першу чергу, це стосується нових та реконструйованих будівель [79].

Таким чином, ми стверджуємо, що нові європейські ініціативи дають можливість закріпити тенденцію до розвитку ВДЕ, створити стабільні умови для залучення інвестицій у цю сферу, та є прикладом для наслідування в Україні.

Варто наголосити, що Україна вже має певний досвід з освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. Даний процес розглядається як важливий фактор підвищення рівня енергетичної безпеки та зниження антропогенного впливу енергетики на довкілля. Масштабне використання потенціалу НВДЕ в Україні має не тільки внутрішнє, а й значне міжнародне значення як вагомий чинник протидії глобальним змінам клімату планети, покращання загального стану енергетичної безпеки Європи. Тому шляхи та напрями стратегічного розвитку НВДЕ в Україні, на нашу думку, повинні сприяти солідарним зусиллям Європейської спільноти у галузі енергетики та відповідати основним принципам Зеленої книги.

Технічно досяжний річний енергетичний потенціал НВДЕ України в перерахунку на умовне паливо становить біля 79 млн. т. у. п. Економічно досяжний потенціал цих джерел за базовим сценарієм складає 57,7 млн. т. у. п., в тому числі відновлювальних природних джерел енергії - 35,5 млн. т. у. п., позабалансових (нетрадиційних) – 22,2 млн. т. у. п. [4]. Проте на даний час цей потенціал використовується недостатньо, адже частка НВДЕ в структурі використання енергоресурсів країни становить 7,2%, однак планується її збільшення протягом 2010-2030 рр., що задекларовано в документі “Енергетична стратегія України на період до 2030 р.”. Показники розвитку використання НВДЕ за основними напрямками освоєння (базовий сценарій), відповідно до “Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.” відображені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Показники розвитку використання НВДЕ в Україні за основними напрямками освоєння (базовий сценарій), млн. т. у.п./рік [4]

	Рівень розвитку НВДЕ по роках
--	-------------------------------

Напрями освоєння НВДЕ	<i>2005 факт</i>	<i>2010 факт</i>	<i>2020 прогноз</i>	<i>2030 прогноз</i>
Позабалансові джерела енергії, всього	13,85	15,96	18,5	22,2
у т.ч. шахтний метан	0,05	0,96	2,8	5,8
Відновлювані джерела енергії, всього, у т.ч.	1,661	3,842	12,054	35,53
Біоенергетика	1,3	2,7	6,3	9,2
Сонячна енергетика	0,003	0,032	0,284	1,1
Мала гідроенергетика	0,12	0,52	0,85	1,13
Геотермальна енергетика	0,02	0,08	0,19	0,7
Вітроенергетика	0,018	0,21	0,53	0,7
Енергія доквілля	0,2	0,3	3,9	22,7
Всього	15,51	19,83	30,55	57,73

Як демонструють дані табл. 3.2, у 2030 році рівень розвитку використання НВДЕ, як очікується за базовим сценарієм, зросте у 3,7 рази у порівнянні з 2005 роком.

Разом з тим, не зважаючи на наявність нормативних документів, справа з впровадженням НВДЕ у Україні йде занадто низькими темпами, вклад в енергетичний баланс країни є незначним. Для покращення ситуації, на наш погляд, доцільно визначити пріоритетні нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії, враховуючи позитивний досвід країн ЄС, наявні технології та власні географічні особливості. Тому в табл. 3.3 нами проаналізовано можливості застосування в Україні НВДЕ.

Таблиця 3.3

Застосування НВДЕ в розрізі окремих країн ЄС та їх можливе
впровадження в Україні [60, с.186]

№ п/п	Види НВДЕ	Країни застосування в ЄС	Території можливого застосування в Україні
1	Енергія Сонця	Німеччина	Одеська область, Херсонська область, АР Крим
2	Вітроенергетика	Данія, Німеччина, Нідерланди, Великобританія	Карпати, Подільська, Волинська й Придніпровська височини, Донецький кряж і Кримські гори
3	Гідроресурси рік	Всі країни ЄС	Закарпаття, АР Крим
4	Гідроресурси моря	Франція, Великобританія	Берег Чорного моря
5	Біомаса	Всі країни ЄС	Всі області України

На основі даних табл. 3.3 можна зробити висновок, що на значній території України можливе впровадження нетрадиційних джерел енергії. Зокрема, на Півдні України існують всі необхідні й достатні умови для впровадження сонячної енергетики.

Поряд з цим, на території України знаходяться величезні площі для установки вітрогенераторів: мілководдя морів, лиманів, а також чималі степові простори. За оцінками фахівців, Україна може одержувати приблизно 40 млрд. м³ синтез-газу в рік з бурого вугілля, торфу, відходів деревообробки й сільського господарства, що еквівалентно 25 млрд. м³ природного газу. Цей показник перевищує обсяг блакитного палива власного видобутку [60, 185]. Для розвитку вітроенергетики значний потенціал мають території Карпат, Подільської, Волинської й Придніпровської височин, Донецького кряжа і Кримських гір. Територія Донецької області, і особливо Приазов'я, характеризується досить сильними вітрами і є найбільш підходящими для активізації розвитку вітчизняної вітроенергетики [60, с.186].

Також можливе використання технічно доступних, але ще незадіяних гідроресурсів рік, особливо регіону Карпат. Найбагатший гідроенергопотенціал в Україні має Закарпаття (6,45 млрд кВт/год електроенергії на рік) з наявною потужною бурхливою річковою системою (понад 9 тис. річок та потічків), особливо в передгірських та гірських районах, що і є основним водним ресурсом для побудови ГЕС, які, в свою чергу, є альтернативним екологічно безпечним джерелом енергії для навколишнього середовища. Гідропотенціал кожної повноводної гірської річки оцінюється в 650-1000 кВт/год електроенергії, що дозволяє забезпечити електроенергією щодня близько 350 будинків. Державні чи приватні інвестиції в будівництво порядку 40 ГЕС таких типів дали б можливість краю бути на власному, автономному енергозабезпеченні. Це, у свою чергу, було б великим позитивним внеском в екологію як області, так і країни в цілому. Така регіональна інвестиційна стратегія щодо енергозбереження надасть можливість додаткового залучення трудових ресурсів краю від 4 до 12 осіб на кожній ГЕС.

Для України користь від побудови таких електростанцій буде виявлена через зниження рівня шкідливих викидів від атомних і теплоелектростанцій, зменшення навантаження з виробництва електроенергії на ці електростанції. Для Закарпаття користь виразиться в тому, що під час сильних опадів рівень води в річках такого типу стрімко збільшується, і тим самим щоразу постає загроза настання все нових і нових повеней, різних за своїми масштабами катастрофічної дії, а можливості забору великого об'єму води ГЕС на річках допоможе в критичних випадках запобігти можливим стихіям.

Вигідне географічне положення України (зокрема, що стосується виходу до Чорного моря) зумовлює можливість використання ще й гідроресурсів моря, проте це потребує значних інвестицій та розробки комплексної програми з використання енергії морських припливів та хвиль. Фахівці вважають, що на березі Чорного моря можна збудувати близько 950 морських станцій, кожна з

яких може мати потужність, що дорівнює Дніпрогесу [24, с.33]. Будівництво морських електростанцій на березі Чорного моря приведе до збільшення робочих місць та зростання експорту електричної енергії, особливо в зимовий період, для обігріву житлових приміщень в Росії та в сусідніх з Україною країнах Європи. Збільшиться економічне зростання та наповнення бюджету України, який тепер на 13 % витрачається на придбання природного газу з РФ.

Україна має також значний потенціал для налагодження виробництва біомаси, оскільки це не потребує великих інвестицій. Крім того, сировина для виробництва біомаси, тобто побутові відходи є в достатній кількості у всіх областях країни.

Отже, Україна має значний потенціал для розвитку нетрадиційної та відновлюваної енергетики. Можливості використання НВДЕ мають в тій чи іншій мірі всі області країни, проте вони поки що в повній мірі не використовуються. Причин такого стану багато, головні з них це відсутність системи економічного стимулювання переходу до використання НВДЕ, декларативний характер нормативно-правових актів без конкретних механізмів впровадження, низька виконавча дисципліна, недостатньо розвинуті технології в даній галузі. Не можна сказати, що в країні нічого не робиться в цьому напрямі, але того, що робиться не достатньо для компенсації негативних тенденцій таких, як світове зростання цін на енергоносії, збільшення рівня енергетичної залежності країни та забруднення навколишнього середовища.

Вищезазначені проблеми ми пропонуємо вирішувати за такими напрямками:

1. Забезпечення всебічної підтримки з боку Верховної Ради та Уряду України наукових закладів у проведенні фундаментальних та прикладних наукових досліджень і розробок, спрямованих на забезпечення технологічного

розвитку нетрадиційної електроенергетичної галузі, в тому числі сприяння першочерговій реалізації інноваційних проектів.

2. Встановлення у законодавчому порядку пропорцій між тарифами на електроенергію, вироблену з нетрадиційних джерел енергії, і електроенергію, вироблену із традиційних джерел. Питання формування таких пропорцій є досить складним, і для його вирішення доцільно використати досвід країн ЄС.

3. Активізація співпраці між Україною та Європейським Союзом з метою розвитку та популяризації нетрадиційної енергетики.

4. Враховуючи досвід країн ЄС створити умови в Україні для стимулювання інвестиційної активності у цій сфері, залучаючи як власні, так і іноземні інвестиції.

5. Розробка системи фінансових стимулів для активізації застосування підприємствами та домогосподарствами України нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії.

6. Залучення місцевої влади, оскільки, рівень впровадження НВДЕ суттєво залежить від місцевих умов.

7. Створити фонди підтримки тих напрямів НВДЕ, які є найбільш економічно доцільними в даному регіоні.

8. На регіональному рівні потрібно вирішувати, які з видів НВДЕ найбільш доцільно впроваджувати, і, відповідно, оптимізувати підтримку їх розвитку.

Підсумовуючи вищезазначене, ми стверджуємо, що одним із пріоритетних напрямків розвитку вітчизняної енергетики є використання нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії. Активізація розробки цих джерел енергії дозволить не тільки підняти енергетику країни на високий

рівень, значно знизити ціну на споживання електроенергії, але й поставити економіку в один ряд з країнами Європейського Союзу.

5. Особливості співпраці України з країнами ЄС в енергетичній галузі

Процес трансформації міжнародних відносин на початку ХХІ століття об'єктивно спричиняє дестабілізацію всієї системи енергетичних відносин у світі. На фоні скорочення політичних та економічних можливостей національних урядів сфера енергетики опинилася на передовій боротьби між державами і транснаціональними корпораціями за контроль над багатими на енергоносії регіонами, родовищами енергоресурсів [33, с.2]. Існуюча практика взаємовідносин виробників та споживачів енергоресурсів усе менше влаштовує обидві сторони, оскільки за умов поглиблення глобалізаційних процесів механізми формування енергетичного ринку, що склалися в другій половині ХХ століття, вже не діють [21, с.21]. Усе це, і зокрема поява на міжнародній арені нових державних утворень, зокрема Європейського Союзу, та їх розширення на Схід призвели до поступової трансформації енергетичних ринків Євразії та мали глибинний вплив на ПЕК країн СНД, особливо України [33, с. 2].

Таким чином, в основі можливості формування спільного підходу до енергетичної безпеки лежать спільні як для України, так і для ЄС інтереси в енергетичній сфері, розвиток якої багато в чому залежить від їх реалізації. Тому доцільним є проведення аналізу означених вище спільних інтересів ЄС і України та особливостей їх співпраці в галузі енергетики, а саме:

1. Стабільне та довгострокове постачання енергоресурсів. Україна, територією якої проходить близько 80% російського експорту газу на європейські ринки, важлива для ЄС у контексті гарантування безпеки,

прозорості та надійності транзиту енергетичних ресурсів, особливо якщо згідно прогнозів імпорт енергоресурсів до ЄС зросте до 2030 року з 50% до 70% та перевищить 440 млрд. куб. м. на рік [36, с.11]. За даних обставин все більшого значення набуває роль України як своєрідного “моста” до Європи, як країни-транзитера нафти й газу [33, с. 3].

2. Диверсифікація джерел постачання енергоресурсів. ЄС, як і Україна, продовжує залишатися надзвичайно залежним від поставок російської нафти та газу [36, с.11]. Протягом 1995-2005 років імпорт газу до ЄС зріс з 161 млрд. куб. м. до 298 млрд. куб. м., з якого на РФ припадає майже 25% від загального споживання ним нафти, 42% - газу, 12% - вугілля та 35% - збагаченого урану [31]. Усе це, з одного боку, свідчить про неквапливість у пошуках альтернативних джерел енергоносіїв, а з іншого призводить до непоправних перекосів в енергетичній політиці кожної окремої країни та до дисбалансу у спільній енергетичній політиці Європейського Союзу. З огляду на це, Україна та Європейський Союз повинні активізувати свої зусилля у пошуку альтернативних джерел постачання енергетичних ресурсів [95].

3. Диверсифікація шляхів постачання енергоресурсів. Одним із пріоритетних напрямів роботи Європейського Союзу є пошук нових шляхів постачання нафти та газу. Україна також зацікавлена в розширенні маршрутів постачання енергоресурсів власною територією. Передусім, це - газопровід “Білий потік”, який має забезпечити постачання центральноазіатського газу до Європи та повинен скласти конкуренцію російському проекту “Південний потік” [31]. Усе це відповідає “Стратегії національної безпеки України”, у якій, зокрема, зазначається, що забезпечення енергетичної безпеки країни потребує нагального вирішення питання “зменшення енергетичної залежності України та диверсифікації джерел енергопостачання...” [63, с.37].

При цьому варто наголосити, що Україна має потужні газо-нафтотранспортні та електричні мережі, що поєднують мережі ЄС і СНД. А це,

в свою чергу, дає їй змогу брати участь у формуванні європейської енергетичної політики та спільного енергоринку, відігравати важливу роль у співпраці в енергетиці ЄС–СНД. Газотранспортна система України (ГТС) має добре розвинену систему магістральних газопроводів, більша частина яких побудована в 60–80-х рр. XX ст. До складу ГТС входить мережа газопроводів загальною довжиною понад 38 тис. км, 79 компресорних станцій і 13 підземних сховищ газу (ПСГ) з активним обсягом газу 32 млрд. м³ та загальним – 34,5 млрд. м³. Пропускна спроможність системи на вході становить 293 млрд. м³ газу на рік, а на виході – 176 млрд. м³ газу на рік. Загальний обсяг транзиту газу через територію України становить у середньому близько 130 млрд. м³ на рік, у тому числі російського – близько 120 млрд. м³. Природний газ на територію України надходить безпосередньо з Російської Федерації – промисли Західного Сибіру та країни Середньої Азії, а також через територію Республіки Білорусь – промисли Західного Сибіру. За межі України газ подається у 17 країн, з яких 12 – члени ЄС, за такими напрямками: Республіка Молдова; південні регіони Росії; Угорщина – Сербія, Боснія – Герцеговина; Румунія – Болгарія – Туреччина, Македонія, Греція; Республіка Словаччина – Республіка Чехія і Австрія, Німеччина, Словенія, Італія, Франція. Загалом у 2008 р. територією України було транспортовано 119,6 млрд. м³ газу, що на 3,8 % більше обсягів 2007 р. [55].

4. Реформування енергоринку та збереження контролю над ним. Європейська комісія у вересні минулого року поширила нові ініціативи, що передбачають остаточну ліквідацію так званої вертикальної інтеграції, окрім того, в рамках цих ініціатив планується створити нове агентство з регулювання енергетики на базі Європейської групи регуляторів електроенергетики та природного газу [31]. Утілення згаданих ініціатив, зокрема, дозволить зменшити вплив великих енергетичних компаній на внутрішніх енергетичних

ринках країн-членів ЄС, попередити активне входження на ці ринки російської компанії “Газпром” та її афілійованих структур.

Україні також належить пройти шлях лібералізації внутрішнього ринку енергетики, враховуючи всі існуючі зовнішні ризики та досвід європейських реформ, особливо в умовах “мінливого і суперечливого зовнішнього середовища, яке характеризується посиленням дії чинників, які ставлять під загрозу стратегічну стабільність” [62, с.308] і стратегічно важливі інтереси України. Зміни на ринку мають розпочатися з адаптації вітчизняного законодавства до *acquis communautaire* та стандартів Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) і включати фінансову та правову реструктуризацію бізнесу [31; 95]. Одним із пріоритетних проектів має стати тарифна реформа, тобто приведення цін у відповідність до рівня покриття витрат і залучення необхідних інвестицій. В електроенергетиці слід рухатися до інтеграції в європейську систему UCTE [95].

5. Модернізація енергетичної інфраструктури, включаючи основні газо- та нафтопроводи до Європи. Україні потрібно переконати як постачальника, так і країн-споживачів у тому, що транзит енергоносіїв її територією є надійним та економічно обґрунтованим. На тлі зростання власного попиту ЄС буде зацікавлений у повній завантаженості українських потужностей, навіть якщо буде введено в дію інші альтернативні проекти [31].

6. Подальша інституціоналізація енергетичної безпеки можлива у випадку формування “енергетичного НАТО” (пропозиція Польщі) або “енергетичної ОБСЄ” (пропозиція Німеччини в особі міністра зовнішніх справ Штайнмайєра) [31]. Остання передбачає приєднання до неї, окрім країн-членів ЄС, також країн-виробників та країн-транзитерів, що сприятиме налагодженню енергетичного діалогу, у межах якого Україна може забезпечити реалізацію своїх стратегічних інтересів у енергетичній сфері [62, с.308].

7. Посилення ядерної безпеки. Атомна енергетика забезпечує третину виробництва електроенергії в Європейському Союзі. На тлі зростання залежності від імпорту енергетичних продуктів ідея розвитку атомної енергетики залишається популярною серед країн-членів ЄС. Польща, Словаччина, Чехія повідомили про наміри збудувати нові реактори [31].

Вищезазначені спільні інтереси ЄС і України в галузі енергетики визначають напрями співпраці між ними. Зокрема Планом дій Україна – ЄС передбачено:

1. Затвердження загальної енергетичної політики, що сприятиме зближенню з цілями енергетичної політики ЄС шляхом підготовки та прийняття через схвалення на відповідному рівні підсекторальних документів у сфері енергетичної політики з визначенням можливих джерел фінансування, посилення співробітництва Україна-ЄС у сфері енергетичної політики; розгляду можливості участі в Європейській енергетичній програмі (Intelligent Energy-Europe programme).

2. Поступовий перехід до принципів, за якими функціонують внутрішні ринки газу та електроенергії ЄС шляхом: визначення переліку заходів, необхідних для поступового переходу до принципів, за якими функціонують внутрішні ринки газу та електроенергії ЄС, включаючи питання регуляторних органів, а також часові рамки та план фінансування.

3. Прогрес в галузі енергетичних мереж шляхом покращення роботи та скорочення втрат мереж (нафти, газу, електроенергії); розвитку інфраструктури з метою диверсифікації постачання газу та нафти.

4. Прогрес у сфері транзиту природного газу шляхом покращення роботи, безпеки та захищеності газотранспортної системи; продовження вивчення можливостей фінансової та правової реструктуризації бізнесу, пов'язаного з транзитом газу, включаючи відокремлення місцевих мереж від транзитної; відокремлення та прозорість рахунків (Газова директива 2003/55).

5. Прогрес у реструктуризації вугільних шахт шляхом подальшого впровадження плану реструктуризації українських шахт; зменшення кількості нещасних випадків на шахтах, зокрема, через поступове застосовування стандартів і практики безпеки ЄС на шахтах; досягнення прогресу в оцінці технічної та фінансової спроможності впровадження чистих технологій видобутку вугілля та стимулювання їхнього застосування.

6. Прогрес в ефективності використання енергії та відновлювальних джерел енергії шляхом прийняття планів дій щодо підвищення ефективності використання енергії, поширення використання відновлюваних джерел енергії та зміцнення інституцій, визначивши при цьому фінансові плани та графіки імплементації; продовження впровадження планів, прийнятих у цій сфері; співробітництва щодо проектів у сфері енергозбереження.

7. Продовження співробітництва з питань атомної енергії та ядерної безпеки шляхом дотримання міжнародно прийнятих стандартів ядерної безпеки при завершенні будівництва та введення в експлуатацію енергоблоків “Х2Р4”; забезпечення виконання у повному обсязі Меморандуму про взаєморозуміння між Урядом України і Урядами країн “Великої сімки” та Комісією Європейського Співтовариства щодо закриття Чорнобильської АЕС; подальшого зміцнення Держаного комітету ядерного регулювання України; вжиття необхідних заходів для забезпечення набуття чинності та імплементації угоди, укладеної з Євратомом про співробітництво у сфері мирного використання ядерної енергії тощо [93].

Відповідно до вищезазначених напрямів співпраці між Україною та ЄС в енергетичній сфері важливим етапом у її поглибленні є завершення у жовтні 2009 року переговорів про приєднання України до Європейської енергетичної спільноти. Очікується, що після її підписання й ратифікації прискориться реформування енергетичного сектору України і, як наслідок, збільшиться обсяг інвестицій у цей сектор з боку ЄС [105]. Крім того, важливою подією у рамках

співробітництва в енергетичній сфері стала Спільна міжнародна інвестиційна конференція з модернізації газотранспортної системи України, яка відбулася в березні 2009 р. у Брюсселі. На цій конференції обговорювалися конкретні заходи, які необхідно здійснити як з боку уряду України, так і з боку європейських інституцій для того, щоб забезпечити стабільну роботу й розвиток транзитних потужностей України, прозорий механізм діяльності оператора ГТС, рівний доступ третіх сторін до ГТС, проведення реформ у газовому секторі України. Зокрема було вирішено створити координаційну одиницю в структурі “Нафтогазу України”, яка повинна підготувати бізнес-план модернізації ГТС України з переліком конкретних проектів і вивчити можливості інвестування в ці проекти. Європейська комісія взяла на себе зобов'язання підтримати Україну в її зусиллях провести газові реформи й надати допомогу в пошуку інвесторів [95].

У 2009 р. питання розвитку ринку газу в Україні й питання транзиту газу набули особливого значення як для України, так і для ЄС. На початку січня 2009 р. стався гучний газовий конфлікт між Україною та Росією, який на кілька тижнів залишив європейських споживачів без постачання природного газу й навіть змусив деякі європейські країни ввести надзвичайний стан. Формальною причиною припинення поставок стала відсутність угоди між НАК “Нафтогаз України” й ВАТ “Газпром” щодо умов постачання природного газу в Україну і транзиту газу через її територію у 2009 р. Лише після трьох тижнів переговорів 19 січня “Нафтогаз” і “Газпром” підписали два довгострокові контракти на постачання природного газу в Україну й на транзит природного газу до європейських споживачів, що дало змогу повністю відновити постачання газу [12].

Однак підписані угоди містять положення, виконання яких у період економічної кризи є надзвичайно складним, особливо зважаючи на вкрай поганий фінансовий стан “Нафтогазу”. Це стосується передусім зобов'язання “Нафтогазу” щорічно купувати 52 млрд. м³ природного газу за принципом

“забирай або плати” протягом 2010-2019 рр. зі штрафними санкціями за недобір обсягів і забороненим реекспортом. Обсяг постачання газу в Україну може бути знижений максимум на 20%, однак лише за умови попередження за шість місяців та за згодою сторін. У 2009 р. споживання імпортного газу в Україні скоротилося на третину, і не є очевидним, що попит повністю відновиться найближчими роками. Таке скорочення виходить за межі корекції, передбаченої в контракті. Вочевидь, активна участь ЄС у запобіганні виникненню газових конфліктів між Україною та Росією, у тому числі за рахунок сприяння реформуванню ринку газу й газотранспортної системи України, є вкрай необхідною [40, с.21].

Варто наголосити, що газотранспортна система України є важливим елементом енергозабезпечення країн ЄС, тому Європейський Союз значною мірою зацікавлений у її безперебійному робочому процесі, а також прилучення України до перспективних міжнародних проектів постачання газу до Європи з Ірану та Туркменістану, зокрема проекту “Набукко”, який передбачає будівництво газопроводу від каспійських родовищ через Закавказзя, оминаючи Росію. Проект газопроводу “Набукко” відображений на рис. 2.7.



Рис. 2.7. Проект газопроводу „Набукко” [103]

Відповідно до Указу Президента України “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 9 грудня 2005 року “Про стан енергетичної безпеки України та основні засади державної політики у сфері її забезпечення” НАК „Нафтогаз України” розпочав переговорний процес з членами консорціуму Nabucco Gas Pipeline International Ltd [2]. Щодо визначення формату приєднання Компанії до європейського газотранспортного проекту „Набукко” передбачалося, що участь в зазначеному проекті дасть можливість Україні в майбутньому отримувати через систему “Набукко” газ з Азербайджану, Туркменістану, а згодом і з Єгипту.

13 липня 2009 року у столиці Турецької Республіки місті Анкара було підписано Міжурядову угоду з реалізації проекту “Набукко” Австрією, Болгарією, Румунією, Туреччиною та Угорщиною. Таким чином, на мапах з’явиться нова “газова артерія”, якою природний газ постачатиметься до Європейського Союзу.

Підписання цієї Угоди призведе до геополітичних зрушень у регіоні та дозволить диверсифікувати маршрути постачання не лише для споживачів, а й для постачальників енергоресурсів, у першу чергу Азербайджанської Республіки та Республіки Туркменістан, а в перспективі - можливо й інших країн Каспійського та Близькосхідного регіонів, що сприятиме активізації торгівлі та стабілізації одразу кількох регіонів.

Угода засвідчує послідовність та серйозність намірів ЄС сприяти кооперації країн цих регіонів на підставі міжнародних норм та стандартів. Саме тому Україна як держава-ініціатор створення Каспійсько-Чорноморсько-Балтійського енергетичного простору, в основі концепції якого покладено принцип диверсифікації шляхів і джерел енергопостачання та сприяння вільному транзиту енергоносіїв, схвально оцінює підписання Міжурядової угоди з будівництва газопроводу “Набукко” [17].

У той же час, Україна була і залишається надійним транзитером та має значний невикористаний потенціал, здатний задовольнити зростаючі потреби європейських споживачів при відносно невеликих інвестиціях у модернізацію нашої ГТС. Тому Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР) готується проект “Закупівля природного газу НАК “Нафтогаз України”, розвиток інфраструктури та реформування галузі”, який передбачає надання допомоги в реформуванні діяльності й економічних засад української ГТС, яка управляється НАК “Нафтогаз України” для того, щоб зробити діяльність компанії прозорою, більш ефективною та самоокупною. ЄБРР надасть кредит на суму 300 млн. дол. США (209 млн. євро) для поповнення обігового капіталу з метою закупівлі природного газу, який має бути погашений наприкінці зимового опалювального сезону. Після погашення та залежно від упровадження реформ ЄБРР розгляне можливість розширення суми кредиту й залучення до фінансування проекту інших міжнародних фінансових організацій [55].

Поряд з цим, Євросоюз надає істотну допомогу Україні в посиленні її ядерної безпеки. У 2007-2008 роках Євроатом та ЄБРР розпочали масштабне фінансування заходів з підвищення безпеки Хмельницької та Рівненської АЕС. Існує Угода між Євроатомом і Україною в галузі ядерної безпеки, а також нова Угода між Євроатомом і Кабінетом Міністрів України про співробітництво щодо мирного використання ядерної енергії [4]. Водночас є ще великий потенціал для розширення співпраці. Після вичерпання ресурсів діючих енергоблоків українських АЕС, споруджених у 1980-2004 роках, проекти будівництва нових енергоблоків доцільно розробляти разом із європейськими фахівцями із залученням сучасних технологій безпеки реакторів нового покоління західного виробництва, адже відомо, що європейська ядерна безпека істотно випереджає вітчизняну.

Таким чином, підтримання та розвиток рівноправних, прозорих і взаємовигідних відносин при співпраці з ЄС в енергетичній сфері має обов'язково супроводжуватись активним діалогом між Україною і Європейським Союзом, розширенням зв'язків між своєю енергетичною системою та системою ЄС, а також диверсифікацією шляхів і джерел постачання енергоносіїв, що є невід'ємною частиною національної безпеки держави у цілому.

ТЕМА 7. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

- 1. Поняття нерухомого майна: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії**
- 2. Тенденції розвитку європейського ринку нерухомості в до кризовий період (2007р.).**
- 3. Світовий ринок нерухомості: сучасні тенденції та прогнози**
- 4. Оподаткування нерухомого майна в ЄС**
- 5. Ринок нерухомості країн Бенілюкс**

1. Поняття нерухомого майна: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії

Нерухомість - єдина частина національного багатства, яка ніколи не залишить межі країни. Отже, вона завжди лежатиме в основі всіх інших видів

власності. Але регулювання правовідносин щодо нерухомості пов'язане з низкою проблем, одна з яких - неоднозначне розуміння поняття "нерухоме майно". Воно потребує наукового обґрунтування, яке відповідало б вимогам розвитку суспільства на сучасному етапі.

Чіткий законодавчий критерій поділу майна на рухоме та нерухоме вкрай необхідний. Адже за безсистемного віднесення різних видів майна до нерухомого постає питання про умовність поняття "нерухоме майно". З практичного погляду це неприпустимо, оскільки законодавство розрізняє правові режими рухомого та нерухомого майна.

Три теорії нерухомості

У юридичній науці склалися три теорії нерухомості. Перша, найбільш розповсюджена пропонує визнавати нерухомістю речі, які мають міцний зв'язок із землею (К. Побєдоносцев, Е. Васьковський, Ю. Гамбаров).

Представники другої концепції (Г. Шершеневич, К. Малишев, І. Францессон), посиляючись на судову практику свого часу, пропонували при визначенні ознак нерухомості керуватися критерієм "наявності юридичного зв'язку прав володільця будови із землею, на якій воно збудоване", вважаючи, що не треба визнавати нерухомістю споруди, збудовані на чужій землі і тимчасові.

Існувала і проміжна думка, згідно з якою можна виокремити і третю теорію. Її представники - А. Вормс, В. Єльяшевич та А. Думашевський. На їхню думку, споруди, збудовані на чужій землі, у силу зобов'язального права необхідно вважати речами рухомими, а будови, створені в силу речового права на цю землю, - нерухомими речами. Остання теорія може знайти в сучасних правових системах як прихильників, так і опонентів, але, на нашу думку, дуже важко не вважати нерухомістю будівлю, що зведена на землі, взятій у довгострокову оренду, наприклад на 90 років.

За кордоном

Деяко своєрідні визначення нерухомого майна містять законодавчі акти інших країн. Так, Цивільний кодекс Російської Федерації відносить до нерухомого майна земельні ділянки, ділянки надр, відокремлені водні об'єкти і все, що надійно пов'язане із землею, тобто об'єкти, переміщення яких без співрозмірного збитку їхньому призначенню неможливе, у тому числі ліси, багаторічні насадження, будівлі та споруди (ст. 130 ЦК РФ).

Згідно із Швейцарським цивільним уложенням майно, що належить до нерухомості, ділиться на три види: земельні ділянки, гірські копальні і зареєстровані самотійні та постійні права на нерухомість.

Цивільний кодекс Мексики містить довгий перелік майна, яке є нерухомістю, до якого належать, зокрема: голубники, пасіки, ставки з рибами; статуї і картини; насіння, призначене для посіву; плавучі споруди, призначені для знаходження на певному місці водоймища, тощо.

Французьке законодавство виходить з найширшої концепції нерухомості (ст. 517-526 Цивільного кодексу Франції). Стаття 517 цього Кодексу визначає, що майно є нерухомим за своєю природою в силу його призначення або внаслідок предмета, приналежності якого воно складає. До нерухомих за своєю природою належать земля та пов'язані з нею будівлі, врожай, ліси тощо. До нерухомих речей за їхнім призначенням французьке законодавство відносить: машини, інструменти та сировину, які використовуються на підприємстві для обслуговування, експлуатації тощо, хоча за своєю природою вони є рухомими. Якщо ці об'єкти виокремлюються зі складу маєтку, вони розглядаються як рухомість. Крім того, нерухомістю в силу їх призначення визнаються речі, приєднані власником назавжди до земельної ділянки.

Німецьке цивільне уложення відносить до об'єктів нерухомості земельні ділянки, їхні складові частини, речі, що надійно пов'язані з ґрунтом будівлі, продукти землі, доки вони пов'язані з ґрунтом будівлі, насіння, якщо воно внесене в землю, рослини та насадження.

Так, ми бачимо, що в законодавстві різних країн закріплені майже однакові визначення нерухомого майна. Об'єднують їх такі ознаки: міцний зв'язок із землею і неможливість переміщення без неспіврозмірного збитку їхньому призначенню. Щоправда, остання ознака фігурує лише в одному з аналізованих нормативних положень, але впливає майже зі всіх наведених норм. Цікаво, що до нерухомого майна в деяких країнах відносять речі, які є автономними і виконують естетичні функції, перебуваючи у складі будинку (Мексика). Відмінністю можна вважати й те, що законодавство одних країн містить розширений перелік майна, яке належить до нерухомості, а в нормативних актах інших він взагалі відсутній.

