

NATIONAL INSTITUTE FOR STRATEGIC STUDIES

LVIV UNIVERSITY OF TRADE AND ECONOMICS

INSTITUTE OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

**INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS
AND PROSPECTS FOR NATIONAL DEVELOPMENT:
CONTEMPORARY CHALLENGES AND SOLUTIONS**

Monograph

Daugavpils, Latvia
2018

UDC 339.924EU(477)

Recommended for publication: National Institute for Strategic Studies
(*protocol No 2 on March 12, 2018; Lviv regional branch*)
Lviv University of Trade and Economics
(*protocol No 8 on March 22, 2018*)
Institute of Entrepreneurial Activity
(*protocol No 4 on March 21, 2018*)

Reviewers:

Prof. ZHOU WEIDI, Dr. habil. oec. (*China*)
Prof. ROMAN KISIEL, Dr. habil. oec. (*Poland*)

Editorial Board:

Chairperson: Prof. MARIA FLEYCHUK, Dr. habil. oec. (*Ukraine*)
Executive editor: Assoc. prof. ULADZIMIR GANSKI, Dr. oec. (*Belarus*)
Members: Prof. VITALI KAZLOUSKI, Dr. habil. oec. (*Belarus*)
Prof. ANATOLIY MOKIY, Dr. habil. oec. (*Ukraine*)
Prof. ELNUR SADIGOV, Dr. habil. oec. (*Azerbaijan*)
Prof. WIESLAWA LIZINSKA, Dr. habil. oec. (*Poland*)
Assoc. prof. VIKTAR TSYBOUSKI, Dr. paed. (*Belarus*)

International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions: monograph / editorial board: under the editorship of Prof. M.I. Fleychuk, Dr. U.A. Ganski, Prof. V.U. Kazlouski [and others]. – Daugavpils: Daugava Print, 2018. – 368 p.

The authors of articles usually express their own opinion, which is not always comply with the editorial Board's opinion. The content of the articles is the responsibility of their authors.

No part of the material protected by this copyright may be reproduced or utilized in any form or by any means, without the prior written permission of the copyright owners, unless the use is a fair dealing for the purpose of private study, research or review. The authors reserve the right that their material can be used for purely educational and research purposes.

ISBN 978-9934-19-522-8

© Individual authors, 2018
© All rights reserved, 2018

INTRODUCTION

At a time when international relations in general, and their economic aspects in particular, are increasingly recognized as of growing complexity and significance, it is important to undertake their study, not simply on the one hand as a series of isolated political, diplomatic, and historical incidents nor on the other hand solely as matters of international trade, tourism, and finance, but rather by analysis of the fundamental politico-economic structure which so largely creates their commercial processes and so frequently determines, directly or indirectly, their public policies. This general object of the present monograph, together with its particular purposes, viewpoint, scope, and methods, may be more fully explained in the following paragraphs. The work deals with basic factors and with a primary national and international order, together with the principles, processes, problems, and policies of that order. It was originally undertaken as a treatment of the entire field of international economic relations, especially because, in spite of many works on certain aspects of those relations and some fragmentary literature on other phases, there appears to exist no such complete treatment coordinating the field.

This monograph adopts a traditional definition of the subject, and focuses primarily on the explanation of international transactions in goods, services, and assets, and on the main domestic effects of those transactions. The second dimension deals with the ‘monetary side’ of the subject. International economic relations are growing in importance as a field of study because of the rapid integration of international economic markets. Increasingly, businesses, consumers, and governments realize that their lives are affected not only by what goes on in their own town, state, or country but also by what is happening around the world. Consumers can walk into their local shops today and buy goods and services from all over the world. Local businesses must compete with these foreign products. However, many of these same businesses also have new opportunities to expand their markets by selling to a multitude of consumers in other countries. The advance of telecommunications is also rapidly reducing the cost of providing services internationally, while the Internet will assuredly change the nature of many products and services as it expands markets even further.

The materials in the monograph are aimed at both theory and practice of international economic relations and prospects for national economic development. They present extensive depiction of the contemporary business situation and prospects for national economic development in modern world and European region. Most authors consider the fostering stronger Eastern European cooperation as one of the key pillars of modern foreign European policy. The six European States, which span across the area between the two European seas, the Black Sea and the Baltic Sea – Estonia, Latvia, Lithuania, Poland, Belarus and Ukraine – have an enormous potential to enhance their cooperation to the benefit of the entire EU and wider transatlantic community. Most of the authors of this monograph come from European countries between the Baltic and the Black seas. This geographical area was a common economic and cultural space for centuries. Unfortunately, for many decades most of these countries were deprived of the opportunity to pursue their individual objectives, as historical events impeded further development of this European area. Majority of these countries have fortunately been reconnected through their accession to the EU. The gap between the so called “New” EU and other Europe is still highly visible and present. In order to overcome this gap and avoid its widening, we need stronger regional cooperation among us, the members of “New” EU, with the inclusion of our natural partnering countries, Belarus and Ukraine.

Finally, we would like to thank the all supporters, authors, reviewers and editors of the monograph, especially National Institute for Strategic Studies, Institute of Entrepreneurial Activity in Minsk and Lviv University of Trade and Economics for the support extended to organization and publishing of this monograph.

PART I. INTERNATIONAL TOURISM AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL TOURISM INDUSTRY

1.1. INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE POST-COMMUNIST COUNTRIES OF CENTRAL EUROPE: THE VISEGRÁD GROUP AND THE BALTIC REGION

R.V. Korsak, M.M. Popyk, V.V. Furtiy

The countries of the Visegrád Group (Poland, Slovakia, Hungary, the Czech Republic) and the countries of the Baltic region (Estonia, Latvia, Lithuania) – are the states that have successfully transitioned from the command to the regulated market economy and have become the members of the European Union. Analyzing the prospects of tourism development in these countries, it should be emphasized that the modern tourism – is the sphere of the economy and life of society that in different ways integrates practically all branches of the economy. This factor should become the main one in the formation of tourism as the industry whose priority development can positively influence the economic and social situation of the country as a whole, stimulate a number of important sectors of the economy and contribute to the strengthening of the positive image of the country.

Exploration of the tourism development in these countries is relevant due to the fact that its establishment has occurred in the late 80's – early 90's of the twentieth century, after the states had gained their independence. This provides an opportunity to analyze comprehensively the levels and ways of development of tourism systems of these young independent countries of the European Union. Of course, their successful experience will be useful for the post-communist countries of Eastern Europe, in particular, for Ukraine.

I. The Republic of Poland. Recently the tourism in Poland has been developed quite rapidly and this sector has become an important component of the Polish economy. In 1989, the modern stage of development of tourism industry in Poland began. After the destruction of the old system, the pace of its development has accelerated. In 1990, there was founded the Polish Tourism Chamber called “Polska Izba Turystyczna (PIT)”. It represents the interests of its members working in the sector of tourism. In addition, great influence on the development of the tourism industry had the cancellation of visas for Polish citizens [9, p. 104-109].

In Poland, the typical “European” model of tourism management is being used. Regarding legislation and strategic documents in the sector of tourism, there is the main law “On tourist services”, ratified on August, 29, 1997. This law fully complies with the norms of European law [22, p. 181-187]. In 1997, with the help of European experts, the first stage of the realization of the Program of the development of national tourist products was launched in 5 directions: business tourism; urban cultural tourism; rural tourism; specialized tourism; border-transit tourism. In the same period, the reform of the tourism industry management system was initiated. In 1999, the Polish Tourism Organization called “Polska Organizacja Turystyczna (POT)” was created. Since 2000, the Polish Tourism Organization has started its activities. This state institution has been engaged in the promotion and development of Polish tourism, primarily abroad. Its main goal is to show Poland as an attractive modern tourist country with a high level of service and affordable prices [32].

Different means are used for this purpose. Primarily it is a network of specialized institutions. First of all, it is already mentioned National Tourism Organization, which issues and distributes the informational materials. Also, it is the Polish Tourism Development Agency, which develops progress strategies for different cities and regions, promotes the attraction of foreign investments. The Polish Tourism Organization is actively working in the regions nowadays. On the local level tourism organizations unite representatives

of authorities, government, businessmen and hotel owners. Everybody works together and complements each other. Secondly, the tourist information system has been functioning. There are: regional centers, local centers, year-round and seasonal points of tourism information [9, p. 104-109]. Polish Tourism Organization (PTO) has successfully implements its own goals abroad through the functioning of 14 foreign representatives (including in Kyiv, Ukraine), which are called Polish Tourist Information Centers. They are involved in the organization of various events in the sector of tourism, implement the monitoring of the markets of certain countries in accordance with their own location, conduct advertising campaigns and encourage potential partners to the cooperation. PTO keeps in touch close contacts with 20 other national tourist organizations, actively cooperates with authorities, scientific and educational institutions, representatives of the tourist industry, as well as regional and local tourist organizations [1, p. 14-19].

The determine event for the further development of Poland and its tourism industry was the accession of the country to the European Union. By removing customs and border barriers, Poland has become more accessible to foreign tourists. In addition, the cooperation between the relevant EU structures and the structures of the Poland Republic undoubtedly contributes to the accelerating of the development of tourism infrastructure and the industry as a whole. Thus, according to the official information of the Polish Agency of the Tourism Development, from 2006 to 2013 the EU allocated 30 million EUR for the tourism development in Poland, as well as 165 million EUR of investments directed to the tourism industry [32].

From July 2006 to January 2007, the project “Tourism without Borders – Promotion of Tourist Centers of the Euroregion Bug” was implemented. The aim of the project was to strengthen the tourism sector of Lublin, Lutsk and Brest through the modernization of the system of service and promotion of cross-border tourism. In particular, in July-December 2009, with the support of the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Poland, the project “Tourism Development Strategy of the City of Lutsk in the conditions of the Transboundary European Integration Processes” was implemented. In July 2011, there was signed a tripartite Ukrainian-Polish-Belarusian declaration on the implementation of the project on the creation of the interstate information centers for environmental tourism, which have to operate in Lutsk, Lublin and Brest (Euroregion Bug) [1, p. 14-19].

On the 28-th of January, 2010, Poland and Ukraine signed a joint memorandum on cooperation in the sector of tourism. From the side of Poland, the memorandum was signed by the president of the Polish Tourism Organization – Rafal Schmidke, and from the Ukrainian side – the director of the State Enterprise “National Tourist Office” Andriy Pomoz. The signing of the memorandum contributed to the strengthening of positive trends in the Polish-Ukrainian relations, in particular, within the framework of preparation for the “Euro-2012” – European Football Championship, as well as the popularization of the natural, historical and cultural potential of these two countries [1, p. 14-19].

2013 was more successful for Polish international tourism due to the image-effect from the holding of Euro 2012. According to MSIT, in comparison with 2012, the number of foreign tourists in Poland increased by 7 percent and amounted to about 15,8 million people in total. In this case, the revenues from tourism in 2013 increased by 11,5 percent and amounted to about 39,8 billion zloty (more than 13 billion USD).

The project “Tourism for Everybody” was implemented through the creation of the Internet-databases on the availability of tourism infrastructure for tourists with special needs. The data are collected through questionnaires directly at the tourist objects. In the framework of the project, the objects are inventoried; data are verified, converted and placed in the general Polish database. Thanks to this activity, it has been confirmed that more than 5020 objects are available for people with various physical disabilities in Poland [29].

In 2015 the Polish Tourism Yearbook “Tourism in Poland” published the information on the number of incoming tourists into Poland: in 2011 – 13,4 million tourists, 2012 – 14,8 million, 2013 – 15,8 million, 2014 – 16,0 million and 2015 – 16,7 million. The purpose

of tourist trips to Poland in 2015: tourism and recreation – 57,1 %, visits to friends and relatives – 30,6 %, business trips – 7,5 %, religious trips – 1,5 %, other purpose 3,2 % [35; 31].

Consequently, the reasons for the successful increasing of the tourism sector of the country are obvious. Poland is a diverse country: everyone here can find a decent vacation, can spend time according to one's taste. A large number of Polish travel agencies are ready to meet their tourists and to offer them diverse tours: ski resorts in the Carpathians in winter and rest on the beaches of the Baltic Sea in summer, excursions to the castles and ancient Polish cities, ecotourism etc.

II. The Slovak Republic. The tourist movement is one of the most promising spheres of the economy of Slovakia, as well as the one that is being developed quite rapidly. Czecho-Slovakia was the largest tourist country in Eastern Europe with the highest index of incoming tourism among other countries of the socialist bloc of Eastern Europe. In Czecho-Slovakia, in 1989 (at the moment of the Velvet Revolution) there were 988 residential premises (389 hotels, 17 motels, 200 hostels, 82 campsites, 130 cottage camps etc) with 145,822 places located on the territory of Slovakia. A large number of recreational facilities were entrusted to the public organizations, factories and enterprises that have begun to develop the organized tourist trips [9, p. 104-109]. After the collapse of the communist regime in 1989 and the division of Czecho-Slovakia (January 1, 1993) into two sovereign states: the western half (the array of Bohemia) have become the Czech Republic and the eastern half (the sublime area along with the Tatra Mountains) have become the Slovak Republic. Since 1993, foreign investments have been directed to the tourism infrastructure of the former Czecho-Slovakia, the biggest part of which has been transferred to the Czech Republic [13].

After the “Velvet Revolution” in 1989, the number of tourists visited Slovakia has reached 32.7 million people, which is 250 percent more than in 1993. The fall of the number of foreign tourists was caused by the political changes in the country. Many tourists, mostly from Western European countries, wanted to visit a former socialist country, but the quality of travel services in Slovakia did not meet their needs. This led to a decrease in the number of foreign visitors. And although during the last decade there has been a gradual increase in the number of foreign tourists, but still the indicator of 1989 has never been reached again [9, p. 104-109].

The impact of the tourism on the economy of the state is reflected primarily in the indicators of tourism income. Since 1994, this indicator has been decreasing by an average of 7 % per year. Among other countries of Central and Eastern Europe, Slovakia always had the smallest income from tourism and was the only country with a negative dynamics of tourist revenues. This downturn was mainly due to the fact that Slovakia was the only state in Central Europe that did not have a well-developed centralized tourism policy. Until now, Slovakia is little-known tourist region for many potential tourists, despite the existence of the National Tourism Agency, which is responsible for the formation of the country's tourism policy and promotion of Slovak tourist products in the world market. Primarily, this is due to the lack of financing. In the late 1990's, state expenses on advertising and information provision of tourism were much lower than in the other countries of Central Europe: Slovakia – 0,86 million USD; Hungary – 13,4 million USD; Poland – 14,4 million USD; the Czech Republic – 3,5 million USD [18].

The situation changed for the better after May 1, 2004 when Slovakia has become a member of the European Union. The National Tourism Agency received the subsidies from the EU funds for marketing activities and in 2007 a new Internet portal was launched – www.slovakia.travel. Another positive point was the coordinated promotion of Slovak tourist product (within the framework of cooperation of Visegrad Group) in the world market through a joint initiative of the national tourism institutions of Slovakia, Poland, Czech Republic and Hungary. This initiative was named the “European Quartet – One Melody” program, information of which is available on the Internet site: www.european-quartet.com [30; 9, p. 104-109]. The main forms of the tourism in Slovakia are: summer vacation, in particular on the water, resort and health tourism, winter tourism and winter sports,

urban and cultural tourism, as well as green tourism. The state provides very favorable conditions for the foreign investors. According to the Consular Section of the Embassy of the Slovak Republic in Ukraine, 126 Ukrainian tourist agencies were accredited during the winter season 2009-2010. The intensification of close cooperation with the neighboring state took place in the direction of liberalization of procedures for tourist exchanges.

Despite the small size of the territory, the country is characterized by a large variety of natural resources. Here we can mark the highest in the Central and Eastern Europe Carpathians mountainous massifs, the pearl of which are the Tatra Mountains, as well as the plains, among which the largest area is the part of the Middle Danube lowland. According to the forest area, the country occupies one of the first places in Europe. Cleanliness of the environment and diversity of nature – these are the factors contributing to the development of eco-tourism. In 2013, Slovakia was visited by 1340 thousand foreign tourists, which is 107,9 % more than in 2012. Besides, tourist services were also provided to 1832 thousand domestic tourists. The share of tourism in the country's GDP in 2012 was 2,5 %, and in 2013 it has increased to 2,7 %. The net surplus of international tourism revenues in 2013 amounted to 125,5 million EUR, which is 126,1 % more than in 2012. These statistics show an increase in the value of tourism in the country's economy as a whole, in the structure of which the ecological tourism is of the significant importance.

In 2014, Slovakia has designed a long-term development plan for cycling infrastructure and cycling tourism. In an effort to follow the example of the Netherlands, Denmark and Germany, with their impressive number of cyclists on the streets, Slovakia has developed a strategy of concrete actions that will promote bicycle as a vehicle and way of relaxation [28].

Thus, the historical analysis of the peculiarities of tourism development of Slovakia showed that the tourism industry has started to develop due to the presence of significant balneological and recreational resources in the country. Unfortunately, it should be mentioned that outbound tourism in Slovakia is almost 10 times higher than inbound tourism and the productivity of Slovak tourism is much lower in comparison with neighboring countries. In conclusion, due to the lower level of service, the sector of tourism is not able to realize its potential. However, unlike the neighboring counties the Slovak Republic has a particularly distinct natural, cultural and historical condition for the development of tourism and the inflow of foreign tourists. In order to achieve the higher growth rates, Slovakia must adopt and implement a set of long-term and short-term strategies and at the same time has to identify key markets, to adapt tourist products, to stabilize these markets and to reach new markets for existing tourist products.

III. Hungary receives several billions USD from tourism annually. Hungary's government policy is aimed at realizing of potential of the country in this sphere. 80 % of the Hungarian territory contains of therapeutic and thermal water. That is why the country has received the title of "hot key" of Europe and has been determined to be the one of the richest European countries in thermal waters. Every year Hungary accepts approximately 39 million foreign tourists. As a result, the share of tourism in the country's GDP reaches 10 % and it ranks the third position (after industry and agriculture) in budget revenues.

It should be noted that in 1989 the Hungarian government acknowledged the development of the tourism industry as the strategic issue at the level of governmental initiatives known as the "Széchenyi Plan". The document outlined the possibilities for the development of the tourism sector of the national economy and envisaged: increasing of the efficiency of foreign tourism by improving of tourist service; stabilization of the industry through domestic tourism; attraction of tourists; allocation of funds from the state budget and entrepreneurs. Particular emphasis is placed on the development of balneological, resort spa and business (congressional) tourism. In order to attract tourists to the country, Hungary conducts active informational and promotional activity in the sector of tourism abroad [9, p. 104-109].

According to the Hungarian National Tourist Office, the prosperity of Hungarian tourism dates back to the 90's. First of all, great attention has been paid to the quality

of recreational services, their diversity and also to the construction of a large number of new hotels. The government of the country has recognized the importance of recreation for the country's economy and therefore has started to increase the number of investments in this sector, including foreign ones [34].

The Hungarian National Tourist Office has become a Hungarian tourist service. In 1996, it was transformed into a tourism secretariat at the Ministry of Industry and Commerce. Since July 2003, the leadership of this industry has moved to the State Secretariat of Tourism at the Ministry of Economy and Transport. The Ministry of Economy has set up an advisory organization called the National Tourism Council. The important issues of the sector were discussed at open meetings of the Tourism Council in the parliament. The executive tourism committees have been replaced by regional tourism councils, regional marketing directories and project bureaus, and the number of recreational offices has increased to one hundred. The number of foreign tourist offices in Hungary has increased significantly [33].

The regulation of tourism in Hungary is carried out mainly by its chief organization – “Hungary-tourism”. This organization has a form of a joint-stock company and is in the structure of the Ministry of Economy of Hungary. The activity of this organization is focused exclusively on the promotion of the national tourist products in the domestic and foreign markets. Hungarian tourist offices were opened in 23 countries. Among European countries the priority markets for Hungarian tourism business are Austria and Germany.

In 1992, the professional association “Hungarian Baths Association” was established in Hungary, which since 1998 has been a permanent member of the European SPA Association (ESPA). Today, the association unites 186 members. Wellness domestic tourism is a priority direction of the country's tourism policy, it accounts for a significant part of tourism revenues in the budget of Hungary. According to the Hungarian Central Statistical Office, domestic tourism demonstrates the dynamics of growth every year [9, p. 104-109].

Due to the targeted policy of the Hungary in the sector of tourism business, the number of licensed for tourism activities tourist organizations are increasing every year, despite the crisis phenomena in the economy. So, if in 2005 there were 1129 travel agencies and companies, in 2006 we could observe – 1187, in 2007 – 1184, in 2008 – 1190 and in 2009 – 1212 [34]. At the expense of the tourism sector in Hungary, the small business exists (it is more than 90 % of all enterprises that are functioning in the country). But basically, the size of each enterprise does not exceed five or seven people. According to the surveys of the company “Hungary-Tourism” in 2010, 52 % of Hungarians spent their holidays resting on the territory of their native country, first of all on Lake Balaton. The majority of trips within the country were made with the purpose to visit relatives and acquaintances – 39,9 %, and 73,8 % of them lived there free of charge. Of a significant popularity was staying in hotels and apartments – 18,3 % of the respondents rested on the banks of the reservoirs, 23,5 % of the respondents traveled abroad for a few days – 13,2 % of them were in Austria, 12,2 % – in Croatia, 11,4 % – in Romania, 8,5 % – in Italy. According to the interview, 10,2 % of Hungarian citizens spent their vacation outside of the European continent, primarily in the summer months. Of all of the respondents, 68 % traveled a one-day trip (Austria takes the first place among short trips abroad, on the second place is Slovakia) [24; 7, p. 98-101].