Нерухоме можливо зрушити

У цивільному праві тривають дискусії щодо поняття "нерухоме майно". Попри те що поділ майна на рухоме та нерухоме закріплено в цивільному законодавстві більшості країн світу, у вітчизняній цивільно-правовій доктрині немає єдиної думки з приводу нерухомості і критеріїв віднесення до неї.

Частина 1 ст. 181 Цивільного кодексу України визначає, що до нерухомих речей належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення. Сьогодні ця норма не відповідає потребам суспільства і, на нашу думку, не відповідала їм навіть на момент прийняття ЦКУ.

По-перше, деякі речей залишаються поза впливом норми ст. 181 ЦКУ. Наприклад: зруби, курортні будинки, вагончики для відпочинку тощо. А по-друге, технології переміщення нерухомості застосовувалися у світі ще з 1455 р., коли Аристотель Фьораванті переніс дзвіницю церкви Санта-Марія Маджорне зі всіма дзвонами більше ніж на 10 м. У 1934 р. інженер Кірлан пересунув у Макеевці цегляну двоповерхову будівлю пошти вагою 1300 т. Роком пізніше на

руднику в Кривому Розі було пересунуто житлову будівлю вагою 1500 т на відстань 240 м. і це далеко не всі відомі людству переміщення "нерухомих речей". Можливо, автори ст. 181 ЦКУ по-іншому розуміли "неможливість переміщення без їх знецінення та зміни призначення", але наразі констатуємо необхідність перегляду положень, що регулюють зазначені відносини.

Зв'язок із землею

Деякі юристи й економісти намагаються зрозуміти природу нерухомості, розкривши фізичний, економічний і правовий зв'язок землі та всього, що з нею пов'язане.

Фізичний або фактичний зв'язок із землею реалізується на практиці шляхом зведення будівель, споруд та інших будов, які міцно примкнуті до землі за допомогою фундаменту чи інших інженерних конструкцій. Фізичний зв'язок означає також, що земля переносить свої природно-функціональні параметри, перш за все такі, як простір, площа, відстань, у внутрішню природу всіх видів нерухомості, що знаходяться на ній. Усі об'єкти нерухомості становлять собою просторові конструкції, що мають конкретну площу, знаходяться на певній відстані від джерел сировини, постачальників, споживачів, центрів концентрації споживчого попиту, транспортних ліній тощо.

Особливі економічні властивості нерухомості формуються внаслідок обмеженості землі як фундаментальної основи всіх видів нерухомості. Це знаходить свій прояв, по-перше, у відносній обмеженості відтворювання всіх видів нерухомості. По-друге, обмеженість породжує непереміщуваність нерухомості як об'єкта господарювання та правового обороту, що має закріплене місце знаходження. У зв'язку з цим неможлива доставка корисних якостей цього блага туди, де збільшується попит на нього.

По-третє, обмеженість проявляється у тривалості створення (побудови) нерухомості, високій капіталоємності, довготривалості існування нерухомості тощо.

Про юридичний зв'язок об'єкта із землею в законодавстві не йдеться, бо немає необхідності в доказуванні цього зв'язку. Виняток становить лише випадок, коли необхідне підтвердження права на земельну ділянку при державній реєстрації зведеної будівлі. У цьому разі закон вимагає від власника будівлі належно оформлених прав на землю. Незалежно від того, які права на землю має власник будівлі: речові чи зобов'язальні, що завжди мають тимчасовий характер, довівши міцний зв'язок об'єкта із землею, власник будівлі має право оформити документи на неї як на нерухоме майно. Вважаємо, що цей шлях вирішення проблеми найприйнятніший.

Необхідно зосередити увагу на дослідженні умов визнання речей нерухомими. Вважаємо, що нормативне закріплення тріади чинників, на підставі яких можна віднести річ до нерухомої, по-перше, сприятиме

стабілізації правовідносин з нерухомим майном, по-друге, уточнить тлумачення терміна "нерухоме майно" і ліквідує термінологічну плутанину, а по-третє, підштовхне до наступних наукових розробок у цій сфері і сприятиме розвитку інституту нерухомого майна.

2. Тенденції розвитку європейського ринку нерухомості в до кризовий період (2007р.)

Американський журнал Forbes склав рейтинг кращих і гірших ринків нерухомості Європи за 2007 рік. Експерти ґрунтувалися на даних по темпу зростання цін на житло, наданих британським Королівським інститутом оцінювачів (RICS) і консалтинговим агентством Knight Frank, пише газета 15 хвилин.

На першому місці в рейтингу опинилася Польща. У ході дослідження з'ясувалося, що у наших сусідів за рік ціни на житло підскочили на 28%. Особливо "відрізнілася" Варшава, де з 2004 по 2007 рік вартість нових квартир збільшилася більш ніж у два рази. Проте вже цього року експерти прогнозують, що через підвищення відсотків за кредитами зростання цін на житло в Польщі піде на спад.

За даними вітчизняних аналітиків, в Україні за рік житло подорожчало на 15%.

Суттєво зросла в ціні нерухомість також на Кіпрі, в Ісландії, Норвегії, Швеції і Великобританії. Тут житло дорожчало в середньому на 1% на місяць. Трохи меншими темпами підвищувалася ціна квартир і будинків у Бельгії, Фінляндії, Угорщини, Швейцарії та Австрії.

Нижче у списку розташувалися країни, темпи зростання цін на нерухомість в яких у 2007 році сповільнилися. І якщо у Франції їх стримував великий обсяг будівництва, то в Італії - зниження споживчої довіри до нового житла, в Іспанії - велика кількість непроданих будинків, а в Данії - жорсткі правила володіння нерухомістю і високі податки.

А ось в Естонії, Греції, Німеччини та Ірландії ціни на нерухомість минулого року навіть впали. Якщо у двох перших країнах вартість квартир знизилася не суттєво, то для німців і ірландців житло стало помітно доступніше.

Де подорожчала нерухомість

Країна	Динаміка
Польща	+28%
Кіпр	+15%
Ісландія	+15%
Норвегія	+10%
Швеція	+10%
Великобританія	+9%
Бельгія	+7%

Фінляндія +6%
 Угорщина +6%
 Швейцарія +5,3%
 Австрія +5,1%
 Франція +4%
 Італія +4%
 Нідерланди +4%
 Іспанія +3%
 Португалія +0,4%
 Данія +0,5%

Де подешевшала нерухомість

Ірландія -7%
 Німеччина -6%
 Греція -0,5%
 Естонія -0,5%

3. Світовий та європейський ринок нерухомості: сучасні тенденції та прогнози

2010 рік приніс стагнацію на ринок нерухомості. У країнах, де квадратний метр у кризу різко подешевшав, темпи падіння сповільнилися або змінилися корекцією. Замість бурхливого підйому - незначне зростання. Тільки Китай і США стоять окремо в ріелторських зведеннях.

38% проданих цього року будинків у США - ті, що були в заставі у банків. Пропозиція збільшилася, попит і ціни залишилися колишніми. У середньому - 165 тисяч доларів. Рівно стільки будинок на одну сім'ю коштував рік тому. 40-відсоткове падіння цін в Каліфорнії не змінило розстановку сил. На узбережжі, як і раніше найдорожча нерухомість. Зате в кризу з'явилися нові лідери - Вайомінг, Монтана і Колорадо.

У Китаї вже намагаються остудити запал інвесторів. Житловий міхур надувся: пекінський економклас за півроку злетів у ціні на 63%, шанхайський в січні додав 9%, з вересня по лютий - 87%. У середньому Піднебесна подорожчала на чверть. У Гонконзі - плюс 22%.

Трохи прохолодніше на ізраїльському квартирному ринку (плюс 21% по квадратному метру), австралійському (плюс 14%) та європейському. Лідирують скандинавські країни - Норвегія, Фінляндія та Швеція. Фінські будиночки в пошані у німців і французів, норвезькими фіордами і шведської Лапландією цікавляться іспанці й американці. Тільки російських грошей в північних широтах не водиться.

Гроші російських інвесторів - у Лондоні. 14% всіх угод з нерухомістю - найбільша частка. Тепер росіянам зобов'язані і британські та європейські

ріелтори. Продажі новобудов у Туманному Альбіоні за друге півріччя 2009 року зросли на 200% і задали темп континентальній Європі. "Світова тенденція така - весь інший європейський ринок йде курсом, прокладеним Лондоном".

Інвесторів підкупив дешевий фунт. З позначки 1,9 долара на початку 2008 року британські гроші скотилися до 1,4 долара в середині 2009 року. Валютний дисконт на апартаменти перевищив 30%. Але коли фунт знову пішов вгору, лондонська нерухомість як об'єкт інвестицій вже не так вигідна.

"Якщо дивитися по містах, то з точки зору інвестиційної привабливості в лідерах вже другий рік поспіль Мюнхен і Гамбург. Париж на третьому місці, він випередив Лондон", - говорить Річард Грегсон, керівник групи з надання послуг у секторі нерухомості компанії PricewaterhouseCoopers.

Мюнхен і Гамбург, де квадратний метр коштує від 2 до 5 тисяч євро, виявилися цікаві й самим громадянам Німеччини і покупцям з-за кордону. Країна, де житлове законодавство одне на всіх і не залежить від громадянства, навіть за кредит можна не платити. "Є безліч варіантів. Аж до того, що є ставка 0%. Якщо ви маєте право на проживання, роботу, доходи, то можете отримати подібні дотації. Ніяких проблем.

Цей рік в Німеччині почався скромним зростанням. З початку кризи ціни стабільні. Весь час нерухомість росла по 1-3% на рік, і падати було нічому.

У Дубаї квартирне питання зайшов у глухий кут. До листопада 2009 рік - бурхливе зростання попиту і цін, після - обвал і втеча інвесторів. Ринок впав відразу, як тільки стало відомо, що фонд Dubai World виявився дутим. У країні арабських шейхів немає грошей, щоб розплатитися з кредиторами. Dubai World досі випрошує відстрочки по позиках. Апартаменти в хмарочосах продовжують дешевшати: мінус 47% з листопада по лютий.

Стрімке падіння, але не найглибше. Головний аутсайдер - Прибалтика. Латвійські метри подешевшали за кризу рівно в половину, литовські - на 30%. Майже стільки ж скинув український квадрат. Мінус 26% - результат Болгарії (найгірший серед курортних країн). Грецькі метри, наприклад, втратили в ціні всього півтора відсотка. Афінських ріелторів не турбують страйку, загроза дефолту і критичний дефіцит бюджету країни. Знижок за нестабільність не буде.

Італія з Іспанією (мінус 3-5% на ринку) демпінгом теж не захоплюються. Замість цього "чорний" піар. Дієвий метод. Клієнти купуються на доводи продавців. "Іспанія - це надута ціна, перш за все, за рахунок дуже легких кредитів. Ну так само як і в Америці", - пояснює керуючий директор ріелторської компанії (Італія) Костянтин Потапов.

Москву ріелтори назвали розчаруванням року. Квадратний метр з початку кризи полегшав на 20-30%, як у Софії, Дубліні чи Вільнюсі. Але навіть при цьому квартири в московських спальних районах дорожче, ніж в берлінському передмісті. Бізнес-клас де-небудь на Ленінському проспекті порівняємо з апартаментами в Белгравії, що на північний захід від Букінгемського палацу.

Ранг країн за інвестиційним рейтингом

Інвестиційний рейтинг			Валова прибутковість від оренди (% річних)
1.	Hungary, Budapest	8.11%	Чудова
2.	Macedonia. Skopje	9.91% 3	захоплююча
3.	Netherlands, Amsterdam	6.63%	помірно гарна
4.	Turkey, Istanbul	6.10%	помірно гарна
5.	Croatia, Zagreb	5.22%	помірна
6.	Estonia, Tallinn	3.29%	дуже скудна
7.	Germany, Berlin	5.12%	помірна
8.	Italy, Rome	5.04%	помірна
9.	Latvia, Riga	4.04%	скудна
10.	Poland, Warsaw	4.88%	скудна
11.	Romania, Bucharest	5.50%	помірна
12.	Slovakia, Bratislava	4.70%	скудна
13.	Slovenia, Ljubljana	4.93%	скудна
14.	Austria, Vienna	4.40%	скудна
15.	Belgium, Brussels	5.78%	помірна
16.	Bulgaria, Sophia	4.16%	скудна
17.	Czech Republic, Prague	3.89% c	кудна
18.	Finland, Helsinki	4.42%	скудна
19.	France, Paris	3.85% c	кудна
20.	Lithuania, Vilnius	4.03%	скудна
21.	Portugal, Lisbon	3.63%	скудна г
22.	Russia, Moscow	3.45%	дуже скудна
23.	Serbia	5.98%	помірна
24.	Switzerland, Geneva	4.11%	скудна
25.	UK, London	3.48%	дуже скудна
26.	Ukraine, Kiev	9.09%	захоплююча
27.	Andorra	2.36%	дуже скудна
28.	Cyprus, Limassol	3.21%	дуже скудна
29.	Greece, Athens	2.48%	дуже скудна
30.	Luxembourg	2.88%	дуже скудна
31.	Malta, Valleta	2.71%	дуже скудна
32.	Monaco	1.48%	дуже скудна
33.	Spain, Madrid	3.81%	скудна
34.	Denmark, Copenhagen	n.a.	4.42% скудна

Джерело: Global Property Guide

4. Оподаткування нерухомого майна в ЄС

Європейський досвід переконує, що нерухомість є унікальним об'єктом оподаткування, здатним забезпечити стабільний та прогнозований дохід. Ця унікальність зумовлена низкою особливостей, таких як: наочність, а саме наявність блага, очевидність рівня доходу, добробуту; постійність місця розташування; тривалість існування; обов'язковість державної реєстрації

об'єкта власності . Загалом же, позитивні та негативні сторони податку на нерухоме майно показані на рисунку 1.



Рис. 1. Позитивні та негативні сторони податку на нерухомість.

Очевидно, що переваги й недоліки податку на нерухомість залежать від правил оподаткування, які існують в тій чи іншій країні.

Оцінка переваг та недоліків податку на нерухомість є в багатьох випадках неоднозначною (тобто недолік може виявитися зворотною стороною переваги), а для країн з перехідною економікою додатково ускладнюється незавершеністю й довготривалістю процесу впровадження податку. Проте в цілому, головні аргументи на користь стягнення податку є ґрунтовними та переконливими і свідчать про необхідність впровадження податку в Україні

Загалом, податок на нерухомість може мати негативний вплив на економічних агентів й економіку в цілому, проте переваги податку, розглянуті вище, нівелюють економічні ефекти від його стягнення.

Розміри надходжень від майнових податків істотно варіюються. Так, наприклад у Великобританії частка майнових податків у податкових надходженнях країни у 2009 році складає 10,9%, тоді коли цей показник складає 5,1% в Ірландії і 2,1% в Угорщині. У таблиці 2.2 і таблиці 2.3 та додатках А та Б подано інформацію щодо обсягів надходжень від податку на нерухомість у країнах ЄС.

Таблиця 2.2

Частка надходжень від постійних майнових податків у податкових надходженнях країн ЄС у 1965—2009 рр., %

	196	197	197	198	198	199	199	200	200	200	2007	2009
--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	------

	5	0	5	0	5	0	5	0	3	4		
ЄС-27	6,7	6,0	5,1	4,4	4,3	4,6	4,3	4,7	4,7	4,8	4,2	4,3
Великобританія	14,5	12,5	12,7	12,0	12,0	8,5	10,4	11,5	11,9	12,0	10,5	10,9
Данія	8,0	6,0	5,9	5,5	4,2	4,2	3,5	3,2	3,8	3,8	3,1	3,3
Франція	4,3	4,8	5,1	4,8	5,8	6,3	6,7	7,0	7,3	7,6	6,2	7,0
Німеччина	5,8	4,9	3,9	3,3	3,0	3,4	2,8	2,3	2,4	2,5	1,8	2,2
Ірландія	15,1	12,2	9,7	5,3	4,0	4,7	4,5	5,5	6,5	6,9	4,6	5,1
Португалія	5,1	4,2	2,5	1,4	1,9	2,7	3,7	4,6	4,6	4,6	3,4	4,1
Чеська Республіка							1,4	1,4	1,4	1,1	1,2	1,2
Угорщина							1,2	1,7	2,2	2,3	1,9	2,1
Польща							2,8	3,2	3,9	3,8	3,1	3,2

Аналізуючи, питому вагу майнових податків у країнах ЄС можна відмітити, що в більшості країн показники є нижчими середнього рівня по країнах ЄС. Так, наприклад, у 1990 році питома вага майнових податків по країнах ЄС-27 становила 4,6%, тоді як в Португалії тільки 2,7%, в Німеччині – 3,4%, в Данії – 4,2%; у 2000 році – 4,7%, відповідно, в Польщі – 3,2%, в Угорщині – 1,7%, в Чехії – 1,4%, в Німеччині – 2,3%, в Данії – 3,2%. Така тенденція збереглася і на сучасному етапі: у 2009 році середній рівень коефіцієнта становив 4,3%, а в таких країнах як Польща – 3,2%, Угорщинна – 2,1%, Німеччина – 2,2%, Данія – 3,3. Потрібно також відмітити, що в таких країнах як Великобританія, Франція та Ірландія цей показник є значно вищим середнього рівня і такий стан є характерним уже протягом чотирьох останніх десятиліть. Так, наприклад, у Великобританії питома вага майнових податків у податкових надходженнях у 1990 році складала 8,5% при середньому показнику 4,6%; у 2000 році відповідно 11,5% при середньому – 4,7%; у 2009 році таке співвідношення практично збережено і при середньому показнику 4,3% коефіцієнт у Великобританії становить 10,9%.

Потрібно відмітити, що питома вага постійних майнових податків у ВВП зберігає тенденцію, яка є аналогічною для податкових надходжень. Частки надходжень від постійних майнових податків у ВВП у 2004 році для країн ЄС склав 1,8%, причому найвищі показники характерні для Великобританії (4,3%) та Франції (3,3%). Для країн з перехідною економікою цей показник становив в середньому 1%, найбільшу частку мала Польща. У 2009 році у Великобританії цей показник становив 4,2%, у Франції – 3,2%, у Ірландії – 2,0, а середній показник склав тільки 1,7%.

Менш значна роль податку на нерухомість у країнах із перехідною економікою у порівнянні із розвиненими країнами пояснюється багатьма причинами, головними з яких є:

- порівняно нетривалий період функціонування цього податку;
- неправильно обрана методика оцінки бази оподаткування, що призводить до відриву від ринкової вартості нерухомості, а отже до викривлення бази оподаткування;
- високий рівень корупції;
- широкий спектр податкових пільг;
- відсутність інтегрованої системи даних для ідентифікації та обліку нерухомості;
- недостатній рівень децентралізації (незважаючи на значні успіхи у процесі децентралізації, оподаткування нерухомості у багатьох країнах підлягає жорсткому централізованому регулюванню),
- відсутність ефективного адміністрування ("дороге" адміністрування).

Цей податок у переважній більшості країн повністю (або у значній пропорції) надходить до місцевих бюджетів і є основним із джерел їх наповнення. Так у країнах ЄС за винятком Швеції, Бельгії та Греції від 98% до 100% майнових податків надходить до місцевих бюджетів. У федеративних державах цей податок розподіляється між місцевими та регіональними бюджетами. Як національні податки вони існують у Швеції, Латвії. Проте, це можна розглядати скоріше як виняток. У цілому, частка майнових податків у доходах місцевих бюджетів для розвинених країн становить у середньому 40%, а для країн із перехідною економікою - 15%.

Серед показників, що характеризують податок на нерухомість з точки зору його навантаження на платника, - частка податку у доходах населення (у порівнянні з іншими податками) та розмір податку на душу населення.

Загалом, значення цього податку для місцевого рівня суттєво переважає над національним та регіональним рівнем. При чому, як свідчать наведені дані, у країнах із перехідною економікою роль податку на нерухомість є значно нижчою у порівнянні із розвиненими країнами, що пояснюється в першу чергу, недосконалістю системи ідентифікації та оцінки об'єктів нерухомості, високим рівнем корупції та відносно невеликим періодом функціонування цього податку. Для країн з тривалим строком стягнення податку нерухомість цей податок має порівняно незначне навантаження як на платника, так і на економіку в цілому, що є аргументом на користь впровадження податку.

Існує два загальних підходи щодо оподаткування нерухомості в Європейському Союзі:

- 1) оподаткування безпосередньо нерухомості, незалежно від того хто є власником і хто сплачує податок;
- 2) оподаткування безпосередньо власників нерухомості.

Особливою рисою європейського досвіду оподаткування нерухомості є також диференційований підхід щодо визначення об'єкту оподаткування в залежності від його призначення. Наприклад, у Франції та Великобританії окрім поділу на оподаткування землі і споруди, є поділ оподаткування житлових і комерційних приміщень.

Таблиця 2.

База оподаткування нерухомості в країнах Європейського Союзу

База оподаткування		Визначення	Методи оцінки	Приклади країн, де використовується цей метод
Ринкова вартість	будівлі, споруди	Вартість, яку визначає сумлінний покупець та продавець при незалежній угоді	Методи порівняльних продажів, залишкової вартості	Данія, Швеція
	земельної ділянки		Методи порівняльних продажів; вирахування вартості перебудови (або вартості покращення об'єкту) із загальної вартості нерухомості	
	рентна вартість	Ціна оренди	Чистий рентний дохід (або метод капіталізованого доходу)	Франція
Площа об'єкту		Площа нерухомості з врахуванням її розташування, стану та інших факторів	Приведена площа земельної ділянки та будівель у кв.м.	Польща, Чехія, Словаччина

Наступною основною складовою системи оподаткування нерухомості є визначення **ставки податку**. Ключовими питаннями, які виникають при цьому, є такі:

- які органи влади встановлюють ставку податку;
- диверсифікація ставок в залежності від виду та розташування об'єкту нерухомості;
- існування обмежень на розмір ставки.

Ставки оподаткування визначаються у вигляді:

- фіксованих, як відсоток від бази оподаткування (Великобританія);
- змінних, з огляду на заплановані бюджетні витрати і величини наявної бази

оподаткування (Франція).

Розмір ставок залежить від особливостей національного законодавства та господарської практики і значною мірою визначається політичними чинниками. Запроваджуючи цей податок не треба встановлювати надто високі ставки, щоб

він не викликав спротиву з боку платників податку, а його адміністрування було легким і не стояло питання про запровадження складних пільгових схем. У більшості країн світу ставка податку становить менше 1% від бази оподаткування (див. табл. 3).

Таблиця 3

Ставки податку на нерухомість у деяких країнах Європейського Союзу у 2009 році (у % від бази оподаткування)

Країна	Ставка податку
Великобританія	1,5
Іспанія	0,3-1,1 (плюс збір з багатства 0,2-2,5)
Норвегія	2,5
Франція	3,1
Швейцарія	0,2-0,4
Німеччина	0,35-2,1
Бельгія	1,25-2,5
Польща	0,02-3,85
Болгарія	0,15

Особливості оподаткування нерухомості в країнах Європи

№ п/ п	Країна	Обов'язковість податку	Необов'язковість податку	Ставки податку встановлюються органами місцевого самоврядування	Ставки податку встановлюють ся державою
1	Австрія	✓	-	✓	-
2	Албанія	✓	-	-	✓
3	Бельгія	-	✓	✓	-
4	Болгарія	✓	-	-	✓
5	Великобританія	-	✓	✓	-
7	Данія	✓	-	✓	-
8	Ірландія	✓	-	✓	-
9	Ісландія	✓	-	✓	-
10	Іспанія	✓	-	✓	-
11	Італія	✓	-	✓	-
12	Латвія	✓	-	✓	-
13	Нідерланди	-	✓	✓	-
14	Норвегія	-	✓	✓	-
15	Польща	✓	-	✓	-
16	Словаччина	✓	-	-	✓
17	Туреччина	✓	-	-	✓
18	Угорщина	-	✓	✓	-
19	Фінляндія	✓	-	✓	-
20	Франція	✓	-	✓	-

5. Ринок нерухомості країн Бенілюкс

Бенілюкс - назва, що об'єднує три європейські держави: Бельгію, Нідерланди і Люксембург. При цьому кожна з них унікальна не тільки для туриста, а й для покупця нерухомості.

Незмінною характеристикою цієї трійці була і залишається стабільність. Коригування економічних показників, особливо на ринку нерухомості, незначні навіть у кризу. Саме Бельгія, Нідерланди і Люксембург стояли біля витоків Європейського союзу, ще в 1944 році показавши приклад ефективної взаємодії між незалежними державами. Спочатку Бенілюкс - тристоронній митний союз, яка згодом перетворилася в економічну. З точки зору нерухомості, ринок цих країн вкрай неоднорідний: у кожному з держав свої ціни і особливості.

Бельгія

Для тих, хто мріє мати другий будинок за кордоном, країна приваблива перш за все високим рівнем життя і відмінною якістю будівництва. Важливо й те, що ціни на нерухомість тут нижче, ніж у сусідніх державах, в тому числі Нідерландах і Люксембурзі.

При цьому для іноземців не встановлено яких-небудь істотних обмежень на придбання нерухомості будь-якого типу (житлової, комерційної) або землі під забудову, якщо не брати до уваги досить високі супутні витрати. Сучасне житло в багатопверхових будинках здивує вас своєю високою якістю. А, наприклад, власний будинок у центрі міста - оригінальністю архітектури. Обумовлено це тим, що найчастіше такі будинки датуються початком XX століття. При бажанні тут можна обзавестися як затишним і недорогим сільським маєтком, так і самим справжнім замком.

Бізнесменів в Бельгії може зацікавити комерційна нерухомість, вибір якої досить широкий. У цьому плані найбільш цікава столиця - Брюссель. Для здачі житла можна звернути увагу і на інші великі міста, наприклад Антверпен або Гент.

Примітно, що до кризи протягом 20 років в силу сильного економічного розвитку і низьких процентних ставок ціни на нерухомість в цій державі тільки підвищувалися. Наприклад, за даними порталу Global Property Guide, з 2000 по 2007 роки середня вартість будинків збільшилася на 97% (70% - з урахуванням інфляції), а квартир - на 84% (59%). З приходом спаду фінансової активності зростання сповільнилося, і, за даними Національного інституту статистики, середня вартість квартир у 2008-му зросла тільки на 6,26%.

За даними Організації брюссельських нотаріусів, ціни на нерухомість в столиці Бельгії в 2009 році впали в середньому на 4,5%. Більше всього в місті подешевшали котеджі та торгові приміщення: на 6,5 і 5% відповідно. У меншій мірі падіння торкнулося ринок квартир: вартість однокімнатних знизилася на 2,7%, а двокімнатних - всього на 0,4%. Трикімнатні апартаменти навіть трохи зросли в ціні - на 0,3%. Таким чином, середня вартість житла на первинному

ринку Брюсселя скоротилася до теперішнього часу до 2650 євро / м², в Антверпені і Генті - до 2400 і 2250 євро відповідно.

За минулий рік в Брюсселі загальна кількість угод з нерухомістю скоротилося, за різними оцінками, на 15-20%. До кінця року вже було помітно поліпшення ряду показників, однак у цілому за рік спостерігалось падіння попиту, обсягів інвестицій, а також цін і орендних ставок.

Ринок нерухомості Бельгії вважається одним з найбільш стійких у Європі. Корегування цін в період економічного спаду не була значною, а вартість деяких об'єктів навіть підросла. Експерти прогнозують, що надалі ринок збереже свою стабільність.

Нідерланди

Країна тюльпанів і вітряних млинів також дуже приваблива для купівлі житла. Перш за все тому, що являє собою високорозвинену державу зі стабільною економікою і політичною ситуацією. Інвестиції в нерухомість Голландії традиційно вважаються надійними.

У всьому світі Нідерланди славляться своїм лібералізмом, тому процедура придбання житла тут дуже проста навіть для іноземців. Бізнесменам може бути цікава нерухомість в Амстердамі - столиці і найбільшому фінансовому центрі. Крім відкриття власної справи житло тут варто набувати і для здачі в оренду, оскільки Амстердам - ще й один із самих популярних туристичних центрів Старого Світу.

Серед інших великих міст привабливі Гаага - адміністративна столиця країни, і Роттердам - найбільший європейський порт. Нерухомість в них може бути не менш цікавою інвестицією, ніж будинок або квартира в Амстердамі. У цілому вартість житла у великих голландських містах порівнянна з цінами на нерухомість у столицях провідних держав Старого Світу. У невеликих провінційних куточках ціни значно нижче, а ритм життя спокійний і розмірений.

"У період рецесії в Нідерландах не відбулося істотного падіння цін на ринку житла, і країна як і раніше вважається куточком стабільності"

За даними порталу Global Property Guide, на ринку нерухомості Нідерландів до кризи спостерігався десятирічний ціновий бум, на зміну якому прийшла деяка стабілізація. У 2009-му ціни на житло зазнали коригування, знизившись на 5,1%. Так, в липні минулого року середня вартість нерухомості в столиці дісталася до відмітки в 4437 євро / м², а в Гаазі - 3102 євро / м².

Житло в цій країні, так само як комерційні об'єкти та земельні ділянки, є надійним вкладенням коштів. Тут розташовуються головні офіси різних світових корпорацій і міжнародних організацій. Щорічно держава відвідують мільйони туристів. У період рецесії знизилися обсяги продажів нерухомості, а ціни були скориговані, однак істотного падіння на ринку не відбулося, і Голландія, як і раніше вважається куточком стабільності.

Люксембург

Серед європейських країн Люксембург виділяється не тільки крихітними розмірами, а й найвищою якістю життя і невисокими податками. При цьому іноземець, який вирішив стати власником другого будинку, не зустрине на своєму шляху ніяких перешкод. Більш того, він може бути впевнений в абсолютній юридичній чистоті угоди.

"Люксембург виділяється серед європейських держав найвищою якістю життя і пільговим оподаткуванням"

Столиця Герцогства Люксембург - однойменне місто. Це найбільший населений пункт з безліччю визначних пам'яток. Саме тут зосереджений практично весь бізнес-сектор держави, тому він представляє інтерес в першу чергу для ділових людей. Крім того, столичне житло вигідно здавати в оренду, оскільки ставки тут досить високі. Серед провінційних міст виділяються Мерш, Вільци і Віанден, розташовані в однойменних комунах. Цікавим об'єктом для вкладень може стати нерухомість таких середньовічних містечок, як Клерво, де збереглося безліч готичних будівель.

Як повідомляє Global Property Guide, ціни на житло в Люксембурзі після дворічного падіння (по 2,2% кожний рік) почали стабілізуватися лише в першій половині 2009-го, коли річне зростання вартості будинків склав 0,3%, а квартир - 0,74 %. Таким чином, у березні 2009-го середня ціна за квартиру в столиці становила 5000 євро / м², а в Мозеле і Еслінзі - 2698 і 2255 євро / м² відповідно. У минулому році, за даними порталу, нерухомість в цілому по країні виросла в ціні на 3%.

Житло в Люксембурзі вважається одним з найдорожчих у Європі. У той же час нерухомість тут зберегла свої позиції в кризу, що повинно порадувати заможних цінителів високої якості життя, безпеки і спокійного ритму, але розчарувати інвесторів. У майбутньому, на думку експертів, ринок застрахований від значних коректувань цін.

Бенілюкс - гідний об'єкт для вкладень. Ось що в цілому можна сказати про ці самотніх європейських куточках. Цінителям розкоші, безумовно, варто придивитися до Люксембургу, ліберально налаштованим покупцям і інвесторам - до Нідерландів, а бізнесменам і економним цінителям якості - до Бельгії. Втім, справжні шанувальники будь-якого з держав цієї трійці без особливих зусиль підберуть собі відповідний об'єкт: тут багатий вибір на будь-який смак і гаманець.

Тема . Управління ринком грошей та ліквідністю

Світова фінансова архітектура.

Стосовно структури світових фінансів існує декілька концепцій. Відомі фахівці М. В. Енг, Ф. Л. Ліс, Л. Дж. Мауер виокремили такі основні компоненти світових фінансів, світовий фінансовий ринок, міжнародна банківська справа, фінанси транснаціональних корпорацій, міжнародні портфельні інвестиції (рис. 1.1)

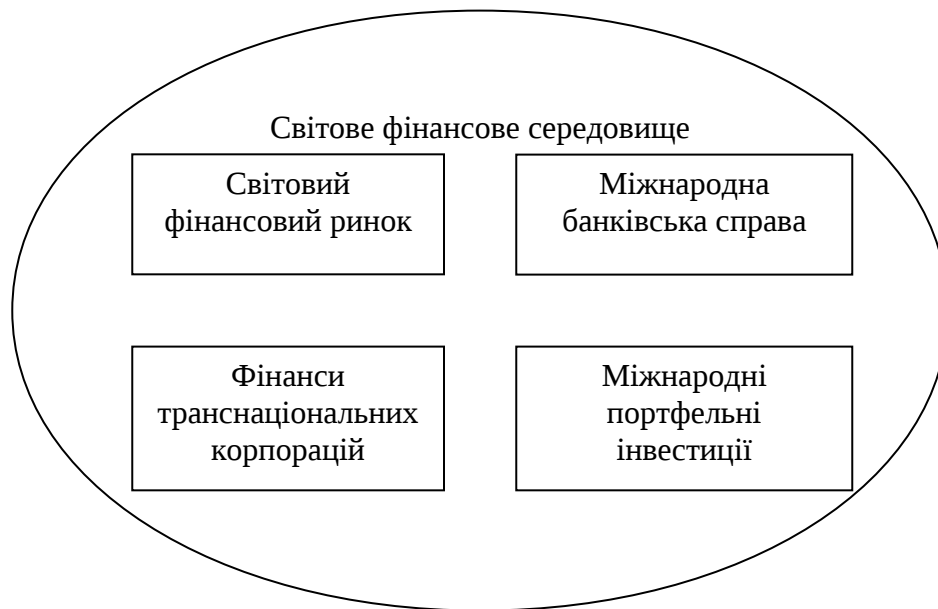


Рис. 1.1 Основні компоненти світових фінансів

Світові фінанси є складною динамічною системою, що перебуває в процесі постійної трансформації. В цій глобальній фінансовій архітектурі оперують такі провідні суб'єкти, як ТНК, ТНБ, портфельні інвестори, міжнародні офіційні позичальники (національні держави і міжнародні урядові та неурядові агенції). Саме вони опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків. З погляду провідних суб'єктів, що виходять на міжнародний фінансовий ринок та генерують головні фінансові потоки, світові фінанси можна представити таким чином (рис. 1.2).

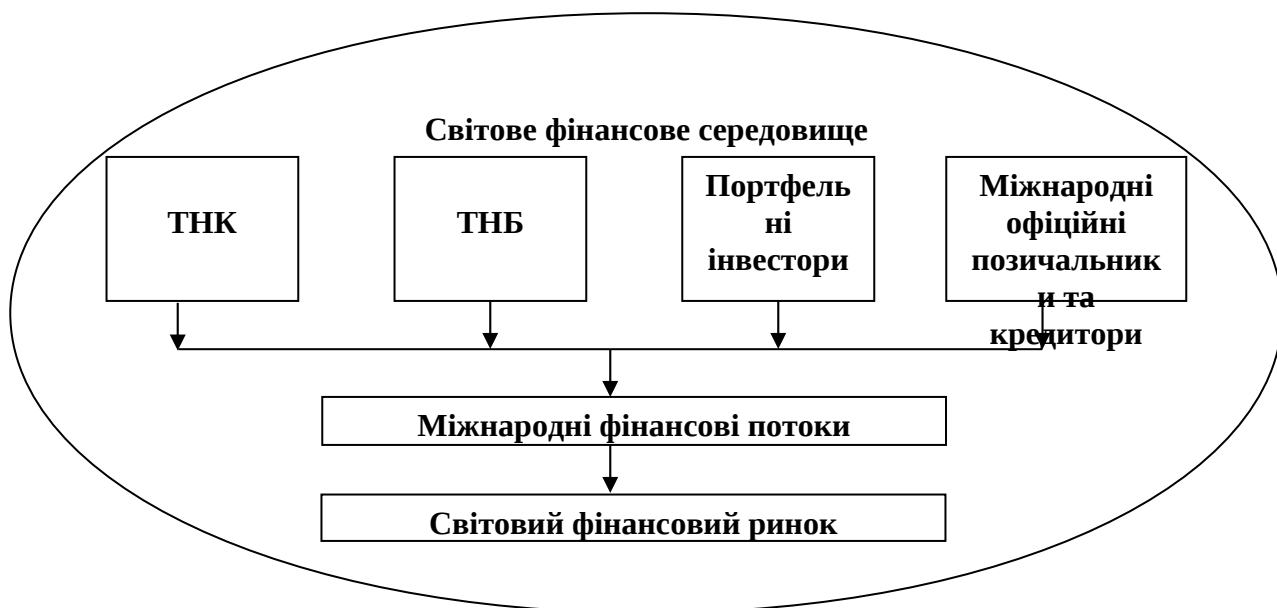


Рис. 1.2. Основні суб'єкти світових фінансів

В географічно-територіальному аспекті глобальне фінансове середовище охоплює практично всі країни і території Земної кулі (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Світове фінансове середовище: територіальний аспект

Таким чином, основними компонентами світових фінансів є світовий фінансовий ринок, фінанси транснаціональних корпорацій, міжнародна банківська справа, міжнародні портфельні інвестиції. Всі ці складники

впливають один на одного і перебувають у тісній взаємозалежності. В подальших розділах цієї книги ключові сегменти світових фінансів детально аналізуватимуться, в даному розділі ми окреслимо їх лише схематично.

СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Під світовим фінансовим ринком треба розуміти складне переплетіння, взаємозалежність, інтеграцію національних та міжнародних ринків, що забезпечує перелив грошово-кредитних ресурсів між країнами, регіонами, галузями та окремими суб'єктами бізнесу. Це глобальний механізм, що забезпечує балансування світового попиту і пропозиції на капітал.

Світовий фінансовий ринок історично виникає на базі національних фінансових ринків під впливом концентрації виробництва та капіталу й інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків. Упровадження інформаційних технологій у банківській та фінансовій сферах дало значний поштовх глобалізації фінансових ринків.

Характерні риси світового фінансового ринку:

- величезний обсяг фінансових ресурсів та операцій;
- глобальність, тобто відсутність територіальних обмежень;
- цілодобовий режим операцій;
- залучення до операцій суб'єктів/інституцій із високим рейтингом/репутацією ;
- широкий діапазон використовуваних фінансових інструментів;
- уніфікація правил та стандартів операцій;
- високий рівень використання інформаційних технологій.

Світовий фінансовий ринок становить складну, внутрішньо структуровану систему. Хоча єдина, загальноприйнята класифікація цієї системи ще не склалася, найчастіше виділяють чотири головні елементи світового фінансового ринку — валютний ринок, ринок боргових зобов'язань, ринок титулів (або прав) власності та ринок похідних фінансових інструментів (деривативів).

Інша модель світового фінансового ринку базується на функціональному критерії типів фінансових операцій (кредитних або інвестиційних) — рис. 1.4.

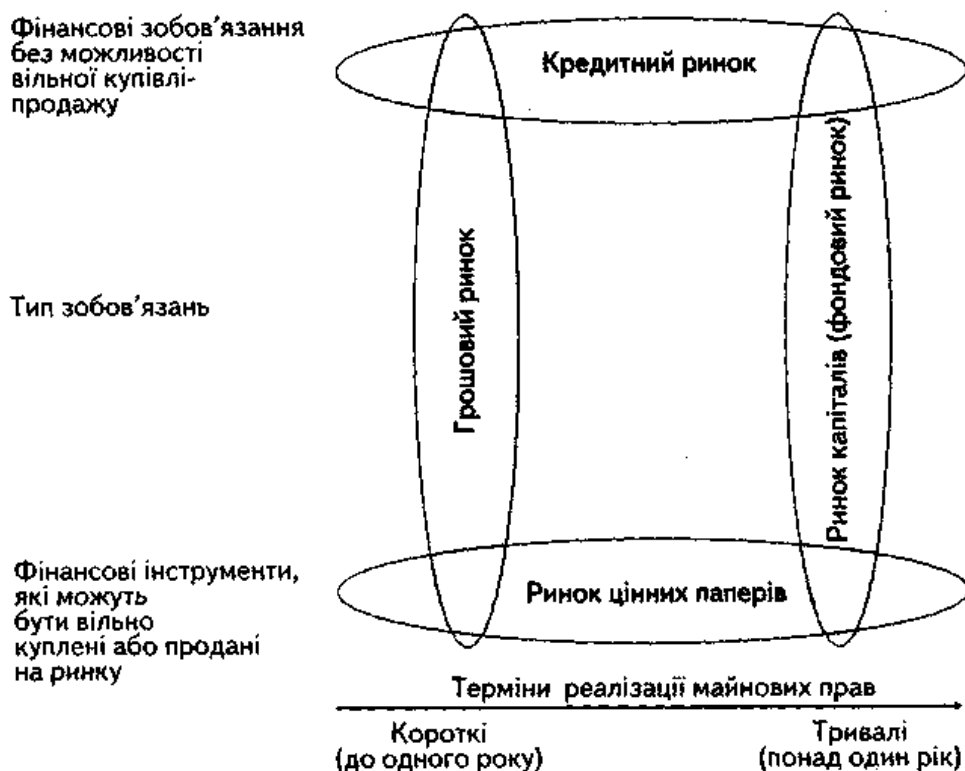


Рис. 1.4

Структура фінансових ринків з урахуванням критеріїв типів фінансових операцій та термінів реалізації майнових прав

Головною ознакою, що відокремлює різні типи фінансових трансакцій у цій моделі, є можливість або неможливість вільної купівлі-продажу фінансових зобов'язань або фінансових інструментів. Якщо така вільна купівля-продаж можлива, її суб'єкти виступають учасниками ринку цінних паперів. В протилежному випадку вони виступають учасниками ринку боргових зобов'язань. Залежно від часових параметрів реалізації майнових прав розрізняють грошовий ринок (короткі терміни купівлі-продажу короткострокових боргових інструментів) і ринок капіталів (тривалі терміни купівлі-продажу довгострокових боргових зобов'язань та акцій).

Поділ світового фінансового ринку на два великі сектори — кредитний та інвестиційний — є певною мірою умовним. В останні десятиріччя відбувається бурхливий процес трансформації кредитних операцій в операції з цінними паперами, який дістав назву "сек'юритизація кредитів". Сек'юритизація — це процес перетворення малоліквідних фінансових активів на інструменти ринку капіталів, що придатні для продажу. На суми виданих кредитів банки випускають цінні папери і продають їх. Цей механізм дає змогу знизити кредитні ризики та забезпечити приплив грошей у банк до настання термінів погашення кредиту.

Між деякими структурними елементами світового фінансового ринку не можна провести чіткої межі. Наприклад, міжнародний ринок облігацій є складовою частиною міжнародного ринку боргових зобов'язань, водночас за іншими критеріями він становить елемент міжнародного ринку цінних паперів. Міжнародний ринок титулів (прав) власності, будучи структурним компонентом міжнародного ринку цінних паперів, є також одним із двох головних сегментів міжнародного ринку капіталів.

Досить складну проблему становить і виокремлення такого нового елементу світового фінансового ринку, як міжнародний ринок похідних фінансових інструментів. З одного боку, він все ще несе "родові" риси грошового ринку, тому в деяких моделях структури світового фінансового ринку включається в цей його сегмент. З іншого боку, ринок похідних використовує деякі інструменти міжнародного ринку капіталу як базисні продукти. Похідні інструменти мають елементи окремих довгострокових боргових інструментів ринку капіталу.

Складні взаємозв'язки світового фінансового ринку інколи ілюструють ще в одній із інтерпретацій його моделі (рис. 3.6).

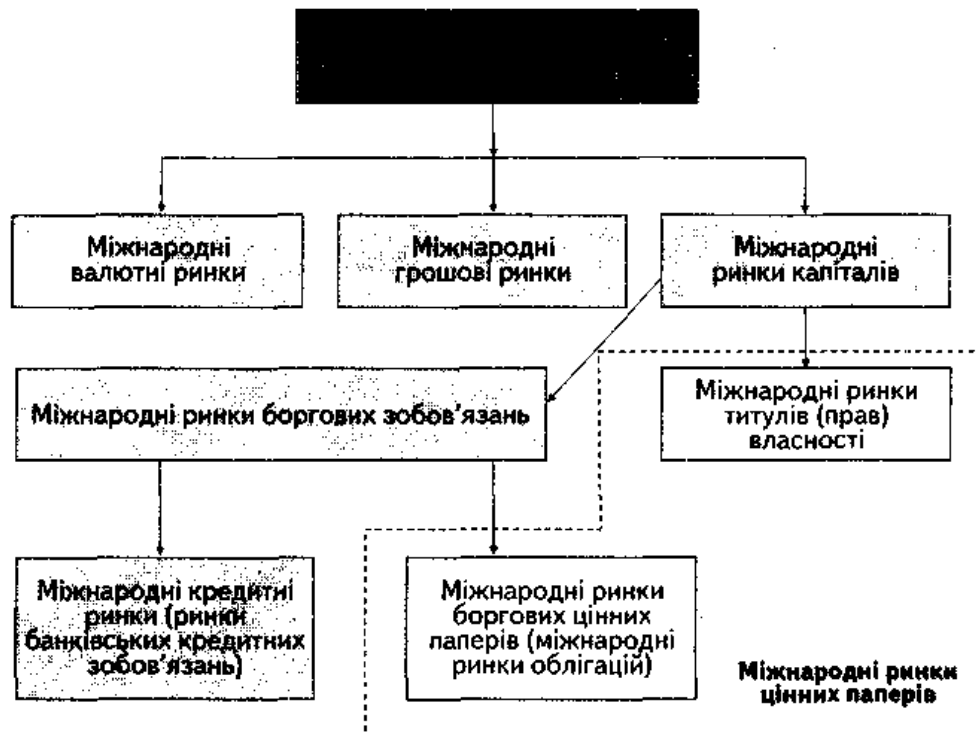


Рис. 3.6

Взаємозв'язок між окремими елементами світового фінансового ринку

Сукупність кредитно-фінансових установ акумулює величезні маси грошових ресурсів по всьому світові. Потім ці ресурси через кредитні та інвестиційні механізми перерозподіляються між країнами, даючи потужний імпульс подальшому зростанню концентрації та централізації капіталу.

Світові потоки фінансових ресурсів під впливом конкурентної боротьби через інституційний механізм світового фінансового ринку спрямовуються в ті сфери та регіони світової економіки, де на них відчувається найбільший попит, а отже є можливість отримати найбільші прибутки.

Міжнародні валютні ринки

Міжнародні валютні ринки - це міжнародна мережа офіційних центрів, де відбувається купівля-продаж іноземних валют.

Валютні ринки забезпечують своєчасність здійснення міжнародних платежів і розрахунків, страхування валютно-кредитних ризиків, диверсифікації валютних резервів. Значні коливання курсових співвідношень роблять світовий валютний ринок важливим місцем проведення спекулятивних операцій.

Сучасні міжнародні валютні ринки склалися на основі розвитку та взаємозв'язків національних ринків.

З погляду організації ринкового простору, де здійснюються операції купівлі-продажу іноземних валют, міжнародні валютні ринки є глобальною телекомунікаційно-комп'ютерною мережею, що з'єднує банки та брокерські компанії різних країн. Саме на цій основі відбувається швидкісна передача інформації про курси валют, попит та пропозицію, стан банків, новини в економіці та політиці, що забезпечує миттєві валютні трансакції.

За масштабами операцій валютний ринок багаторазово перевищує інші компоненти світового фінансового ринку. Як уже зазначалося, обсяг щоденних операцій тут у середньому сягає 1,5 трлн дол. і зростає на 10% щорічно.

Хоча на валютному ринку торгують усіма видами валют, операціям з долларом належить тут провідне місце. Трансакції на валютному ринку можуть здійснюватися як партнерами всередині однієї країни, так і партнерами, що перебувають у різних країнах. Основна частина міжнародних валютних операцій припадає всього на три міста — Лондон, Нью-Йорк, Токіо. Торгівля валютою опосередковується головним чином найбільшими банківськими установами. У світових фінансових центрах 3/4 торгівлі валютою ведеться 10—11 % банківських інституцій.

Міжнародні ринки боргових зобов'язань

Міжнародний ринок боргових зобов'язань - це сфера обігу боргових зобов'язань, що гарантують кредиторів право стягувати борг із боржника..

Міжнародний ринок боргових зобов'язань складається з двох головних сегментів: міжнародного кредитного ринку, що по суті є ринком банківських кредитних зобов'язань, та міжнародного ринку боргових цінних паперів, який переважно є міжнародним ринком облігацій (див. рис. 3.6).

Міжнародне кредитування відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку світової економіки. Воно забезпечує зростання світової торгівлі, підтримує

прямі іноземні інвестиції ТНК, допомагає урядам отримати іноземну валюту для стабілізації економіки або рефінансування заборгованості.

Банк міжнародних розрахунків (Базель) виокремлює такі специфічні види діяльності у сфері міжнародних кредитних операцій:

1. Позики та кредити, надані банками один одному як усередині країни, так і за її межами.
2. Позики та кредити, надані небанківськими установами як усередині країни, так і за її межами.
3. Міжбанківське повторне депонування (операції з євровалютами і діяльність на офшорних банківських ринках).

На міжнародному ринку боргових цінних паперів обертаються фінансові інструменти, що засвідчують боргові відносини між кредитором та позичальником. Крім найбільш типового боргового інструменту — облігацій, сюди належать і ринок середньострокових нот та деякі інші цінні папери.

У структуру міжнародного ринку боргових зобов'язань входить обіг короткострокових боргових зобов'язань (термін погашення від 1 дня до 1 року) та довгострокових боргових зобов'язань (термін погашення понад 1 рік).

Серед довгострокових боргових зобов'язань виділяють такі види:

- а) державний борг, тобто боргові зобов'язання центральних або місцевих органів влади;
- б) гарантований державою борг приватних фірм;
- в) приватний борг, не гарантований державою.

Лише частина міжнародного ринку цінних паперів є сегментом міжнародного ринку боргових зобов'язань. Обіг тих цінних паперів, які є інструментами власності, відбувається на міжнародному ринку титулів власності — окремому важливому елементі світового фінансового ринку.

Міжнародні ринки титулів (прав) власності

Міжнародні ринки титулів (прав) власності є сферою, де відбувається купівля-продаж цінних паперів, то засвідчують участь інвестора в капіталі підприємств.

До таких цінних паперів слід віднести акції та депозитарні розписки.

Глобалізація ринку титулів власності ще не досягла рівня, притаманного, наприклад, світовому ринку валют або міжнародному ринку боргових зобов'язань. Більшість акцій, що продаються на національних фондових ринках США та інших промислово розвинутих країн, емітовані місцевими корпораціями. Хоча схильність інвесторів тримати акції "своїх" національних компаній ще виразно виявляється, кількість випадків "глобальних" емісій акцій ТНК останніми роками значно зросла. Точних даних про обсяг міжнародного ринку титулів власності немає. За приблизними оцінками, в другій половині 90-х років XX ст. він становив понад 40 млрд дол. Процеси приватизації, які відбуваються у країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, стимулюють зростання цього важливого сегмента фінансового ринку.

Міжнародні ринки похідних фінансових інструментів

Міжнародні ринки похідних фінансових інструментів (деривативів) охоплюють обіг групи нових фінансових інструментів, що використовуються для передачі або нейтралізації ризиків.

Фінансові деривативи — це інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до інших активів (ціни товарів або акцій, курсу валюти, процентної ставки).

В середині 90-х років загальний річний обсяг контрактів, укладених на торгівлю фінансовими деривативами, досяг 27 трлн дол. Щоденний обсяг торгівлі на внутрішніх та міжнародному ринках перевищив 2 трлн дол.

Розрізняють два механізми обігу фінансових деривативів: 1) торгівлю деривативами на біржах; 2) торгівлю деривативами поза біржами.

Ринок фінансових деривативів швидкими темпами глобалізується. Більша частина торгівлі цими фінансовими інструментами припадає на міжнародний ринок.

Інфраструктура європейського фондового ринку

Швидкими темпами повертають втрачені позиції 25 сучасних європейських бірж. Найбільшою у світі біржею, за обсягами торгів похідними фінансовими інструментами, сьогодні є Європейська електронна біржа деривативів (EUREX - Deutsche & Swiss). Ця біржа створена у 1998 р. в результаті злиття німецької Deutsche Terminbörse (DTB) та швейцарської SOFFEX. Успіх EUREX зумовлений наявністю активного грошового ринку, використанням сучасної електронної системи торгівлі.

Лондонська фондова біржа (LSE - London Stock Exchange) посідає третє місце після Нью-Йорка і Токіо за обсягами операцій з акціями. Між британським та американським ринками значна різниця, наприклад, термін "stock" в Англії означає "цінні папери з фіксованим доходом". У Лондоні "непролістингований ринок" є невід'ємною частиною біржі. Сьогодні ця біржа повністю переведена на комп'ютерні (електронні) торги.

Швейцарська фондова біржа (SSE - Swiss Stock Exchange) розміщена у Цюриху. Це найважливіша фондова біржа Швейцарії, лістинг на ній пройшли 395 акцій. Крім неї, у цій країні є Базельська та Женевська фондові біржі.

Найбільшою фондовою біржею Німеччини є Франкфуртська біржа цінних паперів, у лістингу біржі є 433 акції та 5649 цінних паперів з фіксованим доходом. У Німеччині лише банки мають право продавати цінні папери споживачам. Банки надсилають замовлення на біржу, де їх виконують офіційні брокери — "курс-маклери".

Другим за обсягами торгівлі та кількістю цінних паперів фондовим торговельним майданчиком є Euronext NV. Ця біржа є продуктом злиття фондових бірж Парижа, Амстердаму і Брюсселя.

Французька фондова біржа (SBF - Bourse de Paris) відіграє другорядну роль на міжнародному фондовому ринку. Брокерів Паризької фондової біржі називають агентами з обміну (agents de change), вони мають право монопольної торгівлі цінними паперами, їх фірми винятково приватні, брокери об'єднуються у асоціацію, подібну до NASDAQ, ними керує спеціально обраний орган - Chambre Syndicale, що також керує біржею.

В Італії біржі є у Флоренції, Генуї, Неаполі, Римі, Турині, Трієсті, але найбільшою є біржа у Мілані.

Крім фондових бірж Європи, значну частину ринку займають товарні ф'ючерсні біржі, особливо у Великобританії. Помітну роль на світовому ринку кольорових металів відіграє Лондонська біржа металів (LME - London Metal Exchange). Утворена у 1882 р. корпорацією "Металл маркет енд ексчейндж компанії ЛТД", біржа є ринком реального товару, визначає світові ціни на метал, використовується для хеджування, виробляє умови та стандартизовані вимоги до біржових контрактів.

Члени біржі - 100 фірм - поділяються на дві категорії: 1) індивідуальні - принципи з правом укладання угод від власного імені та 2) члени-

представники, що укладають угоди від імені тих фірм, які вони представляють. Право укладання угод має 31 член. У контрактах вказується, що мідь та олово доставляються на умовах поставки зі складу, покупцеві вручаються складські посвідчення -варранти на відповідну кількість металу через Розрахункову палату біржі. Метал, який продає біржа, розміщується у таких пунктах: мідь - у Лондоні, Ліверпулі, Манчестері, Гуле, Глазго, Бірмінгемі; олово - у Лондоні, Ліверпулі, Роттердамі, Антверпені, Гамбурзі. Розгалужена мережа складів біржі зменшує витрати на транспортування, забезпечує оперативну доставку. Право вибору складу належить продавцеві. За умовами біржових контрактів жодні форс-мажорні обставини не визнаються. Свинець та цинк, як правило, перебувають на шляху до Великобританії.

Лондонська ф'ючерсна та опціонна біржа (FOX - London Futures and Options Exchange). Це нова назва, до цього вона називалась Лондонська товарна біржа. FOX налічує 248 членів, які безпосередньо виконують біржові операції. Члени поділяються на дві групи з різними правами. До першої належать "ліцензовані маклери", власники двадцяти тисяч акцій, що мають право виконувати операції у біржовому залі та на екрані монітора персонального комп'ютера. Другу групу становлять "члени на місцях", вони укладають угоду за власний рахунок або за рахунок ліцензованих маклерів. Спочатку на біржі укладалися угоди купівлі-продажу кави, какао, цукру, рафінаду, каучуку. Угоди на перші три товари укладаються в операційному залі - "відкритим вигуком", на два інші - електронним методом з використанням персонального комп'ютера. На FOX вперше застосована система електронних торгів. На біржі укладаються строкові (ф'ючерсні) угоди, хеджеві та спекулятивні, а також угоди з преміями - опціони.

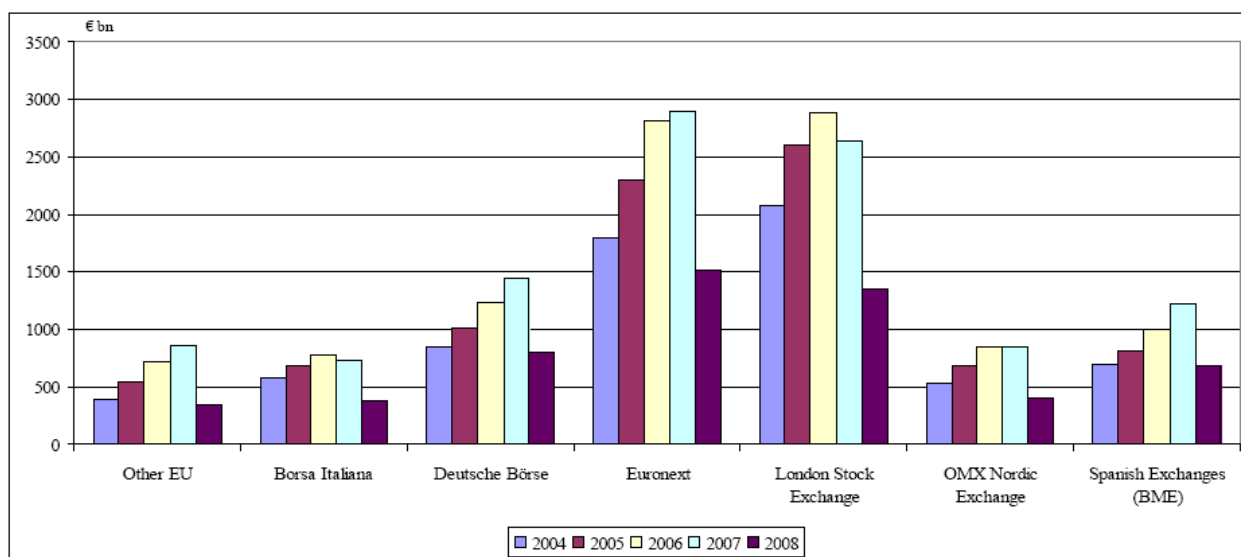
Балтійська ф'ючерсна біржа (BFE - Baltic Futures Exchange) практикує торгівлю соєвою мукою, пшеницею, ячменем і картоплею. Розміри контрактів на зернові складають 100 т, на картоплю - 40 т.

Підвищують активність Німецька строкова біржа - DTF у Франкфурті-на-Майні, опціонна біржа в Амстердамі, ф'ючерсна біржа у Швейцарії.

Помітне місце в Європі займає ф'ючерсна біржа, розташована в Парижі - MATIF, утворена у 1986 р. У 1989 р. вона перейменована на Міжнародний строковий ринок Франції (Paris - Chambre de Compensation des Instruments Financiers de Paris, FFE - France Futures Exchange).

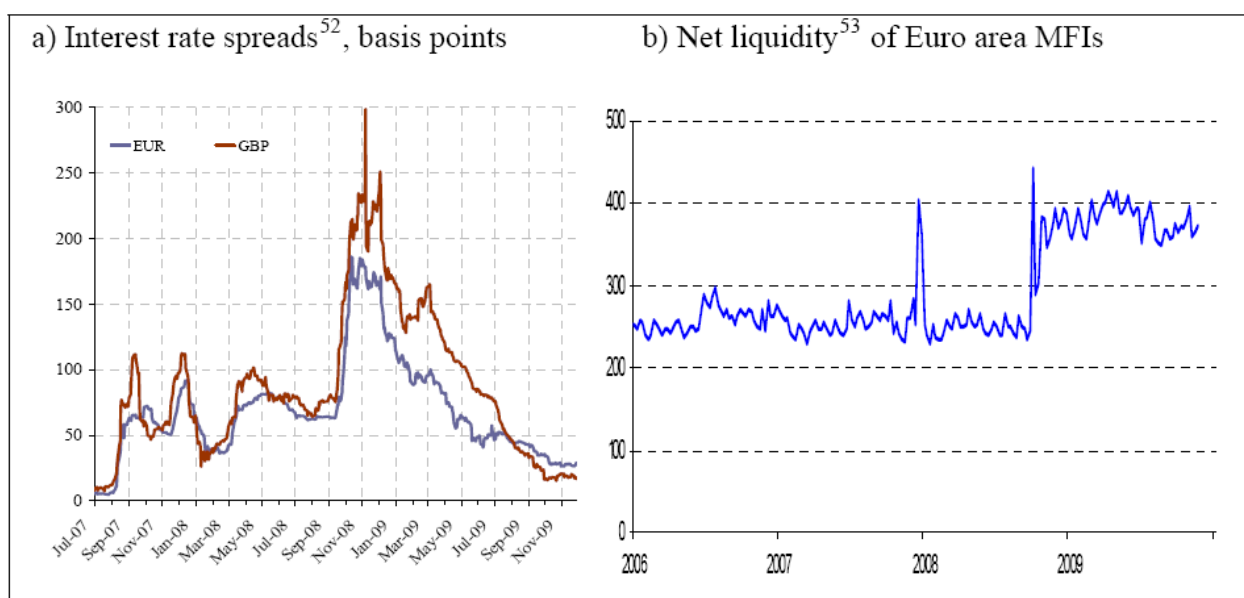
На вказаних біржах котируються ф'ючерсні контракти на певні види активів. Подаємо найбільш поширені з них, тим більше, що вже й в українських джерелах масової інформації почали з'являтися котирувальні таблиці за цими контрактами.

Ринкова капіталізація бірж ЄС

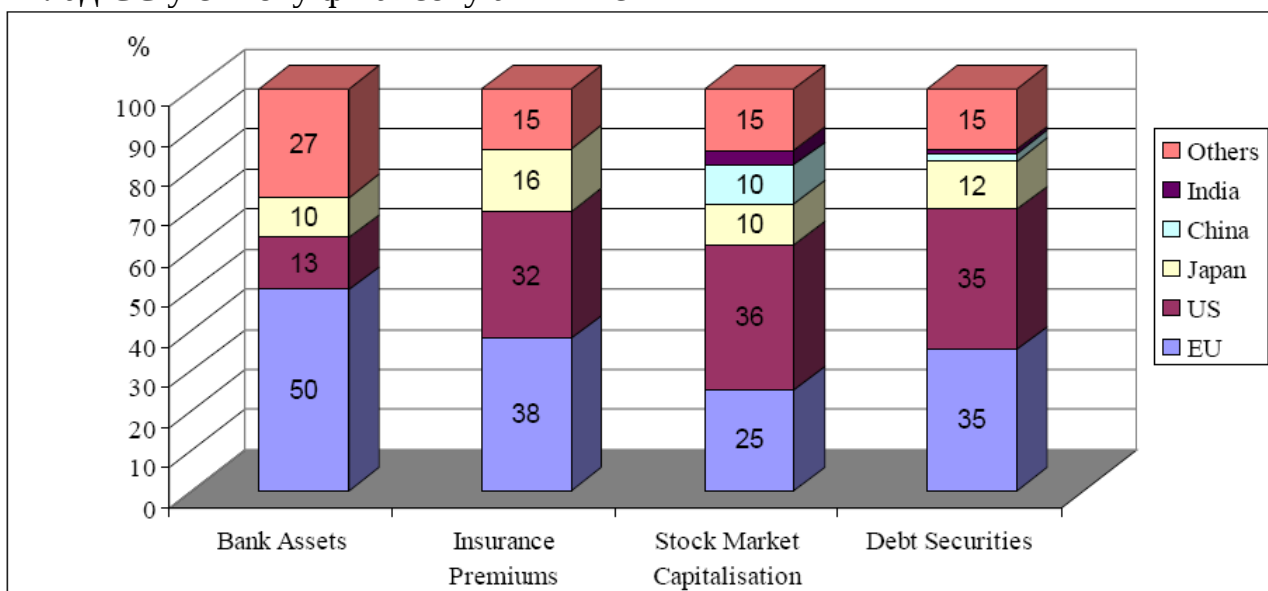


У відповідності з глобальними змінами, восени 2008 року відбулося падіння європейських фондових ринків. У результаті, на кінець року капіталізація впала майже удвічі, і на цілих 60% на невеликих ринках. Європейські інвестори втратили в цілому майже 5,2 трильйони євро, що відповідає близько 40% GDP 45.

Показники ліквідності зони євро



Вклад ЄС у світову фінансову активність



Вартість європейського ринку цінних паперів досягла станом на 19 жовтня 2010р. максимальної позначки, починаючи з кінця квітня, після того як торгові сесії на 15 з 18 національних фондових бірж країн ЄС завершили торги невеликим зростанням основних показників. Головні індекси Лондонської, Паризької і Франкфуртської бірж - "Футсі 100", ЯК 40 і ДАКС - зросли відповідно на 0,7, 0,2 і 0,4 відсотка.

Загальноконтинентальної індекс "Стокс Юроп 600", який об'єднує 600 великих, середніх і малих корпорацій з 18 індустріально розвинених країн "старої Європи" і вважається головним індикатором стану європейського фондового ринку, зміцнив свої позиції в британській столиці на 0,3 відсотка до позначки в

266 , 64 пункти, що стало його пікової позначкою з 26 квітня. Загальний рівень зростання цього індексу в жовтні склав вже 2,7 відсотка.