In 2012, the number of international tourist arrivals in Hungary amounted to 14,9 million (+9.2 % compared to 2011), while visitors' expenses reached 2,796 million EUR (-7,9 % compared to 2011). Favorable geographical location of Hungary in the center of Europe promotes the attraction of tourists from neighboring countries, both in the summer and in the winter. In order to stimulate the development of tourism, Hungary hosts two international tourism exhibitions. First one, the spring exhibition – “Journeys”, which is mainly directed at advertising of summer holidays in Hungary and other countries. Second one, autumn exhibition – “Winter tourism, adventures and entertainments. Sport equipment and clothes for winter sports”, which is designed for winter holidays [25].

Thus, the recreational sector of Hungary has a great influence on the economy of the country. The contribution to the country's GDP from this sector is the greatest among the countries of the EU. Analyzing the experience in organizing the recreational sector, we can conclude that this country has the "European" model of state participation in the development of recreation and tourism industry. Also it is the most acceptable for Ukraine.

IV. The Czech Republic. After the cessation of cooperation between the countries of the socialist camp and the activity of the Council of Mutual Economic Assistance, the Czech Republic has faced the issue of a quick and effective approximation to the European standards. After the November events of 1989, the Czech Republic has actively begun to explore the European experience of building of the recreational and tourist sector of the economy. In the early 1990's the development of tourism in the Czech Republic was characterized by the collapse of the old type enterprises, such as travel bureaus and excursion bureaus. An important feature of the development of the tourism industry was the fact that all these processes occurred in the conditions of transition to a market economy. Thus, there was a modification of the old tourism enterprises through the restructuring of the development of a tourist product, which had a demand from the Czech consumer.

The new enterprises were created, which later became known as tour operators and travel agents. At the beginning, mainly the outbound tours were actively developed, due to the long-term shortage of the outbound tourism in times of Soviet influence, which led to the formation of increased demand for an external tourist product.

Some European countries enacted a number of measures to attract Czech tourists: visa-free entry into the countries of the former socialist commonwealth (Ukraine, Poland, Hungary, Bulgaria) and simplification of visa formalities into Germany, Spain and Italy. Outbound tourism in the Czech Republic was determined by the following reasons: the novelty of the foreign product for the Czech consumer; the expansion of external business contacts; the simplification of departure; the affordable price for outbound tours; the high level of competitiveness of the foreign tourist product [10, p. 128-131].

Carrying out the analysis of the tourism zoning of the country, it can be divided into four areas: northern, western, central and southern.

1) The Northern region is the mountainous area of the Krkonoše. Here is the highest mountain in the Czech Republic – Sněžka. The main centers of tourism are Spindleruv Mlyn, Pecs under Sněžka and Harrachov. In this region, there are the best conditions for winter sports; well-developed infrastructure allows using the natural resources of the Northern region not only for the training of athletes, but also for the active recreation of ski-fans or other winter sports.

2) The Western region is rich in balneological resources, in particular, the world-famous medicinal waters of Karlovy Vary and Mariánské Lázně. Geographically, these resorts are located in West Bohemia, not far from the border with Germany. Traditionally, the resorts of this area are not only the place for treatment, but also a peculiar center of secular society. Visiting the balneological resorts in the western Czech Republic is considered to be prestigious and in some sense it is the part of the image of the most successful representatives of the Czech elite [3].

3) The Central region is represented by the capital of the Czech Republic – the city of Prague, which has great amount of historical, cultural and architectural monuments. Recently, the capital of the Czech Republic has actually overcome the difficulties in the development of tourism infrastructure: the level of service in hotels, restaurants, catering enterprises, consumer services increased and is approaching to the European standards. By the way, Prague is one of the cheapest capitals in Europe. Unquestionably it helps to increase the flow of tourists, including from Ukraine.

4) The Southern region is famous for its historical complexes in Brno and Krumlov [3].

In 1993 the state organization "Czech Tourism" was established. The purpose of its functioning was to facilitate the development of tourism in the Czech Republic using a number of key activities promoting tourism in the domestic market and abroad. Until 2003,

the organization called “Czech Center of Tourism Movement”, the founder and curator of which was the Ministry of Local and Regional Development of the Czech Republic.

Today, “Czech Tourism” forms a new perception of the Czech Republic with an emphasis on turning it from a post-communist to an attractive tourist country. Among other goals of the agency is an increase in the number of repeated visits and satisfaction of tourists.

Among the main source markets of the Czech Republic already for a long time are: Germany, the United Kingdom, Russia, Italy, the USA, Poland, Slovakia, France, Spain, the Netherlands, Austria and Japan. Gradually the number of arrivals and residence of tourists from Russia, Croatia, Romania, Slovenia and Turkey is increasing. Among the new non-European markets, the highest dynamics is observed among the tourists from South Korea, China and Brazil. The value of the source markets should also be evaluated, depending on the amount of daily average costs. Among the markets with the highest total daily average costs are: Russia, the USA, the United Kingdom, Italy, Japan, France, Spain, as well as Norway, Denmark and Sweden [10, p. 138-131].

Today, the Czech Republic is represented by 21 foreign representative offices of “Czech Tourism” in the world, both in European countries and in the countries outside of Europe. The main target of the network of the foreign missions is to promote the country in these markets, to create a positive image and to increase the arrivals of foreign visitors. Branches of the agency carry out the variety of advertising activities. Their main tools are online, print and external campaigns, information tours, road-shows, participation in the exhibitions, presentation events, organization of their own presentations and workshops, cooperation with foreign and Czech entities, establishing and developing of contacts with strategic partners [17].

Czech Convention Bureau (CzCB) was established in 2009 to promote the Czech Republic in the sphere of congressional and incentive tourism in the domestic and foreign markets. The CzCB works closely with the individual regional offices, controls the work of the regions, and thus contributes to the maximum use of the congressional capacity offered by the CR. Congressional and incentive tourism is one of the most economically advantageous and profitable form of tourism. According to the ICCA (International Congress and Convention Association) statistics, in general, the average expenses of a Congress participant is more than 2600 USD, which is three times more than the expenses of an ordinary tourist. The city of Prague traditionally has been ranked in the leading positions in the world rating of the congress cities [2].

The Institute of Tourism is the new department of the Czech Tourism Agency. It provides analytical and informational services to other organizational components of the agency, as well as to the professional and the general public. The Institute also provides regular information on the current state of development of the tourism market of the Czech Republic, provides regular information on the current state of the development of the international tourism markets. Thanks to cooperation with the public and private sectors, uses gained knowledge in practice, thus contributing to the development and achievement of long-term competitiveness of the country in the industry of tourism [17].

Also, an important role in the domestic tourism market plays the Association of the Regions of the Czech Republic. It is an open, non-governmental and non-political organization that unites the interests of all 14 administrative regions (13 provinces and the city of Prague). Established in 2001, it was registered as an association of legal entities for the purpose of protecting of the rights and interests of the residents of the regions. One of the important authorities of the Association is the Commission on Tourism, Culture and the Protection of Monuments [10, p. 128-131].

The Ministry of Local and Regional Development of the Czech Republic is a methodological and coordinating authority for all participants engaged in the tourism industry of the country. In particular, its goals are: to use legislative opportunities for the creation of conditions of the development of tourism in the country and through

the transparent rules to achieve better conditions of the protection of the interests of clients; to establish clear rules for the activity of travel companies and tour operators.

It should be noted that the Ministry is a permanent and active participant in well-known international tourism forums and regularly presents its activities at specialized conferences and exhibitions. In addition, it also implements a number of projects funded by the European Union Structural Funds. Thanks to the active support of the Ministry of Local and Regional Development of the Czech Republic and the Association of the Regions of the Czech Republic annual tourism festivals in the city of Brno (Czech Republic) were held (January 14-17, 2016). Among them: "REGION TOUR" – The International Exhibition of Tourism Opportunities in the Regions and "GO" – The International Exhibition of Industry and Tourist Movement. The above-mentioned festivals are the largest presentation of the tourism industry in the Czech Republic. "REGION TOUR" exhibition is a key project to support domestic and inbound tourism in the Czech Republic, which involves key players and decision makers in the tourism industry of the Czech Republic and its regions. "GO" exhibition is devoted to the promotion of the organization of outbound tourism (journeys abroad) which involves mainly local travel agencies that are aimed at popular foreign destinations and foreign tourist centers are there. The partners of the exhibitions were the following institutions: Association of Travel Companies and Agencies, State Public Organization "Czech Tourism", Association of Travel Agencies, Association of Tourist Information Centers and Association of Hotels and Restaurants of the Czech Republic.

Namely at above-mentioned exhibitions, the tourist industry of Ukraine was introduced for the first time, where were invited to the work the subjects of the tourism industry, from all of the regions of Ukraine and all of the spheres of activity, including other interested institutions, authorities and administration dealing with tourism and recreation in Ukraine [11, p. 99-103]. In 2015, 1 021 firms from more than 21 countries took part in the above-mentioned exhibitions. 31,721 visitors attended their stands. In addition, the course of last year's exhibitions visited by foreigners from 12 countries was highlighted by 311 correspondents from a number of European countries. In 2015, the honorary guest of the exhibition was Hungary [27].

Today in the Czech Republic there are a number of non-governmental organizations that operate and contribute to the processes of self-organization in the market of tourist services. The first one non-governmental organization is the Association of Travel Agencies (ACK CR) that was established in August of 1990. Currently, the Association of Travel Agencies includes 196 travel agencies or travel companies and 80 market participants related to the tourism sphere (hotels, transport companies, exhibitions, specialized media, vocational training institutions, insurance companies, statistical and analytical firms etc.). The second one is the Association of Czech Travel Agencies (ACCKA), which was founded in 1991 and currently employs more than 250 tourism professionals. Since 2005, the Association of Czech Travel Agencies has been a member of the prestigious European Association of ECTAA, which brings together the interests of national associations, unions, agencies, travel companies from European countries. The third one organization is the Association of Hotels and Restaurants of the Czech Republic (AHR SR), which promotes business and supports its members [10, p. 128-131].

Despite these positive trends in the sector of tourism, the Czech Republic's biggest problem is its insignificant visibility in the information space. Today, a European tourist associates the Czech Republic with the city of Prague or Czech beer. Although in our opinion, the Czech Republic has the potential to become a leader among Central European countries in the segment of cognitive tourism.

Consequently, taking into account the experience of the Visegrad Group countries (Poland, Slovakia, Hungary and the Czech Republic), we can conclude that Ukraine needs to improve the system of organization of state regulation of the tourism sector at all levels of management, namely, the coordination of the cooperation between the state, tourism organizations and the private sector. The task of creation of the positive image of the country

is, first of all, the state task. Poland has formed a network of regional offices, as well as missions abroad, located in the countries that are the most promising in terms of generation of inbound tourist flows. In Slovakia and Hungary, the creation of the appropriate network of representative offices was the solution to the problem of disproportionality in the development of inbound and outbound tourism and low competitiveness of the tourist product. Using the practical experience of these countries, it is expedient to develop a “Strategy of the promotion of a national tourism product abroad” with the mandatory development of principles for the establishment and operation of tourist offices abroad.

It should be noted that tourism has become one of the most priority directions for the Baltic countries (Estonia, Latvia and Lithuania). These countries are located at the crossroads of interregional contacts; the transport routes pass through their territory, which allow to develop the international tourism.

According to the forecasts of the World Tourism Organization, by 2020 the growth of the tourism sector in the Baltic Sea region will be higher in comparison with the other European countries. Tourism development will make a significant contribution to the economic growth and the welfare of the region.

I. The Republic of Estonia. Estonia is the country with a unique historical heritage, beautiful Baltic coast and wonderful nature. Estonia attracts tourists from all over the world, in particular, from the countries of the former Soviet Union, due to its territory proximity. A large number of resorts located throughout the country attract a lot of tourists who want to improve their health and to gain strength, while ancient cities promise an interesting, saturated vacation in Estonia. In the economic policy of Estonia, the reforming and development of the tourism sector has become a priority area of the economic development. In the 1990’s, there was the evolution of tourism functions from the auxiliary branch of the economy to the leading one. This fact is evidenced by the statistics on the contribution of the tourism industry to the country’s GDP [8, p. 159-163]. Estonia has excellently fulfilled all European requirements, striving to become the first and best country in the Baltic region. At the end of the 90’s, the Estonian GDP per capita was 4,000 USD. Today, this indicator is about 20,000 USD and exceeds even the Polish one.

In 2007, Estonia has signed the Schengen Agreement and in 2011, Estonia has become the first post-soviet country that introduced a common European currency – Euro. At present, 80 % of citizens support their country’s membership in the European Union. In 2018, Estonia will chair the Council of Europe for six months [26].

The government organization “Enterprise Estonia” is engaged in the development of tourism brand of Estonia. It has a marketing and communication departments. Founded in 2000, “Enterprise Estonia” provides long-term strategic goals of the Estonian economy. The overall target of the organization is the transformation of Estonia into the one of the most competitive countries in the world, the general mission – is to build a successful state. In addition, Enterprise Estonia’s task is to ensure the presence of the country in the top twenty of the “Global Competitiveness Report 2020”.

The branding of the state helps to get rid of misconceptions about the country and allows to reposition itself by developing a strong national brand with three main goals – attraction of the foreign direct investments, attraction of tourists and expansion of the markets for export. The above-mentioned was reflected in the communication strategy of the marketing concept of Estonia, which has being used since 2001. The concept of year 2001 had a solid foundation, based on the rigorous and meticulous surveys and world-class professional skills, in particular the involvement of the world-famous agency “Interbrand”. In 2008, the modernization of the Estonian marketing concept has began. The main task of “Enterprise Estonia” while planning the changes was to study the reputation and image of the Estonian brand (including the brand – “Welcome to Estonia”) and to adopt further decisions and plan of actions. The new marketing concept had to create a common basis aimed at representation of Estonia as an interesting place to visit (tourism direction),

a favorable place for business (investment, export direction), a good place to live, study and work (social direction) [21, pp. 15-25; 19, pp. 144-155].

The reformation of Estonia's tourism industry and its active promotion as a tourist destination contributed to a significant increase in the number of foreign tourists. Thus, in 2009 their volume has amounted to 1,9 million people, which was twice as many as in 1999. According to the European Commission on Tourism, Estonia has occupied the first place on tourism growth among European countries in 2010. In 2011, the capital of Estonia, the city of Tallinn, was awarded by a brand- name – the cultural capital of Europe. The priority products of Estonian tourism are represented by cultural, cognitive, green and active tourism. The promising market niche are such segments as spa tourism, cruise and congress tourism [8, p. 159-163]. In March 2013, the World Economic Forum has unveiled on its website the ranking of world's countries competitiveness in the sector of tourism. According to the data of the World Economic Forum, Estonia had the highest rates among the post-soviet countries – the 30th place, as well as Latvia had 48-th and Lithuania 49-th [24].

For the sake of the tourism development, Estonia attracts tourists by arrangement of numerous exhibitions, festivals, loud national holidays and celebrations. Much attention is paid to the development of tourism infrastructure, especially transport infrastructure. The development of port services has become an important factor in the economic growth, which positively affects the recovery of tourism activity. The tourism industry of Estonia has shown the greatest flexibility in growth compared to the other European countries.

II. The Republic of Latvia. A trip to Latvia for an ordinary Soviet citizen was considered to be a kind of “window to Europe”. Mentioning about a vacation in Riga or Jurmala was a sign of a good tone. Spending vacation on the Latvia's sandy beaches was chosen by admirers of cultural and at the same time wellness rest. Today, Latvia is a full-fledged European state, and the current situation in the tourism sector differs from the situation that used to be in the 90's. Tourists come to Latvia both from the West and from the East.

The Association of Hotels and Restaurants of Latvia was established in 1993. It is a public organization, which unites hotels, guest houses, motels and restaurants for the purpose of professional cooperation. The objective of this project is to improve the quality of customer service, to streamline the hotel business in Latvia, as well as to represent the hotel and restaurant business in Latvia at the international level. The Association of Hotels and Restaurants of Latvia has signed a cooperation agreement with the Latvian Association of Travel Agents. Since 1995, Association of Hotels and Restaurants of Latvia has been a member of the International Hotel and Restaurant Association (IHRA) [3]. Latvia joined the World Tourism Organization in October 2003, and in January 2005, the country became a full member of it [8, p. 159-163].

Latvian Investment and Development Agency is a state agency whose missions are: to promote the development of entrepreneurial activity in Latvia, to contribute to the increasing of the volume of foreign investment and the level of competitiveness of Latvian entrepreneurs in the domestic and international markets, as well as implementation of the tourism development policy in Latvia. Latvian Investment and Development Agency:

- a) implements marketing tools in Latvia and abroad in order to advertise Latvia;
- b) provides state and public cooperation for the purpose of tourism development;
- c) works to attract the financing and sponsorship for the tourism development [20].

In 2009, a tourist police was established in Riga in order to help tourists in difficult situations and to control their behavior according to the domestic rules and law. In April 2010, Latvian advertising specialists and tourism workers developed the concept of a new tourist image of Latvia. They determined the fact that Latvia would never be a product of the mass tourism. Having assessed the global trends in tourism development, they came to the conclusion that tourism in Latvia should be special – unhurried, but of a high-quality and productive. Diverse types of rest, perfect place to chill, delicious seaside resort of pine-fringed beaches, the newest SPA procedures, folk crafts fairs, new tourist routes, charming

wooden architecture, tasty dishes, including ecologically pure food and a lot of fun for the whole family were offered to the tourists. The new image of Latvia, as a country of unhurried leisure was popularized not only in Germany, Russia, Sweden, Finland, Lithuania, Estonia, but also in Ukraine, which is one of the priority tourist markets for Latvia. Of course, the new tourist concept had commercial benefits [4].

In September 2010, the representatives of the Latvian tourism industry and advertising specialists have developed a new general tourist concept of Riga and Latvia. From now on, Riga advertises itself under the brand-name "LIVE RIGA" as a city that is easy to reach, but it is emotionally difficult to leave. Thanks to the active advertising company, the quantity of tourists visited the capital of Latvia in 2011 was 20 % more than in 2010 [16]. Since 2011, when the Latvian economy has started its recovery after the crisis, the tourism industry has been marked with the positive results. The same results were evidenced in the first quarter of 2015 by data from the Central Statistical Office. In the first quarter of 2015, 360,5 thousand guests were served in hotels and other places of residence, which is 3,4 % more than in the first quarter of 2014. The number of foreign guests increased by 1 % and the number of Latvian tourists by 8,3 % compared with the first quarter of 2014. Despite the fact that statistic data were expected to be disappointing due to the decreasing of the number of Russian tourists (in the first quarter of 2015 by 40 %), the reduction of their number was compensated by tourists from the Western countries and guests from the neighboring countries (for instance, Lithuania +19,5 %, Belarus +8 % and Estonia +3,3 %). In the first half of 2015, Latvia was the chairing country in the Council of European Union. Namely, in the first quarter of 2015, the number of guests from Belgium increased by 141 %. The number of guests from the United Kingdom increased by 49,3 %, Denmark – 38,2 %, the Netherlands – 36,7 % and France – 32,8 % [8, p. 159-163]. Accordingly, tourism development is one of the priority directions of the Latvian economy. Thus, in Latvia there is a steady growth in the number of foreign tourists. Quantity of tourists have already exceeds 4 million per year, which is almost twice as much as the population of Latvia.

III. The Republic of Lithuania. In the period of Soviet Union, the tourism development in Lithuania has been hampered by numerous political, economic, social, ideological and cultural factors. After the restoration of Lithuania's independence, the tourism sector, like the entire economy of the country, had to be built almost anew. The turbulent process of privatization of state-owned tourist enterprises began based on the Law "On the Initial Privatization of State Property" (date of entry into force – February 28, 1991). According to the Law, the monopoly structure of tourism management has been destroyed. Therefore, new private tourism companies started to appear. At first, there was a tendency toward another extreme: in 1992, more than 3,000 enterprises were registered, as the enterprises of tourist services. However, in reality, less than 100 companies were involved in this activity [8, p. 159-163]. In order to create the favorable conditions for the development of international tourism relations, as a factor of preserving and deepening of friendly relations with Ukraine and with the purpose to develop these relations through extensive cooperation between the Governmental authorities on tourism, national, regional and other tourist organizations, on August 11, 1993, the "Agreement on Cooperation in the Sector of Tourism" between the Lithuanian Tourism Department and the State Tourism Committee of Ukraine came into force. This agreement was signed in Kyiv in two copies in Lithuanian and Ukrainian languages [15]. On April 14, 1992, the State Tourism Office was established. Since April 26, 1995, it has been reorganized into the State Department of Tourism as a part of the Ministry of Economy, which is still the only government agency directly responsible for the development of tourism in Lithuania. On the basis of the amendment to the Law of Lithuania "On Enterprises" in January 1994, the licensing of tourist enterprises was introduced. In the end of 1994, 386 companies have already been licensed, and in the end of 1995 the number of licensed enterprises have been 342 [2].