Два інших пан'європейських індексу - "ФутсіЕвроферст 300", який охоплює 300 найбільших за розмірами ринкової капіталізації компаній ЄС, і "ДоуджонсЕвростокс 50", що поєднує фондові активи півсотні провідних компаній країн єврозони, виросли на торгах в лондонському Сіті на 0,3 відсотка кожен.

Причиною сьогоднішнього зростання головних індексів стало поліпшення ситуації в північноамериканському банківському секторі. Чистий прибуток у третьому кварталі у банківської групи "Сітігруп" перевершила попередні прогнози аналітиків. Ця подія, у свою чергу, вплинуло на зростання котирувань цінних паперів провідних європейських банків, у тому числі швейцарського "Креді сюісс", французького "Сосьєте женераль" і британського "Ллойдс".



Рис. Котирування FTSE 100



Рис. Котирування DAX



Рис. Котирування CAC40

Європейські учасники фондового ринку в листопаді 2010р. продовжили фіксувати прибуток, незважаючи на відсутність негативних макроекономічних даних, і заяв здатних підірвати віру в європейську економіку. Занепокоєння щодо боргових проблем ряду європейських країн продовжують чинити негативний вплив на трейдерів та інвесторів. Облігації Португалії і Іспанії з кожним днем втрачають попит, а відсоток по преміальних росте на побоюваннях, що уряди цих країн буде не в змозі сплачувати борг, і змушені будуть його реструктуризувати. Очевидним є також і те, що у світлі останніх рішень федеральної резервної системи європейська економіка може відчувати спад, тому що обсяги експорту можуть скоротитися в наступних періодах. Звіти з макроекономіки регіону останнім часом частіше збігаються з очікуваними або незначно не дотягують до прогнозів, що учасниками фондового ринку вже розцінюється як сигнал до спаду.

Регулювання ринку капіталів у країнах—учасниках Європейського Союзу

Регулювання ринку капіталів у країнах ЄС набуває особливого значення у зв'язку з утворенням Європейського валютного союзу і введенням в обіг нової колективної валюти євро. Запровадження євро, на думку його творців, сприятиме економічному зростанню, стабільності, створенню головних передумов для формування єдиного фінансового ринку ЄС. Очікується значний приплив інвестицій. Мета забезпечення у межах ЄС вільного ринку капіталу законодавчо проголошена у статті 67 Договору про Європейський Союз, укладеного в лютому 1992 року. Вона була конкретизована з прийняттям Директиви Ради від 24 червня 1998 р.

Основними актами регулювання і контролю ринку капіталів у країнах ЄС є директиви, які видаються Радою ЄС і які обов'язкові для виконання.

Основні принципи регулювання зводяться до такого:

- установлення на мінімальному рівні стандартів емісій і обігу цінних

паперів;

- уніфікація стандартів спільного інвестування в цінні папери, що обертаються на фондових ринках;
- взаємне визнання й уніфікація країнами-учасницями норм регулювання і нагляду за ринком капіталу;
- координація діяльності національних комісій із цінних паперів і фондових бірж.

Основна мета цих принципів полягає у створенні системи спільного, колективного захисту інвестора.

Відповідно до Директиви Ради 79/279 були визначені єдині мінімальні вимоги до компаній та до їхніх емісій цінних паперів. Визначено такі вимоги до акцій, яких мають дотримуватися на фондових біржах у країнах ЄС:

- належний правовий статус;
- вільне розміщення;
- публічне розміщення певної кількості акцій в одній або кількох країнах, не пізніше ніж ці акції будуть допущені до біржового котирування;
- акції, що емітуються в паперовій формі, повинні відповідати законам країни — члена ЄС.

Відповідні вимоги визначені і для облігацій, що випускаються.

Директива Ради 85/611 «Про приведення у відповідність законів і положень щодо інвестування в цінні папери, які перебувають в обігу» регулює вторинний ринок цінних паперів. Були введені єдині правила реєстрації, контролю, нагляду, структури і діяльності інституцій колективного інвестування. Усі інституції повинні бути зареєстровані компетентним національним органом. Реєстрація чинна на території всіх країн — учасниць ЄС, а з 1996 р. інвестиційні інституції будь-якої країни мають право здійснювати свою діяльність у всіх країнах Європейського Союзу.

Директива Ради 87/345 увела дуже важливе положення для створення єдиного ринку цінних паперів: взаємне визнання емісійних проспектів емітентів. Цінні папери можуть бути куплені на підставі опублікованого проспекту в будь-якій країні ЄС.

Принцип координації діяльності національних комісій із цінних паперів затверджений Директивою 89/298.

Директива Ради 89/592 установила координовані правила щодо інсайдерських угод. У ній дана дефініція інсайдерської інформації як певної інформації, що не була опублікована емітентом цінних паперів. До них належать акції, боргові цінні папери, права, ф'ючерсні, опціонні та інші контракти. У директиві дано також рекомендації про заборону фінансової діяльності будь-якої особи, що володіє внутрішньою інформацією. Визначено також відповідальність адміністративних і компетентних органів та їхніх працівників щодо нерозголошення професійної таємниці.

Директива Ради 93/22 уведена з метою регулювання інвестиційних послуг у сфері цінних паперів.

Директива Європейського Парламенту та Ради 2001/34 визначає правила внесення цінних паперів до офіційного реєстру фондової біржі та інформації, яка опубліковується про ці цінні папери.

Крім директив Ради, різноманіття європейських законодавчих норм обумовлює існування величезної кількості постанов, рекомендацій та інших нормативних актів Європейської Комісії та Ради у сфері фінансового ринку.

Зміст наведених вище директив показує, що в ЄС послідовно створюються умови для створення єдиного ринку цінних паперів.

Реформування органів фінансового регулювання в ЄС

Уряди країн-членів Європейського Союзу досягли домовленості щодо реформування сфери фінансового контролю, схваливши створення в 2011 році декількох органів нагляду над банківським і страховим секторами.

Зокрема, передбачається створення Європейської ради з системних ризиків (European Systemic Risk Council, ESRC) для оцінки загроз регіональної фінансової стабільності. Також будуть створені ще три органи з нагляду над банківським сектором, страховою сферою і ринку цінних паперів: Європейська банківська організація (European Banking Authority, EBA), Європейська організація страхування та пенсійного забезпечення (European Insurance and Occupational Pensions Authority, EIOPA) і Європейська організація з цінних паперів і ринків (European Securities and Markets Authority, ESMA).

Діяльність нових органів буде спрямована на запобігання повторення кризи 2008 року. Регулятори будуть здійснювати контроль над банківським сектором, страховою сферою і ринком цінних паперів Євросоюзу, оцінюючи рівень систематичних ризиків, які представляє діяльність організацій. Також органам буде дозволено займатися розслідуванням фінансової діяльності організацій, а в "надзвичайних" ситуаціях накладати тимчасові заборони на певні фінансові операції.

Пакет нових реформ передбачає збільшення координації між національними регулюючими органами для підтвердження дотримання ними однакових правил. Так, щоденний нагляд за діяльністю окремих компаній і ринків залишиться у віданні національних наглядових органів, в той час як нові регулятори розроблять загальні правила і займуться координацією їх дій.

Згідно з досягнутими домовленостями, перші п'ять років ESRC очолюватиме президент Європейського центробанку (ЄЦБ), а перегляд законодавства організації відбудеться через три роки.

Передбачається, що нові органи почнуть свою діяльність у січні 2011 року.

ГАРМОНІЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ З ДИРЕКТИВАМИ ЄС

Одним із важливих шляхів розвитку українського законодавства щодо ринку капіталу є його гармонізація з європейським законодавством, зокрема, з Директивою 2004/39/ЄС (MiFID) «Про ринки фінансових інструментів». Порівняльному аналізу цього документа з вітчизняним законодавством, а також шляхам їх гармонізації присвячувався круглий стіл, який нещодавно відбувся у Києві за участі міжнародних експертів, провідних українських юристів та фахівців з питань фінансового ринку.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ. За інформацією фахівців проекту «Аналіз розбіжностей законодавства України з Директивою 2004/39/ЄС (MiFID) «Про ринки фінансових інструментів», що фінансується ЄС, незважаючи на значне зростання, яке спостерігалось на українському ринку цінних паперів протягом останніх кількох років, він все ще є нерозвиненим. До основних проблем фондового ринку України слід віднести неефективне корпоративне управління, низький рівень прозорості, ненадійні процедури фінансової звітності та оцінки тощо.

Разом із тим, учасники ринку та регулюючі органи зацікавлені у подоланні цих проблем та ефективному розвитку ринку. У процесі переговорів між Україною та Європейським Союзом щодо Угоди про вільну торгівлю (FTA) було висловлено зацікавленість у створенні поглибленої угоди (FTA+). Одним із шляхів цього процесу є наближення українського законодавства до положень MiFID.

Слід зазначити, що Директива складається з трьох основних блоків: ліцензування та умови діяльності інвестиційних компаній; регульовані ринки (ліцензування та правозастосування, вимоги до управління, організаційні вимоги, допуск фінансових інструментів до обігу, вимоги щодо прозорості проведення торгів); компетентні органи влади (призначення та повноваження, співпраця між компетентними органами різних держав).

Згідно з Директивою, інвестиційна компанія – це будь-яка юридична особа, постійна діяльність якої полягає в наданні однієї чи більше послуг з інвестування третім особам та/або здійсненні одного чи більше видів інвестиційної діяльності на професійній основі.

У свою чергу, регульований ринок – це ліцензована та регулярно функціонуюча багатостороння система, що обслуговується та/або управляється ринковим оператором, яка поєднує чи сприяє поєднанню численних інтересів третіх сторін щодо купівлі-продажу фінансових інструментів згідно з власними технологіями та правилами у спосіб, що сприяє укладанню угод стосовно фінансових інструментів, які були допущені до обігу відповідно до правил та/або технологій.

MiFID передбачає, що компетентні органи влади різних держав-членів ЄС взаємодіють один із одним з метою виконання своїх службових обов'язків

відповідно до цієї Директиви, використовуючи свої повноваження, передбачені нею або національним законодавством. Компетентні органи влади допомагають аналогічним установам інших держав-членів ЄС. Зокрема, вони обмінюються інформацією та взаємодіють у процесі розслідування чи здійснення нагляду.

Експерти зазначають, що Директива MiFID є основоположним документом, який розвиває ринки фінансових інструментів в інтересах учасників цих ринків і держав, які прийняли та дотримуються норм цього документа на теренах ЄС. При цьому інтернаціоналізація ринків капіталу потребує поширення дії зазначеної Директиви на нові країни, зокрема, на Україну.

Відповідними українськими правовими актами у цій сфері є закони: «Про цінні папери та фондовий ринок»; «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»; «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»; «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)»; «Про іпотечні облігації», а також ряд підзаконних нормативних документів ДКЦПФР.

Законодавство України щодо фінансового ринку спрямоване на дотримання максимальної відповідності європейському законодавству, удосконалення регулювання та нагляду за професійними учасниками ринку, усунення обмежень в обміні фінансовими послугами між Україною та ЄС. Водночас одним із важливих завдань є подальша гармонізація та узгодження українських законів щодо фінансового ринку та підзаконних нормативних актів з європейським законодавством, зокрема, з Директивою MiFID.

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІСІ. Однією із важливих частин європейського законодавства щодо фінансових ринків є регулювання діяльності інститутів спільного ін-вестування. Основними документами, що регулюють діяльність ІСІ, є Директива 85/611/ЄЕС «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, що стосуються інститутів спільного (колективного) інвестування в цінні папери, що підлягають обігу», а також Директива 2001/107/ЄС, Директива 2001/108/ЄС, та Директива 2004/39/ЄС (MiFID).

Згідно з даними, наведеними Директором УІРФР Дмитром Леоновим, український Закон «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» та підзаконні нормативні документи ДКЦПФР у цій сфері у цілому відповідають вимогам зазначених Директив. Разом із тим, у Законі про ІСІ відсутні такі визначення: конфлікт інтересів; пов'язаний агент; професійний клієнт.

Нормативні акти ДКЦПФР не містять додаткових механізмів усунення конфлікту інтересів, крім тих, які визначені та гармонізовані з вимогами спеціальних Директив ЄС щодо діяльності ІСІ. Відсутність у Законі про ІСІ визначення «пов'язаний агент» ускладнює уникнення конфлікту інтересів при обслуговуванні агентом декількох інвестиційних компаній.

Аналіз MiFID дозволяє стверджувати, що визначення «професійний клієнт» для основних категорій клієнтів може розглядатися як еквівалент визначення «інституціональний інвестор» в українському законодавстві. При цьому вітчизняне законодавство не визначає групування клієнтів за їх кваліфікованістю. Як наслідок, всі клієнти компаній з управління активами обслуговуються на загальних засадах.

Відсутність у законодавстві України чіткого визначення «професійний клієнт» штучно звужує перелік споживачів професійних послуг з управління активами і підвищує інвестиційні ризики, як за окремими операціями, так і на фінансовому ринку в цілому.

Слід також зазначити, що Закон про ІСІ, на відміну від MiFID, не містить додаткових застережень щодо зберігача ІСІ та торговців цінними паперами, які здійснюють розповсюдження цінних паперів інститутів спільного інвестування. Крім того, в Україні доцільно уніфікувати вимоги до початкового капіталу для всіх небанківських фінансових установ, що здійснюють діяльність з управління активами.

На думку пана Леонова, Закон про ІСІ та підзаконні документи ДКЦПФР мають бути гармонізовані з MiFID. У короткостроковій перспективі необхідно здійснити такі заходи: чітко визначити склад та структуру клієнтів компаній з управління активами; розширити склад клієнтів та ринок збуту послуг компаній з управління активами за рахунок клієнтів з нефінансового сектора; установити чіткі процедури спрощених механізмів обслуговування професійних клієнтів; закріпити гарантії для професійних клієнтів вимагати стандартних чи порівняно більш високих рівнів захисту, що застосовуються для непрофесійних клієнтів.

У свою чергу, основними заходами у середньостроковій перспективі мають бути такі: досягнення балансу зобов'язань компаній з управління активами та різних груп клієнтів; модернізація стандартів професійної діяльності; зниження ризику з інвестиційних операцій; підвищення ефективності інвестиційної діяльності; загальне зниження ризику для національного фінансового ринку.

ТЕМА 9. ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОЛІТИКИ ОБМІННОГО КУРСУ ЄВРО

- 1.Інструменти валютної політики**
- 2.Основні складові політики обмінного курсу євро**
- 3.Позитивні наслідки створення ЄВС і запровадження євро**
- 4.Наслідки запровадження євро для банківської системи Європейського валютного союзу**
- 5.Наслідки запровадження євро для економіки України**

Процес реалізації валютної політики у кожній країні забезпечується практичним використанням центральним банком певної сукупності інструментів.

Інструменти валютної політики — це ті прийоми, важелі, методи, які використовуються для впливу на валютні відносини суб'єктів ринку з метою реалізації завдань валютного регулювання і валютного контролю в країні.

Усі інструменти валютної політики залежно від способів їх використання та особливостей впливу на валютні операції можна умовно поділити на економічні та адміністративні (рис. 1.1).

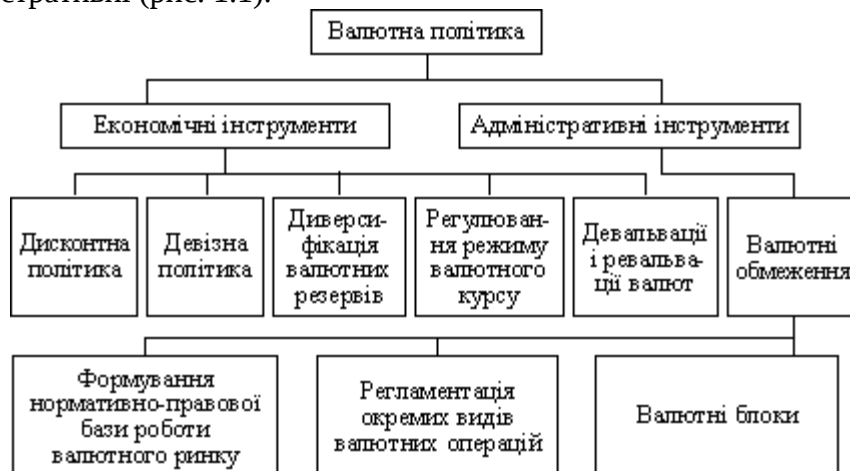


Рис. 1.1. Інструменти реалізації валютної політики

І. Економічні інструменти валютної політики передбачають використання різних засобів стимулювання економічної зацікавленості суб'єктів ринку у здійсненні тих чи інших валютних операцій з метою впливу на динаміку обмінного курсу та інші макроекономічні параметри розвитку національного господарства. До складу основних економічних інструментів реалізації валютної політики центрального банку належать: 1) дисконтна політика; 2) девізна політика; 3) диверсифікація валютних резервів; 4) регулювання режиму валютного курсу; 5) девальвації і ревальвації валют.

1. Дисконтна політика — це система заходів центрального банку щодо встановлення і періодичної зміни облікової ставки за кредитами, що надаються комерційним банкам, з метою впливу на динаміку валютного курсу, стан платіжного балансу і рух капіталів, а також динаміку кредитних вкладень, грошової маси і цін. Отже, реалізація дисконтної політики центрального банку має як внутрішній, так і зовнішній аспект.

Зовнішній аспект дисконтної політики передбачає вплив на динаміку валютного курсу через стимулювання припливу або ж відпливу капіталів, чому активно сприяє зміна ринкової норми процента, позаяк капітали переміщуються між країнами у пошуках найбільш ефективних з погляду прибутковості сфер їх застосування.

За таких обставин підвищення процентних ставок на ринку збільшує попит на національну валюту як об'єкт інвестування, що веде до підвищення її курсу внаслідок припливу іноземних капіталів.

У разі зниження офіційної облікової ставки та відповідної реакції ринкових ставок процента має місце відплив короткострокових капіталів у ті країни, де рівень банківських ставок перебуває на вищому рівні, що зумовлює зниження курсу національної валюти.

Отже, збільшуючи облікову ставку, центральний банк сприяє зміцненню національної валюти, а знижуючи — її послабленню (рис. 1.2).

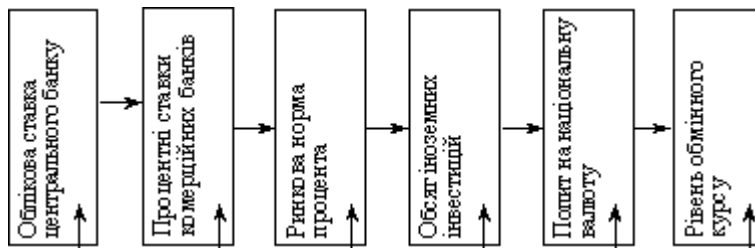


Рис. 1.2. Механізм впливу дисконтної політики центрального банку на динаміку обмінного курсу

Внутрішній аспект впливу дисконтної політики на валютний курс визначається зміною грошової маси та впливом останньої на динаміку внутрішніх цін та кон'юнктуру валютного ринку в країні. Так, зниження облікової ставки центрального банку може сприяти розширенню можливостей з рефінансування комерційних банків, а отже і здешевленню їхніх кредитних ресурсів та збільшенню масштабів кредитних вливань в економіку. Відповідно до цього збільшення грошової маси може обумовити здешевлення національної валюти порівняно з іноземною на внутрішньому валютному ринку. Так само і зростання рівня внутрішніх цін може спричинити послаблення національної валюти стосовно іноземних через паритет купівельної спроможності.

Ефективність дисконтної політики як інструмента валютного регулювання має певні обмеження. Так, зокрема, якщо відплив капіталів з країни обумовлений політичною й економічною нестабільністю, то підвищення процентних ставок не здатне зупинити цей процес. Справді, в умовах кризи довіри до уряду й банківської системи, високого ризику вкладення капіталів, нестійкого курсу національної валюти та відсутності належних гарантій збереження іноземних інвестицій механізм дисконтної політики не здатний активно впливати на динаміку обмінного курсу. З іншого боку, досить складно з належним рівнем достовірності прогнозувати вплив конкретної зміни облікової ставки центрального банку на зміну кредитних вкладень в економіку і рух міжнародних капіталів, що не дає змогу достатньо оперативно й гнучко використовувати даний інструмент валютної політики для впливу на стан валютного ринку.

Серед недоліків дисконтної політики можна також відзначити деяку суперечливість її внутрішніх і зовнішніх аспектів впливу на економічні процеси. Так, центральний банк мусить знижувати процентні ставки задля стимулювання банківського кредитування національної економіки і зростання виробництва. Водночас зниження ринкової норми процента не стимулює припливу капіталів і може спричинити дефіцит платіжного балансу. Підвищення ж процентних ставок попри можливий приплив капіталів з-за кордону має дестимулюючий вплив на вітчизняне виробництво. У зв'язку із зазначеними обставинами центральний банк повинен використовувати дисконтну політику лише у комплексному поєднанні з іншими інструментами валютного регулювання.

2. Девізна політика — це інструмент валютної політики, що впливає на обмінний курс національної валюти через купівлю-продаж державними органами іноземної валюти (девіз). Власне, саме поняття девізи означає платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків (звідси і назва політики). Девізна політика проводиться у формі валютних інтервенцій.

Валютна інтервенція — пряме втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на обмінний курс національної валюти через операції з купівлі-продажу іноземних валют.

Задля підвищення обмінного курсу національної валюти центральний банк продає іноземну валюту, а для його зниження — скуповує іноземну валюту на ринку. Отже, центральний банк забезпечує підтримання стабільності кон'юнктури на внутрішньому валютному ринку країни у такий спосіб: коли має місце надлишкова пропозиція іноземної валюти, центральний банк скуповує її, щоб не допустити необґрунтованого зміцнення національної грошової одиниці, і навпаки, коли надходжень валютних коштів на внутрішній ринок недостатньо центральний банк продає іноземну валюту, з тим щоб не допустити зниження обмінного курсу національної валюти.

Валютні інтервенції можуть проводитися також і для стимулювання експортних операцій. Задля цього перед центральним банком як мета валютної політики може ставитися завдання забезпечити штучне заниження курсу національної валюти. Завдяки цьому експортери в обмін на виручену ними іноземну валюту отримують більше коштів у національній валюті та збільшують власну норму прибутку або ж, підтримуючи цю норму на незмінному рівні, забезпечують реалізацію своїх товарів за кордоном за нижчими цінами, підвищуючи свою конкурентоспроможність.

Механізм проведення валютних інтервенцій передбачає залучення до відповідних операцій на валютному ринку певного кола комерційних банків, що виконують роль свого роду первинних дилерів на ринку, поширюючи ефект від валютних інтервенцій центрального банку через власні операції зі своїми клієнтами та з іншими банками на загальну динаміку обмінного курсу. У більшості випадків об'єктом купівлі-продажу національної валюти в обмін на іноземну в процесі валютних інтервенцій є долар США, а сьогодні зростає також і роль євро.

Основними джерелами коштів для проведення валютних інтервенцій є офіційні золотовалютні резерви країни. Зміна їхнього рівня може відображати масштаби державного втручання у процес формування обмінних курсів на валютному ринку. У зв'язку з цим інформація про обсяги інтервенцій у багатьох країнах вважається секретною, з тим щоб конфіденційність дій центрального банку обмежила можливості спекулятивного втручання у динаміку валютних курсів.

Крім того, важливим джерелом коштів для проведення валютних інтервенцій можуть бути короткострокові взаємні кредити, що надаються центральними банками один одному в національних валютах згідно з відповідними міжбанківськими угодами. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що участь у валютних інтервенціях можуть брати центральні банки кількох країн. Наприклад, з метою недопущення значного зниження курсу американського долара відносно японської єни активну участь у відповідних валютних інтервенціях нарівні із Федеральною резервною системою США неодноразово брав Банк Японії.

Залежно від впливу на динаміку внутрішніх економічних процесів валютні інтервенції центрального банку поділяються на стерилізовані та нестерилізовані. Стерилізованими називаються валютні інтервенції, за яких зміна іноземних активів центрального банку компенсується відповідною зміною його внутрішніх активів. Наприклад, для того щоб уникнути внаслідок продажу національної валюти на валютному ринку країни надмірного непередбачуваного зростання грошової маси, а отже і сплеску інфляції, центральному банку потрібно здійснити зворотну операцію з внутрішніми активами, у ролі яких можуть бути державні цінні папери. У цьому разі необхідно реалізувати на ринку на відповідну суму державні цінні папери, з тим щоб вилучити надлишкову грошову масу. Нестерилізованими називаються валютні інтервенції, за яких зміна валютних резервів центрального банку веде до зміни грошової маси в країні.

Уперше валютні інтервенції почали проводитися ще в XIX ст. центральними банками Росії та Австро-Угорщини. З відміною золотого стандарту валютні інтервенції проводилися

низкою країн насамперед з метою зниження курсів національних валют і стимулювання зовнішньоторговельної експансії. У рамках Бреттон-Вудської валютної системи валютні інтервенції проводилися центральними банками з метою підтримання фіксованих валютних курсів відносно долара США. З переходом до плаваючих курсів у Ямайській валютній системі інтервенції використовуються більшою мірою для згладжування різких курсових коливань різних валют.

Водночас необхідно зазначити, що використання девізної політики має і певні обмеження. Це пов'язано передусім із тим, що валютна інтервенція може мати лише тимчасовий характер, позаяк розміри офіційних золотовалютних резервів є, як правило, обмеженими. А це означає, що продаж іноземної валюти з резервів має обов'язково чергуватися з її купівлею. Інакше резерви надто швидко будуть вичерпані. Це означає, що валютні інтервенції можуть бути ефективними лише у разі незначних коливань кон'юнктури на внутрішньому валютному ринку та порівняно незначних обсягах нерівноваги платіжного балансу. Нестабільність цінової динаміки на внутрішньому ринку також може перешкоджати досягненню цілей девізної політики.

Отже, валютні інтервенції не можуть бути ефективним інструментом валютної політики в періоди валютних криз і нестабільної фінансової ситуації в країні. Проте вони є досить дієвим засобом впливу на обмінний курс національної валюти у процесі поточного регулювання центральним банком валютних відносин, особливо коли перебіг господарських процесів у країні відзначається достатнім рівнем стабільності.

3. Диверсифікація валютних резервів — це інструмент валютної політики центрального банку, який передбачає регулювання

структури офіційних валютних резервів шляхом включення до їхнього складу іноземних валют різних країн. Під валютними резервами розуміють належні державі офіційні запаси іноземної валюти, що перебувають у центральному банку, в банківських установах інших країн та міжнародних валютно-кредитних організаціях.

Безпосередньою формою розміщення валютних резервів можуть бути: а) готівка (банкноти і монети); б) залишки на депозитних рахунках у зарубіжних банках; в) цінні папери, номіновані в іноземній валюті.

Основними цілями диверсифікації валютних резервів є:

захист від валютного ризику, тобто ризику втрат коштів унаслідок коливання обмінних курсів різних валют;

забезпечення міжнародних розрахунків, у тому числі і розрахунків за зовнішньою заборгованістю країни;

проведення валютних інтервенцій на ринку, для чого у складі резервів мають бути відповідні обсяги необхідних видів іноземних валют.

Механізм застосування даного інструменту валютної політики передбачає, як правило, продаж нестабільних валют і купівлю більш стійких валют, а також валют, необхідних для проведення міжнародних розрахунків та інтервенцій.

Спрямованість диверсифікації валютних резервів визначається становищем окремих національних валют на міжнародних ринках і їхньою роллю у світовій валютній системі. Якщо до Першої світової війни провідна роль у системі міжнародних розрахунків належала англійському фунту стерлінгів, то за умов золотого стандарту саме ця валюта нарівні із золотом переважала у складі офіційних резервів центральних банків різних країн (до 80 %). Після Другої світової війни панівне становище у світовій валютній системі перейшло до долара США, що визначило його роль як головної резервної валюти. Із зростанням економічного потенціалу країн Західної Європи та Південно-східної Азії у загальній сумі світових валютних резервів частка долара має тенденцію до зниження на користь євро та японської єни. Утім, з урахуванням того, що значення єни в міжнародних операціях, які

безпосередньо не пов'язані з прямими угодами з Японією, досить незначне, спрямованість конкурентної боротьби за провідне місце у валютних резервах перебуватиме у площині протистояння євро і долара США. Саме перспективи розвитку європейської та американської економічних систем визначатимуть у найближчій перспективі структуру офіційних валютних резервів різних країн на користь євро чи долара.

Загалом активність центрального банку у використанні даного інструменту валютної політики обумовлюється цілим рядом чинників. По-перше, це рівень валютних ризиків, що визначається поточною кон'юктурою світових фінансових ринків та перспективами коливань обмінних курсів іноземних валют. Чим вища нестабільність фінансових ринків, а відтак і обмінних курсів, тим більшою є потреба у диверсифікації валютних резервів. По-друге, на величину, склад і структуру валютних резервів, а отже і необхідність їх диверсифікації, значний вплив справляє стан платіжного балансу країни: його активне сальдо визначає можливості збільшення резервів, а пасивне — обумовлює потребу їх використання на погашення зовнішніх боргів. По-третє, від того, наскільки активно використовує центральний банк девізну політику як інструмент валютного регулювання, залежать обсяги інтервенцій на внутрішньому валютному ринку та, відповідно, величина і структура необхідних для цього валютних резервів.

Отже, диверсифікацію валютних резервів можна більшою мірою розцінювати як допоміжний засіб регулювання валютних відносин, належне використання якого забезпечує ефективність інших основних інструментів реалізації валютної політики.

4. Регулювання режиму валютного курсу — діяльність центрального банку, спрямована на встановлення порядку визначення і зміни обмінного курсу національної валюти відносно іноземних валют.

Обмінний курс — це вартість грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни, групи країн або в міжнародних розрахункових одиницях. Необхідність визначення обмінного курсу обумовлена такими основними чинниками: по-перше, торгівлею товарами, послугами, рухом капіталів і кредитів як об'єктивними передумовами обміну національних валют; по-друге, потребою порівняння цін світових і національних ринків, а також економічних показників різних країн, виражених у національних валютах; по-третє, необхідністю періодичної переоцінки суб'єктами ринку своїх зарубіжних активів.

Установлення режиму валютного курсу перебуває у виключній компетенції держави, яка доручає відповідні регулятивні заходи валютної політики центральному банку. Центральні банки можуть застосовувати два основні різновиди режиму валютних курсів: фіксований валютний курс і плаваючий валютний курс.

Фіксований валютний курс — це курс, що офіційно встановлюється державою і підтримується нею на певному незмінному рівні. Плаваючий валютний курс — це курс, що формується під впливом попиту і пропозиції на валютному ринку.

Фіксовані валютні курси існували у рамках Бреттон-Вудської валютної системи, згідно з угодами якої країни — члени МВФ (про це йшлося вище) були зобов'язані підтримувати фіксовані курси своїх національних валют відносно долара США. За останнім, у свою чергу, була офіційно закріплена ціна золота (35 дол. за одна трійську унцію). Криза Бреттон-Вудської валютної системи, спричинена постійними відхиленнями офіційного та ринкового курсів валют, обумовила запровадження плаваючих валютних курсів, які мають можливість порівняно вільно коливатися під впливом ринкового попиту і пропозиції.

Фіксований курс забезпечує належний рівень стабільності динаміки міжнародних торговельних і фінансових операцій. Водночас фіксований курс потребує значних обсягів офіційних валютних резервів, а також підпорядковує економічну політику держави виключно одній меті — підтриманню стабільності валютних відносин і рівноваги платіжного балансу,

що може суперечити іншим стратегічним цілям монетарного регулювання. Плаваючий валютний курс, навпаки, не зобов'язує державу нагромаджувати значних валютних резервів, обмежує можливості спекулятивного впливу на валютний ринок та істотно розширює свободу дій центрального банку у використанні інструментів грошово-кредитної політики. Водночас плаваючі курси роблять непередбачуваними результати зовнішньоекономічної діяльності, а вирівнювання платіжних балансів може спричиняти спад виробництва, інфляцію та інші негативні явища в економіці.

У зв'язку з цим режим валютного курсу, що встановлюється в більшості країн, здебільшого рідко передбачає використання його фіксованого або плаваючого видів у чистому вигляді, а більшою мірою дає змогу використовувати можливості різного їх поєднання у формі змішаних режимів валютних курсів. До таких режимів, зокрема, відносять:

по-перше, для фіксованого курсу можуть використовуватись два його основні різновиди: 1) режим змінних паритетів, коли центральний банк підтримує фіксований курс національної валюти, проте періодично проводить девальвації чи ревальвації і встановлюється новий офіційний фіксований курс; 2) режим «валютної ради», що передбачає обов'язкове покриття будь-якого приросту грошової маси виключно приростом резервів іноземної валюти (при цьому курс національної валюти прив'язується до однієї з провідних іноземних валют або певного валютного кошика).

по-друге, для плаваючого валютного курсу можуть установлюватися такі різновиди: 1) режим «керованого плавання», за якого центральний банк проводить періодичні інтервенції для підтримання рівноваги на валютному ринку; 2) режим валютного коридору, відповідно до якого коливання обмінного курсу допускаються центральним банком у рамках заздалегідь визначених верхньої і нижньої меж; 3) режим «повзучої прив'язки», за якого відбувається щоденна зміна валютного курсу (як правило, зниження) на заздалегідь заплановану й опубліковану величину; 4) режим похилого коридору, що об'єднує механізми власне валютного коридору і «повзучої прив'язки».

Загалом вибір центральним банком режиму валютного курсу залежить не лише від конкретних завдань валютної політики щодо впливу на валютний ринок, а й від більш широких аспектів, котрі охоплюють стан економіки, грошового обігу, інфляції, платіжного балансу, місце національного господарства у системі світових господарських зв'язків, обсяг нагромаджених у країні золотовалютних резервів тощо.

5. Девальвація і ревальвація валют є інструментом валютної політики, сутність якого полягає у діяльності центрального банку країни, офіційно спрямованої на зміну обмінного курсу національної валюти в бік зниження чи підвищення.

Девальвація — це зниження обмінного курсу національної валюти відносно іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць. Її об'єктивною основою є завищення офіційного валютного курсу порівняно з реальною купівельною спроможністю національної грошової одиниці. Якщо, скажімо, темпи інфляції в одній країні вищі, ніж в іншій, то купівельна спроможність її валюти буде нижчою, а отже і обмінний курс потребує зниження, позаяк відображає вже меншу кількість товарів і послуг, які можна придбати за цю валюту.

В умовах золотого стандарту девальвація означала зниження державою офіційного золотого вмісту національної грошової одиниці. З припиненням розміну банкнот на золото девальвація стала виключно інструментом валютної політики.

Девальвація сприяє експорту за рахунок збільшення норми прибутку в національній валюті, що позитивно впливає на сальдо платіжного балансу і сприяє припливу валютної виручки в країну. Водночас девальвація обумовлює подорожчання імпорту, що може призвести до розвитку інфляційних процесів і, крім того, робить дорожчим процес обслуговування зовнішнього боргу країни, оскільки для погашення заборгованості за

іноземними кредитами потрібно купувати, відповідно, іноземну валюту, для чого, у свою чергу, потрібно витратити більше національної валюти.

Втім, центральний банк може вдаватися до свідомих заходів щодо навмисного девальвування національної валюти, потреба в якому пов'язана не з об'єктивними процесами динаміки внутрішніх цін, а з необхідністю штучними заходами стимулювати експорт. У цьому разі йдеться про валютний демпінг, тобто знецінення національної валюти з метою масового експорту товарів за цінами, нижчими за світові.

Протилежним до девальвації методом реалізації валютної політики є ревальвація. Ревальвація — це підвищення курсу національної валюти відносно іноземної та міжнародних валютних одиниць. Об'єктивною передумовою для ревальвації є нижчі темпи інфляції у даній країні порівняно з іншими. У результаті купівельна спроможність національної грошової одиниці виявляється заниженою порівняно з іноземними, що вимагає підвищення офіційного обмінного курсу національної валюти.

Ревальвація в умовах золотомонетного стандарту означала підвищення металевого вмісту грошових одиниць і застосовувалась як метод грошової реформи для стабілізації обігу банкнот і відновлення розміну їх на золото. В умовах Бреттон-Вудської валютної системи ревальвацію змушені були проводити країни зі стійким активним сальдо платіжних балансів, оскільки офіційні курси їхніх валют виявлялися заниженими порівняно із реальною купівельною спроможністю.

Порівняно з девальвацією в сучасних умовах ревальвація є більш рідкісним явищем. Вона значно більшою мірою вигідна для імпортерів і не вигідна для експортерів, оскільки ціни на продукцію останніх на світових ринках стають вищими. Імпортерам же придбання іноземної валюти для оплати товарів, які ввозяться в країну, обходиться дешевше, що підвищує їхню норму прибутку. Те ж саме стосується і вигідності придбання валюти для обслуговування зовнішніх боргів.

Терміни «девальвація» і «ревальвація» можуть використовуватись і для визначення тривалого і стійкого зниження або підвищення обмінного курсу національної валюти відповідно.

У даному разі девальвація і ревальвація відображають об'єктивний ринковий процес, що визначає зміну обмінного курсу національної валюти під впливом динаміки попиту і пропозиції на валютному ринку. За таких обставин центральний банк часто-густо змушений діяти з урахуванням цих ринкових сил, змінюючи офіційний обмінний курс відповідно до обставин, що склалися.

II. Адміністративні інструменти валютної політики передбачають сукупність заходів з нормативно-правового регулювання різноманітних аспектів функціонування валютного ринку країни та діяльності його учасників. Основним напрямом адміністративного регулювання валютних операцій є політика валютних обмежень.

Валютні обмеження — це сукупність регулятивних заходів, які передбачають установлення законодавчих або нормативних правил щодо заборони, лімітування і регламентації операцій резидентів і нерезидентів з валютою і валютними цінностями

Валютні обмеження — один із найважливіших інструментів реалізації валютної політики держави. Його ключовим завданням є формування правового поля реалізації суб'єктами валютного ринку валютних операцій передусім шляхом регламентування порядку їх здійснення через систему законодавчих і нормативних актів.

В Україні основними законодавчими актами, що регламентують діяльність валютного ринку і валютні операції економічних агентів, є насамперед Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», а також закони України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про

зовнішньоекономічну діяльність», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», крім того, нормативну базу, що формує систему валютних обмежень, утворює сукупність відповідних постанов Національного банку України.

Окрім формування правового поля для організації операцій резидентів і нерезидентів з валютними цінностями на території країни, важливими завданнями валютних обмежень є: 1) підтримання обмінного курсу національної валюти на заданому рівні; 2) вирівнювання платіжного балансу; 3) збільшення обсягів офіційних золотовалютних резервів. Реалізація цих завдань передбачає посилення адміністративного впливу держави в особі центрального банку на порядок здійснення тих чи інших валютних операцій шляхом лімітування можливостей їх здійснення суб'єктами ринку. Потреба у таких заходах може бути зумовлена неефективністю чи недієвістю традиційних економічних інструментів реалізації валютної політики центробанку в разі порушення нормального перебігу економічних процесів (наприклад, у періоди валютних криз, виникнення значного диспаритету у зовнішній торгівлі, зростання обсягів зовнішньої заборгованості тощо).

Регламентація окремих видів операцій з валютними цінностями на внутрішньому валютному ринку країни може здійснюватися за такими основними напрямками:

- визначення порядку використання іноземної валюти на території країни, що передбачає, як правило, запровадження різного роду обмежень на використання іноземної валюти як засобу розрахунків і платежів;

- регулювання строків здійснення платежів за експортними та імпор্তними операціями, що може стати важелем впливу на величину валютних потоків, що надходять та вивозяться з країни;

- установлення вимог щодо обов'язкового продажу всієї або частини валютної виручки експортерів-резидентів на внутрішньому валютному ринку країни;

- обмеження прав фізичних осіб чи суб'єктів господарювання володіти і розпоряджатися іноземною валютою (запроваджується здебільшого за умов установлення валютної монополії держави на зовнішньоекономічну діяльність);

- запровадження обмежень на отримання резидентами зовнішніх кредитів;

- регулювання вивезення капіталів за кордон, а також репатріації прибутків вітчизняними експортерами та зарубіжними інвесторами;

- обмеження прав банків на здійснення строкових (форвардних, ф'ючерсних, опціонних) операцій з придбання валюти, що слугує засобом запобігання спекулятивному тиску на динаміку обмінного курсу національної валюти;

- визначення порядку здійснення зарубіжних інвестицій резидентами та умов інвестування капіталів усередині країни зарубіжними інвесторами;

- регламентація способів використання валютних рахунків в уповноважених банках, а також порядку відкриття резидентами рахунків у банківських установах за кордоном.

Конкретний перелік і обсяг запроваджуваних валютних обмежень залежать від економічної ситуації в країні, розвитку зовнішньоекономічної сфери, ступеня інтегрованості національної економіки у світову економічну систему, стабільності ситуації на внутрішньому валютному ринку країни. Відповідно до цих моментів спрямованість валютних обмежень, запроваджуваних урядом і центральним банком країни, може змінюватися від більш жорсткої до більш ліберальної форми регламентації операцій з валютними цінностями, і навпаки.

У міжнародній сфері економічних відносин валютні обмеження можуть використовуватися як інструмент структурної валютної політики. У цьому випадку валютні обмеження можуть набувати форми валютної блокади.

Валютна блокада — це система економічних санкцій у формі валютних обмежень, що накладаються однією країною або групою країн на іншу країну, з метою перешкоджання

використанню нею своїх валютних цінностей задля реалізації певних економічних чи політичних вимог. Процес реалізації валютної блокади може здійснюватися у таких основних формах: 1) заморожування валютних цінностей даної країни (тобто її іноземних авуарів), що зберігаються в іноземних банках через позбавлення власників рахунків права вільно розпоряджатися коштами на них; 2) припинення іноземних допомог уряду даної країни; 3) запровадження заборони національним компаніям щодо реалізації інвестиційних проектів на території країни, яка є об'єктом валютної блокади; 4) відмова у наданні кредитів, у тому числі й кредитів міжнародних валютно-кредитних організацій.

Сьогодні політика валютних обмежень у зазначених вище формах використовується у міжнародній сфері економічних відносин насамперед з метою боротьби із фінансовою підтримкою міжнародних терористичних угруповань, а також протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. До міжнародних органів, на які покладено відповідні функції, належить передусім Група розроблення фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів (FATF), а також інші міжнародні організації, діяльність яких спрямована на співробітництво у запобіганні та протидії легалізації (відмиванню) доходів. Рекомендації FATF, зокрема, розглядаються як міжнародний стандарт для боротьби з відмиванням капіталів: зміцнення національних правових і фінансових систем, підвищення ефективності регулюючих режимів, розвиток міжнародного співробітництва правоохоронних органів та здійснення інших заходів, спрямованих на боротьбу з відмиванням капіталів. Країни, що не дотримуються цього стандарту, заносяться у так званий «чорний» список FATF і щодо них можуть вжити ряд заходів адміністративного впливу, передусім у плані обмеження грошових операцій з фізичними і юридичними особами цих країн, тобто прямі валютні обмеження.

3. Позитивні наслідки створення ЄВС і запровадження євро:

1. Зникнення необхідності обміну валют усередині ЄВС і внаслідок цього — відсутність операційних витрат.

2. Припинення процесу страхування валютних ризиків між країнами ЄВС.

3. Підвищення ефективності функціонування наявних платіжних систем і створення нової платіжної системи *TARGET*.

4. Скорочення непрямих витрат, пов'язаних з необхідністю встановлення валютних курсів і непередбачуваністю їх коливань.

5. Виникнення нового, найбільшого у світі фінансового ринку внаслідок вирівнювання процентних ставок, розширення конкурентних можливостей, підвищення рейтингу та ліквідності цінних паперів, розширення місткості ринку і підвищення конкурентних можливостей держав єврозони щодо емісії цінних паперів:

- у ЄВС з'явився другий у світі за обсягом ринок облігацій (з початку виникнення ринок облігацій, випущених в євро, становив 50 % ринку облігацій, випущених у доларах США, і 130 % — в японських єнах). Державні облігації в євро мають високий ступінь ліквідності, що підвищує їх котирування;

- у ЄВС з'явився другий у світі за обсягом ринок акцій після США.

6. Становлення єдиного ринку капіталу, який за величиною і ліквідністю переважає сукупність окремих національних ринків ЄЄ, зближення і зниження національних норм процентної ставки сприятиме економічному зростанню і створенню нових робочих місць.

7. Підвищення ступеня ліквідності валюти євро порівняно з окремими національними валютами країн — членів ЄВС завдяки розширенню простору єврозони.

8. Прозорість ціноутворення, нівелювання цінових відмінностей і підтримка цінової стабільності.

9. Реформування ринку праці через підвищення інформованості, мобільності робочої сили, зникнення необхідності узгодження виплат з пенсійного забезпечення, безробіття і оподаткування працівників.

10. Припинення спекулятивних операцій за участю валют єврозони, що дасть змогу урядам країн уникнути необхідності здійснювати валютні інтервенції.

11. Унеможливлення девальвації національної валюти як анти-кризового заходу.

13. Підвищення конкурентоспроможності Європи в тріаді "США — Європа — Азіатсько-Тихоокеанський регіон", а також збільшення політичної та економічної ваги ЄС у світі.

13. Посилення економічної інтеграції європейських країн і зміцнення єдності Західної Європи.

14. Впровадження економічної і фінансової політики, узгодження її з критеріями конвергенції до ЄВС.

15. Зниження витрат на обслуговування державного боргу внаслідок досягнення нульового або активного сальдо держбюджету.

16. Пожвавлення підприємницької активності внаслідок:

- розширення місткості єврозони;
- усунення бар'єрів для виходу на ринок нових підприємств;
- посилення однорідності внутрішнього ринку ЄС і підвищення ефективності використання ресурсів;
- полегшення планування бізнесу та інвестицій завдяки економічній і політичній стабільності.

17. Бурхливий розвиток туристичного бізнесу завдяки зникненню втрат від валютнообмінних операцій.

18. Пожвавлення інвестиційної активності в ЄС, приплив іноземного капіталу в Європу, підвищення ефективності внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

19. Перетворення євро на другу за значенням валюту світу після долара США.

20. Стимулювання розвитку торговельних відносин усередині ЄС та з іншими країнами світу.

Основним результатом створення ЄВС має стати зниження інфляції, процентних ставок, безробіття, податків, прискорення темпів економічного зростання. За прогнозами, в єврозоні буде створено від 2 до 5 млн робочих місць, економія витрат від скасування митного контролю та інших формальних процедур становить 13—24 млрд євро, ефект від відкритості ринку держпоставок становитиме приблизно 17 млрд євро.

Деякі негативні наслідки створення ЄВС і запровадження євро:

1. Висока вартість технологічних змін, яка оцінюється в 300 млн дол. для великих європейських банків, а для всього фінансового сектору — в 100 млрд дол.

2. Відносна слабкість нової валюти, зумовлена такими чинниками:

- виникнення валюти євро як "чистої валюти" — валюти, яка не пов'язана із золотом;
- валюта євро не створена і не підтримується однією державою, а її "тил" утворює чимала кількість держав, які незважаючи на інтеграційні процеси зберігають відмінності економічних систем.

3. Нездатність Європейського валютного союзу усунути безробіття в Європі, пов'язане насамперед з високими податковими ставками, надмірним регулюванням ринку праці і системою соціального страхування.

4. Посилення взаємозалежності країн зони євро, що через незбігання фаз економічних циклів спричинятиме внутрішні суперечності в союзі.

5. Втрата органами державного регулювання основних інструментів регулювання національних економік — валютного курсу, зовнішньої інфляції і дефляції валют, емісії грошей.

6. Ускладнення здійснення монетарної політики.

7. Досягнення окремими країнами ЄВС скорочення бюджетного дефіциту за рахунок вжиття тимчасових заходів, а не за рахунок формування бюджетної політики. Це призводить до неможливості підтримувати досягнуті показники в довгостроковому періоді, що перешкоджає бюджетній інтеграції в ЄЄ.

4. Наслідки запровадження євро для банківської системи Європейського валютного союзу

«Запровадження єдиної валюти євро та створення Європейського валютного союзу прискорило зміни в європейській банківській системі. Завершальний етап європейської інтеграції став основною передумовою створення глобальної банківської системи. Розглянемо основні наслідки запровадження єдиної європейської валюти для банківських систем країн ЄВС.

1. Внаслідок усунення національних бар'єрів на шляху вільного переміщення капіталів і завдяки прозорому ціноутворенню дедалі більше посилюватиметься міжбанківська конкуренція в європросторі, а також зміниться її характер. Боротьба між банками за іноземного клієнта, зумовлена появою електронного зв'язку, стане ще актуальнішою внаслідок відсутності ризиків за обмінними курсами валют, а отже, можливості вільного вибору будь-якого банку ЄВС.

2. Розширення географічної структури кредитування на фоні зникнення валютних ризиків підвищить ризики за кредитами. Європейським банкам потрібно буде вдосконалювати систему страхування кредитних ризиків, приділяти більше уваги контролю за цільовим використанням запозичених коштів.

3. Запровадження євро призведе до масштабного злиття й поглинання в усіх галузях економіки Європейського континенту, обслуговування яких потребуватиме наявності гігантських за розміром банківських структур. Розмір навіть найбільших західноєвропейських банків може виявитись в цьому контексті недостатнім. Банки, які вважались масштабними на національному рівні, втратять свою вагомість на рівні єдиної Європи. Якщо раніше на частку банків ЕС припадало 20~30 % національних заощаджень, то на регіональному рівні ця частка зменшиться до 5 %.

4. Створення єдиного європростору виявить надлишковість кількості та нерівномірність розподілу банківських структур в окремих країнах Європи та загалом у ЄЄ. Аналіз показує, що між країнами ЄЄ існують суттєві відмінності щодо кількості банківських відділень і кількості банківських службовців, яка припадає на 1 тис. жителів. Останній показник найменший в Італії і становить 6,9 чол., а найбільший — у Німеччині — 10,8 чол. В Італії одне відділення банку припадає на 2900 чол., в Німеччині — на 2000, в Іспанії — на 1100 чол.

5. Відносини між державою та банківськими установами остаточно сформулюються у зв'язку з появою нової валюти. Європейські континентальні банки звикли працювати в умовах надійної підтримки і захисту держави, але останнім часом роль держави в регулюванні банківської діяльності істотно зменшується. Створення Європейського валютного союзу викликало необхідність регулювати європейську банківську сферу на наднаціональному рівні, що призводить до подальшого усунення держав від участі в діяльності національних банків.

6. Перспектива створення в Європі єдиного ринку цінних паперів за участі найрозвиненіших західноєвропейських країн стає реальністю після створення єдиного

європростору. Зменшення витрат на емісію і підписку на цінні папери збільшить попит на них до рівня, порівнянного з рівнем попиту на ринку банківських кредитів, і впливатиме на розмір кредитної маржі. Очікується, що через 10 років у Європі сформується першокласний ринок цінних паперів, оперувати на якому зможуть лише кілька міжнародних банківських концернів та інвестиційних компаній, що здійснюють емісійні і торговельні операції в усьому світі. Всі інші банківські установи повинні будуть шукати інших шляхів виживання.

7. Зникнення національних валют країн — членів ЄВС призведе до втрати банками прибутків від валютообмінних операцій, хеджування валютних ризиків, унеможливить частину спекулятивних і арбітражних операцій. Водночас евро підштовхне банки до розробки нових продуктів і послуг, а основне — до зниження операційних витрат. З цією метою банки почнуть купувати страхові компанії та інші небанківські установи.

8. Процес переходу на єдину валюту пов'язаний з адаптацією нових платіжних та інформаційних систем, а також з додатковими технологічними витратами, які за кілька років можуть збільшити загальні витрати банків приблизно на 3 %. Підраховано, що прямі витрати європейських банківських установ на запровадження евро, а саме — маркетингові, аудиторські, бухгалтерські, правові, інформаційні, технологічні, а також на перекваліфікацію персоналу вже становлять 50 млрд дол. Вартість нових інформаційних технологій оцінюється приблизно в 400 млрд дол.

9. Функція кореспондентських відносин між банками істотно змінюється із запровадженням евро. Важливого значення набуває доступ банків до міжнародних платіжних систем, а особливо до нової системи *TARGET*.

Отже, валютна реформа в Європі стосуватиметься всіх аспектів банківської діяльності — від внутрішньобанківських технологій до банківських стратегій. Найбільшою мірою евро впливатиме на виконання таких банківських операцій, як обмін валют, кредитно-депозитні, інвестиційні операції, операції з цінними паперами, міжнародні розрахунки. Банки за допомогою різних засобів намагаються пристосуватися до нових умов діяльності і подолати кризові ситуації, але найважливішою ознакою сучасних перетворень в ЄВС стала консолідація банківського сектору.

5. Наслідки запровадження евро для економіки України

Безперечно, що всі процеси, які відбуватимуться в межах ЄС, матимуть широкий міжнародний резонанс. Міжнародна роль нової європейської валюти проявиться насамперед у державах, які підтримують тісні торговельно-економічні та валютно-фінансові відносини з ЄС, у тому числі і в Україні.

Відносини України з ЄС закріплені Угодою про партнерство і співробітництво, що була підписана 14 червня 1994 р. у Люксембурзі, ратифікована 10 листопада 1994 р. Верховною Радою України і набула чинності 1 березня 1998 р. Сьогодні Україна має торговельні зв'язки з усіма 15 країнами — членами ЄС, на які припадає 16 % її зовнішньоторговельного обороту та 70 % загального торговельного обороту з країнами Європи (не враховуючи країн СНД). Європейський Союз є другим за обсягом торговельним партнером України після Росії, а основними партнерами в ЄС є Німеччина (31,6 %), Італія (13,8 %), Франція (6,7 %), Австрія (5,5 %).

Україна неодноразово отримувала кредитні лінії, що надавалися Німеччиною, Італією, Францією, ЄБРР, ЄС загалом. На її території вже працюють європейські банки *Credit Lyone*, *Societe Generale*, *Banque Nationale de Paris*, *Credit Agricole* (Франція), *Deutsche Bank*, *Dresdner Bank*, *Comerzbank* (Німеччина), *International Nederland Group*, *Mess Person* (Нідерланди) та інші, які займаються інвестиційною діяльністю, консалтингом, фінансуванням зовнішньоекономічних контрактів і сприяють розвитку міжнародної торгівлі українських

фірм. В Україну залучаються іноземні інвестиції з країн ЄС, на її ринки виходять деякі транснаціональні корпорації, створюються спільні підприємства.

Отже, зв'язки України з ЄС досить тісні, тому запровадження єдиної європейської валюти може мати певні наслідки для української економіки, а враховуючи сучасний рівень глобалізації світу, ці наслідки стають неминучими. Питання тільки в тому, наскільки істотно вплинуть нові перетворення на економіку України і буде цей вплив позитивним чи негативним. Спочатку потрібно проаналізувати, чи може Україна взагалі сприйняти нову валюту.

Незважаючи на зміцнення економічних зв'язків України з ЄС наприкінці ХХ ст. 80 % контрактів між ними укладалося в доларах США, у структурі зовнішнього державного довгострокового боргу України, який у 1999 р. становив 13 млрд дол., 58 % цього боргу — у доларах США, 9% — в ЕКЮ, 8% — у німецьких марках. Основною резервною валютою в Україні є долар США, діє механізм плаваючого валютного курсу до долара США. Хоча всі рахунки і частки валютних резервів України у валютах 11 країн Європейського валютного союзу були деноміновані в євро за станом на 1 січня 1999 р., навряд чи Україна радикально змінить режим обмінних валютних курсів із запровадженням євро.

Виокремлюють низку економічних і соціальних факторів, що можуть вплинути на поширення євро в тій чи іншій країні (табл. 7).

Економічні і соціальні фактори, здатні вплинути на поширення євро

Країна	Частка ЄС у загальному обсязі експорту у 1996 р., %	Частка ВВП у 1996 р., що експортується до ЄС, %	Зовнішньоторговельний обіг з ЄС на душу населення за 1996 р., ЕКЮ	Частка ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності в 1996 р. порівняно з ЄС, %	Частка працівників сільського господарства в загальній кількості зайнятих, %
Росія	30,4	6,2	286	22,6	14,4
Білорусь	12,2	3,6	126	23,6	17,6
Україна	8,0	4,3	80	12,0	21,8
Молдова	11,6	5,1	69	7,7	43,0

За результатами опитування населення в країнах ЄС найбільше підтримують запровадження нової валюти жителі великих міст, люди з гарною освітою. Рівень освіти, співвідношення міського і сільського населення, а також ступінь участі країни в міжнародному поділі праці можна оцінювати виходячи з обсягів ВВП на душу населення. В Україні ставлення до євро переважної більшості населення на початку ХХІ ст. було недовірливе і навіть негативне, тобто ще не скоро населення використовуватиме євро для нагромадження заощаджень і для розрахунків. Звісно, якщо для вкладів у євро будуть встановлені пільгові проценти, великі вкладники з метою диверсифікації заощаджень користуватимуться новою валютою, але основна маса навряд чи робитиме це найближчим майбутнім, особливо з огляду на психологічну інертність.

Існують також певні специфічні фактори, здатні впливати на використання євро тією або іншою країною (табл. 8). У цьому плані важлива географічна структура зовнішньої торгівлі. Якщо країна здійснює торговельні операції здебільшого з країнами ЄВС, то вона може виграти від зникнення коливань валютних курсів, зменшення конвертаційних витрат, відсутності потреби взаємного конвертування європейських валют. Якщо основними партнерами є країни, що не входять до ЄВС, цей вигравш майже не відчуватиметься. Так, дані табл. 8 показують, що в такому контексті вигоди від застосування євро для України не є істотними. Може значно вплинути на розширення обігу євро в Україні ступінь застосування нової валюти Росією, яка є основним торговельним партнером України.

Специфічні фактори, пов'язані з євро

Країна	Частка експорту до країн, що не ввійшли в зону євро, в загальному обсязі експорту в ЄС за 1997 р., %	Частка сировинних товарів у загальному експорті країни до ЄС в 1997 р., %	Частка трьох основних торговельних партнерів у зоні євро в загальному обсязі експорту в ЄС у 1997 р., %
Росія	14,6	51,8	66,0
Білорусь	11,1	18,5	77,0
Україна	16,2	29,6	82,0
Молдова	10,4	5,4	92,0

Велике значення для поширення євро має також товарна структура експорту. В експорті України провідне місце займають метали і вироби з них, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, мінеральні продукти. Традиційно здебільшого ціни на сировину визначаються в доларах США, через це Україна нині не має можливостей широко застосовувати нову європейську валюту. Втім, євро може використовуватися Україною як валюта платежу, коли ціна контракту визначається в доларах США, а платіж надходить у євро. Це залежатиме від таких факторів:

- співвідношення курсів долара і євро: якщо долар дорожчає, українським експортерам вигідно отримувати платежі в доларах, а імпортерам платити у євро, коли дорожчає євро -навіпаки;
- зручності використання євро в технічному і юридичному аспектах;
- ступеня внутрішньої ліквідності євро в Україні;
- поведінки інших великих постачальників сировини і напівфабрикатів.

Полегшити зовнішню торгівлю України з ЄС зможе також однорідність і порівнянність цін, виражених в одній валюті в різних країнах ЄВС, що значно спростить проблему вибору товарів і послуг. Прозорість цін посилить конкуренцію в єврозоні, що знизить ціни на імпорт в Україну, але водночас відкриє доступ у Європу лише тим українським підприємствам, які встановлюють низькі конкурентні ціни на свою продукцію. Мабуть, таких підприємств буде небагато, оскільки, хоч Україна вже почала створювати з ЄС зону вільної торгівлі, проти неї ще часто застосовуються нетарифні обмеження.

Найбільшу користь від запровадження євро відчують підприємства та установи України, які мають клієнтів і партнерів у багатьох західноєвропейських країнах, а саме: авіакомпанії, туристичні фірми, транспортні компанії тощо. Філіали західноєвропейських компаній також поступово переходитимуть на євро, і українські підприємства за їх участі зможуть відкривати рахунки в євро.

Комерційні банки України загалом виграють від запровадження євро, оскільки перед ними відкриваються нові перспективи діяльності — прискорення швидкості операцій, створення нових видів банківських продуктів, надання нових послуг. Хоча прибуток банків, що заробляють на валютних операціях з європейськими валютами, знизиться майже на 10 %, відсутність конверсійних операцій принесе в майбутньому численні вигоди і значну економію. Запровадження євро насамперед стосується тих українських банків, які мають кореспондентські рахунки з банками в Європі. Крім відкриття рахунків у євро вони повинні підключатися до систем швидкісних розрахунків, зокрема *TARGET* або інших.

Національний банк України дозволив комерційним банкам здійснити конверсію поточних клієнтських рахунків, відкритих у євровалютах, у євро, а також конвертувати за дорученням клієнтів євровалюти в євро та інші валюти за курсом, встановленим Європейським центральним банком від 31 грудня 1998 р. У зв'язку з цим багато українських банків, наприклад "Промінвестбанк", "Укрексімбанк", почали здійснювати ще до 1 січня 2002 р. розрахунки в новій європейській валюті і переглядати мережі своїх кореспондентських

рахунків з метою ефективного функціонування в умовах створення ЄВС. Деякі українські банки деномінували у 2001 р. розрахунки фізичних та юридичних осіб у європейських валютах (наприклад, у німецьких марках) в євро, але отримувати готівкою євро з цих рахунків стало можливим лише починаючи з 2002 р.

Слід зазначити, що саме Україна стала першою з країн СНГ, де почалася торгівля євровалютою. Це відбулося на Українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ) 11 січня 1999 р. Згодом операції з євровалютою поширились на Дніпропетровський, Харківський і Львівський філіали УМВБ і КМВБ. Валюту ЕКЮ вилучено з першої групи Класифікатора валют і змінено на валюту євро.

Існує вірогідність, що із створенням ЄВС у світі з'явиться найбільший фінансовий ринок однієї валюти. Після запровадження євро в ЄВС уже діє другий за обсягом ринок облігацій світу і другий за обсягом ринок акцій. Європейські фінансові ринки стають менш сегментованими і більш уніфікованими та ліквідними. Низькі витрати і велика дохідність інвестицій, відсутність валютних та зменшення кредитних ризиків приваблюватимуть багатьох інвесторів, серед яких може бути й Україна. Так, до травня 1998 р. на міжнародному ринку було продано держоблігацій на суму 244 млрд євро зі строками погашення від двох до тридцяти років. Емітентом, поряд зі Швейцарією, Італією, Іспанією, Аргентиною, Бразилією, стала й Україна.

Отже, запровадження нової європейської валюти євро майже не спричинить негативних наслідків для економіки України, тим більше, Україна нічого не втрачає. Нині ще важко прогнозувати, наскільки глибоко проникне євро в українську економіку, адже це залежить від позиції євро на світовій арені. Безперечно одне: нова валюта дає Україні ще один шанс поліпшити своє економічне становище і відстояти національні інтереси.

ТЕМА 11: ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКІВ

План

1. Міжнародні інвестиції у світогосподарській системі
2. Ринок як система економічних відносин в міжнародній економіці. Інвестиційний ринок (формування структура та інфраструктура)
3. Регулювання інвестування та конкурентності європейських інвестиційних ринків.
4. Критерії та фактори привабливості інвестиційного ринку. Інвестиційний клімат, його внутрішньо- і зовнішньоекономічні аспекти

1. Міжнародні інвестиції у світогосподарській системі

Світова масштабна диверсифікована міжнародна інвестиційна діяльність є вагомим чинником економічного поступу. Особливе місце міжнародних інвестицій у світогосподарській системі обумовлене багатьма факторами, зокрема:

- превалювання у МПП виробничої і науково-технічної кооперації, ефективність якої залежить від мобільності всіх факторів і, насамперед, капіталу;
- великомасштабний і динамічний розвиток процесів інтернаціоналізації, основу яких становить інтенсивна інвестиційна діяльність ТНК;
- формування і розвиток міжнародних інтеграційних угруповань в рамках яких поряд із вільним рухом товарів, послуг і робочої сили забезпечується і вільний рух капіталів;
- ринкова уніфікація економічного поступу, що полегшує умови включення у міжнародну інвестиційну діяльність нових країн.

На рівні національних економік міжнародні інвестиційні процеси проявляються, з одного боку, як експорт капіталу в різноманітних видах і формах (інвестування за рубіж), а з іншого – як його імпорт (іноземне інвестування). Залежно від ступеня зрілості національної економіки, рівня її інтегрованості у світове господарство формується мотивація та політика, щодо інвестицій за рубіж та іноземних. Теперішній стан світової економіки віддзеркалює минулі тенденції руху капіталу, а від нинішніх масштабів і темпів міжнародної інвестиційної діяльності багато в чому залежать напрями розвитку світового господарства у майбутньому. Якщо до останнього часу розвинуті країни переважно лише експортували, а країни, що розвиваються, імпортували капітал, то, починаючи з 90-х рр. корінним чином змінилися напрями і структура інвестиційних процесів. Світовий досвід свідчить, що країни з перехідними економіками не в змозі вийти із фінансово-економічної кризи без залучення і ефективного використання іноземних інвестицій. Аккумулюючи підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, іноземні інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й динамізують інші факторні ринки та ринки товарів і послуг. Крім того, іноземні інвестиції, як правило, сприяють заходам макроекономічної стабілізації і дозволяють вирішувати окремі соціальні проблеми трансформаційного періоду

2. Ринок як система економічних відносин в міжнародній економіці.