The Lithuanian Association of Rural Tourism was established in 1997. The basis of the rural tourism in Lithuania became so-called traditional rural farmsteads, the first of which was registered in 1994. Nowadays, Lithuania offers more than 500 rural farmsteads to visit. Moreover, the state contributes to the strengthening of ancient buildings in the countryside, as well as the objects of ethnographic value. Owners of such farmsteads must keep folk traditions and customs; they should feed their guests with national dishes cooked on the basis of ancient recipes and natural products. The Lithuanian government reimburses up to 75 % of the investments in the opening of the rural farmsteads, especially encouraging the revival of traditional crafts. Preserving of the integrity of natural landscapes is also an essential condition of the Lithuanian Association of Rural Tourism [6].

Until 2004, projects of the tourism sector were supported by the “Phare Program”. The funds were being received through the Ministry of Economy, the Ministry of Agriculture, the Ministry of Transport, as well as through local self-government authorities. Within the framework of the “Phare” program, the joint projects were being developed by the border regions of neighboring countries. In 2003, one of such project was developed in the regions of Joniškis (Lithuania) and Dobele (Latvia). Projects concerning the rural tourism were being funded by the “SAPARD” program [2].

The main segments of the tourist market of Lithuania are resort, health, rural, green, cultural and cognitive tourism. Rafting, cycling and business tourism are actively developing nowadays. The greatest interest to the tourism sphere was traditionally shown by the Russian tourists, but their number essentially decreased after Lithuania’s joining to the European Union. Since 2004, the volume of tourists from Western European countries has steadily increased. This indicator amounted to almost 40 % in 2010 [8, p. 159-163].

The structural support of the European Union also positively influenced the development of tourism and caused the conditions for creation of an attractive infrastructure of the priority tourism products in the field of active recreation, cultural, business, health and wellness tourism, as well as for increasing of the diversity of forms and services of tourism and improving their quality. Within the framework of the EU structural support of tourism, 290 projects have received the financing in the period of 2007-2013. In order to stimulate the rural tourism in 2007-2013, the European Agricultural Fund allocated 161 million Litas for the development of rural areas [7, p. 98-101]. In 2009, 1 800 000 foreigners visited Lithuania, among them tourists from Poland – 16,7 %, Germany – 14,6 %, Russia – 10,5 %, Latvia – 8,3 %, Belarus – 6,9 %, Estonia – 4,0 %, Finland – 4,0 %, Great Britain – 3,4 %, France – 2,9 %, Italy – 2,7 %, Sweden – 2,5 %, United States – 2,3 %, Norway – 2,1 %. In 2011, 1 775 000 foreigners visited Lithuania, staying in the country for more than 3 days. Among them were tourists from Belarus – 19 %, Russia – 15 %, Poland – 12 %, Latvia – 10 %, Germany – 9 %, Finland – 4 %, Great Britain – 3 %, Sweden – 3 %, Estonia – 3 % and Norway – 2 % (“Lithuanian Tourism” data) [23]. In the spring of 2013, the leading and the largest private medical institutions in Lithuania, dental clinics, medical and recreational SPA centers, hotels, sanatoriums, travel agencies and scientists has united in the Lithuanian Medical Tourism Cluster. The purpose of the association is to provide a full range of high-quality services and to create the best offer for the tourists in the field of health tourism [12].

The program on tourism development in the Republic of Lithuania (2014-2020) is called “Green tourism – Ecotourism”, which aims at the monitoring of the wildlife and local manifestations of culture without negative influence on the environment and the provision of the local population with socio-economic activities. The purposeful use of the structural support of the European Union by Lithuania has led to the development of local business: created parks, alleys, cycling trails, beaches, other infrastructure changes that are used not only by tourists from abroad but also by the local population [8, p. 159-163]. In addition, it should be noted that the conceptual tourist image has always been an important task for the Baltic Countries. Estonia was the first country to use the “calling” brand: “Visit Estonia”; In Latvia, the slogan “Singing Country” was changed to “Best enjoyed slowly” [14].

Lithuania experienced some difficulties while creating the tourist brand because of its cultural orientation and historical ties with Central and Eastern Europe, as well as the location of the capital near the border with Belarus. The slogan “Brave country” emphasizes the special cultural and historical situation of Lithuania at the crossroads of the West and the East.

A fairly effective interaction has been established among the countries of the Baltic States in the sphere of development of tourism infrastructure and the provision of electronic services. By the mutual agreement, the Scandinavian model was adopted as a basis, which allowed to outline not only the actual but also the virtual boundaries between countries in the sector of transport, tourism and hotel business. The development of tourism in the Baltic States has been accelerated after their accession to the European Union. They created a single virtual infrastructure for tourism information (websites, brochures, advertisements), joined the Schengen zone, created a single network of hotels, as well as formed a single system for reservation of numbers, aviation, bus and ferry routes. Thus, all three countries are perceived by tourists as the only tourism region.

Consequently, the experience of the countries of the Baltic region may be instructive for Ukraine. In particular, Ukraine can successfully apply the practice of institutional development of tourism, as well as the experience of implementation of European legal mechanisms to the laws of the European Union in the domestic tourism industry. The successful experience of these countries show us an example how it is possible to reform the tourism industry to the requirements of the European community for less than 13 years.

References

1. O. Bilanyuk (2013). The current situation and prospects for tourism development in the Ukrainian – Polish transboundary region. Edition of Lviv University. The geographic series. – No. 43. – Part 2. – pp. 14-19.
2. G. Buzhinkas (2015). Foreign policy and legal aspects of tourism development in the Republic of Lithuania. Edition of Russian International Academy of Tourism. – No. 2/2015 [Electronic resource]. – Access mode: <http://cyberleninka.ru/article/n/vneshnepoliticheskie-i-pravovye-aspekty-razvitiya-turizma-v-litovskoy-respublike>.
2. Y. Vikhlyayeva (2010). The current situation and prospects for the development of tourist infrastructure in the Czech Republic [Electronic resource]. – Access mode: <http://internationalrelationstourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/0bc72f74aa81f2ecd3fd6fb0c9abb52d.pdf>.
4. World’s tourism day in Latvia: it was necessary to compete for the successful year: [Electronic resource]. – Access mode: <https://ru.sputniknews.lv.com/Latvia/20160927/2867955/latvija-vsemirnyj-den-turizma.html>.
5. The History of Association [Electronic resource]. – Access mode: www.lvra.lv/ru/par-mums/par-asociaciju.html.
6. The History of the Lithuanian Association of Rural Tourism [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.atostogoskaime.lt/ru/O-LKTA/ob-assotsiatsii>.
7. R. Korsak, A. Berets (2016). Development of tourism in the countries of the European Union and the experience of its organization for Ukraine in the beginning of the XXI century // Gilea: Scientific Edition. Collection of scientific works. – No. 108. – pp. 98-101.
8. R. Korsak, V. Furtiy (2017). The history of tourism development in the Baltic countries (Estonia, Latvia, Lithuania) // Gilea: Scientific Edition. Collection of scientific works. – Issue No. 118. – pp. 159-163.
9. R. Korsak, V. Furtiy (2016). Organization of tourism in the countries of Central Europe (Poland, Slovakia, Hungary): Experience of the organization for Ukraine // Gilea: Scientific Edition. Collection of scientific works. – No. 113 (10). – pp. 104-109.
10. R. Korsak, V. Furtiy (2016). Development of tourism in the Czech Republic: experience of organization for Ukraine (the end of the XX century – beginning of the XXI century) // Gilea: Scientific Edition. Collection of scientific works. – No. 107 (4). – pp. 128-131.
11. R. Korsak, V. Furtiy (2016). Ukraine – EU: Cooperation in the sector of tourism (beginning of the XXI century) // Gilea: Scientific Edition. Collection of scientific works. – Issue No. 109 (6). – pp. 99-103.
12. Lithuanian Medical Tourism Cluster: [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.litcare.com/>.
15. Y. Kucherova (2007). Tourism Development and Tourism Policy of Slovakia // Development Center: Journal of International Law and International Relations. – Issue No. 3 [Electronic resource]. – Access mode: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/21785>.
14. Latvia is a country of unhurried leisure [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.radiosvoboda.org/a/1993511.html>.
15. Republic of Lithuania: [Electronic resource]. – Access mode: <http://geosfera.org/evropa/litva/211-litva-gosudarstvo-u-baltijskogo-morya.html>.
16. The past and present of Latvian tourism: [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.radiosvoboda.org/a/2153541.html>.

17. National Tourist Board of the Czech Republic – “CzechTourism” [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.czechtourism.com>.
18. S. Ozhema. Tourism Development Experience in the Slovak Republic // Volyn Institute of Economics and Management, Lutsk [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.wp.viem.edu.ua/konf10/art.php?id=0209>.
19. M. Osipchuk (2011). Branding as a tool for improving the effectiveness of the tourist destination // Collection of scientific works “Researches of the international economy”. – No. 2 (67). – pp. 144-155. [Electronic resource]. – Access mode: http://tourlib.net/statti_ukr/osypchuk2.htm.
20. The tourism sector of Latvia continues its successful development [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.latvia.travel/ru/novosti/otrasl-turizma-latvii-prodolzhaet-uspeshnoe-razvitie>.
21. J. Panchenko (2015). Marketing concept of Estonian brand: Experience for Ukraine // Actual problems of international relations. – No. 126, Part II. – pp. 15-25.
22. L. Polishchuk (2012). Tourism Development Management: Experience of Poland // Geography and Tourism. – No. 23. – pp. 181-187.
23. International Tourism Development in Lithuania [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1627&type=news>.
24. Rating of competitiveness of the countries in the spheres of tourism [Electronic resource]. – Access mode: http://acf.ua/news_galuz/rejting-konkurentospromozhnosti-krapercent D1percent 97n-u-sferi-turizmu#.
25. Tourist Services Market in Hungary [Electronic Resource]. – Access mode: http://www.rustrade.hu/11_Dokumenty_TP/11_02_drugie_dokumenty/11_02_01_turizm.html.
26. Why did Estonia managed? [Electronic resource]. – Access mode: <http://porteuropa.eu/ua/ukraina/ukraina/2288-czomu-estonii-wdalosia>.
27. Annual festivals of the tourism industry “GO” and “Regiontour” in the Czech Republic [Electronic resource]. Access mode: http://www.kyivobl.gov.ua/news/article/schorichni_festivali_turistichnoji_galuzi_go_ta_regiontour.
28. Bujna Marián. Aktuálny vývoj cestovného ruchu na Slovensko roky 2013-2014/ Marián Bujna [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.agroturizmuslovakia.sk>.
29. OECD Tourism Trends and Policies 2014 [Electronic resource]. – Access mode: ec.europa.eu/DocsRoom/documents/5675/.../1/.../native.
30. Official Slovak National Tourism Portal [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.slovakia.travel>.
31. Polska.travel [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.polscha.travel/uk>.
32. Polska Organizacja Turystyczna [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.pot.gov.pl/o-polskiej-organizacji-turystycznej/1/polska-organizacja-turystyczna>.
33. The campaigns of the Hungarian National Tourist Office [Electronic resource]. – Access mode: www.htbudapesthungary.hu.
34. Tourism in Hungary [Electronic resource]. – Access mode: www.hungary.com.
35. Tourism in Poland [Electronic resource]. – Access mode: <http://en.msport.gov.pl/news>.

1.2. OBSTACLES OF NATIONAL TOURISM SUSTAINABLE DEVELOPMENT WITHIN POLITICAL CRISIS

Y.Y. Dyachenko, G.M. Zavarika, O.O. Zelenko

Tourism is one of the most profitable branches of the world economy and gradually becomes a priority sphere of national development. However, in Ukraine, it faces many problems on the way of his becoming. Consideration of the main obstacles of tourism development is directly related to the domestic economic problems of country sustainable development. Indeed, for all the complexities and contradictions inherent in the conflict period, the country sustainable development must testify the viability of the idea, its conformity to national interests and priorities. Research on the problems of tourism development was reflected in the works of V. Azar, O. Amosha, I. Balabanova, M. Birzhakova, D. Vedenina, A. Grischuk, V. Danilchuk, S. Demyanenko, V. Kifiak, M. Kruglov, A. Mazaraki, O. Macari, M. Malskoy, N. Podolchak, J. Poplavskoy, A. Terebukh, T. Tkachenko, V. Tsybukha, V. Fedorchenko, G. Harris, A. Chudnovsky, L. Shulgina. However, the problems of tourism sustainable development were considered only occasional in the special literature, both foreign and domestic. These are the works of E. Bogdanov, D. Bowen, R. Braymer, S. Vanhill, D. Gilbert, L. Hryniv, M. Doleshnyi, A. Durovich, I. Zorin, M. Kabushkin, V. Quarterly, O. Kuzmin, K. Coopera, N. Raskina, V. Fedorchenko, D. Fletcher, V. Tsybukha and others. Therefore, it is necessary to continue actively to develop research on this issue,

because, as people say, “the enemy needs to know in person”.

Let’s consider the main definitions of the topic. The beginning of radical innovation implementation in the tourism sector – the principle of sustainable tourism development, which was proposed by UNWTO in the Declaration on Environment and Development [15].

The term ‘sustainable development’ was introduced for wide use by the International Commission on Environment and Development (Brundtland Commission) in 1987. According to the definition of the United Nations, the term “sustainable development” means development that meets the needs of the present time but does not put a threat to the ability of future generations to meet their own needs. Today, the concept of sustainable development is characterized as a new socio-economic paradigm for Ukraine. Currently, a number of international programs for the introduction of sustainable tourism are being implemented.

Tourism is determined by one of the main implementation directions of Sustainable Development Strategy “Ukraine-2020” according to the vector of pride [1]. The Ukraine 2020 Strategy for Sustainable Development implies the gradual output of the national economy to a qualitatively new level in terms of four vectors – development, security, responsibility and pride. According to the last vector, a vector of pride, it was attracted the tourism industry to attract significant financial revenues, to create new jobs, to expand small and medium businesses, and to improve the image of Ukraine on the international scene. The vector of pride have to ensure mutual respect and tolerance in society, pride in its own state, its history, culture, science, and sport. One of the key points here is the formation of a series of so-called branded messages designed to popularize Ukraine in the world, among which: Ukraine is a attractive for tourism country [1].

However, the concept analyzing of the State Target Development Program of Tourism and Resorts for the period up to 2022, shows that the national tourism industry now faces numerous obstacles to its development, in particular: lack of a systematic approach to draft of tourism and resorts development programs for all levels, lack of coordinated actions, in particular those that promote conditions for the development of domestic and inbound tourism; imperfection of statistical accounting system in the field of tourism and resorts; low level of technical regulation and standardization, which leads to the lack of proper infrastructural arrangement and information provision about tourist facilities and routes [15].

So, let’s dwell in more detail on the above-mentioned general obstacles of tourism the sustainable development. Favorable geographical location, rich natural, historical and cultural heritage of the country are important prerequisites for attracting tourist flows, but the low level of tourist complex development is determined by unfavorable socio-economic factors. Generally, in terms of the tourism development infrastructure and quality parameters of tourist services, Ukraine is considerably inferior to developed countries, which places the price factor of lower rest cost in comparison with tourist centers of distant foreign countries in the forefront of competition. Price factor is one of the reasons that reduces the pace of tourism development.

So for the past year, the basic outbound package to beach holiday countries has grown by about 5 %, domestic tourist products have risen by almost 20 %. For foreigners, it became even more expensive, etc. Such a dynamics of prices have already become stable. There is a lack of tourist infrastructure in the country, competition is decreasing and hotels rise in price. High prices also increase rail and air transportation. All this factors gradually reduce the competitiveness of tourist products. In addition, there is the problem of complex visa formalities for the entry of foreigners from economically developed countries.

Analysis of the market for domestic tourism suggests that another very serious problem is the promotion of Ukrainian tourism products on the foreign market – however, this problem is relevant for the domestic market too. As it turned out, only a small percentage of tourist business websites have offers for foreign tourists. Infrastructure is an important issue, because in most of the settlements where tourism events are taking place, there may not be enough voltage to meet technical requirements, and there are not such things as parking places or camping sites. The next very serious problem is service. First of all, it is a transport service.

The most important are roads of poor quality, as well as the lack of Ukrainian Railways desire to respond promptly on various events, launching new trains or adding new coaches to existing ones. Therefore, solving these infrastructural problems, without a doubt, will add attractiveness to regional tourist objects. The fleet in Ukraine is quite old. The natural reason for such a state of affairs is a tax on foreign cars imported into Ukraine. If you buy a good bus directly, without any complex combinations, it will cost 50 % more than, for example, for our competitors in Poland and other adjacent countries. As a result, this factor significantly increases the cost of travel within the country. Obviously, the cellular service in small cities is also not very competitive in price capture. There is a large price fluctuation between the proposals of the higher and lower grades and there are no suggestions for the middle class. For example, a trip from the East of Ukraine to the West can cost from 25 to 200 USD.

If the theater begins with a hanger, then the new city for the tourist begins with the intruding taxi drivers. Ukrainians, who are accustomed to significantly overpriced cost at the railway station and airport at the entrance to the city in advance, order a taxi. However, the foreigner, who arrived in Ukraine first time, runs the risk of getting from the airport to the city center at a significantly charged rate. In Ukraine, there are many magnificent objects of ecotourism, stunning farmsteads, kolyby, but it is difficult to reach them. Vilkovo, Dniester Delta, other very interesting places. It is difficult to insert similar objects into the route group throughout Ukraine, because their visit will take a lot of time and nerves to pave the route for tourists who have a desire to visit such objects [13]. On the website of the great German tour operator, in addition to the interesting descriptions of the tours, they warn: "There are very bad roads in Ukraine, so you can only drive a few kilometers in a whole day".

Among the factors hampering the process of forming the tourism market, we can mention the inadequate level of organization, technical equipment and financing of cultural and artistic events that are able to attract the attention of potential tourists, as well as insufficient advertising and information policy regarding the events that are planned. In our opinion, we would have to considerably expand the advertising campaign of those or other performances, concerts, as well as advertise the tours and performances of little-known foreign performers in Ukraine [14].

Ukraine catastrophically lacks information centers located in different parts of large cities, and at least in the center of regional proportions cities. Also, there is no information at major transport links where it is possible to find such an information center. For example, in Odessa, information tourist centers are foreseen near the Potemkin Stairs, near the Zoo, on the Arkadia beach, but not at the railway station, although the station itself is the first point of contact between the tourist and Odessa.

In any large city in Europe there are many tourist information centers: information stands, consultants, maps of monuments and city maps, but in Ukraine there are a lot of papers on about such centers, but in fact they exist in small numbers only in tourist cities.

Thus, in Ukraine there is not a lot of things that make life easier for any tourist in the city. We do not have indexes in English. There are lack of tourist information: official city information centers are located in uncomfortable places. In large European cities, information centers are located at every turn in the historic city center. A significant number of foreign tourists does not have enough information about the domestic tourist and recreational potential. Ukraine does not receive millions of hryvnias, refusing tourism support, and, moreover, hundreds of thousands of potential jobs are also lost [14].

Moreover, travel agencies, hotels, restaurants; sanatorium and resort complexes were unprepared for information development in the 21st century. Many of the above-mentioned companies in the over-the-top regions do not even have their own website, the lack of which leaves them outside the big segment of the virtual market. Today, most poppies are made "online" on the Internet. Tourism is not exception. Potential buyers of a tourist product are increasingly making acquaintances and further purchasing of complete tour packages through on-line services. Therefore, the abandonment of the site, the unwillingness to spend money

and time to accompany it turn, in the end, to the loss of the virtual, and the real segment of the market for tourist services. As a continuation of the topic, it should also be noted about the reluctance of tourism enterprises to develop innovative service technologies. Resistance to innovations hinders the development of individual enterprises in the tourism industry and the industry as a whole. Not every enterprise has a front-office automatic software for working with clients and back-office to keep track of existing archived information, online interaction with the banking system, search engines and booking systems, and so on.

Specifying the problems of tourism development in the context of foreign economic activity of the country, it can be identified as follows: high sensitivity of tourism activity to the state of the environment and including international level; significant dependence of the foreign tourism development in Ukraine from a small number of countries (95 % of foreign tourists are citizens only 10 % countries); a small proportion of the number of international tourists served by tourism enterprises (up to 14 % of total number and up to 1,9 % of foreign tourists number); inconsistency of international tourist arrivals growth rates in the world with corresponding indicators in Ukraine. In order to understand the reasons for this situation, it is necessary to analyze the state of tourism in the country in previous years. From 2010 to 2013, revenues from sales of goods for international tourism increased significantly and amounted to 5,083 billion USD in 2013, which is almost 2 billion USD more than in 2010, but from 2014, a sharp decline in spending is observed, at the end of 2015, revenues amounted to 1,082 million USD, which is almost 5 times lower than in 2013. Ukraine is currently on the 86th place in the world rate of countries with international tourism revenues, and in 2013 it was 44th. This fall trend indicates that Ukraine has major problems in international tourism.

Table 1.2.1

Collective accommodation facilities, 2015

	Total number of accommodation facilities, units	Including	
		places, units	number of people placed
Total	4341	404013	5779858
Hotels and similar accommodation facilities	2478	132800	4297190
– hotels	1508	100438	3682858
– motels	123	3614	93830
– hostels	29	1183	30328
– campings	6	332	5140
– chummeries for visitors	105	7049	121716
– tourist centers, mountain shelters, student summer camps, other places for temporary accommodation	707	20184	363 318
Specialized accommodation facilities	1863	271213	1482668
– sanatoriums	184	58652	434930
– children’s sanatoriums	111	17199	109241
– boarding houses with treatment	14	2447	12293
– children’s institutions for year-round health improvement, children’s centers	13	4823	30971
– sanatorium-preventorium	79	11549	61348
– balneological hospitals, mud baths, balneological hospitals	3	690	3160
– rest hospitals	12	1440	11229
– rest boarding houses	64	13796	65568
– recreation centers, other recreation facilities (excepting for tourist centers)	1372	159525	750914
– wellness establishments for 1-2 days	11	1092	3014

Excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol and parts of the zone of anti-terrorist operation (ATO).

It should be noted that incomes and expenses for international tourism in Ukraine have significantly decreased, and now they are equal to 2010 figures. Thus, the cost of international tourism in 2010 and 2015 is about 4 billion USD, and in 2013 it was 6,300 million USD. Thus, in the world ranking of expenditures on international tourism Ukraine has decreased from 38th to 44th place. Income from international tourism in Ukraine in 2010 was 4,696 million USD, while Ukraine ranked 47th in world ranking, in 2013 – 5,931 million USD and also in the 47th place, and in 2015, only 1 656 million USD and 79th place [18].

Table 1.2.2

Distribution of tourists serviced by tour operators and travel agents according to the trip purpose of and types of tourism in 2016 by region, persons

	Served tourists, all	Including the purpose of travel						Of these, children are 0-17 years old
		service, business, training	leisure, rest	treatment	sport	special	Others	
Ukraine (totally)	2250107	176230	1902900	79412	2982	768	87815	199956
Vinnitsa	11348	5	11321	22	-	-	-	1681
Volyn	16525	6	15648	871	-	-	-	1448
Dnipropetrovsk	24296	207	23037	918	134	-	-	4143
Donetsk	9753	69	9240	56	7	-	381	1550
Zhytomyr	2597	2	2595	-	-	-	-	398
Transcarpathia	6705	76	6532	12	-	-	85	1267
Zaporizhia	21016	278	19789	949	-	-	-	2458
Ivano-Frankivsk	74919	-	72273	334	-	-	2312	3587
Kyiv region	11001	6	10815	151	7	22	-	1763
Kirovograd	2181	20	2137	24	-	-	-	315
Luhansk	577	4	535	38	-	-	-	40
Lviv	138048	658	74267	61645	406	127	945	9291
Mykolaiv	5575	2	5561	10	2	-	-	610
Odesa	43355	12721	30002	35	74	276	247	2854
Poltava	3383	123	3076	122	22	40	-	689
Rivne	4266	3	4247	16	-	-	-	595
Sumy	5665	1559	3862	27	-	-	217	283
Ternopil	2934	41	2764	-	129	-	-	914
Kharkiv	19122	89	18529	455	12	37	-	2386
Kherson	4647	2	2987	1646	-	-	12	544
Khmelnitsky	9319	10	8782	24	-	-	503	1088
Cherkassy	2624	1	2542	63	-	-	18	566
Chernivtsi	11731	185	11309	29	51	1	156	1275
Chernihiv	3869	4	3861	4	-	-	-	340
Kyiv	1814651	160159	1557189	11961	2138	265	82939	159871

Excluding the temporarily occupied territory of the Crimea Autonomous Republic, the city of Sevastopol and parts of ATO zone.

The whole process of falling revenues comes at the background of low quality hotel services in the country. Ukrainian hoteliers, in their bulk, were unsuccessful and were not prepared to pay due attention to quality. Hoteliers are not hurry to raise the level of service, complaining for a very short season, which lasts a little more than three months, people do not understand why to invest heavily. There is another problem: if the sanatorium or hotel operates for only three months, how can this time be taught by staff and how to keep it at other times, so most of these establishments only hire staff for a season, and this is a significant problem. The network of collective accommodation is also needed.

In 2015 the place of residence provided 4341 collective accommodation facilities (legal entities and individual entrepreneurs) with the number of seats – 404 thousand. Most visitors (74,3 %) chose hotels and similar means of placement. Among the placed persons, 11,5 % were foreigners [8]. Most of the collective accommodation facilities are characterized by crisis situations: the lack of effective economic mechanisms, low level of service; practical absence of internal and external investments at a high level of wear and tear of fixed assets; unsystematic development of health-improving territories with ineffective management and marketing strategies, practices, methods and methods at macro, meso and micro levels (Table 1.2.1).

Consequently, the development of the resorts territories infrastructure and health-improving areas requires solving complex territorial problems and tasks [10].

Against this backdrop, the rapidly growing dynamics of outbound tourism looks quite natural. According to the State Statistics Service in 2016, 25-30 % of Ukrainians traveled abroad more than in the past. If the “equalization” tendency of Ukrainian and foreign rest will be maintained, and domestic hoteliers will do nothing to raise the service, it will be a great chance for a significant outflow of holidaymakers abroad in the coming seasons. Ukrainians prefer to relax inside the country not because it is well-rested here, but for an economic reasons. Having one visit abroad, tourist don't wants to use our unobtrusive service. This means: our hoteliers are already losing irrevocably their client. The choice between the overseas resorts and the domestic Black Sea is the key factor for the duration of the planned rest. The longer the vacation – the more appropriate to navigate abroad. The most expensive on such a trip is a flight. And short-term trip is better to organize on Ukrainian resorts.

According to the world rating of the foreign tourists number, compared to the data of 2013, Ukraine lost half of the position dropped from 14 to 25th place, and reduced the number of visitors from 24671 thousand people to 12721 thousand people. According to the State Statistics Service in 2016, the regions of Odessa, Kyiv, Lviv and Ivano-Frankivsk are tourist-developed regions as it was before. Thus, 43355 tourists were served in the Odessa region, in Kyiv region and Kyiv – 1825652, in Lviv – 138048, and in Ivano-Frankivsk regions – 74919. Totally in Ukraine it was serviced 2250997 people [8] (Table 1.2.2).

Unfortunately, in 2017, Ukraine was not ranked in the list of countries attractive for tourism; its leaders were Spain, France and Germany [18]. So, it can be noted that the favorable geographical location, attractive tourist resources, the presence of sights, developed tourist infrastructure and skilled labor resources do not guarantee the successful development of tourism. In fact, a paradoxical situation arises when countries with less attractive natural and cultural-historical backgrounds than Ukraine have a significantly higher ranking of tourist attractiveness in the world market for tourist services. It is a fact that in the conditions of globalization, in order to increase the rating of tourist attraction, it is necessary not only to monitor the indicators of tourism development, but to use actively the levers of geo-differentiation and positioning of the tourist space to reflect the distinctive features of national tourist product offer. Analyzing the above factors which are hindering the development of tourism in Ukraine and the formation of a competitive national tourism product, may include: insufficiently developed tourist infrastructure in the regions; insufficient awareness of the tourism potential, its impact on the regional economy; insufficient attention of local and regional authorities to tourism in their territories; low investment and business activity in organizing activities that can attract local and foreign tourists; shortage of skilled personnel in the field of tourism; lack of information on events in the regions and the low efficiency of the systems for promoting tourist product to the market; high travel prices for major tourist destinations; the most important for Ukraine at the next time: fear of terrorism, crime; unstable political situation (Fig. 1.2.1).

According to market research, conducted by the World Tourism Organization for tourist services, the reasons for the decline of Ukrainian tourism are as follows: neglect of international tourism development experience; lack of consistent state policy in the industry; ineffective government activity in the field of tourism; lack of proper

conditions for the development of tourism, tax and financial incentives by the state to export tourism services and domestic tour operators; unsatisfactory work on the formation and strengthening of Ukraine tourist image, development and promotion of the national tourism product in the international and domestic markets.

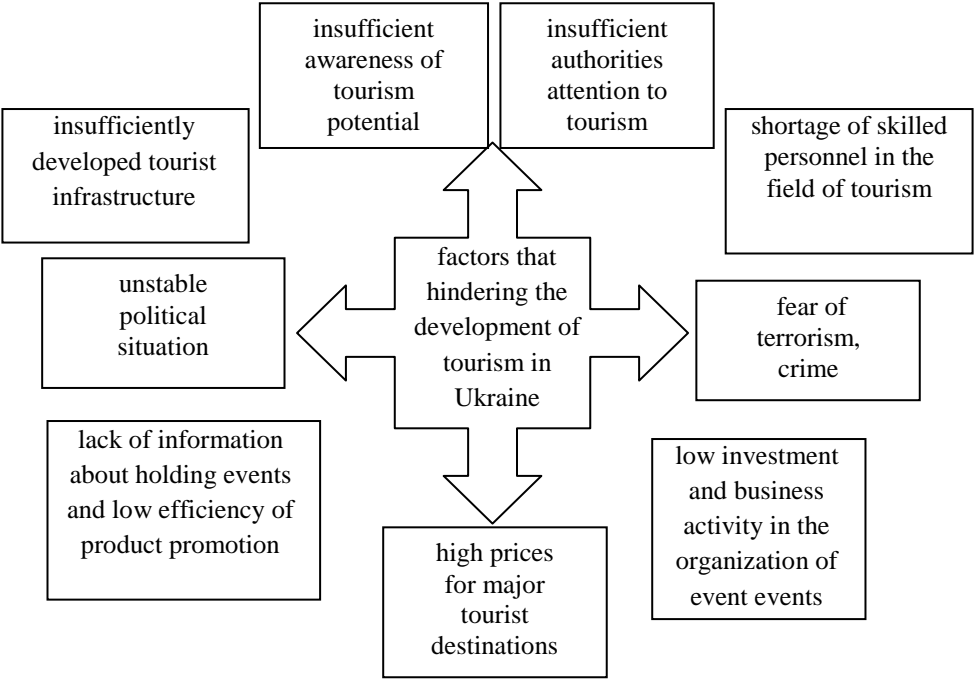


Fig. 1.2.1. Factors that hindering the development of tourism in Ukraine

Signs and effects of decline: decrease in the number of tourists in comparison with the indicators for 2012-2013; a significant reduction in the share of tourism in the country’s GDP; falling incomes from tourist services and hotel services, tourist fees, currency revenues from exports of tourist and hotel services, investments in tourist infrastructure, jobs [18].

Today, Ukraine needs significant investment in tourism development, first of all, in tourism infrastructure, which is one of the main reasons preventing the growth of the tourist sector due to its obsolete nature and the inability to meet the needs of potential consumers. But, in recent years there has been a decline in investment in the tourism industry. The share of tourism in Ukrainian GDP is only 2 %, and in developed countries – this figure reaches 8 %. In our country, tourists go mainly from Germany, the United States, Great Britain, China and Japan (Fig. 1.2.2).

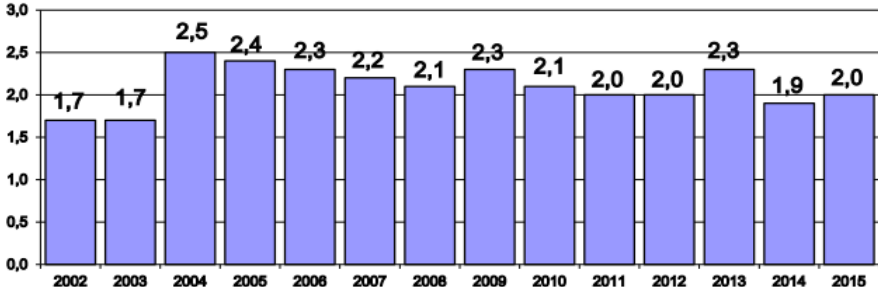


Fig. 1.2.2. Total contribution from tourism to GDP of Ukraine, %

Territorial hardships, economic problems and political uncertainty have led the tourist industry of Ukraine to a disastrous state: in 2014-2015 the tourism market has fallen by 40 %. In structure of incomes from tourism in developed countries, domestic tourism gives 80-90 %, and on average in world – more than 72 %. In Ukraine, about 64 % (Fig. 1.2.3 and 1.2.4).

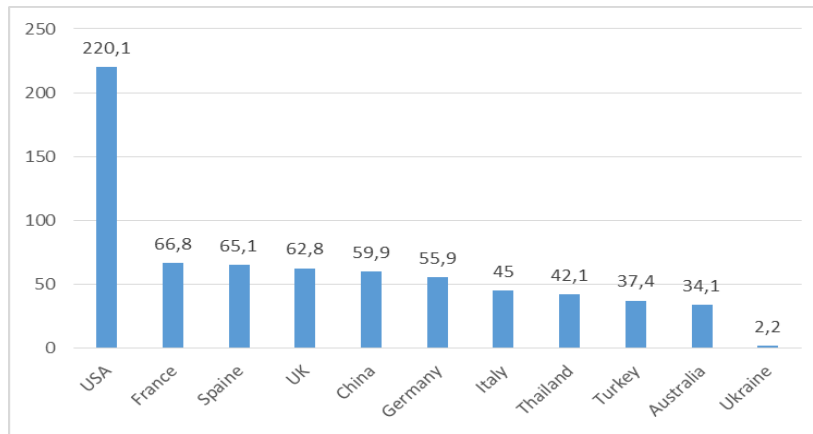


Fig. 1.2.3. Tourism Profit Rating, billion USD

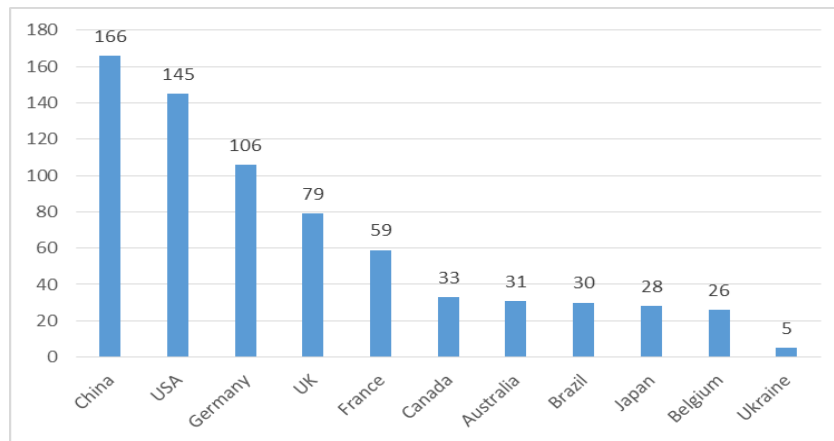


Fig.1.2.4. Tourism spending rating, billion USD

Domestic tourism in Ukraine is underdeveloped and needs state support. About six million people carry more than 10 million tour-trips to the country's expenses. During 2001-2011, investment in the hotel and restaurant sector increased from 469 to 4908 million USD, or in 10,5 times. During 2011-2014, capital investment in tourist accommodation and catering decreased to 1,5 bln. UAH. 70-80 % of internal tourist flows are provided with inbound tourism flows and only 20-30 % – by domestic tourists. During 2000-2014, the share of domestic tourists in the market tended to decrease, and even a sharp decline in entry tourism in 2014 did not significantly affect the structure of tourist flows, which may indicate an insufficient development of domestic tourism in Ukraine [8].

At the same time, the official statistics from different sources have significant differences, which is due to one hand – different methodological bases of accounting, and on the other hand – a significant shadow turnover in the industry. It is impossible to determine accurately the volumes of the market for tourist flows to date.

Problems of tourism statistics can be grouped as follows: lack of an effective fiscal mechanism and, in particular, the system of direct and indirect accounting of income from tourism; lack of clear and effective actions by the tourism authorities to combat tax deviations from the budget. It should be noted that today the existing form of state statistical reporting is obsolete, informatively imperfect, and does not take into account current needs. Based on this, it is impossible to isolate the share of consumer goods and services that falls on the tourism industry for a certain period. Tourism today is not defined as a separate type of economic activity in the international classifier of economic activities and in the National Classifier DK 009:2010.

One of the important problems is the unification of indicators statistical surveys

of the tourism industry between different state bodies or public organizations. For example, the predecessor of the Department of Tourism and Resorts – the State Service of Tourism and Resorts, has accounted for all foreign citizens who arrived on the territory of Ukraine as tourists, regardless of the true purpose of their visit. The State Statistics Service of Ukraine names only those foreigners as tourists who officially took advantage of the tourist's services.

A similar situation regarding the discrepancy between statistical data of different state bodies and agencies leads to a distortion in the assessment of basic tourism indicators and gives the chance to unscrupulous market participants to organize shadow turnover in tourism industry. All this causes a slowdown in growth of domestic tourism industry and a lack of understanding of its importance in the context of national economic development as a whole [15].

The revival of domestic tourism, which has been observed in recent years, is explained by: reduction of family budgets, including rest; burst of patriotism and reluctance to go to Crimea against the backdrop of recent events in the country. Kherson, Odesa and Mykolaiv regions enjoy popularity. But, there the service does not correspond to the value of process that grew up in times after the occupation of the Crimea. Although in the southern part of the country last year rested about 3 million people. In other directions, such as the Carpathians, Chernobyl and Pripjat, and others – the number of tourists increased by 20 %.

The next problem is the lack of lighting in the streets and historic centers. In the summer days long and somehow you can spend an excursion “Evening Odessa” or “Evening Lviv”, at another time of year – it is simply unrealistic. Illuminated in the evening objects we can count on the fingers. As a rule, they are lit up partially nearby restaurants or shopping centers that have set their own lighting. Traditionally, it's believed that Odessa attracts tourists by sea and beaches. However, according to market participants, the sea and the beach are not worth the priority of tourists visiting Odessa. In average, a tourist is delayed in Odessa for 2 days. During this time he manages to get acquainted with the main sights and taste the Odessa cuisine. The main purpose of the visit, which is scheduled for 2 days, is to get acquainted with the culture of the city, and beaches in this case are not a priority. Therefore, one of the objectives of the market operators to “hold” the guest in the city for another day, capture him with new interesting cultural events [13].

An important problem in the field of tourism was the lack of skilled workers: most of the universities produce less trained specialists, and there is simply no quality training and retraining for tourism in Ukraine. Professional staff, who understands the need of a transition to sustainable development are able: to quantify the impact on the environment of various forms and types of tourism, individual objects and tours, as well as assess the damage to tourism from other forms of economic activity; are able to combine social, economic and environmental planning goals.

Data on tourism employment in Ukraine indicate that the level of involved people increases significantly in comparison with the indicators for 2013-2014, but compared with countries in the world ranking Ukraine has a negative significance. In 2012, at the peak of employment in the tourist industry, Ukraine ranked 39th in the world ranking, in 2014 – 172, and now only 161. Also, the picture is spoiled: imperfect legal protection of tourists in the country, complexity with customs control, shadow economy. In Ukraine, simply on the street, fraudsters can hurt tourists, plunder and, of course, create a negative impression about the whole country, because security problems are also very relevant.

Tourism in Ukraine reflects its internal socio-economic and political situation. Thus, the annexation of Crimea and the military aggression of Russia dramatically reduced the flow of foreign tourists. Inflation in 2014-2015 led to a decrease in number of outbound tourists, but somewhat revived domestic tourism (Table 1.2.3). As the world experience shows, the last point might have a significant economic effect.

The problematic state of tourism can be explored explicitly by one example – medical and well-being tourism, the development of which is most urgent for our country, due to the critical demographic situation and military actions.

Table 1.2.3

Tourist flow in Ukraine

Years	Total number of Ukraine citizens who traveled abroad ²	Total number of foreign citizens who visited Ukraine ²	Total number of tourists served by the subjects of tourist activity of Ukraine	Including		
				foreign tourists	tourists- Ukraine citizens who traveled abroad	domestic tourists
2007	17 334 653	23 122 157	2 863 820	372 455	336 049	2 155 316
2008	15 498 567	25 449 078	3 041 655	372 752	1 282 023	1 386 880
2009	15 333 949	20 798 342	2 290 097	282 287	913 640	1 094 170
2010	17 180 034	21 203 327	2 280 757	335 835	1 295 623	649 299
2011	19 773 143	21 415 296	2 199 977	234 271	1 250 068	715 638
2012	21 432 836	23 012 823	3 000 696	270 064	1 956 662	773 970
2013	23 761 287	24 671 227	3 454 316	232 311	2 519 390	702 615
2014 ¹	22 437 671	12 711 507	2 425 089	17 070	2 085 273	322 746
2015 ¹	23 141 646	12 428 286	2 019 576	15 159	1 647 390	357 027
2016 ¹	24 668 233	13 333 096	2 549 606	35 071	2 060 974	453 561

¹ Excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol and parts of the zone of anti-terrorist operation

² Including one-day visitors (according to the Administration of the State Border Guard Service of Ukraine)

Unfortunately, there are many problems in health-improving tourism in Ukraine. In particular, the lack of statistical data to study this issue. Thus, in the international comparison, the share of public expenditure on health care in Ukraine can be considered as lower than the average for the surveyed countries of the European Union. International experience indicates that the optimal level of health care costs is 8-10% of GDP, and data from EU member states confirms this. Only the countries of the former Eastern bloc meet these requirements. However, it should be noted that Ukraine occupies the second place after Georgia – 7,4 %, the third – Kyrgyzstan 6,7 %. The rest of these countries spend 6 % of GDP or less on health [18].