Інвестиційний ринок (формування структура та інфраструктура)

Дослідження ринку – це одна із головних тем економічної науки. Ринок як соціально-економічна реальність є складним інституційним утворенням, про яке ще не сформовано цілісного теоретичного концепту. Поняття ринку багатогранне за своїм економічним змістом. У працях А.Сміта і Д.Рікардо ринок розглядався як одне з визначальних явищ економіки. А.Маршалл писав про ринок як про «механізм відносин продавця й покупця один з одним, де ціни

регулюються без зовнішнього втручання» [Маршал А. *Принципы экономической науки*. – М.: Прогресс. – 1993. – с.6]. У підручнику «Економікс» ринок розглядається як «... інститут або механізм, який зводить покупців (представників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг [Макконелл К. Р., Брю С. Л., *Економикс: В 2-х т.* – М.: Республика. – 1992. – Т.1. – с.62]. П. Самуельсон вважає ринок механізмом, за допомогою якого «... покупці й продавці взаємодіють, щоб визначити ціну і кількість товару» [Самуельсон П., Нордхауз В. *Макроекономіка*. – К.: Основи. – 1995. – С.75]. В інституціональній теорії прийнято розглядати ринок як організований інституціоналізований обмін [Ходжсон Дж. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории*. – М.: Дело. – 2003. – с. 112]. Головну роль тут відіграють ті інститути, що сприяють упорядкуванню цін встановленню консенсусу між ринковими агентами, поширенню інформації про продукти, ціни, обсяги, а також про потенційних покупців і продавців. Таким чином, ринок – це інституціональний спосіб співпраці людей, який ґрунтується на товарно-грошових відносинах і передбачає для кожного економічного суб'єкта свободу вибору партнера за трансакціями і свободу встановлення цін на свої товари. Отже, ринок можна охарактеризувати як систему економічних відносин між індивідами, що охоплює сферу товарно-грошового обміну.

Міжнародний інвестиційний ринок являє собою чи не найскладніший акумулятивно-розподільчий механізм у сучасній світогосподарській системі. Його формування і розвиток ґрунтуються на взаємодії національних інвестиційних ринків і глобалізації економічного розвитку. Для розуміння ролі інвестиційного ринку у внутрішній економічній системі необхідно його специфічні функції у цій системі відокремити від функцій інших ринків: факторних, товарних та фінансових. Факторні ринки розподіляють чинники виробництва: землю, працю та капітал, а також прибутки у формі заробітної плати, прибутки від оренди та інші прибутки серед власників виробничих ресурсів. Фінансові ринки спрямовують заощадження, що йдуть в основному від домогосподарств до тих об'єктів (індивідуальних чи інституціональних), які потребують ресурсів, що перевищують їхні поточні прибутки. Більшість ресурсів акумулюються фінансовими ринками для забезпечення інвестиційної діяльності фірм та ринків. Фінансовий ринок – це ринок грошовий та ринок капіталів.

Грошовий ринок – це інститут, через який індивідуальні суб'єкти з тимчасовими залишками коштів зустрічаються з позичальниками, що мають тимчасову нестачу коштів. Основними об'єктами цього ринку є короткострокові кредити до 1 року.

Ринок капіталу – це інститут, що забезпечує здійснення довгострокових інвестицій фірм, урядів, та домогосподарств. Ринок капіталу поділяється на кредитний ринок і ринок цінних паперів.

Інвестиційний ринок можна визначити як ринок, що регулює сукупності економічних відносин, що виникають між продавцем та покупцем інвестиційних ресурсів. Відповідно до цього визначення міжнародний інвестиційний ринок – це регулятор сукупності економічних відносин, що виникають між продавцем інвестиційних ресурсів та їх покупцем, які є резидентами різних країн. Як ключовий сегмент фінансового ринку, він має яскраво виражену інтегративну специфіку по відношенню до інших ринків (див. рис.1).

Цікавою є ретроспектива внутрішньої функціональної структури міжнародного інвестиційного ринку (див. рис.2). Він складається з ринку об'єктів реального інвестування та ринку інструментів фінансового інвестування. В ринок об'єктів реального інвестування входить:

- ринок прямих капіталовкладень: нове будівництво, розширення, реконструкція, технічне переозброєння;
- ринок об'єктів, що приватизуються;
- ринок нерухомості;
- ринок інших об'єктів реального інвестування;



Рисунок 2. Функціональна структура міжнародного інвестиційного ринку

В ринок інструментів фінансового інвестування входить:

- фондовий ринок:
 - a. ринок облігацій (іноземних єврооблігацій);
 - b. ринок акціонерного капіталу (біржовий, євроакції);
- грошовий ринок.

В інфраструктуру інвестиційного ринку входять: проектні та будівельні фірми, вексельні та клірингові центри, інвестиційні банки, страхові компанії, брокерські компанії, лізингові компанії, фондові біржі, комерційні банки, пара банківські інституції, інжиніринго-консалтингові фірми, інвестиційні фонди, компанії, трасти, фірми-девелопери, тендерні комітети, товарні біржі, депозитарії, іпотечні банки, дилерські контори, незалежні реєстратори (див. рис. 3).



4. Ринковий механізм;
5. Контроль з боку держави за дією ринкового механізму.

3. Регулювання інвестування та конкурентності європейських інвестиційних ринків

Міжнародна інвестиційна діяльність має бути регульованою на національному міжнародному і наднаціональному рівнях. Таке регулювання може здійснюватись за допомогою сукупності спеціальних правових адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів і деяких інструментів стимулювання і обмеження.

Правові методи реалізуються через систему цивільного та процесуального права, арбітражну практику.

Адміністративні методи юридично визначають господарську суб'єктність, регламентують питання власності, процедури вирішення суперечок у судовому порядку.

Економічні методи реалізуються через систему дотацій, кредитів, здійснення фінансової політики.

Соціально-психологічні методи орієнтовані на формування і розвиток тієї чи іншої ідеології, виховання відповідного типу менталітету громадян і суспільства в цілому за допомогою організаційно-оформлених інститутів.

Аналіз різних систем регулювання міжнародної інвестиційної діяльності на національному рівні показує, що вони формуються двома шляхами:

- через прийняття єдиного акта який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країни;
- через розробку тих чи інших правових актів, що регулюють різні аспекти іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності.

Вибір того чи іншого із зазначених шляхів залежить від ролі конкретної країни на світовому ринку капіталів. Для країн, які активно експортують капітал характерним є ліберальне ставлення до регулювання іноземних капіталовкладень. Країнам, які переважно імпортують капітал, притаманне прагнення прийняти єдиний законодавчий акт, щодо міжнародної підприємницької діяльності. Система інвестиційних пільг та обмежень інвестиційної діяльності включає:

- факторні пільги (субсидії підприємствам, гарантовані і пільгові позики, звільнення від податків, часткове повернення податків, прискорення амортизації);
- товарні пільги (тарифні і нетарифні імпортні бар'єри);

- спеціальні заходи обмеження та контролю за діяльністю іноземного інвестора.

Система гарантій дотримання прав іноземного інвестора традиційно складається із:

- гарантії включення прав іноземного інвестора до національної системи права;
- гарантії дотримання інвестиційних пільг і усталеності законодавства протягом інвестиційного циклу;
- гарантій від заходів конфіскаційного характеру.

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє зробити висновок проте, що промислово-розвинені країни віддають перевагу фінансовим стимулам перед фіскальними, оскільки вони більш ефективні, вони забезпечують адресний характер впливу і концентрують зусилля на досягненні конкретних національних та національно орієнтованих результатів. Країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками використовують переважно податкові стимули та адміністративні заходи (це обумовлено нестачею фінансових ресурсів у цих країнах). Взаємовідносини між багатьма країнами регулюються складними угодами на наднаціональному рівні у рамках інтеграційних угруповань. Це забезпечує вільний рух капіталів, гармонізує економічну політику країн-учасниць, сприяє ефективній праці відповідних наднаціональних інститутів. Вимоги до результатів господарської діяльності є однією з ключових проблем в інвестиційних відносинах. Вона вирішується наданням гарантії про неможливість конфіскації чи націоналізації належної інвесторам власності або гарантією про компенсацію їх власності у випадку її націоналізації.

В 1979 р. в рамках Андського угруповання прийнято Кодекс іноземних інвестицій. Він регулює основні протиріччя, що існують між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються у питаннях про міжнародно-правове регулювання ТНК. Центром ООН прийнято документи, в яких наголошується, що ТНК повинні:

- поважати суверенітет країн, в яких вони діють;
- підкорятися законам приймаючих країн;
- поважати соціально-культурні цілі, цінності і традиції приймаючих країн;
- не займатися діяльністю політичного характеру;
- утримуватися від практики корупції;

- дотримуватися законів і постанов, які торкаються обмежувальної ділової практики у відповідності до документа «Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів та правил для контролю за обмежувальною діловою практикою» (1980 р.) прийнятою Генеральною Асамблеєю ООН;

Вирішення суперечок відбувається за допомогою міжнародного центру регулювання інвестиційних суперечок.

У 1976 р. організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) прийняла Декларацію про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства. В її основу закладено 2 принципи: національний режим і уніфікація норм так званого мінімального стандарту. Це означає, що країни-учасниці: Бельгія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Ісландія, Канада, Норвегія, Австрія, Португалія, Швейцарія, Іспанія, США, Нідерланди, Італія, Японія, Фінляндія, Австралія і Нова Зеландія мають відноситись до іноземних підприємств як до вітчизняних.

До основних принципів поведінки багатонаціональних компаній, згідно з Декларацією, відносяться наступні:

- дотримання міжнародного права;
- підлеглість праву країн перебування;
- врахування політики приймаючих країн в області розвитку і права;
- співробітництво з країною перебування, виключення практики підкupu і корупції;
- невтручання у внутрішні справи країни.

Особливо важливим є дотримання ТНК принципів забезпечення конкуренції, положень, що торкаються фінансування, оподаткування, трудового права, права соціального захисту, науки і технологій. Питання боротьби з корупцією в цій площині регулює резолюція ООН «Заходи проти корупції, яка практикується ТНК та іншими корпораціями, їх посередниками та іншими причетними до справи сторонами».

Взаємовідносини між багатьма країнами регулюються угодами на наднаціональному рівні у рамках інтеграційних угруповань. Це забезпечує вільний рух капіталів, гармонізує економічну політику країн-учасниць, сприяє ефективній праці відповідних наднаціональних інститутів, зокрема, у межах ЄС – Європейський інвестиційний банк, для фінансування інвестиційних проектів країн Східної Європи – Європейський банк реконструкцій та розвитку.

4. Критерії та фактори привабливості інвестиційного ринку.

Інвестиційний клімат, його внутрішньо- і зовнішньоекономічні аспекти

Розглядаючи привабливість інвестиційного ринку як сукупність факторів, що формують сприятливий підприємницький клімат і обумовлюють інвестиційні потоки на макрорівні можна запропонувати такий перелік критеріїв привабливості зовнішнього ринку:

- політико-правові;
- економічні;
- соціо-культурні.

До групи політико-правових критеріїв належать такі фактори привабливості ринку:

1. Політична стабільність в країні: - відсутність протиріч між гілками влади; - цілісність і збалансованість державної політики; - відсутність непередбачуваних змін у конституційному ладі, правилах політичної гри; - баланс політичних змін; - відсутність внутрішніх заворушень та зовнішніх конфліктів.
2. Міжнародна довіра та неможливість її втрати.
3. Узгодженість системи права в країні з міжнародним правом.
4. Стабільність державної політики підтримки підприємництва.
5. Сприятлива позиція держави відносно іноземного капіталу.
6. Інвестиційні пільги.
7. Захищеність власності і прав особистості.
8. Заходи, які сприяють припливу фінансів у сферу бізнесу.
9. Спрощена процедура регулювання господарської діяльності (у т. ч. звітність).
10. Механізм проникнення компанії на ринок.
11. Скоординоване промислове, трудове, податкове, зовнішньоекономічне законодавство.
12. Ступінь обмеження монополізму.

13. Ступінь досконалості арбітражного виробництва.

14. Відповідальність за порушення контрактних зобов'язань.

15. Ступінь захисту внутрішнього ринку.

Економічним критеріям привабливості зовнішнього ринку притаманні такі фактори:

1. Позитивна динаміка ключових макроекономічних показників (ВНП, ВНП на душу населення, рівень інфляції).
2. Стабільність обмінного курсу.
3. Високі темпи економічного зростання.
4. Наявність ресурсів, їх доступність та порівняно невисока вартість.
5. Позитивна динаміка розвитку ринку.
6. Невисокий рівень конкуренції у галузі.
7. Невисокі вхідні бар'єри в галузь.
8. Ємність ринку.
9. Розвиненість споріднених галузей.
10. Розвиток ринкової інфраструктури.
11. Підприємницька активність.

До соціо-культурних факторів привабливості ринку відносяться:

1. Подібність культурного фону країни, національних стереотипів поведінки.
2. Незначні мовні бар'єри та бар'єри невербального спілкування.
3. Культура ведення бізнесу (звички, традиції, норми).
4. Наявність етнічних чи релігійних конфліктів.
5. Рівень соціальної напруженості.
6. Рівень злочинності.

На вибір типу і форми іноземних інвестицій впливають потенційні можливості тієї чи іншої країни приймати капітал у певних масштабах і формах, умови його використання із забезпеченням достатнього для інвестора прибутку при допустимому рівню ризику. До найбільш відомих систем оцінок інвестиційної привабливості і ризику країни-рецепієнта відносять такі рейтинги: Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI).

Рейтинг Institutional Investor – це оцінка кредитоспроможності країн. Він складається за участю експертів 100 провідних міжнародних банків. Такі оцінки робляться 2 рази на рік за комплексним показником, що враховує різні аспекти і параметри платіжної спроможності та інвестиційної привабливості 135 країн.

Рейтинг Euromoney базується на дослідженні таких груп індикаторів: ринкових – 40%, кредитних – 20%, політико-економічних, що включають політичний ризик, економічне становище та прогноз економічного розвитку – 40%.

При формуванні рейтингу в інформаційній системі Business Environment Risk Index (BERI) оцінюється політична стабільність, націоналізація, ставлення до іноземних інвестицій, девальвація, платіжний баланс, бюрократичні питання, темпи економічного зростання країни, можливість реалізації угод, витрати на заробітну плату, продуктивність праці, інфраструктура, умови кредитування

Національні рейтинги інвестиційного клімату періодично публікують провідні економічні журнали (Fortune, The Economist), авторитетні експертні агентства (Standart and Poors, IBCA).

Є ще методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості регіону, яка побудована на базі узагальнених показників, які враховують цілий комплекс факторів, що впливають на активність інвесторів. Для характеристики інвестиційного клімату пропонується наступні критерії:

- Рівень економічного розвитку регіону;
- Рівень інвестиційної інфраструктури;
- Демографічна характеристика;
- Рівень розвитку ринкових відносин;
- Ступінь безпеки інвестиційної діяльності

На заключному етапі на основі комплексного коефіцієнта проводиться ідентифікація регіону по чотирьох групах: найбільш привабливий регіон, високого рівня, середнього рівня, низького рівня. Аналітичний журнал «Експерт» пропонує для характеристики інвестиційної привабливості регіону брати 2 складові: Інвестиційний потенціал та Інвестиційний ризик. В інвестиційний потенціал входить: ресурсно-сировинна база, виробництво, споживчий сектор, інфраструктура, інтелектуальний ступінь розвитку,

інституційний потенціал, інноваційний потенціал. В інвестиційні ризики входить: економічний розвиток, політичний, соціальний, екологічний, кримінальний. Таким чином, фактори інвестиційної привабливості формують інвестиційний клімат – комплекс об'єктивних умов інвестування, який охоплює економічні, політичні і соціальні компоненти: природні ресурси, робочу силу, законодавство і т. д. Деякі з них в значній мірі залежать від влади, інші – ні (Наприклад: географічне положення, населення, кон'юнктура зовнішніх ринків). Інвестиційний клімат може бути умовно представлений як специфічний ресурс, пропозиції якого пов'язані з конкуренцією за інвестиції між різними територіями, включаючи країни і регіони. Цей ресурс досить складний і його оцінка потенційними інвесторами залежить від багатьох факторів в тому числі і суб'єктивних. Сприятливий інвестиційний клімат – це базова умова притоку капіталовкладень із закордону.

Таким чином основними факторами інвестиційної привабливості європейських ринків можна вважати:

- Видобуток нафти, включаючи газовий конденсат;
- Затрати на технологічні інновації, включаючи сферу послуг;
- Інвестиції в основний капітал на душу населення;
- Середні грошові доходи на душу населення. Високий рівень доходів свідчить про високу і стабільну зайнятість населення, що пов'язане з високим рівнем промисловості і підприємництва;
- Рівень безробіття на кінець року;
- Високий рівень прибутковості інвестицій (згідно із західними оцінками норма прибутку на вкладений капітал на будівництво заводу у західній Європі становить 38,6%, окупність – 6 років);
- Високий рівень купівельної спроможності (щорічний дохід в одній з найбідніших країн ЄС Греції на одну людину складає 12 тис. дол., а в Німеччині – 40 тис. дол. США);
- Наявність ринків новітніх технологій (нові матеріали, надпровідники, цифрова обробка зображень, системи штучного інтелекту, інформаційні супермагістралі та ін.), що оцінюються в понад 1,2 трлн. Дол. США;
- Наявність свободи підприємництва, конкуренції, могутньої банківської системи, соціальна захищеність громадян;

- Наявність системи моніторингу і оцінки інвестиційного клімату та іміджу країн-реципієнтів;
- Уніфікація оподаткування в ЄС;
- Транспортна інфраструктура.

ТЕМА 12. ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Стадії розвитку міжнародних фінансових центрів.

2. Основні елементи та умови існування міжнародного фінансового центру.

3. Фінансові центри Європи.

4. Офшорний фінансові центри Європи.

1. Міжнародний фінансовий центр — це місце зосередження банків, спеціалізованих кредитно-фінансових інституцій, що здійснюють міжнародні валютні, кредитні, фінансові операції, операції з цінними паперами та золотом.

Стадії розвитку міжнародного фінансового центру:

перша стадія — розвиток місцевого ринку;

друга стадія — перетворення в регіональний фінансовий центр;

третя стадія — розвиток регіонального фінансового центру до стадії міжнародного фінансового ринку.

Для того щоб місцевий ринок зміг перетворитися у розвинутий міжнародний фінансовий центр, необхідно, щоб країна володіла всіма необхідними елементами підтримання як своїх, так і міжнародних операцій.

2. До найважливіших елементів існування міжнародного фінансового центру, якими має володіти країна, належать:

- стійка фінансова система та стабільна валюта;
- наявність інституцій, що забезпечують раціональне функціонування фінансових ринків;
- гнучка система фінансових інструментів, що забезпечують кредиторам та позичальникам різноманітність варіантів щодо затрат, ризиків, прибутків, строків, ліквідності та контролю;
- відповідна структура й достатні правові гарантії, які здатні викликати довіру в міжнародних позичальників та кредиторів;
- людський капітал, що вільно володіє спеціальними фінансовими знаннями, як результат систематичного навчання і перепідготовки;
- здатність спрямовувати іноземний капітал через активні, всеохопні й мобільні ринки, тобто існування комплексних ринків, як довгострокових, так

і короткострокових, які надають позичальникам та інвесторам великі можливості;

- економічна свобода: фінансовий ринок не може існувати без свободи діяльності, споживання, накопичення та інвестування;
- найсучасніша технологія передавання інформації та засоби зв'язку, що дозволяють ефективно здійснювати безготівкові розрахунки та готівкові платежі.

Найбільш активно перелив фінансових ресурсів здійснюється у таких міжнародних фінансових центрах світу, як Нью-Йорк і Чикаго — в Америці, Лондон, Франкфурт-на-Майні, Париж, Цюрих, Женева, Люксембург — в Європі, Токіо, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн — в Азії.

У міжнародні фінансові центри перетворилися деякі офшорні центри, насамперед у басейні Карибського моря — Панама, Бермудські, Багамські, Кайманові, Антильські та інші острови. Поява фінансових центрів на периферії світового господарства (Багамські острови, Сінгапур, Гонконг, Панама, Бахрейн та ін.) обумовлена певною мірою нижчими податковими й операційними витратами, незначним державним втручанням та ліберальним валютним законодавством. У майбутньому міжнародними фінансовими центрами можуть стати і сьогоденні регіональні центри — Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай та ін.

Якщо взяти до уваги тільки ринкову капіталізацію акцій, то до нових фінансових центрів можна віднести ринки Чехії, Угорщини, Польщі, Росії — в Європі; Індії, Індонезії, Південної Кореї, Таїланду, Тайваню, Філіппін, Китаю з Гонконгом — в Азії, Південно-Африканської республіки — в Африці, Аргентини, Бразилії, Венесуели, Мексики, Чилі — у Латинській Америці.

Але сьогодні тільки Лондон, Нью-Йорк, Токіо відповідають таким основним показникам та стандартам міжнародного фінансового центру, як:

- широкий спектр інструментів фінансового ринку;
- всесвітня участь у внутрішніх та іноземних секторах ринку;
- ефективні міжнародні системи зв'язку.

3. Financial centers in Europe

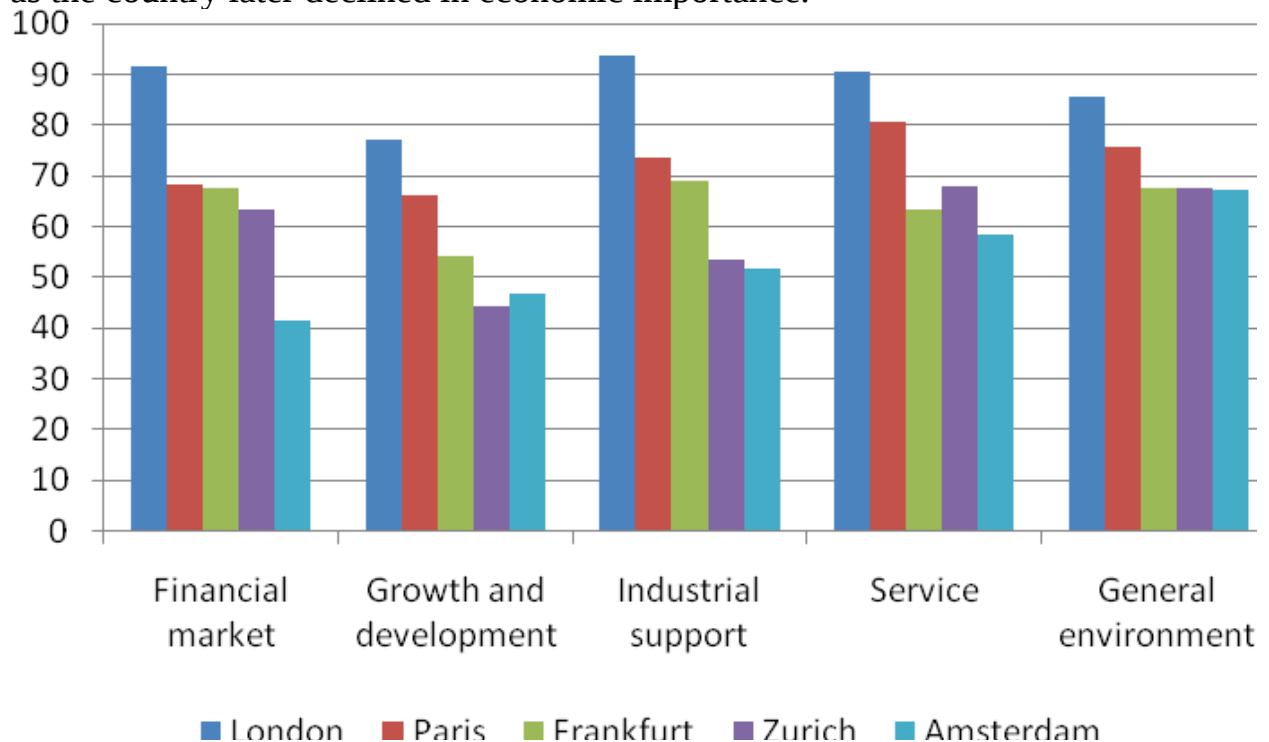
London takes the first place in Europe, ranking first in Financial Market and Service, second in General Environment, third in Industrial Support and sixth in Growth and Development. London is an old international financial center, also an important city in trans-national bank lending, foreign stock exchange, international bond issuance, foreign exchange, marine insurance and aviation insurance markets.

Paris, the French financial center, is ranked second in Europe. This is one of the most important financial centers in Europe, ranking fifth among the 45 cities. Paris is strong in Intellectual Capital, Government Services, and Urban Living Conditions.

The German financial center Frankfurt is ranked third in Europe, and is also an important financial center on the continent. It is ranked sixth in terms of financial market development. The Frankfurt Stock Exchange is one of the world's most famous stock exchanges. The city has now more than 300 German and foreign banks and financial institutions, including Deutsche Bank, European Central Bank, Commerzbank, Citibank and Bank of China.

The Swiss financial center Zurich is ranked fourth in Europe. The city is especially strong in Service and General Environment. It has many advantages to become an international financial center. Switzerland has been a neutral country since 1815, thus is able to avoid damaging wars. Swiss francs are always available for free exchange. In times of international tension, Switzerland, as a sanctuary of foreign hot money, always sees a flourishing gold or foreign exchange trade. The country has few limits on capital outflow, thus serves as a distribution center of international hot money. It protects private assets and allows the free flow of capital. The country's stable political and economic situation is expected to continue in the future. The Swiss franc is one of the most stable currencies in the world. Stimulated by the economic recovery and development in Europe after the Second World War, Zurich continues to grow as a financial center.

The Dutch financial center of Amsterdam is ranked fifth in Europe. It is especially strong in Service and General Environment, ranking 13th in Service and 11th in General Environment. Amsterdam used to be an important international financial center when Netherlands was in its heyday in the 17th century, but lost importance as the country later declined in economic importance.



4.Офшорний банківський (фінансовий) центр — фінансовий центр, де можна проводити операції, що не підпадають під національне регулювання і не вважаються складовою економіки.

Причинами привабливості офшорних фінансових центрів як для іноземних, так і для місцевих суб'єктів господарювання є:

- виконання посередницьких функцій для позичальників і депонентів;
- мінімальне офіційне регулювання;
- практично відсутні податки і контроль за управлінням портфельними інвестиціями;
- діяльність іноземних банків на їх території сприяє збільшенню зайнятості місцевого населення;
- підвищення рівня життя в країнах розміщення офшорних банківських центрів завдяки накопиченню коштів від видачі ліцензій, витрат банків та інших платежів.

До загальних рис офшорних банківських центрів можна віднести такі: майже відсутність регулювання руху коштів; міжнародна основа операцій; високоефективні засоби зв'язку і транспортна інфраструктура; надійні взаємовідносини з фінансовими органами влади промислово розвинених країн; внутрішня політична стабільність; забезпечення таємниці угод; ефективне функціонування центральних банків; основна або альтернативна англійська мова; розташування в годинних поясах, що перебувають між поясами основних ринків; висококваліфікована робоча сила.

Міжнародний досвід свідчить, що офшорні банки створюються з метою:

- отримання доступу до міжнародної мережі кореспондентських відносин;
- забезпечення зовнішньоторговельних операцій материнської компанії й афільованих фінансових і комерційних структур;
- розширення спектра банківських послуг національних банків;
- використання офшорних банків для роботи на національних ринках;
- кредитування національних комерційних і фінансових структур через офшорні банки з метою мінімізації оподаткування у країнах з високими ставками податку на прибуток;
- доступ до міжнародних фінансових організацій;
- емісії фінансових продуктів;
- оптимізація внутрішньофірмових фінансових потоків.

Існують певні види офшорних фінансових центрів, серед яких розрізняють так звані паперові центри, що зберігають документацію, а банківські операції проводять у незначних розмірах або не проводять зовсім, та функціональні центри, що здійснюють депозитні операції і надають позики.

Існує три типи офшорних банківських (фінансових) центрів:

I тип — нью-йоркська модель — передбачає спеціальні формально встановлені домовленості з такими авторитетними фінансовими центрами, як Нью-Йорк, Токіо, Сінгапур. На цих ринках установлюються спеціальні

рахунки окремо від внутрішніх, і ці рахунки вільні від обмежень, які відносяться до внутрішнього фінансового ринку (наприклад, резервні вимоги). Існує корпоративне оподаткування; місцевий гербовий збір (на ринку Токіо), може допускатися (Сінгапур), а може не допускатися оподаткування ділових цінних паперів (ринок Нью-Йорку, Токіо);

II тип — лондонська модель. У Лондоні, Гонконзі фінансові угоди вільні від обмежень, незалежно від того, резиденти чи нерезиденти є учасниками ринку. У цих містах офшорний ринок — це просто офшорні угоди між нерезидентами, тому що внутрішні і зовнішні угоди об'єднані. На офшорних ринках даної моделі існує корпоративне оподаткування і допускається оподаткування ділових цінних паперів;

III тип — «податкове сховище». До даного типу офшорних ринків відносять ринки Багамських та Кайманових островів. На цих ринках угоди укладаються нерезидентами і зовсім не оподатковуються, відсутні корпоративне оподаткування й оподаткування ділових цінних паперів, але існують реєстраційні внески і плата за ліцензії.

ТЕМА 13. ДОСЛІДЖЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ.

1. *Методика аналізу кон'юнктури в розрізі окремих товарних ринків та розробки прогнозу їх розвитку.*
2. *Особливості формування кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції.*
3. *Кон'юнктура світового автомобільного ринку.*
4. *Специфіка дослідження кон'юнктури ринків сировини.*

3. Кон'юнктура світового автомобільного ринку.

В умовах посилення тенденції до інтернаціоналізації та глобалізації ринкової економіки та господарських зв'язків, зростає науковий і практичний інтерес до аналізу світових ринків. У сучасній системі світових товарних ринків особливе місце займає автомобільний ринок - один з найглобалізованіших, таких, що швидко розвиваються і є прибутковими, всередині якого ведеться жорстка конкурентна боротьба. В останні роки вона помітно загострилася, що було зумовлено різними факторами, серед яких необхідно виділити три головних: наростаючі надлишки виробничих потужностей автомобільної промисловості; зростання кількості країн, що організують власне виробництво автомобільної продукції; формування міжнародних автомобільних альянсів.

Головним фактором, який визначає кон'юнктуру, механізм конкуренції та її наслідки, а також тенденції та перспективи розвитку світової автомобільної промисловості, світового ринку автомобільної продукції, є їх фірмова структура. Кон'юнктура виробників розвивається за наступною схемою.

Перший період розвитку (до середини 80-х років) характеризується в цілому збільшенням кількості автомобільних компаній та підприємств.

Другий - виділяється тим, що, з'являються нові незалежні компанії в нових країнах - виробниках автомобільної продукції, проте їх загальна кількість помітно скорочується. Скорочення відбувається двома способами: а) шляхом поглинання дрібних і середніх компаній великими; б) шляхом злиття великих і найбільших корпорацій.

Тенденції розвитку ринку легкових автомобілів **1999-2000 рр.**

Серед автомобілебудівних компаній на першому місці за обсягами виробництва знаходилась General Motors, що у 1999 р. виготовила 7,4 млн шт. автомобілів. Далі з відставанням у майже більш, ніж 1 млн. шт виступав Ford, що у 1999 р. виготовив 6,4 млн. шт. автомобілів. На третьому місці - Renault-Nissan з обсягом виробництва в 2000-му році – 4,3 млн. шт.

Фахівці компанії Pricewaterhouse Coopers AUTOFACTS стверджують, що слід очікувати постійного невеликого зростання виробництва практично у всіх провідних автомобілебудівних компаніях світу.

За оцінками аналітичної служби Economical Intelligence Unit (Великобританія), сьогодні в руках 14 провідних виробників сконцентровано 94% світового виробництва легкових автомобілів; з 20 лідерів по обсягах виробництва 14 вступили в альянси або були поглинуті більш сильними суперниками. Насамперед, слід зазначити поглинання **німецькою компанією Daimler-Benz** американської компанії Chrysler. Це злиття дозволило німецькій компанії ще більше зміцнити свої позиції на ринку Північної Америки. У той же час злиття не принесло відчутної користі американській компанії: обсяги продажу компанії почали різко падати, і багато хто зв'язує це з приходом до керівництва компанією представників **Daimler-Benz**. Ґрунтовно зміцнивши свої позиції в Північній Америці, Daimler Chrysler звернув свої погляди в Азію, де він практично не був представлений. Результатом цього стала покупка акцій Mitsubishi і Hyundai, відповідно 34% і 10%. Це дозволило американо-німецькому концернові знайти міцні позиції на самому “швидкозростаючому” ринку світу.

На **друге місце** по значимості можна поставити створення альянсу між General Motors і Fiat. В результаті створення цього альянсу GM одержала 20% акцій італійської компанії, а Fiat 5,1% американської. Американська компанія також отримала право першою викупити 80% акцій Fiat, що залишилися. Аналітики прогнозували, що це відбудеться до 2004-го року. Слід зазначити, що Fiat віддав перевагу пропозиції GM, відмовивши DaimlerChrysler, хоча остання була більш вигідною у фінансовому плані. Угода передбачає взаємовигідне партнерство у створенні спільних підприємств для розробки і виробництва деталей, вузлів і агрегатів майбутніх автомобілів. Наступним етапом буде ґрунтовна ревізія існуючих і розробка нових загальних платформ Fiat-Lancia-Alfa Romeo- Opel/Vauxhall- Saab.