The number of sanatoria and health facilities in Ukraine has decreased over the past two years due to political events taking place in the country, which also affected the reorientation of health and wellness tourism (Table 1.2.4). The researches have proved that the crisis of the sanatorium and resort complex, to a large extent, is caused by the lack of funds for the maintenance of health resorts in the departments on whose balance sheets they are fixed [10].

Not the last place among a large number of problems takes the military conflict in the East of the country. It shows panic and does not contribute to the attraction of tourists. The conflict has already caused in Ukraine considerable social, demographic, environmental, and economic problems that will somehow be reflected in tourism. It has already led to a significant reduction of tourist flows in the eastern regions, which is understandable. The annexation of the Crimea, events in the East and South of Ukraine today caused changes in the structure and volumes of inbound and domestic tourism flows. The occupation of the Crimea led to the loss of about 30 % of the recreational and tourist potential. Accordingly, a part of Ukrainian tourists who preferred to rest near the sea, are forced to go abroad or in the southern region, or to abandon this type of rest.

Israel is also in a state of war constantly and it does not prevent the country from developing tourism. We really need to take the experience of this country. Ukraine is a brand, its image needs to be developed and promoted, no matter what. It is also useful for public relations and for the economy of our country. Now Ukraine is referred to as the so-called “red sector”, our country is considered as dangerous for foreign tourists. For the most part, this is done purely on formal grounds, due to the presence of armed conflict in eastern Ukraine.

However, there are also the most objective studies that detail the risks, depending not only on the state and formal security features for tourists, but also on the basis of the actual situation in those or other territories.

Table 1.2.4

Sanatorium and health accommodation facilities

Years	Sanatoriums and boarding houses with treatment		Sanatorium-preventorium ²		Rest houses and rest boarding houses		Bases and other recreation facilities		Children's health and recreation facilities	
	total	it have beds, ths.	total	it have beds, ths.	total	it have places, ths.	total	it have places, ths.	total	it have places, ths.
1990	505	154	556	55	332	115	2213	302	15687	467
1991	513	154	568	55	342	116	2236	318	10521	394
1992	531	155	571	54	321	106	2135	298
1993	546	157	544	52	308	95	2003	294	7242	632
1994	539	156	520	47	303	90	1968	268	6249	266
1995	551	159	517	43	294	83	1862	263	5884	256
1996	545	155	463	39	286	80	1777	240	5615	242
1997	536	155	428	33	289	76	1754	236	5601	237
1998	547	156	416	33	292	77	1913	234	6904	241
1999	547	155	404	32	303	71	1961	235	7644	236
2000	549	151	377	31	266	63	2010	238	7615	227
2001	555	151	357	29	273	61	2015	236	8578	221
2002	544	151	334	28	290	63	1982	236	10890	231
2003	536	147	325	27	292	62	2005	236	14961	228
2004	531	147	311	25	302	62	2033	231	19443	256
2005	524	145	291	23	321	65	2016	233	18366	236
2006	520	148	277	23	301	63	1976	232	18238	231
2007	523	143	269	21	302	64	1934	224	18363	226
2008	518	142	262	21	302	64	1916	221	18672	218
2009	513	141	252	21	296	62	1907	216	17379	198
2010	510	141	234	19	290	60	1920	217	17342	196
2011	508	141	224	19	280	59	1947	216	17703	194
2012	484	133	185	18	286	60	1925	208	17744	188
2013	477	132	165	15	271	57	1916	202	18549	191
2014 ¹	320	79	118	17	90	17	1400	157	13977	126
2015 ¹	309	78	79	12	76	15	1399	165	9743	113

¹ Without temporarily occupied territories in Donetsk and Luhansk regions and Autonomous Republic of Crimea and the city of Sevastopol

Typically, such research publishes structures that engage in practical activities – for example, insurance or providing direct assistance to victims of certain risks implementation. One of these structures is the international company “International SOS”, which provides its clients with all kinds of care (including medical) all over the world. This company compiles and periodically publishes travel risk projections for travelers in three categories: medical risks; safety for travelers; situation and safety on highways [21]. For each type of risk, its gradation is determined. For medical risks, the following categories are defined: low level, medium, high, very high and fast level changes. For travel safety, too, 5 categories are defined: insignificant, low, medium, high and extremely high. Finally, for the road situation, the following risk categories are identified: very low, low, managed, high and very high.

Interestingly, in the projections of risks for 2018, Ukraine looks quite good, and sometimes it is frankly attractive. From another point of view, the published forecast is quite objective, since in the territories where the ATO is conducted, the safety of travel is marked as extremely high, which is quite understandable from a practical point of view. On the other hand, this kind of information provides a more adequate assessment of the risks for inbound tourism to our state than studies and ratings that give Ukraine the category of “extreme risk” due to the war in the Donbass (Table 1.2.5).

Figure 1.2.5 [21] shows a map of the “hot spots” of the world, developed by the international company International SOS, which indicated Ukraine as one of them.

Table 1.2.5

Risks assessment for entry tourism in Ukraine, 2018

Risk category	Risk level	Notes
Medical risks	Average	
Travel safety	Average	Extremely high in ATO zone
Road safety	Very low	

Increased level of instability on a global scale, the terrorist threat to tourists, in particular relatively stable economically developed countries can be considered as a problem. A few years ago it was impossible to imagine, to predict, today has become a reality. Unfortunately, this global negative trend does not depart from Ukraine and our tourists who visit other countries. Information on the risks of the most popular tourist destinations for Ukrainian citizens for 2018 is presented in Table 1.2.6. Among them: medical risks, travel safety risks and road safety in the most popular tourist centers in the world [23].

Table 1.2.6

Risks estimation of the most popular tourist destinations for Ukrainian citizens, 2018

State / region	Medical risks	Travel safety	Road safety	Notes
Western, Northern and Central Europe	Low	Low	Very low	Except Italy: road safety risk is low
Eastern and Southern Europe	Average	Low	Low	In addition to Greece: the medical risk is average
Turkey	Low	Average	Low	In addition to the border areas with Syria, the risk of travel safety is high
Egypt	Average	Average	Controlled	In addition to the north of the Sinai Peninsula: the risk of travel safety is extreme
Israel	Low	Average	Very low	Exception for the Palestinian Autonomy: the medical risk is high
Georgia	High	Average	Low	Exception for Russia occupied territories: the risk of travel safety – high
Tunisia	Average	Average	very high	Exception for the border areas with Algeria and Libya: the risk of travel safety – high
United Arab Emirates	Low	Low	Low	
Sri Lanka	High	Average	Controlled	
India	Rapidly changing	Average	Controlled	Exception for eastern states: the risk of travel safety – high
Thailand	Rapidly changing	Low	very high	Exception for south-eastern territories: the risk of travel safety is high

To summarize, we can conclude that, since the current state of tourism development in Ukraine is defined as unstable and unstable, the problems of sustainable tourism development are becoming more acute and urgent and attract attention of a wider range of researchers. The conducted studies confirm the lack of an integrated approach and a range of discussion questions regarding indicators of the tourism industry state and prospects in Ukraine, taking into account the basic principles of sustainable development and the provisions of the “Ukraine-2020” Sustainable Development Strategy.

Almost all scientists agree, that in order to ensure sustainable tourism development in Ukraine it is necessary to increase the level of resource potential utilization, professional level of staff in tourism industry, to develop and use adequate mechanisms and measures of state regulation, to develop and improve transport infrastructure, to reduce seasonality and the spatial uneven distribution of tourists, pay close attention to the relationship between nature conservation and sustainable tourism, etc. Conditions favorable for the formation

of the competitive tourism services national market should be created by the state on the basis of new economic mechanisms, in the conditions of an open economy.

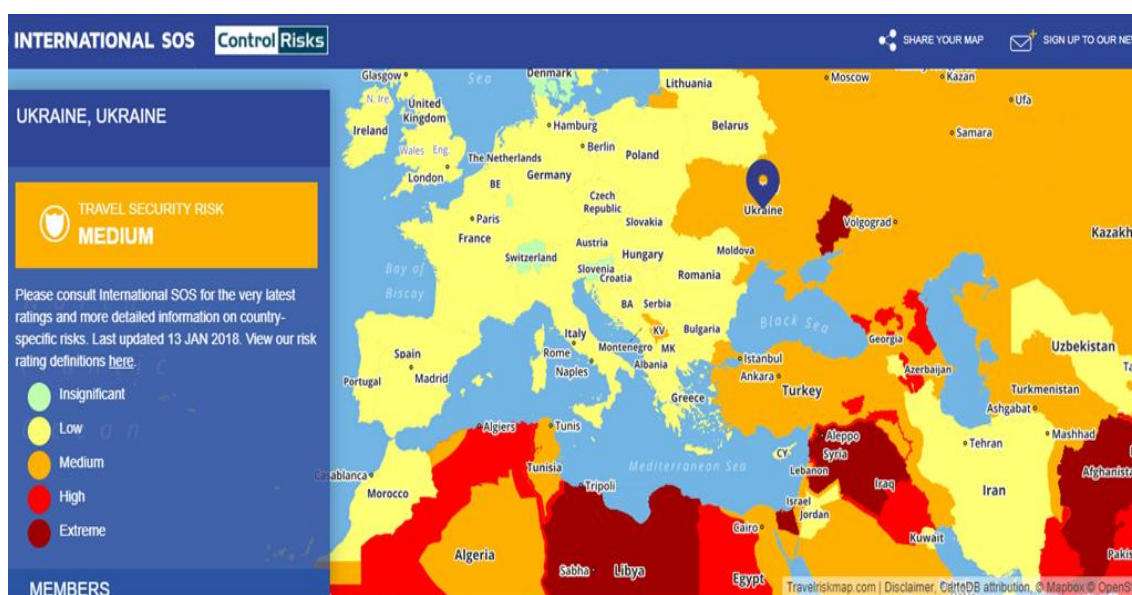


Fig. 1.2.5. Countries not recommended for tourists

Considering a sufficiently large number of studies conducted within the framework of sustainable tourism development problems, the conceptual foundations of its management still are not clearly defined. Regardless of controversy and inconsistency, ongoing economic reforms in Ukraine require the use of modern tools to address many of the current economic and social issues. Regional tourism development programs are approved, but do not work in most regions, and exist only on paper, due to the lack of financing.

References

1. Ukaz Prezidenta Ukrainy "Pro Stratehiyu staloho rozvytku "Ukrayina-2020" [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Babarytska V.K. Turystychna diyalnist kintsya 20 – pochatku 21 st. i kontsepsiya staloho rozvytku // Ukrayina: heohrafichni problemy staloho rozvytku: Zb. nauk. prats. K.: Obriyi, 2004, T. 3, s. 103-104.
3. Bibik N.V. Indykatory staloho rozvytku mizhnarodna praktyka ta ukrayinski realiyi / Bibik N.V. Ekonomika i rehion, 2009, № 2 (21), s. 43-48.
4. Bondaruk N. Rozvytok turyzmu v Ukraini: perspektyvy, problemy ta shlyakhy yikh vyrishennya [Electronic resource]. – Access mode: <http://conf-cv.at.ua/forum/24-124-1>.
5. Voropayeva O.V. Indykatory staloho rozvytku turyzmu Ukrainy v prostori sotsialnoho vymiru / O.V. Voropayeva // Tavriyskyy ekonomichnyy zhurnal: za materialamy Mizhnar. nauk.-prakt. konf. „Stratehiya rozvytku staloho turyzmu”, № 5. Simferopol, Ukrayina, 24-28 Lypnya 2012. Simferopol, s. 22-27.
6. Halasyuk S.S. Problemy upravlinnya sferoyu turyzmu Ukrainy v umovakh sohodennya. 2015 [Electronic resource]. – Access mode: <http://dSPACE.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3534>.
7. Herasymenko V.H. Kontsepsiya staloho rozvytku turyzmu: etapy stanovlennya i suchasnyy zmist / V.H. Herasymenko // Turystychna osvita v Ukraini: problemy i perspektyvy, Vypusk 1. Kyiv: Tonar, 2007, s. 17-23.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Donchenko L.M., Hostyeva N.P. Problemy ta perspektyvy derzhavnoyi pidtrymky rozvytku turyzmu / L.M. Donchenko, N.P. Hostyeva. Derzhava ta rehiony. Ser. "Derzhavne upravlinnya", 2010. – № 1, – s. 37-42.
10. Zavarika G.M., Bondar V.O. Problemy likuvalno-ozdorovchoho turyzmu v umovakh konfliktu / H.M. Zavarika, V.O. Bondar. Scientific Journal Virtus, Certificate of Mass Media Registration: KV № 21060-10860P from 24.11.2014 r. Journal Editorial Staff Contact Information, Issue # 10, December, 2016 r Center of modern pedagogy "Learning without Frontiers" (Canada). – S. 205-209.
11. Zavarika G.M., Zelenko O.O. Osobennosti razvytyya turyzma v sroemennom ukraynskom Donbasse / H.M. Zavarika, O.O. Zelenko. Nauchno-praktycheskyy zhurnal "Turyzm y hostepryymstvo". – 2017 Uchredytel: UO "Poleskyy hosudarstvennyy unyversytet".
12. Zavarika G.M., Simonova V.V. Suchasni tendentsiyi rozvytku podiyevoho turyzmu v rehionakh Ukrainy / H.M. Zavarika, V.V. Simonova. Virtus: Scientific Journal / Editor-in-Chief M.A. Zhurba – December No 19, 2017. – P. Center of modern pedagogy "Learning without Frontiers" (Canada).

13. Zelenko O.O. Staly rozvytok turyzmu v depresyvnnykh rehionakh Ukrainy // Chasopys ekonomichnykh reform – 2016 – № 4 – S. 94-99.
14. Zelenko O.O., Dorodnya T.R. Problemy ta perspektyvy rozvytku turyzmu Ukrainy u konteksti svitovoyi turystychnoyi industriyi / O.O. Zelenko, T.R. Dorodnya. Perspektyvy rozvytku naukovykh doslidzhen u konteksti hlobalizatsiynykh zmin: osvita, polityka, ekonomika, mizhkulturna komunikatsiya: materialy I Mizhnarodnoyi naukovo- praktychnoyi konferentsiyi; m. Syevyerodonetsk, 26-27 travnya 2017. / Za zah. red. Krsek O.Y. – Syevyerodonetsk: vyd-vo SNU im. V. Dalya. 2017, – 260 s.
15. Masyuk Y.O. Stratehichne upravlinnya rozvytkom turyzmu v Ukraini dysertatsiya kandydata ékonom. nauk: 08.00.03. Lviv, 2017 – 252 s.
16. Oliynyk Y.B., Shyshchenko P.H., Lyubitseva O.O. Stratehiya staloho rozvytku turyzmu v Ukraini: heohrafichnyy pidkhid. / Y.B. Oliynyk, P.H. Shyshchenko, O.O. Lyubitseva. Heohrafiya v informatsiynomu suspilstvi: Zb. nauk. prats. 2008 – T. 1. K.: Obriyi, s. 191-199.
17. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrainy “Pro skhvalennya Kontseptsiyi Derzhavnoyi tsilovoyi prohramy rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2022 roku”. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80>.
18. Sayt Vsesvitnoyi turystychnoyi orhanizatsiyi [Electronic resource]. – Access mode: <http://www2.unwto.org/>.
19. Stratehiya staloho rozvytku “Ukrayina-2020” skhvalena Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 12 sichnya 2015 roku № 5/2015. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
20. Suchasnyy stan zakonodavchoho zabezpechennya turyzmu v Ukraini: problemy ta shlyakhy vyrishennya: Zvernennya uchasnykiv Vseukrayinskykh hromadskykh slukhan. Turystychna Asotsiatsiya Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=322>.
21. International SOS. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.internationalsos.com>.
22. Zerkalo Myra [Electronic resource]. – Access mode: <http://mw.com.ua>.
23. Ukrayinskyy turyzm [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.facebook.com/Ukrainian.tourism>.

1.3. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE SYSTEM OF EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT OF TOURIST ENTERPRISES

L.H. Kovalenko, D.V. Naherniuk, V.O. Nepochatenko

The conditions of Ukraine’s current economic development require a change in the approach to personnel management – from its understanding as a functional component of the management and production chain of the enterprise to studying and optimizing it as a strategic resource with a significant and highly effective potential that includes professional competence, developmental ability, creativity and creative ideas.

The uniqueness of the tourism industry lies in the fact that personnel is an integral part of the finished tourist product. According to the results of the analysis of economic research in the field of tourism industry, it was found that special attention is paid to the environment, market, clients, but when it comes to improving management system of a tourist organization, the main efforts should be directed to the personnel. Personnel in tourism is the most important part of the final tourist product as well as one of the main resources that provides the competitive advantage of organization, therefore, the quality of service in tourism industry enterprises directly depends on the level of competence and consciousness of the personnel. Due to the courtesy of the staff, high level of its ethics high-quality customer service is achieved. Hence, the personnel is the most valuable asset of a tourist enterprise. Effective functioning of tourist enterprises on the basis of intellectual resources which should be focused in the final result – gaining of profit, depends on the personnel. Therefore, approaches to effective strategic human resource management should be at the centre of attention of both theoreticians and practitioners.

Personnel management refers to the process of planning, selecting, training, evaluating and continuous training of employees, aimed at their rational use and increasing productivity. The main elements of the personnel management system of tourist enterprises are subsystems that provide the main directions, stages, principles, types and forms of personnel work. Before we consider these elements separately, we will specify the used conceptual apparatus.

The personnel of a tourist enterprise consist of permanent and temporary workers who carry out skilled and unskilled work. The term “personnel” includes the personnel of tourism enterprises, which are divided into two large groups: management personnel and ordinary employees. Ordinary employees include workers directly engaged in the creation of material assets or work on providing a variety of services [7, p. 253]. Employees are roughly divided into main and auxiliary, proportion of whom is an important analytical indicator of the efficiency of the tourism company, since with the growth of automation and mechanization of business processes, the role of the latter is increasing.

Management personnel include employees who perform or facilitate the implementation of specific management functions. Management personnel can be divided into three main groups: managers that direct, coordinate and stimulate activity of enterprise participants; specialists who provide qualified assistance to managers in analyzing and solving tourism development issues; auxiliary workers who carry out technical and informational service of the apparatus. Each member of the personnel has his own workforce, which is reflected in the scientific literature with the term “labour potential of the employee” and consists of three main indicators: quality, time of participation in the production process, individual capabilities of the employee (Table 1.3.1).

Table 1.3.1

Individual labour potential of a tourist enterprise employee

Indexes	Content
Quality	Psychophysiological, physical and intellectual condition of employee development, educational and professional level of training, labour skills
Timestamp of participation in the production process	Normed value of the working day, a measure of evaluation employee’s participation in the activities of the enterprise
Work ethic	Productivity, creativity, demonstration of creative ability, innovation

In the current context, the main resource of successful operation of an enterprise is the personnel, which, to a greater extent than other factors, determines the strategic success of the enterprise, is the basis for ensuring its competitiveness. A strategy centred on personnel can act as an organizational lever, which, in its turn, can provide additional opportunities for gaining profit. It is the reliability of the personnel in particular as one of the sources of competitive success, that is, the ability of the enterprise managing people to survive and thrive under different circumstances, as well as to respond effectively to various changes, prompts to recommend to put personnel as the main organizational approach in the first place. We note that the methodology of personnel management involves consideration of the essence of the organization’s personnel as an object of management, the process of shaping the behaviour of individuals, which corresponds to the goals and objectives of the organization, methods and principles of personnel management.

In scientific works of Ukrainian and foreign scientists a number of methods of effective personnel management are offered. Classical methods include:

- administrative (based on authority, discipline and punishment, known in history as a “whip method”; they are based on the administrative subordination of the object to the subject, on the basis of the existing hierarchy of management; are guided by such motives of behaviour as the conscious need for labour discipline, sense of duty, culture of work; act through such mechanisms: legal norms, instructions, organizational schemes, rationing, orders, instructions that are used in the process of operational management);

- economic (based on the use of economic incentives and known as “the method of cake”, through which the material stimulation of the personnel, individual workers is carried out; these are economic norms of activity, the system of material incentives, participation in profits and capital, and awards);

- socio-psychological (based on the use of moral incentives for work and affecting staff with the help of psychological mechanisms in order to transfer administrative task into

a conscious responsibility, internal human need; this can be achieved through: formation of a team, creation of a proper psychological climate and creative atmosphere; personal example; satisfaction of cultural and spiritual needs of workers; establishment of social norms of behaviour and social stimulation of the development of the team; the establishment of morality sanctions and incentives; social protection) [1].

More advanced management methods suggest the use of so-called 3 styles:

- the style of participation (to explain why the employee is important in the team, create a sense of his own importance; is applied to new members of the team and grassroots workers);
- the style of direct management (give employees the answer to 5 questions What? Where? How? Why? When?; employees need to know what they should do, what their responsibilities are, when the work is to be completed. As an example, this method is often used in organization of work of cleaning services of hotel companies);
- teamwork style (experience sharing, joint problem solving, collective advice; as an example, it is used for organizing banquets and similar events in restaurants) [2].

The research has shown that the idea of perceiving personnel as a strategic resource has recently acquired popularity among many hospitality industries, especially in the corporate sector. To effectively manage this resource, it is necessary to maximize its explicit and hidden potential. The basis of this potential is not only professional skill, but also the ability to creativity, to creative thinking and generation of new ideas. The latter components in particular can be a significant factor in increasing the competitiveness of the enterprise and expanding the segment of potential consumers. Up-to-date methods for finding innovative ideas among the personnel include the following [5]:

- “Alter ego” (solving any issue from the point of view of a well-known person). In order to solve a specific problem with this method, you need to look at it through the eyes of the historical person, a book character, a prominent specialist in a certain area, a well-known corporate leader. The application of this method allows to predict the solution using the style and ideas of well-known personalities.

- “Questions session” (brainstorming, minimum criticism, maximum freedom of thought). It is a discussion of a number of pre-arranged questions in the format of brainstorming) with full freedom of expression without criticism.

- “Symbol” (representation of a problem or question by a certain symbol that corresponds to this problem as much as possible; each symbol element can be the answer to a question). According to this method, the manager formulates the problem and invites a group of employees to come up with an analogy in the form of a certain symbol that would maximally match the raised problem in essence and nature. According to the list of attributes of this symbol, the group thinks about how to use them to solve the problem.

- “Challenge” (the manager forms an imaginary problem, and the personnel must solve it without any help). Under this method, the manager challenges employees, resulting in their subconscious desire to prove their ability to solve problems independently and make decisions.

- “SCAMPER Method” (solving the problem by substitution, combination, adaptation, modification, putting to use, elimination, reverse). The name of the method includes the first letters of acts that must be done by the personnel to the product, service or phenomenon in organization. This will allow to find plenty of unexpected ideas to modify the existing ones and to create new products or services.

- “Provocation method” (search for benefits from unusual, even meaningless ideas). This method promotes the generation of ideas among personnel which are beyond standard models of thinking and is especially useful when the company wants to create an entirely new product, start a new business.

- “Reframing” (is used to solve important business problems). The most common form of reframing is the assessment of the problem by workers from the point of view of people of different professions. The manager instructs employees to play different roles when

critically assessing the various components of the company's product or service and listening to their thoughts by capturing new ideas.

– “Inversion method” (searching for rational solutions to the problem while analyzing the reverse problem). Under this method, the manager gives employees the task opposite to the one he wants to solve. As a result, you can get a list of actions and solutions that are not allowed for this product or service and use that knowledge to improve them. This method allows employees to see what they would not notice in the direct formulation of the problem.

Another non-standard method for finding innovative ideas is the use of four so-called “lenses of perception”, each of which represents a new perspective on business, customer and the environment. The first “lens” is the denial of the stereotypes that have been operating in the company or in tourism sector as a whole for many years. Most breakthrough innovations arise precisely due to this. Sometimes it is difficult to give up on the established rules and order, that is why there are ways to overcome the stereotypes: the identification of dogma (making up the list of the most important prerequisites that the company uses in their daily activities; their highlighting in the list of stereotypes, understanding of what they are, an attempt to replace them with alternatives), search for absurdity (looking at your business through the eyes of the customer, it allows to find trivia that is absolutely absurd for the customer; as a result, a new idea to improve the results of its activities is born), the adoption of “extreme” solutions, searching for the opportunity for “and” (the company's ability not to present a customer with a challenge of choice, for example, to take older but cheaper, or newer but more expensive, and offer him such an option in which a customer would be the winning from either side) [15].

The second “lens” is the detection and combination of trends, which is an analysis of trends not only in its sphere of activity, but also in demographic, technological, geopolitical and other spheres. In order to successfully use this “lens” it is necessary to pay attention to changes in the environment and to identify its impact on business. This can be done by doing the following: go where there were no competitors yet (self-analysis and research of a particular service or market which in the future will be able to generate significant profits); to amplify weak signals (noticing changes and new trends in the early stages, it is a good idea to take them into account and act radically); explore the context (a detailed study of change and new trends in order to clearly understand how to develop them); look for interconnections (after searching, analyzing trends, it is necessary to find the relationship between them and combine them).

The third “lens” is an asset in work, a combination of key assets and competencies, each of which can provide new opportunities for development, rather than distinguishing in a business of a number of divisions. For example, the Disney company, realizing that it is a global provider of “three-dimensional entertainment”, used this competence to create musicals and theatrical productions with cartoon characters. This became possible after the company determined what it owned and used its resources to create a new product [9].

And the fourth “lens” is the implicit needs of customers, that is, the study of customer desires by direct observation (without questioning and polling), drawing up a map of customer experience (the customers' own records of their impressions with a clear indication of shortcomings and advantages), analogy with other industries (use in their business experience of companies from absolutely different sphere of activity), crowd sourcing (use of “the mind of thousands of people”, that is the creation of online forums and social networks, where people will be able to offer new ideas and express themselves; though it is necessary to filter what the “crowd” offers, as it can lead to the creation of something absurd and failing) [10].

Thus, the four “lenses of perception” represent building blocks for the birth of new revolutionary ideas, breakthroughs, projects in any business line and their use in the daily work of the hospitality industry can lead to its significant development, the development of new markets, satisfaction of consumers' needs and the rise of enterprises to a new level.

The system of personnel management consists of the following subsystems: accounting, analysis and staffing planning; selection, recruitment and personnel placement;

staff assessment; organization of training, advanced training and retraining of personnel; attestation and rotation of personnel; management of motivation and payment of labour; social development and social partnership; legal and informational support for personnel management; creation of proper working conditions; personnel security.

The peculiarities of a systematic approach to personnel management are that the company's personnel management system cannot be separated from the management system of the organization as a whole, since the first involves not only functional units that deal with personnel, but all line managers – from director to executor, as well as heads of structural divisions that perform functions of technical, production, economic management, management of external economic relations, etc. That is, the system of personnel management is the basis of the organization management system.

However, when forming approaches to the personnel management of travel companies, it should be taken into account that tourism business as a component of the economic complex of the country is characterized by certain properties and functions, namely:

- has its own industry of production and services for tourists;
- creates tourist services, forms a tourist product and carries out their realization;
- forms a market of tourist services of various levels of complexity;
- acts as a multiplier of the growth of national income, gross domestic product (GDP), employment of the population, development of local infrastructure and improvement of living standards of the population;
- is an area where jobs are cheaply created and a high level of efficiency is provided (it's about a quick return on investment);
- acts as an effective means of protecting the environment and historical and cultural heritage of mankind, which is the material basis of the tourism resource potential, which forms a specific sphere of activity;
- adjacent practically with all spheres, branches and kinds of activity of the human;
- has advantages in integration and globalization processes taking place in world space [6].

Thus, currently, for skilled work in the tourism industry, in addition to technological training and knowledge, also appropriate psychological training is required as well as mastery of interpersonal communication. The main task of personnel management today is the search and attraction of high-quality workers, creation of conditions for full fulfilment of their potential. Personnel management is much broader in content than just solving personnel problems. It focuses on identifying the future needs and potential of the employee, as well as the awareness of each employee of the importance of tasks assigned to him, the creation of a supportive social and psychological climate in the team which would provide a proper level of motivation for effective work and achievement of the organization goals.

The purpose of personnel management in the tourism industry is to motivate employees to provide customers with quality services. And this is impossible without proper coordination of the personnel's activity, motivation and formation of the corporate culture, which increases the loyalty of consumers to the tourist organization. Importance is being increasingly attached to the personal qualities of the worker, his intuition, experience, ability and skill to evaluate the situation from different sides, including from the perspective of their clients, ability to attack a problem creatively and in a novel way.

According to the survey, only 40 % of the Ukrainian tourism industry workers have higher or secondary professional education in the field of tourism. Given the specifics of the creation and implementation of a tourist product, it is virtually impossible to work in the field of tourism without specific knowledge and skills.

The principle of communication between theory and practice, which is a prerequisite in all forms of organization of the educational process should be an important element of training of tourism specialists. Modern conditions for socio-economic development determine new requirements for tourism specialists. They must have not only purely professional knowledge but also practical skills [10].

Therefore, development of personnel of tourist enterprise becomes one of its main strategic goals and provides strengthening of competitive positions in the tourist market. As the tourism market is extremely dynamic, fleeting and diversified, only systematic and continuous improvement of the knowledge of workers and their transformation into skills will ensure the adaptability and flexibility of the tourism organization. By definition, proposed by the authors, the development of personnel is a set of organizational and economic measures aimed at disclosing the personal potential of employees and the growth of their abilities. Personnel development is an integral part of the organization's strategic objectives and should be a continuous process, driven by the rapid volatility of the environment and the fierce competition on the market. The main purpose of personnel development is to provide conditions for the effective use of human resources and to promote the aspirations of the personnel to increase their professional, competent and ideological level.

According to the State Statistics Committee of Ukraine [16], the average personnel number of tourist enterprises is up to 10 people. Consequently, besides the fact that the development of personnel in such enterprises should be effective and flexible to change, it also needs to be inexpensive. The main directions of the development of tourism company personnel are shown in Table 1.3.2.

Table 1.3.2

The system of personnel development of a tourist enterprise

Information block	Social-psychological block	Dynamic block
<ul style="list-style-type: none"> – training; – retraining; – advanced training. 	<ul style="list-style-type: none"> – adaptation of new employees; – training staff reserve; – preparation of reserve managers; – reduction of resistance to the change as a psychological developmental constant of personnel development; – teambuilding. 	<ul style="list-style-type: none"> – business career management; – professional advancement.

Information block implies obtaining information for acquiring skills and knowledge by the worker. For the employees of tourism industry organizations, this block can be considered the key, as the tourist market is extremely variable – new types are constantly appearing, new travel directions are being opened, hotel base is being updated, and so on. Without this knowledge, the employee will not be able to provide the tourist with the information about a tourist product in a qualitative and qualified manner. Social-psychological unit contains a psychological component designed to adapt the employee to possible changes in the type of activity or functional responsibilities. The dynamic block is connected with the career movement of the employee horizontally or vertically. However, for tourist organizations, career development can be more or less reflected in the material component, because, as these organizations are usually small, the list of positions is rather limited.

Personnel development in a tourism organization in general should be well thought out and organized, given the limited resources available; integrated, systematic and continuous; operational and optimal with effective management decisions; economical and efficient. Considering the information block of personnel development, in particular personnel training, advanced training and retraining, we highlighted such basic principles as scholarship and informative value, which lie in using the latest achievements of scientific thought, structuring information and prioritizing knowledge, which should be communicated to employees for effective performance of their goals and objectives. In tourism sector, each of the directions of the tourist organization activity has a huge amount of information that can relate to the country of stay of tourists, accommodation and food means, entertainment industry and additional services. Therefore, within the informational unit, the key information for the employee should be clearly distinguished. Within the dynamic block, particular attention should be paid to the principle of continuity, systematicity and rhythmicity, and for the socio-psychological block the key principles are adaptability and comfort.

It is necessary to pay attention to such a specific type of study in the tourism industry, as info tour, or an advertising tour. Promotional familiarization tours are organized by tour operators to those resorts and to those hotels, recreation in which they offer. Such trip is not available to an ordinary tourist. Only representatives of travel companies are sent to info tours. The program of the trip, its duration and cost depend on the tour operator which is organizing it, as well as the peculiarities of the country, resorts, hotels. As a rule, the cost of info tour is covered by a travel agency, but this cost partially depends on the sales efficiency of a particular manager. Therefore, at the same, the opportunity to participate in an info tour is an additional factor of motivation of an employee of a tourist enterprise.

According to the authors, the competent approach to the development of the personnel development program in the organization of the tourism industry is the optimal approach. The purpose of personnel development from the point of view of competencies is to eliminate the so-called gap between qualifications required for a particular position and the qualifications that are available to the employee who holds this position, knowledge, skills and abilities.

Management of the competence of employees involves the development of a model of competencies and can be carried out on two levels: organizational and personal. At the organizational level, competence management is connected with assessing existing staff competences, comparing them with the needs of the organization and making decisions regarding the provision of the required number of employees with the appropriate competence to achieve the goals and objectives of the organization. As for the personal level, the main principle that determines the possibility of developing the competencies of the subject is his personal ambitions as a necessity and desire to change his condition. At this level of competence management, an employee's assessment of his / her capabilities is required in accordance with the requirements of the post, activation of previously acquired knowledge and skills and the decision on the compliance of his competence with the requirements of the position [6; 9]. The benefits of personnel development based on competencies for an organization and for an individual employee are given in Table 1.3.3.

Table 1.3.3

Benefits of competent approach to personnel development

For organization	For workers
<ul style="list-style-type: none"> – development of common standards for the assessment of labour efficiency; – assessment of the compliance of existing competencies with the necessary requirements; – consistency of assessment of the employee; – the ability to identify the strengths and weaknesses of the employee to form a model for its development; – the possibility of substantiating formation of the personnel reserve and planning of the business career of employees 	<ul style="list-style-type: none"> – better understanding of what requirements are imposed; – growth of feedback efficiency; – the opportunity to find out their strengths and weaknesses; – additional motivation for self-development.

For tourism industry, it is advisable to divide competencies into external (or acquired) and internal (or natural). External competencies lie in a combination of knowledge and skills acquired by an employee, from the institution of education and throughout his professional activities. Internal competences reflect a set of values and qualities of the individual's character. In addition to the acquired and natural competences, it is also advisable to identify adaptive competences that take effect in the event of changes in the work environment of the employee.

The key external and internal competencies necessary for the work of employees at tourist enterprises were analyzed. Such requirements are put forward by the investigated enterprises when employing management personnel. Table 1.3.4 presents external competencies of a tourism manager, and Table 1.3.5 – his internal competencies.

We note that these competences are considered to be key among the surveyed tour operators and travel agents when hiring a candidate for this position.

Table 1.3.4

External competencies for the position “Tourism Manager”

Criterion	Point (max 100)
Work experience	80,0
Foreign languages skills	63,0
Personal computer user	63,0
Knowledge of the tourist market	53,0
Own customer database	23,0
Additional trainings and courses	25,0
Physical characteristics and communication skills	30,0
Higher education	41,0
Education in the field of tourism	16,0

Table 1.3.5

Internal competencies for the position “Tourism Manager”

Criterion	Point (max 100)
Purposefulness	61,0
Work in a team	33,0
Decency	50,0
Stress resistance	56,0
Cheerfulness	39,0
Initiative	28,0
Nonconflict	33,0
Creativity	17,0
Responsibility	39,0
Personal leadership	17,0
Persistence	19,0
Social skills	67,0

Among the criteria that make it possible to conclude on the effective implementation and operation of the model of competencies, in particular, such as [9] percentage of strategically important positions for which competence profiles, tools and procedures for evaluating them have been developed; the number and structure of employees whose competence is actually subject to evaluation; the percentage of positions for which development programs and the number of employees covered by these programs have been developed; number of new employees who have passed the probationary period and successfully adapted to the team; level of education, average length, level of fluidity, expenses for development of employees of the organization, etc. are distinguished.

The modern concept of personnel management recognizes the economic expediency of investments in attracting personnel, maintaining its ability to work, emphasizes the importance of creating the necessary conditions for a full-fledged identification of opportunities, abilities, talents of the person, which are embodied in the individual.

For effective personnel management, the manager must be able to recognize the creative potential and the role of the personality of the employee in innovative processes, to know his motivational settings, to be able to form and direct them in accordance with the tasks facing the enterprise hospitality industry. Numerous studies point to the fact that only profit-oriented employees are not particularly prone to creativity. A well-known researcher Teresa Amabile formulated the “internal motivational principle of creativity”, which lies in the fact that people are more creative when they are motivated by interest in the work and pleasures received from it, and not just money. Therefore, the manager must be able to persuade employees that desire to profit as quickly as possible is unsafe for the innovation process, or not to involve employees who are only interested in income in this process.

Labour motivation is influenced by the following indicators: system of economic norms and privileges; wage level and equitableness of distribution of income; conditions of labour

and job depth; recognition by others and career considerations; creative impulse and interesting work; desire for self-assertion and constant risk; hard external teams and internal culture, etc. Motivation of the personnel as a branch of practical activity, which is directly related to the realization of the interests of business entities, the interaction of employers and employees, and mechanisms for strengthening labour activity, are legitimately considered as one of the leading components of social and labour relations.

While disclosing the essence of the category of “motivation” the opinion of Russian scientists and economists N.V. Samoukina, I.B. Durakova and S.M. Taltynova comes under notice. They note that all definitions of motivation can be roughly divided into two main groups: in one motivation is considered from the structural positions as a set of factors and motives, driving forces that excite the person to work, determine its orientation and orientate towards the achievement of certain goals; in the second motivation is considered as a dynamic entity, a process of excitement of oneself and others to the activity to achieve the personal goals of man and, at the same time, the goals of the organization [3, p. 42; 4, p. 31; 12]. It is obvious that this grouping essentially originates from two theoretical approaches – respectively, the content and procedural theories of motivation, developed by A. Maslow, F. Herzberg and D. McClelland (content theories), and V. Vrum, Lyman Porter and Edward Lawler (procedural theories).

Consequently, on the basis of this, the concept of “personnel motivation” can be considered both in terms of content and in terms of procedural theory of motivation as follows:

– from the point of view of content theories, the motivation of the personnel is the conscious action of the personnel on the improvement of subsystems in the “enterprise” system in order to develop the enterprise, under the influence of incentives, which allows to meet the needs of the personnel and the needs of the enterprise as a whole;

– from the point of view of procedural theories, motivation of the personnel is the process of motivating the personnel by the subject of management of the enterprise to activities aimed at improving the subsystems in the system of “enterprise” by using incentives for the qualitative performance of functional duties, which satisfies the needs of personnel in obtaining a fair remuneration for work and a decent standard of living, and the needs of the enterprise in their development simultaneously. Obviously, in the first and second definitions, the main drivers of the impact on personnel are incentives, the main goal of developing the system of motivation is, respectively, meeting the needs of personnel and enterprise for development in the improvement of subsystems in the system of “enterprise” simultaneously.

However, it should be noted that “motivation of personnel” in any enterprise has the form of the system itself, since “conscious actions” of management or labour collective are possible only through the introduction of a whole range of different methods and tools, software, a set of incentives, creation of necessary cultural-psychological, material environment and use of other levers (including methods of manipulation) in order to achieve the goals set by enterprise. Thus, the system of motivation of personnel is considered as a finite set of interrelated components separated from the enterprise environment in subsystem, but in close interaction with other subsystems of management, functioning of which ensures the use of a set of tools of coordination, stimulation and manipulation of personal interests, needs, goals of each hired employee in the direction of achieving a set of goals of the enterprise, with a determined mechanism for assessing the effectiveness of the results of work of the personnel to ensure qualitative changes in the general population in the future.

Determining the role of system of personnel motivation in the process of personnel management and peculiarities of its formation at tourist enterprises prove that a motivational mechanism needs to be developed and its introduction will enable the development of enterprises in this industry based on the personnel development and its motivation. At the same time, these factors are influenced by factors of external and internal environment of the enterprise, which prompts the head (or subject of management) to choose a certain set of stimulating and motivational measures, in order to increase the efficiency of work

of employees and solve problems of enterprise development. On this basis, it is necessary to determine the factors that influence the development of the system of motivation of the tourist enterprises' personnel both in the external and internal motivational environment and classification, structural content, the specifics of the tools of influence on the personnel.

Based on these justifications, we offer a classification of factors for the development of tourism company personnel (Table 1.3.6).