Не можна також залишити без уваги створення альянсу Renault-Nissan. Французька компанія останнім часом виявляє високу активність на ринку. Результатом цієї активності стали купівля 70,1% акцій південнокорейської компанії Samsung і 73% акцій румунської компанії Dacia. У Nissan французька компанія придбала 36,8% акцій. Створення цього альянсу було викликано фінансовими труднощами, що спіткали японську компанію, а також бажання французів вийти на азіатський ринок. Були прогнози, що до 2005-го року Renault планує випускати 150-200 тис. автомобілів під маркою Samsung.

Останнім часом трохи “заспокоївся” Volkswagen (VW), хоча німці як і раніше виношують плани покупки Scania. Ймовірність цієї угоди ще більше зростає, після того, як

Єврокомісія заборонила Volvo покупку більш 40% акцій Scania. Якщо VW купить Scania, то модельна лінія німецької компанії буде від маленького Lupo до магістральних тягачів.

Навіть незважаючи на удаване благополуччя, майбутнє декількох фірм і концернів залишається під сумнівом. Як вважають британські аналітики, зараз тільки шість концернів (General Motors, Ford, DaimlerChrysler, Renault-Nissan, Volkswagen і Toyota) досягли тієї “критичної маси”, коли над ними вже не висить загроза бути поглиненими.

З незалежних компаній найближчим часом з ведучими концернами можуть об'єднатися BMW, Hyundai, Honda. Що ж стосується ведучих концернів, то останні, розуміючи, що для успішного існування необхідно 10-20% присутність хоча б на одному з трьох найбільших ринків (Північна Америка, Європа і Південно-Східна Азія) і міцне положення в крупносерійній продукції класів «люкс», продовжують свою експансію на ці ринки. Виходячи з цих критеріїв можна спрогнозувати дії автогігантів: General Motors, Ford, DaimlerChrysler і Volkswagen продовжать експансію на азіатський ринок, Toyota спробує ще більше зміцнитися в Європі; GM намічає уніфікацію європейських платформ. Ford буде намагатися уникнути збитків європейських філій і закінчити відновлення модельного ряду.

У DaimlerChrysler відчувається недостача масової марки в Європі, а VW зобов'язаний буде представити відповідні моделі (компактний мінівен, позашляховик і доступний спорткар).

Нова розстановка сил супроводжується певними змінами у механізмі конкурентної боротьби між автомобільними компаніями. Аналіз цього механізму дозволяє виділити основні тенденції у зміцненні позицій компаній на світовому автомобільному ринку:

- перший напрям пов'язаний з якісно новим етапом у процесі злиття і поглинання на міжнародному рівні. Новина полягає в тому, що злиття здійснюються між провідними, найбільшими корпораціями, в результаті чого формуються гігантські альянси, які включають величезну кількість компаній та підприємств у сфері виробництва, маркетингу, НДКР тощо;

- другим стратегічним напрямом у посиленні позицій компаній на світовому автомобільному ринку є підвищення ступеня глобалізації всіх сторін їх діяльності. Продовжує інтенсивно розвиватися експортно-імпортна торгівля автомобільною продукцією; поряд з тим зростає рівень географічної концентрації експорту (на частку трьох країн - Німеччини, Японії, США - припадає понад 46%, наступних семи найбільших країн-продуцентів - близько 40%, решти - лише 14%). Збільшується експортна квота виробництва автомобільної продукції: зокрема, експортна квота загальної реалізації легкових автомобілів компаніями Японії становить 55% (проти 4,2 у 1960 р.), вантажних - 50% (4,7), німецьких компаній - відповідно, більш як 50% і майже 60%, французьких - 52 і 40%, італійських - 35 і 50% тощо.

Нині головним способом глобалізації автомобільної промисловості є транснаціоналізація виробничої діяльності та формування на цій основі потужного зарубіжного сектора найбільших автомобільних компаній, причому, зростають не тільки абсолютні параметри цього сектора (активи, обсяги продажів, чисельність зайнятих), а й відносні, тобто індекс транснаціоналізації.

Транснаціоналізація автомобільного бізнесу супроводжується формуванням і розширенням іноземного сектора у різних країнах. Нині майже немає жодної країни (з автомобільною промисловістю), де б не було іноземного сектора. З врахуванням цього факту, умовно їх можна поділити на дві категорії. До першої належать країни, в яких автомобільну галузь подано переважно іноземним сектором. Серед них виділяються такі розвинуті країни, як Канада, Австралія, Бельгія, в яких автомобільна промисловість відразу формувалася іноземними компаніями, головним чином, американськими. До цієї групи країн тепер належать: Великобританія, в якій вже немає великих англійських автомобілебудівних компаній, а питома вага іноземного сектора в автомобільній промисловості збільшилася з

59% у 1980 р. до більш як 90% у даний час; Іспанія - відповідно, з 71 до 90%; поступово "наближається" Швеція; серед країн, що розвиваються, - це Аргентина, Бразилія, Мексика. Серед колишніх соціалістичних країн іноземний сектор переважає у Польщі, Чехії, Словаччині, В'єтнамі.

До другої категорії належать країни, в яких **вітчизняне виробництво автомобільної продукції переважає над іноземним сектором**. Це, насамперед, США, Німеччина, Японія, Франція, Італія. Але й там роль іноземного сектора помітно зростає. Так, у США його питома вага у загальному випуску автомобілів збільшилася з 2,8% у 1980 р. до 24% у 1992 р. і нині становить майже 30%. Переважна частина цього сектора припадає на японські та німецькі компанії.

Також зазначимо, що до початку 80-х років іноземного сектора в автоіндустрії таких великих продуцентів, як Франція, Італія, Швеція, практично не було. Але надалі і в цих країнах формується, а в інших державах Західної Європи інтенсивно розширюється іноземний сектор. У цілому частка останнього у загальному випуску автомобілів у цьому регіоні збільшилася з 27% у 1992 р. до 36% у 1997 р. і досягла нині більш як 40%. Всього у Західній Європі налічується 27 автомобілебудівних компаній, у тому числі 19 - європейських, 5 - філій японських фірм, 3 - американських.

Японія, будучи другою після США країною з виробництва і споживання автомобілів, до кінця 90-х років практично не мала автомобільних підприємств, які б контролювалися іноземними компаніями. Нині іноземний сектор в Японії формується за рахунок придбання місцевих автомобільних фірм, створення СП і міжнародних альянсів за участю іноземних і японських компаній. Сьогодні японські автомобільні компанії вважаються світовими лідерами за кількістю укладених партнерських угод (виробничих, технологічних, комерційних та ін.) з іноземними фірмами. Японська автоіндустрія стає дедалі інтернаціональнішою. У цілому, як пише журнал "Business Week", половина японського автомобільного ринку контролюється іноземцями, а 40% усіх японських марок автомобілів "змінili свій родовід, тобто стали змішаними" (had mixed pedigrees) [32]. Іноземний сектор приносить певні зміни у фірмову структуру японського і світового автомобільних ринків. Так, завдяки придбанню компанією "Daimler-Chrysler" контрольного пакета акцій "Mitsubishi Motors", новий альянс контролюватиме 10,8% японського ринку легкових автомобілів і 9,4% авторинку Азіатсько-тихоокеанського регіону.

У цьому регіоні найбільшим авторинком після Японії є ринок Південної Кореї. У 2001 р. тут було вироблено 2,36 млн. пасажирських автомобілів, з яких 39% реалізовано на внутрішньому ринку, 61% - експортовано. Проте під впливом фінансово-економічної кризи 1997-1998 рр. різко погіршилося становище національних компаній, скорочуються обсяги реалізації автомобілів. У країні розпочалася кардинальна реструктуризація автомобільної промисловості, що виражається, зокрема, у міжфірмовому злитті національних компаній, внаслідок чого залишаться лише три незалежних продуценти ("Samsung Motors", "Daewoo Motor Co., Ltd.", "Hyundai Motor Company"). Але й і їх, обтяжених величезними боргами, поступово купують іноземні фірми.

Що стосується інших країн цього регіону, то тут автомобільна галузь формується за активної участі іноземного сектора. Так, у В'єтнамі налічується 11 СП, більшість яких контролюють іноземні компанії, у тому числі "Ford", "Suzuki Motor Co., Ltd.", "Mersedes-Bens". У КНР проводиться радикальна економічна реформа, спрямована, зокрема, на зниження залежності від імпорту автомобілів, створення національної конкурентоспроможної автоіндустрії. Для цього підвищуються тарифи на автомобільний імпорт, проводиться фірмова реструктуризація, здійснюються величезні капіталовкладення, створюються певні пільгові умови для іноземних інвесторів [13]. Переважна частина авторинку країни контролюється іноземними компаніями та їх китайськими філіями. Так, на частку групи

"Volkswagen " припадає майже 54% цього ринку, шанхайської філії японської фірми "Suzuki Motor Co., Ltd." - близько 8% тощо.

Одним з перспективних автомобільних ринків є регіон Східної Європи. Автомобільний ринок тут успішно розвивається завдяки ефективній політиці уряду, щодо іноземних інвесторів. У всіх країнах цього регіону (за винятком СНД) іноземні автомобільні компанії проводять активну довгострокову інвестиційну, виробничу і комерційну діяльність, формується усталений автомобільний іноземний сектор. Що стосується СНД, то тут автомобілебудування здійснюється, головним чином, вітчизняними виробниками, а іноземні компанії конкурують лише на ринку імпоротної продукції. В цілому автомобільний ринок Східної Європи поділяють між собою більш як 30 компаній, але переважна його частина (85%), за даними на 2001 р., контролюється такими фірмами: "Volkswagen ", "Daewoo Motor Co.,Ltd", "Fiat", "Renault", "Opel" , "Ford" .

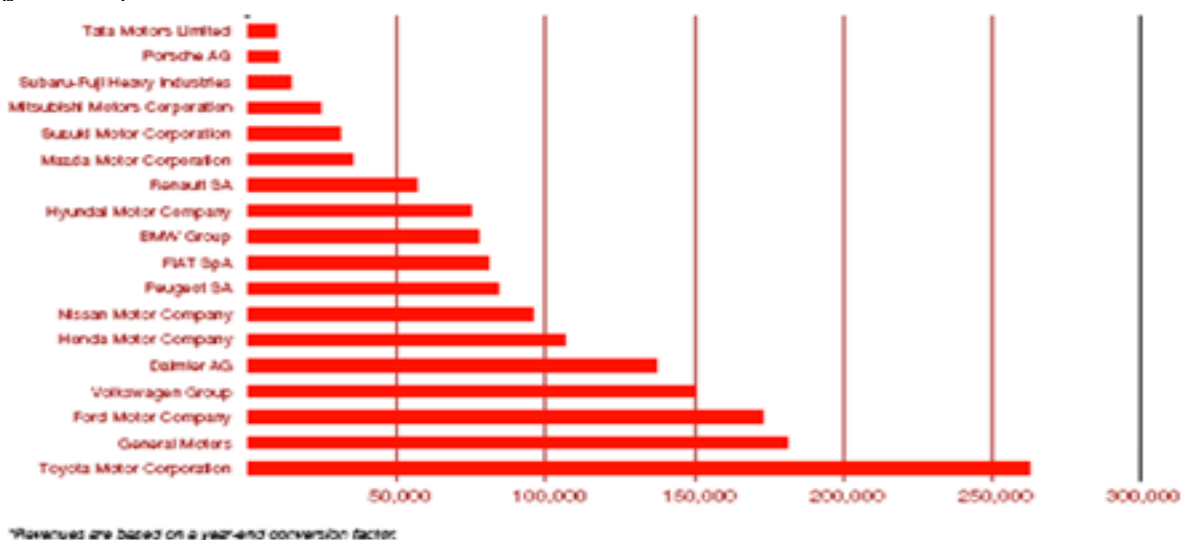
Аналіз сучасного автомобільного ринку (як досить складної виробничо-комерційної системи) дозволяє виділити в ній три сегменти: ринок продукції національних незалежних компаній; ринок імпоротної продукції; ринок продукції підприємств іноземного сектора. Таким чином, конкурентна боротьба на світовому автомобільному ринку ведеться в трьох напрямках:

- 1) поділу внутрішнього ринку вітчизняної продукції;
- 2) поділу зовнішніх (експортно-імпортних) ринків;
- 3) за більшу чи меншу частину виробничо-технічного потенціалу автомобільної промисловості в зарубіжних країнах.

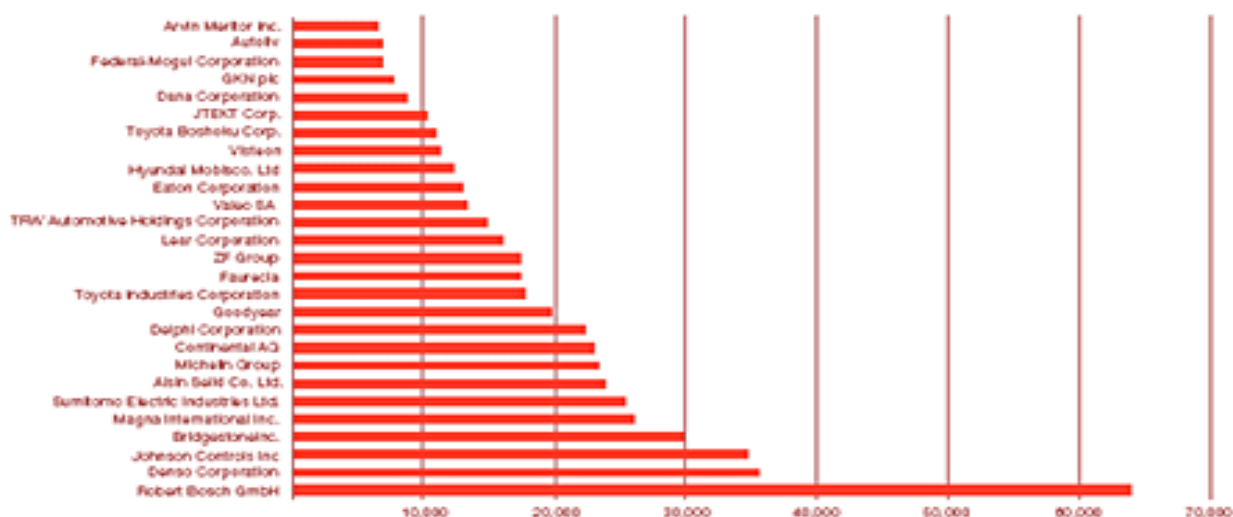
Пропорції між різними ринковими сегментами і результати конкурентної боротьби багато в чому залежать від рівня економічного розвитку країни і економічної політики (в тому числі зовнішньоторговельної, інвестиційної) держави (у даному випадку щодо розвитку і структури автомобільної промисловості та ринку), але головне — від фірмової структури і співвідношення сил. Співвідношення сил на фірмовому рівні наочно подано певними фінансово-економічними і науково-технічними показниками.

2008 рік для автомобільної промисловості став випробуванням на міцність - зростання цін на нафту і наполеглива необхідність економії палива; посилення екологічних вимог та дестабілізація на фінансових ринках; зміни в споживчих перевагах і проблеми з ліквідністю тощо.

Рейтинг виробників транспортних засобів за рівнем доходів (у млн. \$)



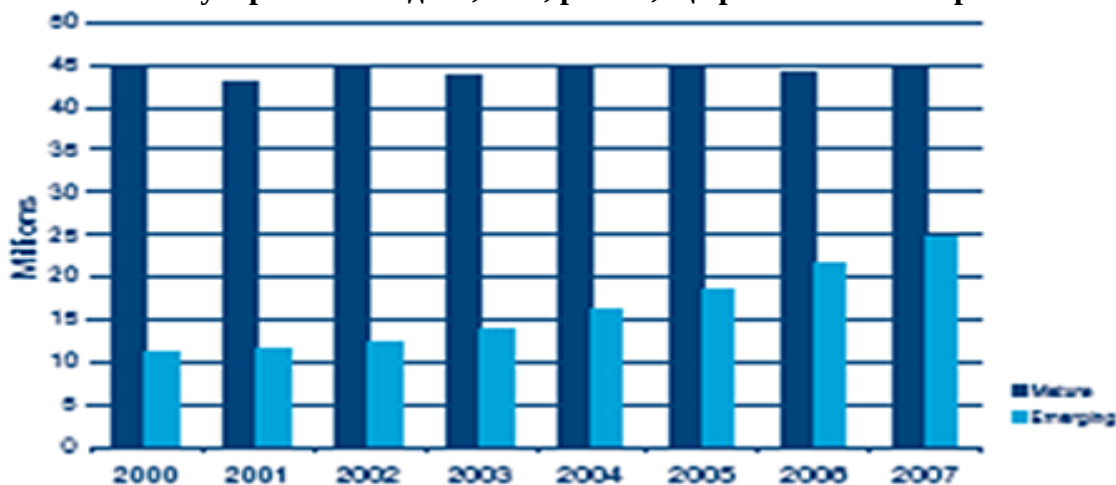
Рейтинг постачальників транспортних засобів за рівнем доходів (у млн. \$)



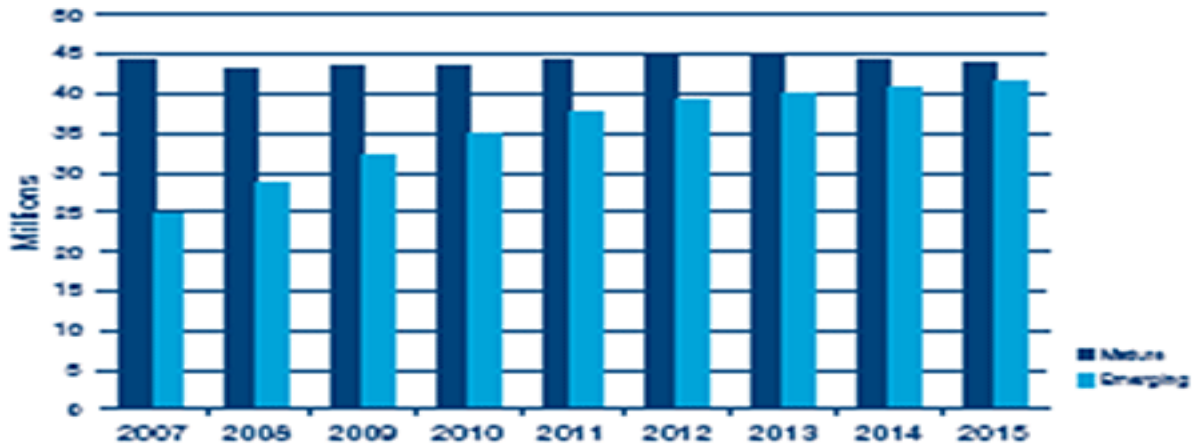
Оцінюючи динаміку розвитку світового автомобільного ринку, експерти дослідницької компанії PricewaterhouseCoopers дійшли до висновку, що на сьогоднішній день існує серйозна диспропорція між розвинутими ринками та ринками країн, що розвиваються. Наприклад, на ринках країн ЄС-15 щорічні темпи зростання легкових автомобілів у період з 2000 року по 2007 року становили близько 0,93%, у той час як у 10 нових членів ЄС ріст становив 8,56% протягом того ж самого періоду. Подібна динаміка була характерна і для Японії (-1.59%) і Сполучених Штатів (-0.84%) порівняно з мексиканським ринком (+2.97%).

З огляду на цю диспропорцію, автобудівники виробляють діаметрально протилежні стратегії завоювання ринків. На розвинених ринках вони «маневрують» в умовах статичного попиту; на ринках, що розвиваються, – прагнуть до динамічного розвитку та вилучення вигоди з усіх можливостей росту. Світовий випуск легкових автомобілів 2000-2007 рр.: розвинуті ринки стагнуть.

Розвинуті ринки: спад – 0,56%, ринки, що розвиваються: зростання + 12,4%.



Прогноз на 2008-2015 рр. Зрілі ринки: спад – 0,1%, ринки, що розвиваються: зростання + 6,74%



Source: PwC Automotive Institute 2008 Q3 Data Release

Реалії стагнації зрілих ринків змушують автовиробників фокусуватися на реструктуризації, скороченні обсягів виробництва та/або зниженні цін. Наприклад, у Північній Америці ринкова активність зміщується до південно-східних американських штатів та Мексики. Так, у період 2000-2007 рр. обсяги американської легкової індустрії скоротилися на 1,4 млн. одиниць; проте є й інші оцінки спаду – близько 2,85 млн. одиниць. У Європі автомобілебудування зміщується на схід, у нові держави-члени ЄС у Центральній та Східній Європі (СЄЕ). Таким чином, європейські автогіганти намагаються впоратися з падінням продажів, зростанням витрат на сировину, пресом з боку азіатських автобудівників і падінням цін на автомобілі. Тим не менш, скорочення виробництва автомобілів у Західній Європі склало близько 1,5 млн. одиниць, починаючи з 2000 року, в той час як країни СЄЕ додадуть близько 1,8 млн. одиниць до 2009 р.

У Японії більшість проблем розширення і реструктуризації автомобільних ринків була вирішена ще в 1990, коли перед обличчям стагнації внутрішніх продажів японська автомобільна промисловість здійснила експансію за межі країни. Свого піку виробництво японських легкових автомобілів (у 13,9 млн. одиниць) досягло у 1995 році, що виявилось на 2,7 млн. одиниць більше, ніж у 2007 р.

Експерти PricewaterhouseCoopers акцентують увагу на двох основних джерелах стратегічних проблем автовиробників – законодавчих обмеженнях і загостренні галузевої конкуренції. Але, крім того, автомобільним компаніям не дає розслабитися ціла низка фактів як короткострокового, так і довгострокового характеру. Економія палива, обмеження з CO₂, ініціативи повторного використання відходів, зміни споживчих смаків, подорожчання утримання транспортних засобів, зростання витрат на комплектуючі й управління ланцюгами поставок, – усі ці фактори, хоча й різною мірою, будуть визначати конкурентоспроможність ринкових гравців.

З 2007 р. по 2015 р. нові ринки, як очікується, переростуть у виробництві і складанні автомобілів уже сформовані ринки в 18 разів. На підтвердження вищесказаного, PwC передбачає, що 95% зростання ринку легкових транспортних засобів припаде саме на ринки, що розвиваються. Серед цих ринків країни BRIC (Бразилія, Росія, Індія й Китай) є найперспективнішими. Більше 58% прогнозованого приросту припадає на них. Як стверджують експерти PwC, з країн BRIC лідерами виробництва легкових автомобілів стануть Китай та Індія. Споживчий попит тут оцінюється в більш як 2 млрд. авто. Менш густонаселені – але все ще стратегічно важливі Росія і Бразилія – будуть рости не такими швидкими темпами.

За оцінками експертів PwC, найзбалансованішу глобальну стратегію поки що демонструє Тойота. До 2015 р. Тойота, очевидно, збереже лідируючі позиції на глобальному

ринку, випускаючи близько 11,3 млн. авто. Не менш позитивний прогноз PwC дав також для GM: він переміститься з 5 на 3 місце в рейтингу. Його успіх пов'язаний з нарощуванням присутності на ринках, що розвиваються, в альянсі з **Рено-Ніссаном**, а також завдяки частці у AvtoVAZ. Особливо відзначається успіх його лінії Логан – популярних і дешевих автомобілів. У той час як ринок, що розвивається, і дешеві моделі освоювались Рено-Ніссаном, багато хто з його конкурентів також готувався запустити у виробництво аналогічні авто. Наприклад, Тойота з її програмою EFC, і VW – з програмою NCC.

Маркетингові дослідження показують, що дешеві транспортні засоби і надалі будуть мати велике значення для світових автобудівників, оскільки для глобальної конкурентоспроможності їм потрібно зміцнити свою присутність на ринках, що розвиваються. Для того, щоб у такий спосіб компенсувати зниження продажів на висококонкурентних зрілих ринках.

Світовий автопром відчуває тиск глобальної зміни клімату. Підвищена увага до захисту навколишнього середовища створює серйозні виклики практично для всіх галузей автомобільного бізнесу. Автопром вважають відповідальним за стан навколишнього середовища не тільки в плані шкідливих викидів, а й особливо через зростання кількості автомобілів на дорогах.

Щодня близько 600 млн. автомобілів виїжджає на дороги по всьому світу. За оцінками Міжнародного валютного фонду до 2050 р. їхня кількість зросте до 3 млрд., а упродовж 100 років – майже 60-кратне збільшення числа авто. Якщо мати на увазі, що автомобільні вихлопи – це близько 2,6 млрд. тонн вуглекислого газу (CO₂) у 2000 році (або приблизно 6,1% усіх викидів), то до 2050 року кількість викидів може зрости до 6,8 млрд тонн (8,1%).

Сталий розвиток автомобільної промисловості – це поки що недосяжне майбутнє. За оцінками експертів PricewaterhouseCoopers, нині для галузі набуває актуальності систематизація проблем та пошук шляхів виходу з кризи. Ключова мета – адаптація галузі до обмежень, що накладаються суспільством, і пов'язана з цим необхідність дотримання усіх технічних та технологічних стандартів. Однак тиск екологічних вимог – не просто данина справедливості, саме в цій галузі бізнес-консультанти радять шукати широкі горизонти для розвитку. Експерти стверджують, що нові джерела прибутку й конкурентоспроможних переваг отримають тільки ті компанії, чії підходи до бізнесу потягнуть за собою виробництво безпечних, зручних, простих транспортних засобів. Приклад такого підходу – індійська Tata, що зробила ставку на недорогі та екологічні моделі. І в подальшому конкуренція тільки буде посилюватися.

Уряди заганняють компанії «в рамки» нових законів. Турбота про якість повітря – перш за все, як середовища існування, від стану якої залежить здоров'я людей, – змусила уряди і міжнародні організації терміново вводити обмеження на шкідливі викиди в нових автомобілів. Фактично, вже більшість світових авторинків регулюється тими чи іншими обмеженнями з тенденцією поступового переходу до повної заборони шкідливих викидів у атмосферу. Так, у 2003 р. були запроваджені Європейські стандарти, що обмежують викиди чадного газу, вуглеводню, окису азоту тощо в межах Європейського Союзу. Наступний крок – введення Євро 5 стосовно до більшості нових автомобілів, які будуть виставлятися на продаж у Європейському Союзі з вересня 2009 р. Подібне законодавство було ухвалене Японією і Сполученими Штатами. Країни, що розвиваються, в Африці, Південній Америці та Азії також працюють над оновленням своїх національних стандартів. Китайський уряд, наприклад, прагне наздогнати Європу, впровадивши в Китаї аналогічні обмеження з 2008 року. Ще один тип обмежувальних стандартів стосується автомобіля в цілому. Зокрема, **євростандарти REACH** (Реєстрація, Оцінка та Хімічна безпека) націлені на масове застосування жорсткіших обмежень на використання хімічних речовин при виробництві елементів автомашин. Згадані вище нововведення та все більш жорсткі вимоги до безпеки

автомобілів – на сьогодні основна проблема для автомобільного бізнесу. Таким чином, основним гравцем слід бути в постійній готовності до нововведень, щоб вчасно пристосовуватися до них і задовольняти ринковий попит.

У 1998 р. члени АСЕА (Асоціація європейських автовиробників) підписали добровільну угоду з Єврокомісією, згідно з якою викиди CO₂ для нових автомобілів мають скоротитися до середнього числа 140 г/км до **2008 р.** (25%-е скорочення з 1995). Японські та корейські асоціації автовиробників (JAMA and KAMA) ініціювали аналогічне скорочення викидів до **2009 р.** Але, незважаючи на значний прогрес, АСЕА не встигає виконати роботу в строк. Тому Єврокомісія запропонувала запровадити нову і ще більш жорстку вимогу щодо CO₂ – 120 г/км. Автовиробники погано сприйняли цю пропозицію. Вони вважають, що уряди борються з викидами CO₂ виключно за рахунок автобізнесу. Вони також скаржаться на нездатність європейської влади запровадити системи маркування і податкові стимули, щоб заохотити споживачів купувати чистіші автомобілі.

Отже, обмеження з CO₂ становлять ще одну важливу перешкоду для автопрому. Від здатності гравців ринку гнучко реагувати на ці обмеження в результаті буде залежати їхня глобальна конкурентоспроможність. Нові вимоги вплинуть на весь процес автовиробництва, так що власники торговельних марок повинні будуть розділити тягар відповідальності за нововведення з постачальниками комплектуючих, яких також доведеться **націлити на скорочення викидів CO₂.** Це можуть бути, наприклад, нові системи кондиціонування, нові способи контролювати тиск шини; підвищення безпеки тощо. Викиди CO₂ також можна зменшити за рахунок додаткових заходів: переходу з бензину **на дизель**, використання **біопалива**, **модернізація та зменшення двигунів**, зменшення споживання ними палива та ін.

Нові запити споживачів. Зростаючий дефіцит бензину і високі ціни на нафту – так само, як і інші істотні фактори, – поступово спонукають споживачів вибирати менші, ефективніші автомобілі. Ціна стає все більш і більш важливим критерієм споживчого вибору в сучасних ринкових умовах. Яскравий приклад цього – несподіваний успіх Рено Логан. Спочатку націлений на східноєвропейський ринок, Логан виявився надзвичайно популярним на західноєвропейському ринку: більш як 60 тис. моделей у 2007 р. Європейські й американські компанії також перебувають під пресом конкуренції з боку нових ринкових учасників – китайських і корейських марок за ультраконкурентноспроможними цінами. Китайський Landwind, наприклад, пропонує SUV тільки за 17 тис. євро.

Податки – це ще один спосіб, яким уряди прагнуть підтримати сприятливі тенденції у споживчому попиті. У Франції наприкінці 2007 р. був запроваджений спеціальний екоподаток (ecopastille). Він націлений на те, щоб матеріально карати власників автомобілів, які забруднюють навколишнє середовище. З тих пір, як податок був уведений, продажі авто, що мають право на фіскальне заохочення, зросли на 45%, у той час як продажі автомобілів, котрі були б оштрафовані, знизилися на 40%.

Інновації: витрати та інвестиції. Автомобільна промисловість – це розвинена галузь, у якій кожна інновація є дієвим способом отримання конкурентних переваг. Експерти погоджуються, що в середньостроковій перспективі весь дизайн автомобіля має кардинально оновитися. Причому акцент має бути зроблено на екодизайні. Підхід, заснований на аналізі життєвого циклу (LCA) автомобіля, дозволить і компаніям, і споживачам об'єктивно оцінити вплив автомобіля на навколишнє середовище на кожній стадії його життєвого циклу. Таким чином, LCA допоможе компаніям виміряти екологічну та економічну вартість інновацій – використання нових матеріалів, скорочення ваги транспортних засобів, способи утилізації (ELVs).

Ключовий виклик, у короткостроковій перспективі, полягає також в необхідності зниження вартості адаптації майбутніх моделей до нових економічних та екологічних

стандартів. У довгостроковій перспективі володіння новими прогресивними технологіями буде фундаментальним для автобудівників. Здавалося б, технічні та технологічні виклики підкидають автобудівникам зрозумілі та перспективні стратегії подолання труднощів. Однак за фактом знайти правильний шлях складніше, ніж здавалося спочатку. В результаті галузь переживає переформатування з неминучими втратами для тих, хто не зможе пристосуватися до нових реалій.

Експерти, котрі вивчали останні зміни в галузі автомобілебудування, припускають, що і виробники, і споживачі можуть зіткнутися зі ще радикальнішими зрушеннями в ринковій кон'юнктурі. Можливо, вважають вони, ми маємо справу з тим сприятливим поворотом у споживчому попиті, який зможе привести до цілком нової концепції транспортного засобу і нової бізнес-моделі для автобудівників. У сьогоднішньому світі люди більше цікавляться тим, чим і як користуватися замість того, щоб чимось просто володіти. Ця тенденція змушує виробників більше роздумувати над потребами людей, щоб «зробити те, що продається», а не «продавати те, що вони роблять», як це традиційно мало місце з 1950-х. Таким чином, можна очікувати, що нові компоненти в бізнес-моделі пов'язані зі зміщенням від «економіки продукту» до «сервісної економіки». Нові сучасні виклики створили нові можливості для посилення конкуренції в межах автомобільного ринку. «Все, що залишається, для автобудівників, – резюмують експерти, – прийняти стратегію, яка відповідає на нові запити споживачів».

У жовтні аналітична агенція JD Power and Associates презентувала дослідження. Ключовий меседж експертів: «У той час як світова автомобільна промисловість у 2008 році явно переживала зниження темпів зростання, світовий авторинок у 2009 році може зазнати краху». До такого висновку прийшли експерти з огляду на те, що засоби, котрі використовують уряди багатьох країн з локалізації фінансової кризи, поки що не мають результату. По суті, прогноз J.D. Power на майбутній рік, опублікований після початку фінансової кризи, є найпесимістичнішим щодо подальшої долі авторинку.

За прогнозами J.D. Power продажі легкових автомобілів у США в **2009 році** можуть скоротитися до 13,2 млн одиниць з 13,6 млн у поточному році. У вересні продажі автомобілів на світовому ринку знизилися до рівня 90-х років. Продажі автомобілів у Китаї в 2008 році зростуть на 9,7% після 24,1% збільшення в 2007 році. Продажі у Євросоюзі в 2008 році скоротяться на 3,1%, але найстрімкіше зниження продажів буде в Старій Європі – на 7,5%.