Table 1.3.6

Classification of factors for the development of tourism company personnel

Factors	
External factors influencing the development of personnel	Internal factors for forming motives for personnel development
<i>Basic:</i>	<i>Basic:</i>
state of the system of higher education;	conditions for training created at the enterprise
quality of services provided by educational institutions;	in educational institutions (higher and vocational);
state of the system of vocational training;	availability of advanced training system;
quality of services provided by institutions of vocational training;	retraining and requalification;
vocational and qualification structure of labour market;	the possibility of career growth according to received education and qualification;
demand and supply for skilled labour in the sectoral labour market;	possibility to receive income according to the level of education and qualification;
supply and demand for labour in industry	objectivity in appraisal at attestation
<i>Mediated:</i>	<i>Mediated:</i>
political and legal	corporate culture;
social	style of management;
economic	irresistance of colleagues
ecological	opportunity to be credited to the personnel management reserve;
cultural	possibility of faster adaptation in the team

It is obvious that among basic external factors influencing the personnel development formed in the external environment with respect to the tourist enterprise, it is precisely those which characterize separate problems of the tourism industry development in Ukraine and are associated with the processes of providing educational services for the industry, formation of personnel potential, functioning of the sectoral labour market. Among the indirectly involved in the personnel development of tourist enterprises, the following external factors of influence can be distinguished:

- political and legal (the state of the legislative framework for the provision of educational services in general, and in particular for tourist enterprises, the state of state support to the activities of entities engaged in activities related to the personnel development (in particular, preferential taxation), regulation of activities of subjects in the industry (in particular – licensing and certification), connected with the performance of personnel functions; regulation of professional qualification characteristics of personnel);

- social (reputation of the personnel among the consumers and the quality of services that it provides at the enterprise; the ability to maximally meet the needs of the maximum number of consumers with different income levels and according to different types of services provided);

- economic (level of investment in the sectoral system of training and advanced training of personnel of tourist enterprises and the state of the material and technical base of this system; differentiation between the salaries of employees of tourist enterprises of different qualifications, labour costs in the structure of tourist services (product);

- ecological (natural and climatic conditions of the region in which the personnel works);

- cultural (cultural values and the presence of historical and cultural heritage, forming the general level of culture of personnel).

It should be noted that motives in particular motivate the personnel to develop. Such argument is consistent with the point of view of the Ukrainian scientist-economist M.V. Semykina, according to whom "... the state of motivation is always determined by the total influence of internal and external factors (motivators) ..." and "... as a result of the aggregate interaction of internal labour motives and external motivators there is an increase or decrease in labour activity, which is reflected in the results of labour activity" [13, p. 235; 14]. Thus, the urgent question is to determine the factors for motivating the development of tourism enterprises. In addition, in modern economic conditions, a theory of motivation, named R-theory of motivation is offered, as it attempts to investigate the effect of risk as a socio-economic factor on the work of an employee and how to manage it efficiently in order to achieve the planned results [19]. At some point, D. MacGregor noticed taking into account risk factors in the work of the personnel, dividing people into those who aspired to work and those who had no wish to work.

Studies have proved that risk averse workers never work efficiently. The degree of risk is determined by the degree or limit of responsibility, which is different for different positions. The riskiness of a position or performance of functions at a given position should correspond to the degree of riskiness of the employee who will occupy this position. And the better this approach will be implemented, the better the opportunities of employees and the enterprise as a whole will be realized. And the possibilities of employees according to [7, p. 96-97] are realized only by 30-40 %. Motivation should also be aimed at encouraging those who take risky decisions.

Effective functioning of the company's motivational system is possible only if all necessary organizational and economic conditions are created, which, in turn, can be carried while studying the nature and degree of influence of the factors of motivation. Rather effective motivator for personnel is the capacity for professional and professional growth. If an employee does not move at official levels, his dissatisfaction does not increase, at the same time, if an employee moves upwards in the hierarchy, his satisfaction increases, which leads to increased motivation, increase of efficiency. Career involves the gradual change of skills, abilities and professional capabilities associated with the worker's activities.

Personal development and professional growth are one of the most effective ways to increase the contribution of personnel to the work of a tourist enterprise. In studies of motivation of a career, the authors proceeded from the fact that most workers are confident in their work to succeed. Though there is a large number of those who are depressed by a constant fear of failure. The internal motive of advancement (introverted motivation) is formed under the influence of the dynamic features of a person. They are needs, interests, and mindsets. External motivation of rank and professional growth (extrovert motivation) is provided by stimulating this process from the enterprise by a linear manager or personnel management service. By using such methods as rotation, the formation and development of a reserve, a travel company can create career opportunities for its employees. Employees need constant help in their career advancement. The advancement procedure should guarantee the promotion of the position exclusively for business merit. One of the most common methods of motivation today is participation, that is, involvement of employees in the management of collective affairs. This can be done using the equity method or the type of organization of the Japanese "quality circles". Employees have a natural desire to participate in processes that take place in an enterprise that are related to their activities.

If a person is interested in participating in a variety of inter-enterprise activities, then, by doing so, he receives pleasure, works with greater efficiency, better, more qualitatively and productively. Participation in decision-making, in setting goals and in their subsequent implementation helps to meet the needs for self-realization and self-assertion. Participation in decision-making makes expectation of the result of his activity and possible remuneration more real and clear. To direct the employee's ability to achieve the goals of the enterprise, he should be allowed to participate in the development of management decisions,

to allow certain freedom of action in the framework of the functions performed by him. The actions of the management of the tourist enterprise should be aimed at initiating a motivational process, which results in the appearance of adequate motivation.

With insufficient motivation, there may be a motivational conflict when a part of the employees undergoes a high stress load due to the continuous requirements of adaptation, while some, not satisfied with the motivational system of the enterprise, resort to “internal liberation”. The motivational conflict is characterized by the presence of two possibilities, which are difficult for the individual to choose. His needs and goals diverge in different directions.

Developing traditional methods of attestation and motivation of personnel using modern approaches to provide enterprises with skilled personnel, it is necessary to improve the mechanism of consistent increase of the motivational potential of the workers of tourist enterprises on the basis of revealing motivational needs of each employee. With the deepest knowledge of the human motivational structure, unforeseen changes in human behaviour and an unpredictable reaction on its part to motivating influences may occur.

Human needs are in a complex dynamic interaction with each other, often contradicting each other or reinforcing the actions of individual needs. Herewith, the components of such interaction can change in time, changing the direction and the nature of the motives. The difference in the motivational structures of individuals makes the motivational process of a particular person unique and completely unpredictable.

On the basis of the mechanism of motivation, the immediate needs of the personnel can be identified and combined with the goals of the enterprise, so that the employee sees the benefit – an incentive for a better result through satisfaction of his needs. Therefore, the motivation of labour is closely linked to its results, which supposes provision of a complex of measures of material, moral and social orientation, which affect the degree of active work of personnel in the production process. By adjusting the purpose of the personnel and the enterprise, the personnel receive remuneration for their activities not only in material terms, but also satisfy other needs (such as recognition, respect, spirit of the collective, etc.).

Some people may have a very strong desire to achieve the result; others have a relatively weak desire. For one person the motive for achieving result dominates all other motives and he will strive for the result in any ways. For another person, this motive is compared with other motives on the validity of action and he will behave differently. Behaviour of a person depends on what needs force him to act, to what he aspires, what he wants to get and what opportunities he has for this purpose. To motivate the process to be conscious and manageable, you need to know as much as possible about the needs and commitment of employees. The first step in this direction should be to diagnose the level of satisfaction of the motivational needs of specific workers. To solve this problem, we propose to use, firstly, the 12-factor model of the motivation of S. Richie – P. Martin, and secondly, the qualimetric model of the degree of implementation of these factors in the enterprise through the discovery of satisfaction of the motivational needs of workers by these 12 factors [18, p. 79].

In order to measure the motivation potential of personnel, we consider it expedient to use such tools as personnel motivation profile, which is determined by identifying employees’ attitude to motivational factors and allows to develop specific management measures to increase the motivation potential of the personnel of the enterprise with some degree of justification. S. Richie and P. Martin referred to the motivational profile as an individual combination of the most and least relevant (meaningful) needs of a particular person.

The motivational profile is determined by identifying employees’ attitude to the motivational factors which amount to twelve, the factor of material nature is one of the twelve. The profile is designed so as to encourage the openness of the respondents: affirmations and constant repetitions make it possible to identify the true motives of even those who thought carefully at the initial stage of filling, which logic should be guided to give the most winning answer [17; 18]. A list of twelve factors of motivation is presented in Table 1.3.7.

Factors of motivation of employees of the enterprise

No.	Motivational factors	The essence of motivational factors
1.	High salary	Need to have high salary, material rewards, a set of privileges and bonuses
2.	Comfortable working conditions	Need for excellent working conditions and a comfortable environment
3.	Work structuring	Need for a well-structured work, established rules and implementation directives
4.	Social contacts: at the level of easy communication with a wide range of people	Need to communicate with many people, have close relationships with colleagues
5.	Stable relationships: close relationships with a small circle of people	Need to form and maintain long-term stable relationships with a small number of colleagues
6.	Recognition of merits	Need for others to appreciate the achievements and successes of an individual
7.	Pursuit of achievement	Need to set complicated goals and achieve them
8.	Power and influence	Desire to lead others, desire for competition and influence
9.	Variety and change	Need for constant change, desire to be constantly ready for action
10.	Creativity	Desire to be a constantly thinking employee, open to new ideas
11.	Self-improvement	Need for self-improvement and personality development
12.	Interesting and useful work	Need to have a socially useful job

Effective personnel management involves a comprehensive combination of external and internal efficiency through increasing the level and capacity of the financial, economic and resource potential of the enterprise. To form a mechanism for ensuring effective management of personnel, it is necessary to determine organizational, motivational, economic and social goals of its formation. Organizational goals of effective personnel management include stable communication processes between employees of the enterprise, the formation of an organizational structure, crisis-flexible and personnel management structure of the enterprise, redistribution of personnel, personnel selection, and ensuring of normal working conditions. Motivation goals include management of personnel development, personnel motivation management, personnel turnover, social development management, etc. Economic goals of effective management of the personnel of the enterprise include increasing the competitiveness of the enterprise, improving labour efficiency, achieving maximum profit, ensuring a high social efficiency of functioning. Social goals include corporate governance, solving social problems, socializing personnel activities, etc.

The main tasks of the mechanism of ensuring effective personnel management of the company are: the development of effective personnel policy; development of socially-oriented management in the enterprise; the orientation of the company not only to solve problems and achieve its goals, but also to the intellectual development of its personnel; development of clearly formalized personnel documents; creation of an effective system of motivation of personnel at the enterprise, including moral and material incentives; involvement of employees of the enterprise in achieving its goals. The development of such a mechanism should be based on the innovative concept of increasing human resources, increasing profitability on the basis of cost optimization, flexible personnel incentive policy for increasing labour potential of the quality of services provided. So, travel enterprise that seeks to survive under the conditions of severe competition and take a leading position in the market, should look for effective ways to improve its activities. Since the key to the success of organization is its personnel with their skills, abilities, qualifications and innovative ideas, one should pay attention to its rational use as the most important strategic resource.

References

1. Bulhakova A.K. Modern methods of personnel management at the enterprises of the hotel industry [Electronic resource]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2012_102/494-498.pdf.
2. Developing and Managing Hotel Staff For Increased Productivity and Superior Guest Experiences [Electronic resource]. Available at: <http://www.best-in-class.com/bestp/domrep.nsf/products/developing-and-managing-hotel-staff-for-increased-productivity-and-superior...>
3. Durakova I.B. Theory of personnel management: a textbook on "Personnel management"; i.3. I.B. Durakova, O.A. Rodin, S.M. Taltynov. Voronezh, Voronezh State University Publ., 2004, 82 p.
4. Durakova I.B. Personnel management: a textbook for higher educational establishments; i.6. I.B. Durakova, S.M. Taltynov. Voronezh, Voronezh State University Publ., 2008, 77 p.
5. Kuznetsova T. Creative Arms [Electronic resource]. Available at: <http://www.new-management.info/issues...>
6. Labunskiy L.V. Principles of development of personnel competencies. Personnel management, 2004, no. 3(91), pp. 36-37.
7. Lazorenko L.V. Modern aspects of personnel motivation [Electronic resource]. Available at: http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/123456789/Lazorenko_Sychasny.pdf.
8. Pedro do Carmo Costa "Architecture of innovations". [Electronic resource]. Available at: <http://management.web-standart.net/issues/2010/7/1596/>.
9. Petrova I.L. Personnel management based on competences. I.L. Petrova. Visnyk Prykarpatskoho Universytetu. Series: Economics, 2009, i. 7, pp. 160-166
10. Polova L.V. Features of the training of tourism professionals. L.V. Polova. Visnyk LNU imeni Tarasa Shevchenka, 2012, no. 4 (239), p. II, pp. 169-175.
11. Primak I. Na grebne [Electronic resource]. Available at: <http://www.new-management.info/issues/2008/11/315/>.
12. Samoukina N.V. Effective personnel motivation with minimal financial costs: monograph. N.V. Samoukina, Moscow, Vershina Publ., 2006, 224 p.
13. Semykina M.V. Motivational conditions of labor development in a competitive environment. M.V. Semykina. Rehionalni perspektyvy, 2002, no. 3-4, pp. 234-236
14. Semykina M.V. Socio-economic motivation of labor: methodology for assessing the effectiveness and principles of regulation. Publishing editor V.V. Onikienko, Kirovohrad: PVTS "Mavik", 2004, 124 p.
15. Sokolskyi M. Prism for the innovator [Electronic resource]. Available at: <http://www.management.web-standart.net/news/2010/08/16/3830/>.
16. Statistical bulletin. Tourist activity in Ukraine in 2016, Kyiv, Derzhkomstat Ukrainy, 2016, 78 p.
17. Stakhiv O. Motivational potential of the personnel in the context of realization of the requirements of the international standard of quality management, ISO 900. Stakhiv O, Personal, 2007, no. 8, pp. 76-80.
18. Stakhiv O.V. Assessment of the motivation potential of the personnel of the enterprise in the context of implementing the requirements of the international quality management standard, ISO 9001. O. Stakhiv, Ekonomika ta Derzhava, 2007, no. 7, pp. 79-81.
19. Shalevska O.Y. Factors influencing labor motivation. O.Y. Shalevska, Ekonomika APK: mizhnarodnyi naukovo-vyrobnychiy zhurnal, 2010, no. 8, pp. 81-95

1.4. THE FEATURES OF MARKETING OF LOCATIONS OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE AND TOURIST DESTINATIONS

U.A. Ganski

Cultural heritage venues are often marketed as tourist destinations by cities because of the high potential they have to strengthen a given local economy. According to a survey on 20 different locations in Europe, more than 50 % travelers claimed to have toured a museum during their trip, 40 % had visited a monument, and 30 % had seen an exhibit. In a country like France, the tourists' money represents 100 million of EUR and 7 % of the GDP for 80 million visitors. France is, of course, the first tourist destination in the world. Indeed, the world is an immense reservoir of heritage venues like museums and historical buildings, monuments, archeological sites and others; for instance, counts of museums worldwide approximate 40 000 [1, p. 166-170]. The consumers who travel may pick and choose among a myriad of different destinations. On this crowded ground, each city must position itself on what differentiates one from the others and package its offering consequently, as well as managers of heritage venues must find a niche in the market.

Marketing is the art of “putting oneself in the consumer’s shoes”, of trying to find out who consumers are, how they make their decisions, and what motivates and interests them. Marketing also consists of managing the demand – once consumer behavior is understood – reaching consumers by offering them a product at an acceptable price, making the product available to them by means of an effective distribution network, and communicating with them in a targeted and effective manner. What marketing cannot do is create demand where there is no fertile ground or sell a product to people who do not want it. Once the market has reached its limit, it can be stretched no further.

Arts and heritage organizations are not immune to this law of the market. The main problem facing cultural organizations today is the saturation of their market. It is said that a market reaches its saturation point when demand ceases to grow while new products or new organizations continue to try to stake their place in the sun, thereby intensifying the competition that already exists. This is the situation currently facing the entire cultural sector worldwide; supply of cultural products surpasses demand by a large amount, and despite the best efforts of organizations and governments, it cannot be rectified by pushing demand upwards.

The concept of marketing in the cultural field consists of four main elements: the consumer’s need, the satisfaction of that need, the connection between the organization and the consumer, and the desire to achieve financial equilibrium. An organization can be a company, an institution or a public authority in charge of a monument for example.

In the for-profit sector, the company tries to determine consumers’ needs and give them exactly what they want, even if it means modifying its product or other business variables (including its mission, if necessary) until the customer is satisfied. Companies that operate this way are said to be “market-oriented” and are profit-making enterprises. This type of market orientation also exists in the cultural sector, in such forms as profit-based companies that offer a strictly “commercial” product. Cities tend to act the same and will back up offerings that can bring money to the local economy (building a stadium for a sport team for example).

In the not-for-profit sector that is “product-oriented” – like in the heritage sector – each organization must take its mission as a starting point and look for the consumer segment that is most likely to be interested in that mission. Marketing is then defined as: the art of making contact with market segments that are likely to be interested in the product, by adapting the marketing variables – price, distribution and promotion – in order to put the product in contact with a sufficient number of consumers to achieve the objectives set out in the company’s mission. The traditional marketing process begins at the point where needs are defined by the information system. In the case of product-oriented heritage venues, the marketing process begins within the institution itself, based on the organization’s mission. All cultural organizations can be seen as positioned on a continuum, with product focus at one extreme and market focus at the other. Some are totally market-oriented, some are totally product-oriented and some lie somewhere between the two extremes. In the heritage sector, organizations are for the most part at the product-oriented end of this continuum; public or private associations or organizations have to fulfill a mission. This mission is a constraint when deciding to market activities because the product or experience offered must be in line with this mission; the managers do not have the flexibility that we find in the for-profit businesses. They have to do marketing without pretending to change the product (you cannot change a monument or the essence of a historic site). They must find the right consumers who could be interested by their offering [2, p. 39-43].

The leisure sector has expanded remarkably over the past 40 years, especially in the area of culture. This enormous market growth has resulted in an impressive supply of products and services by a huge number of organizations in all cultural sectors. Consumers have a vast selection of options from which to choose. In large cities, it is impossible for one person to see or buy everything, even with an unlimited budget and unlimited time. Therefore, cultural organizations must clearly identify the type of consumer who is likely to be interested in their product and devise a strategy for ensuring that they receive a share of consumers’

disposable income. In modern societies, cultural and product-based enterprises cannot be content to simply offer their products; they must also sell them. In other words, they must make sure they are understood and accepted by their natural or potential clientele and develop their customer base in order to ensure attaining the objectives set forth by the management. Selling does not mean forgetting the mission of the organization. Selling means not to be afraid of trying to engage the visitors as efficiently as possible to offer them a rich experience.

The National Library of Belarus (NLB) in Minsk, was facing a huge competition from arts organizations that were renewing themselves to create a fantastic vibrant cultural life in the city. The NLB felt it had to do something to combat visitor decline. Its management took the opportunity to expand its physical spaces to turn a visit at the NLB into an experience of wonder, learning, education, fun and enriched understanding of the world. Along with architects and the museum specialists, assessments of visitor's satisfaction and dissatisfaction of the old building were conducted. A visit to a museum can plunge one into a total immersion of emotion, learning and significant relationships with the work of arts. By carefully designing the new spaces the NLB improved the visitors' experience and the architecture of the new part of the museum became a signature for the institution and the symbol of the renaissance of the NLB. This was done according to the museum's mission.

Cities around the world face the same challenge. The competition for tourists' money is fierce. Cultural events offerings constitute for most of them a feature put forward. The heritage sector through the experience sought by visitors at historic sites, monuments, or museums can be very attractive to tourists when deciding of a destination. Lots of cities are trying to distinguish themselves through the appellation of cultural city [3, p. 119-121].

Heritage organizations can target up to four different markets: the end consumer, governments, the private sector (sponsors and patrons) and various partners. Those partnerships can be with another heritage site for a joint promotion campaign for example, or with a media for press coverage, or any other organization. Each market usually consists of several segments, which can be defined as consumer (or other organizations) subgroups that share similar characteristics, express similar needs and desires, and respond to the same marketing strategy. Each segment requires an adjustment to one or more variables in the marketing mix. For example, a segment can be a group for whom a special entry price is set (students), or a group with a given socio-demographic profile.

The consumer market is composed of individuals who buy a specific good or service. Over the past 40 years, various surveys focusing on the socio-demographic profile of cultural consumers have been carried out in nearly every European country (both East and West) as well as in Canada, the United States, Australia and Japan. Whether conducted in the 1970s, 1980s, 1990s or 2000s, the surveys have all obtained the same attendance rates and the same socio-demographic profiles. They have consistently and systematically revealed strong polarization of audiences between high art and popular culture across all countries over the four decades. The surveys show, for example, that cultural products based on high art attract educated consumers, whereas those based on popular culture draw on all segments of the population, according to the relative weight of each. The proportion of university graduates making up audiences ranges between 50 % and 70 % for high art (symphony orchestras, arts festivals, art museums, etc.), compared with 10 % to 25 % for popular culture (pop music events, historical sites, etc.). A contemporary museum for instance will typically find among its visitors almost 90 % of university graduates and very few people coming from the crowd that stopped studying after high school. A historical site typically attracts 25 % of university graduates and more children [9, p. 18-21].

Other socio-demographic variables are also linked to attendance. These include average income (higher among consumers of high art than among consumers of popular culture) and type of occupation (white-collar workers account for a larger proportion of high art consumers while blue-collar workers are drawn to popular culture in greater numbers). It should be pointed out that this profile is based on averages. Less-educated individuals

with lower incomes may be enthusiastic consumers of culture, as is the case for students and those working in the cultural milieu. Similarly, some people with very high salaries and advanced education are not interested in the arts and gladly keep their distance. Finally, tourists that travel around the world tend to be more educated and are attracted to a country or city by its historic offering largely based on monuments, historic sites or museums.