Обсяг продажів легкових автомобілів в країнах Європи, включаючи нових членів Європейського союзу (ЄС), за грудень 2008 р. знизився на 17,8% в порівнянні з груднем 2007 р. і склав 924 тис. 646 одиниць. Про це повідомляється в опублікованому сьогодні звіті Європейської асоціації автовиробників (ACEA). В цілому за 2008 р. обсяг продажів легкових автомобілів у країнах ЄС скоротився на 7,8% в порівнянні з 2007 р. і склав 14 млн 712 тис. 158 одиниць. Це найнижчий показник за останні 15 років. Такого швидкого скорочення попиту на автомобілі Європа не знала з 1999 р. У листопаді 2008 р. на європейському ринку було продано лише 932,53 тис. легкових автомобілів, що на 26% менше, ніж за аналогічний період минулого року. На думку експертів, чекати пожвавлення авторинку не варто раніше 2010 р., і те за умови масштабних скоординованих заходів держав з його підтримки. Ситуація на автомобільному ринку Європи багато в чому залежить від ситуації в США, де світова фінансова криза поставила під загрозу банкрутства найбільших автовиробників.

Раніше американська компанія Ford офіційно заявила про бажання розлучитися зі своєю шведською "дочкою" Volvo. У компанії просто немає коштів на підтримку шведського автоконцерну. Ситуація ускладнилася ще і тим, що за останні декілька років у зв'язку з фінансовими проблемами Ford довелося розлучитися з деякими європейськими брендами класу люкс. У середині грудня рішення закрити на місяць всі свої заводи в Італії ухвалив італійський автоконцерн Fiat: 48 тис. працівників було відправлено до відпустки, яка повинна

завершитися 12 січня. "2009 р. був дуже важким, найважкішим з тих, що мені довелося пережити", - сказав голова Fiat Серджо Маркіонне.

За даними Асоціації європейських автовиробників (АСЕА), продажі автомобілів на найбільших європейських ринках продовжують падіння, яке спостерігається з початку 2010 року.

Як інформує biz.liga.net, європейський авторинок показує негативну динаміку сьомий місяць поспіль – за підсумками жовтня 2010 р. продажі автомобілів у Старому світі, включаючи країни ЄАВТ, знизилися на 16,1% і склали 1 млн. 61 тис. 977 автомобілів. На думку експертів негативний результат обумовлений завершенням утилізаційних програм у країнах Західної Європи, де «еко-стимули» забезпечували високий рівень продажів практично весь минулий рік. Між тим, нинішній результат на 12,1% вище показника за жовтень 2008 року, коли продажі впали на 14,9%. У АСЕА відзначили, що всі основні європейські авторинки за підсумками жовтня 2010 р. показали двозначне падіння: Франція (-18,5%), Німеччина (-20%) і Великобританія (-22,2%) до Італія (-28,8%) та Іспанія показала найбільше зниження продажів у всій Європі (-37,6%).

Зростання реалізації показали Австрія (+7,6%, 28713 шт.), Бельгія (+9,7%, 43570 шт.) та Нідерланди (+23,3%, 43920 шт.), А лідером за приростом знову стала Ірландія – на 114,6% до 3284 автомобілів.

Оскільки економічна ситуація в європейських країнах все ще залишається складною, експерти прогнозують, що падіння продажів у Старому світі продовжиться і надалі, і за підсумками року може скласти близько 9%. За даними АСЕА, за десять місяців 2010 року реалізація автомобілів у Європі склала 11 млн. 628 тис. 571 одиницю – на 5% менше, ніж за аналогічний період 2009 року.

Український ринок автомобілів, що ще кілька років тому вважався незначним, завдяки стрімкому зростанню упродовж останніх шести років (з 2003 р.) перетворився не тільки на один з найперспективніших ринків Східної Європи, але й виходить на провідні позиції за обсягом в Європі в цілому.

У 2007 р. ринок нових легкових автомобілів України піднявся ще на дві позиції в європейському рейтингу і посідає 7-е місце з результатом 542 тис. машин. Ще в 2005 р. Україна була дванадцятою за обсягом ринку в Європі, в 2006 р. – вже дев'ятою, а за 12 місяців 2007 р. змогла потіснити Бельгію і Нідерланди, досягнув чергової рекордної позиції.

Причиною стрімкого просування українського ринку в європейському рейтингу залишаються темпи зростання, що перевищують всі можливі межі: так, у 2007 р. ринок нових легкових автомобілів України зріс на 46,2%. Для порівняння загальноєвропейський ринок (з врахуванням ринків України і Росії) зріс на 5,4%.

Загальний обсяг ринку нових легкових автомобілів України склав в 2007 р. більше 542 тис. шт. (за підсумками 2006 р. – близько 371 тис. шт.). При цьому слід зазначити, що український ринок переживає етап не тільки екстенсивного (кількісного), але й якісного зростання. За останні роки істотно змінилася структура ринку, при цьому навіть впродовж одного року такі зміни можна назвати істотними, незважаючи на усталені ще з 1990-х рр. стереотипи у потенційних покупців. Так, за 2007 р. традиційні лідери українського ринку – автомобілі, вироблені в країнах СНД (в першу чергу, моделі як мінімум десятирічної давності, вироблені російським «АвтоВАЗом»), вперше за весь час незалежності України втратили лідируючі позиції. Якщо за підсумками 2005 р. співвідношення між автомобілями, виробленими у країнах СНД, і іномарками склало приблизно 50:50, то уже в 2007 р. на останній оплот

легкових автомобілів виробництва країн СНД – автомобілі торгової марки ВАЗ припадає 20-22% ринку. В окремі місяці автомобілі ВАЗ втрачають лідерство з продажів: так, у грудні 2007 р. в Києві на перше місце з продажів вийшли автомобілі CHEVROLET, на друге піднялися MITSUBISHI, а ВАЗ лише замикає трійку лідерів. Зазначимо, що до іномарок належать не тільки автомобілі, вироблені за межами України (і країн СНД), але й автомобілі, зібрані в Україні з імпортованих машинокомплектів.

Разом з цим характерним для ринку України є поступовий перехід від дешевих застарілих машин до дорожчої техніки. До сих пор найбільш популярним у покупців залишається сегмент бюджетних автомобілів, однак за 2006-2007 рр. змінилися рамки цього сегмента. Якщо раніше найкраще продавалися автомобілі ціною до 10 тис. USD, то зараз першість поступово перехоплюють машини вартістю 10-15 тис. USD. Це пояснюється якісним зростанням українського автомобільного ринку, переходом на більш сучасну техніку, що забезпечується як зростанням доходів населення, так і (більшою мірою) доступністю автокредитування.

В таких умовах провідні світові виробники починають приділяти більшу увагу Україні, розглядаючи її як один із потенційних ринків збуту своїх автомобілів. Дійсно, тоді як ринки розвинених країн демонструють мляву динаміку, українці кожен рік купують на 40-45% нових легкових машин більше, ніж в попередньому році. При цьому межа насичення ринку ще дуже далека (навіть у Росії кількість легкових автомобілів складає близько 180-190 машин на тисячу чоловік, в Україні цей показник не перевищує 150 од.).

До отримання Україною незалежності легкові автомобілі виробляв «Запорізький автомобільний завод» (ЗАЗ; Запоріжжя); спеціалізовані легкові автомобілі (автомобілі підвищеної прохідності) виробляв «Луцький автомобільний завод» (ЛуАЗ; Луцьк); автобуси – «Львівський автобусний завод» (ЛАЗ; Львів); вантажівки – «Кременчуцький автомобільний завод» (КрАЗ; Кременчук).

У 1990-х рр., після переходу на ринкові умови, виявилось, що основні моделі автомобільної техніки, які виробляються в Україні, морально застаріли, тому не відповідають вимогам потенціальних покупців. Модернізація підприємств, що випускають автомобілі, переорієнтація їх на випуск сучасних моделей автомобілів в 1990-х рр. виявилися менш рентабельними і більш витратними, ніж збірка автомобілів з імпортованих комплектуючих. Пільги для імпортерів агрегатів і машинокомплектів ще більше сприяли зростанню автоскладальної промисловості.

Кількість підприємств, які приступили до активної збірки автомобілів із імпортних агрегатів (на першому етапі превалювала великоагрегатна збірка), обчислювалася десятками: багато авторемонтних підприємств імпортували розібрані автомобілі, в першу чергу російські, для подальшої їх збірки.

Із року в рік продовжується зростання автомобілебудування в Україні, однак потрібно визнати, що на даний момент основу галузі складають саме автоскладальні підприємства. Виробництво автомобілів за повним циклом залишається менш вигідним, ніж збірка, в результаті чого скорочується асортимент автомобілів, що випускаються за повним циклом. За 2007 р. загальний обсяг виробництва автомобільної техніки в Україні становив близько 403 тис. од., перевищив на 38% результат попереднього року. Для порівняння в 2005-2006 рр. темпи приросту обсягу виробництва не перевищували 30%, тобто темпи зростання галузі

збільшуються. Разом з тим слід зазначити, що продажі зростають швидше внутрішнього виробництва, що дозволяє говорити про існуючий потенціал (з точки зору попиту) для подальшого збільшення виробництва.

У структурі виробництва спостерігаються як позитивні, так і негативні тенденції: частка великовузлової збірки поступово знижується і вже в найближчих 2-3 роки може опуститися нижче за рівень 50%, поступившись лідерством SKD-збірки. Водночас поступово знижується і частка виробництва повного циклу, на яке вже припадає менше 15%. Показовим в світлі таких тенденцій є домовленість корпорації «Богдан» про наладку дрібновузлової збірки російських автомобілів на нових виробничих площах компанії.

Найбільшим виробником легкових автомобілів в Україні залишається ЗАТ «ЗАЗ», яке в 2007 р. практично звернуло виробництво власних автомобілів і зосередило всю увагу на збірці автомобілів із імпортованих машинокомплектів. За підсумками 2007 р. ЗАЗ виробив понад 282 тис. автомобілів, за останні п'ять років (2003-2007) досягнуто зростання виробництва майже в п'ять разів (в 2003 р. завод виробив приблизно 50 тис. автомобілів).

При цьому зазначимо, що зростання виробництва досягнуто винятково за рахунок збірки автомобілів із імпортованих машинокомплектів. Виробництво машин вітчизняної розробки («Таврія» і «Славута») частково припинено, частково скорочується: так, в 2007 р. із 282 тис. автомобілів, вироблених АвтоЗАЗом, лише 21 тис. – автомобілі «Славута». Таким образом, можна припустити, що в найближчому майбутньому в Україні не буде вироблятися жодного легкового автомобіля, створеного вітчизняними конструкторами.

Обсяг виробництва автомобілів Запорізьким автомобільним заводом за підсумками 2007 р., за марками

Марка автомобіля	Обсяг виробництва, шт.
«Славута»	20 977
LANOS	120 011
SENS	21 801
OPEL	13 450
CHEVROLET	46 307
BAZ	34 466

Автомобілі «Славута» вироблялися в Запоріжжі з переважно українських комплектуючих. Решта машин збирається з імпортних агрегатів і вузлів. Основним партнером ЗАТ «ЗАЗ» є компанія GENERAL MOTORS, в тому числі її структурний підрозділ GM-DAT, які уклали із заводом угоди на збірку машин, що виробляються під торговими марками OPEL, DAEWOO, CHEVROLET.

Слід зазначити, що Запорізький завод успішно продає свою продукцію на ринках країн СНГ: так, за підсумками 2007 р. обсяг експорту автомобілів LANOS перевищив 60 тис. автомобілів. Переважним ринком збуту залишається Росія.

У 2007 р. незмінний лідер українського ринку легкових автомобілів – торгова марка «BAZ» – зробив серйозні спроби для утримання лідерства: розширив досить популярне сімейство LADA 1118 (у Росії відоме як LADA Kalina), вивів на ринок нове сімейство LADA 2170.

Однак всі ці кроки дозволили лише зберегти хистке лідерство: за підсумками року частка російської торгової марки на українському ринку займала менше 25%, в окремих регіонах ВАЗ вже втратив лідерство. Для марки, якій раніше належало більше 50% ринку, це означає безповоротність останніх ринкових тенденцій. А для ринку в цілому це перехід до якісніших і дорожчих автомобілям.

Слід зазначити, що автомобілі ВАЗ на українському ринку представлені переважно автомобілями української збірки (з російських машинокомплектів). У сучасних умовах, після скасування пільг для вітчизняних складальних підприємств і вступу до ВТО (що означатиме зниження імпорتنих тарифів в майбутньому), українські складальники застарілих російських автомобілів програтимуть конкурентну боротьбу не тільки європейським і японським виробникам, але й корейським, що пропонують більш якісну і сучасну техніку, а також китайським компаніям, готовим запропонувати максимум додаткового устаткування за мінімальну ціну. Втім, більшість українських підприємств вже перекваліфіковуються: популярною стає збірка корейських і китайських автомобілів.

Одним із найбільших підприємств, які все ще спеціалізуються на збірці російських автомобілів, залишається «Кременчуцький автоскладальний завод» (КрАСЗ) корпорації «АІС». Однак навіть це підприємство в 2007 р. продовжило розширювати асортимент корейських і китайських автомобілів: до корейського SSANGYONG додалися китайські GEELY і GREAT WALL, загальний обсяг виробництва яких за 2007 р. склав близько 7 000 автомобілів.

Потужності для зростання випуску у компанії ще є (виробничі можливості підприємства оцінюються в 45 тис. автомобілів на рік), тому в майбутньому можна чекати інтенсифікації співпраці з іноземними партнерами з метою збільшення обсягу збірки автомобілів. На даний момент з'явилась інформація про можливе будівництво нових виробничих потужностей для випуску до 250 тис. автомобілів на рік.

Одним з найбільших автовиробників України є корпорація «Богдан», створена в 2005 р. з метою реалізації масштабних інвестиційних проектів, направлених на створення в Україні потужностей з виробництва автотранспортних засобів різних типів. На сьогодні до складу корпорації входять 20 компаній, в числі яких «Автомобільний завод «Богдан» (колишній Луцький автомобільний завод), «Хюндай Моторс Україна» та інші.

Сьогодні корпорація «Богдан» – одна з найбільш динамічних компаній на автомобільному ринку України. Корпорація досягла своєї мети – перетворитися з продавця автомобілів на виробника. За два роки існування компанії почалася реалізація проектів будівництва заводів з виробництва легкових автомобілів і переорієнтації майданчика у Луцьку з виробництва легкових машин на виробництво автобусів. Ці кроки дозволять корпорації в середньостроковій перспективі значно поліпшити своє положення на ринку: планом стратегічного розвитку корпорації «Богдан» до 2010 р. передбачено збільшення обсягів виробництва в 6,9 раза порівняно з 2005 р. до рівня 269 тис. од.

Сьогодні уже на етапі завершення знаходиться інвестиційний проект будівництва нового автомобільного заводу в Черкасах проектною потужністю більш 120 тис. легкових автомобілів на рік, який має бути прийнятий в експлуатацію в 2008 р.

Завод корпорації «Богдан», що будується в Черкасах, спеціалізуватиметься на випуску нових моделей російських автомобілів: спочатку – «Калина», в подальшому – перспективні моделі «Пріора» і «Проект С». Нове підприємство не просто буде збирати ВАЗи з комплектів, але й отримає можливість зварення кузовів. За даними заводу, російський «АвтоВАЗ» вперше в своїй історії уклав з іноземною компанією (у даному випадку – з корпорацією «Богдан») угоду, що включає не тільки збірку з машинокомплектів, але й зварення кузовів, що є кроком на шляху до повномасштабного виробництва.

Але потенціал марки ВАЗ на українському ринку вже практично вичерпаний, тому, крім російських ВАЗів, перспективним буде продовження співпраці з корейськими компаніями, що включає випуск автомобілів KIA і HYUNDAI. У планах компанії на майбутнє розширення модельного ряду автомобілів даних марок, в тому числі – включення в нього автомобіля KIA C'EED, що є найперспективнішим проектом щодо збільшення частки корейських компаній на європейському ринку, з реалізацією якого компанії пов'язують великі надії.

Відмовившись від багаторічних планів відродження вітчизняного позашляховика ЛУАЗ, корпорація «Богдан» вирішила сконцентрувати увагу на збірці автомобілів торгових марок ВАЗ, KIA, HYUNDAI.

Загальне виробництво машин в 2007 р. становило 53 919 одиниць, що на 33,6% більше, ніж за підсумками 2006 р.

Обсяг виробництва автомобілів Луцьким автомобільним заводом за підсумками 2007 р., за марками

Марка автомобіля	Обсяг виробництва, шт.
ВАЗ	19 581
KIA	17 990
HYUNDAI	16 348

Основу складальної програми підприємства на даний момент все ще складають автомобілі ВАЗ, однак перспективні проекти збірки автомобілів LADA 1118 і LADA 21170 не нашли відображення в статистиці виробництва: за 12 місяців 2007 р. обсяг випуску автомобілів ВАЗ скоротився на 36,3%. Випуск корейських автомобілів в багато разів зріс: KIA – в 3,4 раза, HYUNDAI – в 3,7 раза.

Крім активної роботи корпорації на вітчизняному ринку, проводитиметься робота і на експортних ринках. Передбачено постійне зростання експорту автобусів, в планах стратегічного розвитку корпорації також експорт вантажних і легкових автомобілів.

Розвиток проектів будівництва нових автозаводів і розширення існуючих потужностей потребує значних інвестицій. Залучення інвестиційних ресурсів для розширення і модернізації виробничих потужностей, збільшення номенклатури продукції, освоєння нових ринків збуту, створення ефективної торгово-сервісної мережі – пріоритетні завдання компанії. Крім внутрішнього ринку, значна увага приділяється і зовнішнім запозиченням: так, у січні 2006 р. Луцький автомобільний завод вийшов на Франкфуртську і Берлінську біржі з продуктом Private Placement.

На сьогодні на підприємствах корпорації «Богдан» зайнято 5400 співробітників. Завдяки реалізації інвестиційних проектів корпорацією, кількість співробітників на всіх її підприємствах збільшиться на 8 тис. – майже до 14 тис. штатних робітників.

Практично єдиним великим автоскладальним підприємством в Україні, що не займається збіркою російських автомобілів, є компанія «Єврокар» (Закарпатська обл.). «Єврокар» – українське підприємство, забезпечене з боку концерну Volkswagen Group (Skoda AUTO a.s.) сучасним технологічним устаткуванням, ліцензійною документацією і жорстким контролем якості. Реалізація цього проекту мала на увазі будівництво нового автоскладального підприємства на території вільної економічної зони «Закарпаття» для великовузлової збірки автомобілів марки SKODA, потужністю 15 тис. автомобілів на рік. У подальшому планувалося збільшення частки українських компонентів в готовій продукції заводу. У 2006 р. пройшов перший етап збільшення потужностей підприємства, в подальшому планується вийти на показники 120 тис. автомобілів на рік.

У 2007 р., за експертними оцінками, компанія «Єврокар» виробила близько 23 тис. автомобілів SKODA, що на 21% перевищує показник 2006 р. з врахуванням виробництва автомобілів інших торгових марок VOLKSWAGEN Group (VOLKSWAGEN і SEAT), загальний обсяг виробництва в 2007 р. оцінюється на рівні 30 тис. автомобілів.

Виробництво вантажних автомобілів в Україні, так само, як і легкових, складається з власне виробництва і крупновузлової збірки. Виробництво представлено гігантом автомобільної промисловості СПСР «Кременчуцьким автомобільним заводом» (зараз – Холдингова компанія «АвтоКрАЗ»). Основна спеціалізація підприємства – важкі вантажівки, в тому числі вантажівки підвищеної прохідності і всіляка спецтехніка на шасі автомобілів КрАЗ (автоцистерни, бетономішалки, бурові установки, крани тощо).

До недавнього часу саме ХК «АвтоКрАЗ» залишалась найбільшим експортером автомобілів в Україні, оскільки машини КрАЗ відмінно зарекомендували себе в складних кліматичних умовах. В 2007 р. експорт автомобілів КРАЗ перевищив 2900 одиниць, що на 45% більше результату 2006 р. КрАЗ значно збільшив поставки своєї техніки до країн СНД (в 2007 р. 2118 автомобілів відправилися споживачам до Росії, 287 – Казахстану і 110 – Туркменістану). ХК «АвтоКрАЗ» закріпила позиції в Ірані, Гані, Польщі, Єгипті, В'єтнамі. КрАЗи знову стали поставлятися до Македонії, Афганістану, Екваторіальної Гвінею, Нігерії, на Кубу і до інших країн.

Однак компанія не хоче обмежуватися тільки експортом і направляє свої зусилля на внутрішній ринок, розроблюючи нові моделі відповідно до вимог основних українських замовників: будівельних і промислових компаній. У 2007 р. ХК «АвтоКрАЗ» посилив свої позиції на внутрішньому ринку, реалізувавши 1334 автомобілів, що на 17% більше, ніж у 2006 р.

За 2007 р. з конвеєру зійшло 4206 автомобілів, в тому числі 3255 од. з двигунами, що відповідають вимогам Євро-2 (поліпшення екологічної безпеки автомобілів КРАЗ дозволить подолати основну перешкоду для виходу українських вантажівок на ринки розвинутих країн світу. За 2007 р. зростання виробництва автомобілів КрАЗ, що відповідають вимогам Євро-2, склало 2,3 раза).

Збірка вантажних автомобілів в Україні представлена як невеликими вантажівками (машинокомплекти поставляє Горьківський автомобільний завод), так і перспективною співпрацею щодо виробництва сучасних невеликих вантажівок, в першу чергу, китайського виробництва.

Корпорація «УкрАВТО», якій належить Запорізький автомобільний завод, на складальних потужностях в Іллічівську почала великовузлову збірку китайських вантажівок марки DONGFENG. Традиційні для китайської автомобільної техніки низькі ціни при щодо сучасних технологічних рішеннях можуть вивести ці вантажівки в лідери ринку (за існуючими даними, понад 20% українського ринку нових комерційних автомобілів і легких вантажівок вже належить китайським торговим маркам).

Автобуси в Україні традиційно виробляються на Львівському автобусному заводі, перейменованому в 2006 р. в «Завод комунальної техніки», що має ознаменувати розширення асортименту продукції, яка випускається. Накопичений досвід виробництва автобусів, які на міжнародних виставках в 1960-х рр. були визнані одними з найкращих у світі, а також технології виробництва не змогли в 1990-х рр. забезпечити підприємству стабільний портфель замовлень. Обмеженість попиту на великих міській автобуси поставили завод перед необхідністю істотно модернізувати виробництво.

Незважаючи на випуск пробної моделі малого автобуса, завод зберіг спрямованість на випуск великих міських і туристичних автобусів. Цьому сприяло отримання заводом договорів на поставку автобусів для комунальних автотранспортних підприємств, в тому числі і Києва.

Ринок великих автобусів в Україні, безпосередньо пов'язаний з державними і комунальними замовленнями, оплачуваними бюджетами різних рівнів, серйозно скоротився в 1990-х рр. Одночасно з процесом припинення купівлі автобусів для комунальних підприємств з'явилися приватні перевізники, для яких основним засобом виробництва стали мікроавтобуси і малі автобуси. Саме з цим пов'язаний бум ринку малих автобусів, що тривав до початку XXI ст. В останні кілька років стабілізація фінансової ситуації в країні призвела до повернення платоспроможного попиту на великі автобуси, особливо в столиці і великих містах.

Найбільшим виробником автобусів в Україні є корпорація «Богдан», яка щорічно підтверджує свої лідерські позиції у вітчизняному автобусобудуванні. Налагодивши на своїх заводах в 1999 р. випуск малих міських автобусів на базі двигунів і шасі виробництва японської компанії ISUZU, сьогодні корпорація виробляє автобуси всіх класів: от особливо малого, до надвеликого.

У 2007 р. корпорація «Богдан» досягла зростання обсягу виробництва до 3251 автобусів, що на 21% більше, ніж в 2006 р. Зростання виробництва досягнуто за рахунок не тільки внутрішніх продажів: за 2007 р. частка експорту в загальному обсязі продажів склала майже 40%, або близько 1300 од. техніки.

При цьому особливу увагу слід звернути на той факт, що Корпорація «Богдан» разом з компанією «УкрАвто», якій належить «Запорізький автомобільний завод», в 2006 р. приступила до здійснення інвестиційного проекту щодо будівництва автоскладального заводу в Росії. Завод орієнтовною вартістю в 470 млн USD буде випускати 25000 машин і автобусів на рік (перша черга заводу), в подальшому планується розширення до 160000 тис. автомобілів.

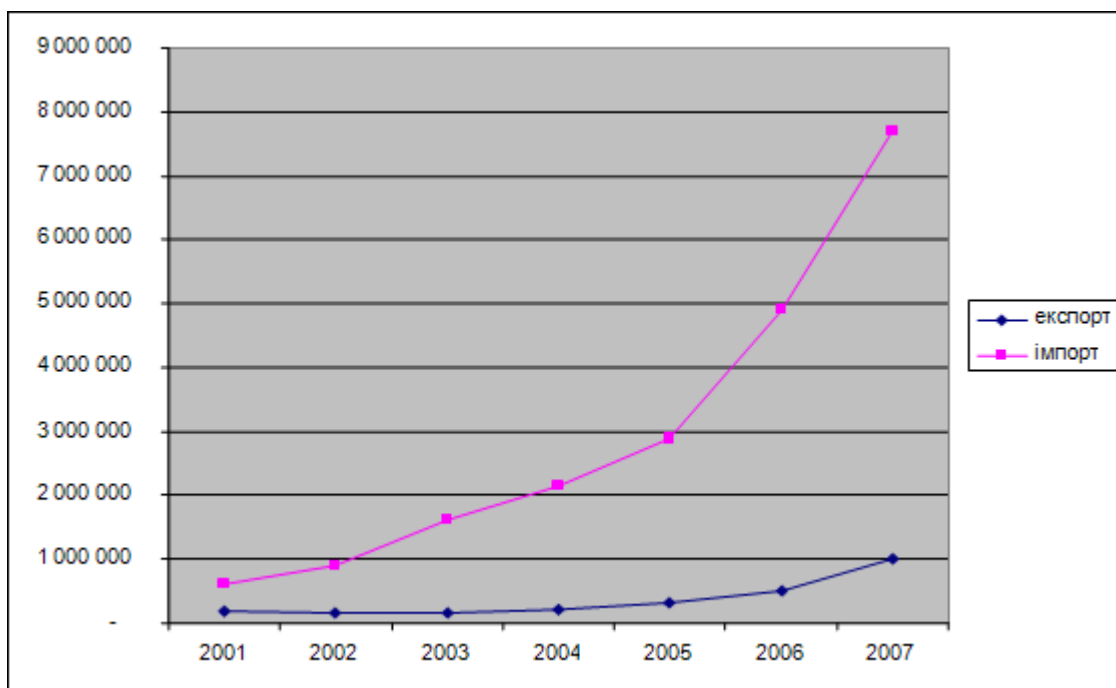
Крім корпорації «Богдан», збіркою малих автобусів в Україні займаються також Бориспільський автозавод, Херсонський автоскладальний завод «АНТО-РУС» і кілька підприємств, що займаються переобладнанням російських мікроавтобусів під потреби вітчизняних перевізників.

Загальна динаміка розвитку галузі за підсумками 2007 р. викликає оптимістичні прогнози. На думку експертів, в 2008 р. зростання виробництва автомобілів в Україні продовжиться, незважаючи на те, що темпи зростання можуть трохи скоротитися у зв'язку з насиченням внутрішнього ринку. Про перспективу майбутнього зростання свідчить і те, що імпорту продукції автомобільної промисловості значно перевищує експорт.

У 2007 р. експорт товарів, вироблених галуззю, вперше в історії незалежної України перевищив, за експертними оцінками, 1 млрд USD, тоді як імпорту дещо скоротив темпи приросту, однак теж досяг чергової рекордної відмітки – 7700 млн USD.

Темпи приросту експорту перевищують темпи приросту імпорту, однак розрив між імпортом і експортом не скорочується. Український ринок залишається залежним від імпорту автомобілів.

Динаміка українського імпорту та експорту продукції автомобілебудівної галузі в 2001-2007 рр. у вартісній оцінці, тис. USD



Зростаючий розрив між обсягами імпорту та експорту є свідченням того, що попит на автомобілі значно перевищує їхню пропозицію національними виробниками. Отже, перспективи зростання виробництва автомобілів українськими підприємствами обмежені не стільки відсутністю ємного ринку, скільки відсутністю додаткових ресурсів для інвестування в збільшення потужностей.

У такій ситуації розвиток автомобільної промисловості України безпосередньо залежить від приходу серйозних іноземних інвесторів, що принесуть у галузь не тільки капітал у фінансовій формі, але й нові технології, що так необхідні у виробництві автомобілів.

Узагальнення даних щодо поведінки, потреб, відносин, мотивацій і т.д. окремих осіб і організацій в контексті їхньої економічної, політичної, суспільної і побутової діяльності.

Основне призначення маркетингових досліджень - забезпечення маркетингового менеджера всією інформацією, необхідною йому для виконання своїх функціональних обов'язків в процесі управління маркетингом, а саме: аналіза, розробки маркетингових стратегій, планування, контролю і регулювання маркетингової діяльності.

Український ринок автомобілів, що ще кілька років тому вважався незначним, завдяки стрімкому зростанню протягом останніх чотирьох років перетворився не тільки в один

з найперспективніших ринків Східної Європи, але й виходить на провідні позиції щодо об'єму в Європі в цілому. Дослідженню умов розвитку та визначенню тенденцій українського ринку легкових автомобілів присвячено дипломну роботу. В ході проведеного аналізу були зроблені наступні висновки.

В 2006 році ринок нових легкових машин зріс до \$6,1 млрд — на рекордні 85%. Весь ринок нових легкових авто цього року збільшився до \$10 млрд (+64% порівняно з 2006-м), українці купили майже 550 тис. легковиків (+49%).

Темпи зростання автопродажу в натуральному виразі вищі за торішні майже на 10%, але грошима ринок приростає повільніше: 64% проти торішніх 85%.

На початку 2006 року експерти пояснювали автомобільний бум в Україні передусім підвищенням платоспроможного попиту та введенням міжнародних екологічних норм Євро-2 (навесні 2006-го масово розкуповувалися нові авто з карбюраторними двигунами, оскільки з липня запроваджувалася заборона на першу реєстрацію таких легковиків).

«Винуватці» сплеску автопродажу в 2007-му: зростання добробуту населення, висока інфляція (громадяни прагнуть вигідно витратити заощадження, вкладаючи їх зокрема й в автомобілі), активний розвиток програм автокредитування, зростання пропозиції (виробники авто підвищили квоти для України, що дозволило скоротити дефіцит топових моделей деяких марок). Ринок досі не насичений, попит, як і раніше, перевищує пропозицію.

Одна з найпомітніших тенденцій 2007 року - збільшення попиту на дорогі авто. Середня ціна купленого автомобіля дійсно зростає: в 2006-му цей показник не дотягав до \$16,5 тис., за підсумками 2007 року середня вартість машини становитиме майже \$18,2 тис. Окрилені зростанням ринку та збільшенням кількості платоспроможних українців в Україну потягнулися виробники авто преміум-класу. Цьогоріч в Україну офіційно прийшли Lexus, Infinity, Lambordghini, Spyker. Перший автосалон в Україні відкрив Rolls-Royce.

Втім, найбільш продаваними в Україні марками, як і раніше, залишаються Лади, Daewoo і ЗАЗ вартістю до \$10 тис. Але їхня частка поступово скорочується на користь «китайців» із цієї ж цінової категорії та іномарок вартістю до \$20 тис. «Сегмент імпортованих машин зростатиме набагато швидше сегмента вітчизняних і російських автомобілів, — упевнений Олексій Терещенко. — По-перше, через зрушення споживчих переваг у бік більш дорогих і якісних автомобілів. Крім того, з 1 січня 2008 року в Росії вводиться екологічний стандарт Євро-3, що підвищить вартість російських машин».

Ще одна тенденція 2007-го - експансія китайських і корейських авто. Якщо за 2006 рік було продано лише 2,8 тис. китайських легковиків (менш ніж 1% загального продажу), то в році, що минає, 2 тис. китайських машин продавалися за місяць. На руку азієцьким автокомпаніям зіграв євро, що дорожчає, в якому номіновані прайс-листи більшості європейських виробників. У серпні китайська Chery обігнала чеську Skoda за обсягами продажу, посівши 8-ме місце в українській Топ-10 найбільш продаваних марок. Вистрілив цього року і продаж корейських Hyundai і KIA, більшість моделей яких відтепер збираються в Україні.

Багато експертів не беруться давати точний прогноз зростання автопродажу на 2008 рік, пояснюючи, що на ринок можуть вплинути безліч чинників. Але загалом більшість експертів і операторів ринку вважають, що в 2008 році темпи зростання продажу все ж таки знизяться: до 30-50% у грошах і до 30-40% у натуральному виразі. Причому приріст забезпечать в основному дорогі моделі. Варто очікувати насамперед збільшення продажу авто середнього класу — від \$10 тис. до \$25 тис.