Although institutions in the heritage sector sell their product directly to the end consumer, they may use the services of a partner. A partner is an organization with which a firm associates on an ad hoc basis while sharing, to varying degrees, the risks and successes arising from an operation ultimately intended for the consumer market. A heritage site for instance may want a local tourist bureau to partner, or it may try to persuade receptive agencies to come on board. Most cultural organizations strive to secure the cooperation of the media in promoting their product. This is especially true of small entities that cannot afford ambitious advertising campaigns. In such cases, the media represent a key partner that the organization must try to win over. The different levels of government – national, provincial (regional) and municipal (local) – support cultural organizations in various ways. Governments play a dominant role in the cultural sector in most Western countries. Sometimes they act as a consumer, or they may intervene to varying degrees, from acting as a simple partner to playing the role of patron to controlling the entire cultural sector of a nation.

The notion of the state as grant-giver and as a market implies that a cultural organization must define its own strategy to convince decision makers to become partners in its activities. Each cultural organization faces competition from others in the same field, and its efforts to obtain more government support are essentially efforts to capture a larger share of a specific market. Since the government's arts budget is insufficient to meet the needs of the entire cultural sector, the arrival of a new heritage competitor or the success of an existing one may mean that the money allotted to one organization will be reallocated to the benefit of another. For those managers running a public institution, convincing political deciders can be seen as a marketing effort and be based on same principles; some people call it "Internal Marketing".

For our purposes here, the private sector encompasses individual and corporate donors, foundations and corporate sponsors. Support can take two forms: contributions and sponsorship. Contributions may be made by individuals, foundations or companies. Sponsorships come mainly from companies. A contribution is normally a philanthropic act, whereas sponsorship is a promotional initiative in exchange for publicity or advertising. Sponsorships are awarded based on promotional benefits that are calculated in advance. The corporate sponsor then evaluates the performance of its investment in terms of visibility, top-of-mind awareness and the vehicle's reach – that is, the number of consumers receiving the message. While a donor's prime motivation to give is for personal reasons – for example, could be linked to his or her interest for a particular archeological site (to help its preservation). Wealthy individual donors can be persuaded, for instance, to give for the protection of Niasviž Castle of the Radziwiłł family, a European icon, because they believe in the importance of protecting patrimonial sites.

In the United States, wealthy people know they should give back to the community part of what they earn. It is an attitude that comes from the American Revolution when the new country decided they would never have a king again, the Federal Government is not to decide what is good for a given community. But in order to replace government intervention, citizens must take responsibilities. For example, when the Museum of Modern Arts (MoMA) decided to construct a large project in the heart of Manhattan at the beginning of the 2000s, the members of the Board of Trustees knew they would have to participate personally to the raising of the 800 million USD needed for the building. And they did. Contributing financially to the institution is part of the "moral contract" each member of the Board signed when entering MoMA [6, p. 77]. All 45 members of the Board do exactly that. And being member of the Board is an honor that lots of wealthy people are looking for.

None of those four markets are monolithic. In each of them, one can find sub groups

of individuals with different desires and behaviors. Each segment must then be served in a particular way. It can be by a different price, or different communication arguments, or a specific distribution system or even with an adapted product. For example, a semiotic analysis of visitors of three archeological sites from the north part of Belarus, the Polatsk area, was conducted. The research pursued three objectives: to identify a typology of visitors, to discover the rationale of their behavior, and to identify the characteristics of each segment. Three segments were identified, “convinced visitors” for whom the author suggests to focus on cultural aspects, “free sightseers” for whom to focus on personal or even mystical encounter with the monument, and the “consumerist visitors and vacationers”, a segment sensitive to the quality-price ratio. That kind of segmentation research can help the management better serve its clientele.

A marketing strategy cannot be drawn up in a vacuum; there are many external restrictions affecting the market and the firm. The environment, including both the institution and the market, is composed of two elements that constantly influence all organizations: macro-environmental variables, also known as uncontrollable variables, and competition over which the company has some control. Macro-environmental, or uncontrollable, variables constantly affect the life of any institution, which may have to adapt to radical changes yet never have the chance to act upon the causes of these changes. There are five main variables in the macro-environment: demographic, cultural, economic, political-legal and technological. Demographics play a key role in the market, since a shift in the population may mean a rise or fall in demand. How the population is spread out within an area, which age groups dominate and which ethnic groups live there are only a few of the important dimensions of the environment that influence marketing.

Firms, like individuals, must deal with their economic environment. Today, inflation, unemployment and recession are household words. During a recession, there are fewer potential consumers and fewer dollars available per consumer. This situation affects not only the cultural heritage sector but also sponsors; the corporate budget for sponsorships or donations shrinks immediately. Every company is subject to influences from the technological environment. Science has made tremendous advances and discoveries that have left few areas untouched. Technology has also had an impact on the cultural sector often to its benefit. One can consider the potential for heritage institutions to make accessible to people located far away from the venue part of the collection, or for an historic building to offer virtual visits.

Laws and regulations, and in general the political system, are another key variable, since government action can radically change the face of an industry. A direct tax on the price of cultural products may lower demand. The effect of government intervention or action may also be positive or negative. The State Hermitage Museum, St Petersburg, Russia, is a good example of a dramatic environmental change. With the end of the perestroika in the early 1990s, the Hermitage management was forced to rapidly find alternative solutions in response to massive withdrawal of state funding [13, p. 342]. The State Hermitage is a huge institution with 2200 employees. Apart from the change in the operational systems, the museum had to learn fast how to get private money and to grasp quickly the potential and the benefits of marketing and merchandising. They did this without comprising Hermitage mission and without laying off employees. For instance, the museum sold numerous licenses throughout the world to manufacture reproductions of objects and paintings from the heritage collections (it granted no exclusive rights, however); to oversee this operation the Hermitage created an international merchandising committee formed of members of the staff and international experts. The quality of the Heritage image had to be protected by this committee. The Hermitage had to protect its integrity for the collections it contains but also as preserving an important monument, the building itself.

Two other elements must be considered in any marketing analysis: time, and the specificity of the firm. All companies must work within a changing environment. Market conditions evolve over time, as do economic agents, needs and tastes.

Marketing should be considered an evolving process, and any strategy should be periodically reviewed and adjusted according to the environment and corporate priorities. Every organization has its own personality and acts as an individual entity. What may be an excellent marketing strategy for institution A could prove hopelessly inadequate for institution B.

Competition is often defined as a semi-controllable variable. That is, even if a competitor's strategy cannot be directly affected, there are various ways to react – for example, by following the competitor's lead and lowering prices or by matching a lively advertising campaign with an equally lively promotional campaign. A firm is not as powerless when confronted with semi-controllable as it is when facing macro-environmental variables.

In each market segment, there is at least one competitor vying for the same clientele. To counter the competition and attract consumers, organizations should have something in their marketing arsenal that is superior in the eyes of their clientele. In marketing terms, this superior element is called the “competitive edge” or Unique Selling Proposition (USP): something that is unique to a given organization, something its competitors do not have or cannot get. The uniqueness of each archeological site is a good example. The importance and the dimensions of the Coliseum of Rome do not exist anywhere in the world. This is certainly very attractive for anybody interested by the history of the Roman Empire. This is a competitive edge. Minor sites have to find their own uniqueness. The questions for their managers are “what can I offer that others cannot propose?” and “Can we join forces with other venues in the region to propose a unique experience?”.

The marketing information system (MIS) is a fundamental part of the marketing process. It represents an arsenal of tools for enlightened decision making. Of course, no tool ever invented can replace a manager's good judgment! A MIS uses three types of data: internal, secondary and primary. Internal data represent all the information obtainable from within the institution, such as number of visitors or financial information. Usually, managers are not even aware of the abundance of useful information available within an organization. A good data-mining strategy can be of the utmost importance for marketing at very limited cost. Related to internal data, computers have brought about three “awesome powers”: the power to record, any organization small or large can record millions of data from their customers or potential clients – name, address, but also buying habits and history; the power to find, individuals can be selected from a data base by one or multiple identifying characteristics; and the power to compare those data.

Secondary data are published by public or private organizations in reports made available to the public in published form, via the Internet or through the library system. Primary data are obtained directly from the consumer. This information is usually collected by means of a poll, survey or market study or through business research. The company may carry out this work itself, or it may hire a specialized firm for the purpose.

The term “marketing mix” encompasses four variables that we define as the firm's “controllable variables”: product, price, distribution (place) and promotion. Marketing defines the product as “the set of benefits as perceived” by the consumer. This definition forces us to look at the product from the customer's point of view. When consumers buy a book or a CD, they are obtaining tangible merchandise; when they go to a monument, a heritage site or an exhibition, they are obtaining a service. But what they are really buying is not the actual product or service but the experience of consuming. This experience varies according to what the consumer wants – hence the interest in defining it as a benefit obtained by the consumer.

The importance of the customer's point of view cannot be underestimated. Even in the case of a product-based approach, managers must always put themselves in the consumer's shoes in order to understand how consumers think, what their priorities are and what is important to them. This is the reasoning behind the idea that it is impossible to sell consumers something they do not want. A company may engage in false representation, but consumers rarely make the same mistake twice. The key to successful marketing is the ability to put oneself in the customer's shoes in order to understand and serve him

or her better. This does not mean that the mission should be modified, but it can be very useful in planning a promotional campaign or enhancing customer service.

One defines a direction for the price variable by first answering the following question: What results do we want our pricing strategy to achieve? Naturally, every organization wants to maximize its income by determining the price the consumer is prepared to pay. The price variable is not just a question of the amount of money needed to attend an event. The price of a product can be defined as a set of elements that include the monetary worth, the expense of going out, the consumer's effort (in researching and consuming the product or service) and the perceived risk of dissatisfaction.

Often, the cultural product is offered free of charge – or, to be more precise, at no financial cost to the consumer (a monument on a public square for example). As shown in the above definition, consumers must pay a certain price to attend the event, particularly in terms of the risk of disappointment and the potential waste of their precious leisure time. After all, the arts consumer cannot test the product before experiencing it. Customers must therefore always sacrifice something in order to attend an event, be it money, time, or both. There is always a price to pay, albeit not necessarily monetary.

Organizations in the heritage sector can obviously enhance the value perceived by the client through the use of an effective promotional strategy, product positioning or unique customer service. Consumers may then be more prepared to pay a higher price for the product – in terms of monetary cost, expenditure of time or the risk involved.

The distribution variable refers to the delivery of the good, service or product to the consumer. Delivery is affected through a series of distribution intermediaries. Organizations that deliver their product in a fixed location, such as historic sites or monument, use a simple method of product distribution: direct distribution. Producers of a travelling exhibition have to do business with partners – another museum or exhibition hall making the distribution procedures a little more complex. For instance, the terracotta warriors of China's Emperor represent a historical site and a flow of avid visitors goes to China to pay a visit. At the same time, an exhibition has been mounted and tours the world hosted by museums of fine art; those museums are part of the distribution channel.

Technology, to which we referred earlier, offers another form of distribution. It can be direct distribution if the organization makes available through the Web a virtual visit, or it can be through another organization's Web distribution if it is part of a package with other products. The promotion variable is concerned with communication between an organization and its customer (its four markets). This communication has four purposes: to inform customers of the existence of the organization and its programming and how they can access it; to periodically remind consumers of the existence of the programme and the organization; to convince consumers of the superiority of the institution's offer (positioning) over that of the competition; to establish a relationship with the customer.

There are four promotional tools available to get the institution's message out to the public: paid advertising, personal selling, free publicity and sales promotion. For each of these options there are many communication tools available: publicity and advertising (newspapers, magazines, radio, television), public relations, billboards, direct marketing, annual reports, intranet, Internet, merchandising, personal sales, employee uniforms and so on. Any form of contact between an organization and its market constitutes a means of communication. For small not-for-profit enterprises with very limited financial resources, the two last tools in the list – free publicity and sales promotion – are often the only way to market their product. This being said, again, technology can also be considered a promotion tool available as well to small and large organizations. The use of Facebook, Twitter, and all other social media for example does not mean necessarily big costs for a heritage site [10, p. 135-147].

Since all the tools and means used serve the same purpose, it is vital that the organization has an integrated vision of all aspects of its communication system. The organization's press officer should be aware of any instructions given to its box office

personnel, and the person who canvasses for sponsors should be up to date on the ins and outs of the organization's media campaign. All forms of communication must be consistent, presenting the same image and pursuing the same goals. Nothing is more frustrating for a customer than to discover that an advertised offer is not on the organization's Website or is news to the organization's telephone personnel.

In order to succeed, a company must have a clear understanding of the structure of its market and then adapt to that structure. Market positioning entails an analysis of the structure of the market, taking into account three elements: the advantages of the product to the consumer, the segments that make up the market and the strength of each competitor. Market positioning refers to not only how the product is perceived by consumers but how it is perceived relative to the products of competitors and relative to the market segments. A product must be defined based on a set of benefits. A customer may well purchase a product not for the product itself but for the value he or she attributes to it. All products and brands – whether cultural or otherwise – must undergo a specific positioning exercise whereby the company defines the benefits sought by the consumer, the product's target segment and the advantages of its own product over those of competing products.

Positioning can be defined simply as the place a product occupies in the consumer's mind as compared to products offered by the competition. Managers must reflect on the kind of product they are offering, the market segment(s) they are targeting and the place their product occupies in the minds of consumers in those segments, as compared to the products offered by their competitors. The positioning exercise forces the manager to think strategically: to look at the product, the market and the competition as three interrelated and interdependent elements. This type of analysis will produce such questions as: Where are we in the market? How is the market evolving? How big is the market? If we continue applying the same strategy, where will we end up in the market? How are we perceived in comparison with our competitors? What are our organization's strengths? Is there something we do better than our competitors – do we have a competitive edge? Do we have a positive public image? Are our intentions clearly understood? If we had to come up with a slogan that would identify us immediately in the eyes of our clientele, what would it be? This exercise should be carried out for each of organization's target markets. In fact, the positioning exercise is just as crucial for sponsors, governments and the organization's various partners as it is for its customers [5, c. 22-24].

Customers recognize the features of a product by the brand and use this to differentiate among products. A brand can be a name, a symbol, a logo or a drawing: the symbol of Riga (Latvia) – a weather vane in the form of a rooster, for example, constitute a brand that is recognized around the world.

All companies have a brand name, even if it is just the name of their business. The name of a well-known company evokes images in the minds of clients (consumers, donors, etc.) that they associate with a particular product. The Coliseum of Rome, Stonehenge, Versailles, are all “brands” known by everyone that evoke sets of images in one's head. The purpose of the brand, then, is to identify and differentiate the products of one company from those of others, or simply one company from its competitors. The brand represents the benefits offered by the company in a condensed form. It can constitute a response to consumer expectations.

This does not mean that the core mission of the institution is decided by the marketing people, it simply says that the mission, remaining at the heart of the management decision, is holistic and focuses on brand values and practices across the institution as a means of engaging with its external market and audience. This means that everyone in the organization is aware of the elements the management wants to instill in the visitor's minds about what is the museum. A welcoming place for example (every staff member tries to be friendly and warm to the clientele), a competent museum (questions are handled promptly and efficiently, answers are given correctly), etc. The brand communicates the uniqueness to all their external stakeholders.

There are five characteristics associated with a brand; they can be defined as follows:

- Perceived quality: The different markets and market segments can get a sense of the quality of a brand even if they have never used or consumed it.
- Brand awareness: The percentage of the population that is able to name a brand (with or without assistance), the stronger the brand.
- Loyalty: Customer loyalty can be measured using the number of repeat visits.
- Association with salient elements: For example, markets may identify the brand with the quality of a museum's collections [4, c. 63-66].

Association with tangible and intangible assets: hundreds of thousands visitors head off to the Lviv Theatre of Opera and Ballet every year not to see a show but to take pictures of this icon of Ukraine. The city of Lviv uses the logo of the Theatre of Opera to invite tourists to visit the city and have a look at the architecture. The higher a brand scores on each of these characteristics, the stronger it will be considered and the greater its market value. In cultural field, a strong brand is particularly important since the saturation state of the market.

In a saturated market where supply greatly outstrips demand, good positioning is not sufficient. Today's consumers are accustomed to receiving impeccable (if not personalized) service from those wishing to sell them their products. Some people are amazed at the success of the McDonald's fast-food chain, but this is an organization that studies each "moment" of a consumer's contact with one of its outlets. Each moment of contact is meticulously analyzed to determine whether it is possible to provide the customer with even better service and even greater satisfaction. The fast-food market is just as saturated as the arts market, with the result that customers can easily take their business elsewhere if they are not satisfied with their experience at a given restaurant. The same principle applies to heritage venues. Potential customers have a vast range of arts offerings from which to choose. Sometimes they will waver between two or three cultural organizations whose products are equally attractive to them. In such cases, customer service may be the deciding factor. Service quality encompasses everything from the welcome consumers receive when they phone or visit, to the availability of parking or accessibility by public transit, to the handling of complaints. An additional consideration in the measurement of service quality is the aging of the population with all that it entails, including reduced mobility.

Consumers have become extremely demanding with respect to service. And once obtained, their loyalty cannot be taken for granted; organizations have to actively strive to retain their clientele. In highly competitive markets, customers who receive poor service may go elsewhere to find what they are looking for and never come back. This is certainly the case in the cultural sector. Why should customers continue to subscribe to a museum that is not interested in giving them good service? There is always a temptation to switch to a competitor who offers an artistic product they consider to be equivalent.

Poor customer service can ruin the quality of the artistic experience, decrease the buyer's satisfaction and ultimately tarnish the organization's brand image. A museum that neglects this aspect risks losing his or her current or future customers. The role of customer service is to maximize customers' experiences with the organization and manage their expectations of those experiences. Good customer service can set a company apart from the competition and enhance customer loyalty. It is much more expensive for a company to attract a new customer than to retain an existing one. Similar attention should be paid to the organization's other markets. An ill-treated sponsor, for example, is unlikely to continue offering its support. However, even the best customer service in the world cannot compensate for programming that is of no interest to the client. That is why the product is at the centre of every marketing strategy. Because of the high degree of competition in the arts and leisure industry, it is important for managers of cultural heritage institutions to know how to use the different marketing concepts. Overall, marketing must be seen as a set of activities designed to draw the organization and the consumer together. Any organization, in order to survive in the marketplace and serve the works of arts or the future generations, must be aware of its competitive edge and must develop quality service and a strong brand.

References

1. Ганский В.А. Методология определения туристического потенциала историко-культурных объектов и регионов их размещения // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. науч. статей X Междунар. науч. конф., г. Минск, 26 мая 2017 г. / Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханов. Минск, 2017. С. 166-170.
2. Ганский В.А. Пределы коммерциализации историко-культурных туристических ресурсов в современном обществе // Методы и технологии учёта, анализа и управления: сборник научных статей науч.-практ. конф., г. Минск, 5 декабря 2017 г. / сост. Н.Н. Горбачёв, Л.Н. Корчагина. – Минск: Ковчег, 2018. С. 39-43.
3. Ганский В.А. Социально-экономический потенциал региона и его оценка // Обеспечение сбалансированности рынка образовательных услуг и рынка труда для устойчивого развития социально-экономического потенциала Полоцкого региона / под ред. И.В. Зеньковой. Новополоцк: ПГУ, 2017. 204 с.
4. Ганский В.А. Теоретико-методологические аспекты оценки туристско-экскурсионного потенциала региона // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. Серыя 3.. 2013. № 1. С. 63-66.
5. Ганський В.О. Економічні властивості історико-культурної спадщини та її господарський потенціал // Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Львів, 6-7 квітня 2017 г. / Львівський торговельно-економічний університет. Львів, 2017. С. 22-24.
6. Cardinal J., Lapierre L. Glenn D. Lowry and the MoMA // International Journal of Arts Management. 2004. No 7(1). P. 70-83.
7. Colbert F. Beyond branding: contemporary marketing challenges for arts organizations // International Journal of Arts Management, 2009. No 12(1), P. 14-21.
8. Dziedzictwo kulturowe ma znaczenie dla Europy / K. Jagodzińska, J. Purchla, J. Sanetra-Szelig. – Warszawa: Międzynarodowe Centrum Kultury. 2015. 46 s.
9. Ganski U. Cultural heritage as a socio-economic development factor // Baltic-Black Sea Region: History, Economics, Culture, Society: Materials of International Scientific and Practical Conference, Riga, July 4-5, 2016. / University of Latvia; publishing board: A. Lejiņš [etc.]. Riga, 2016. Vol. 5. P. 18-21.
10. Ganski U. Cultural heritage of Visegrad Group countries as a resource for local development' // Visegrad Four – the Ukrainian dimension. Integration step by step / under the editorship of T. Derkach. Riga: Baltija Publishing, 2017. P. 135-147.
11. Handbook of Cultural Economics / Bonet L. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2003. P. 187-194.
12. Petr C. Tourist apprehension of heritage: a semiotic approach to behaviour patterns // International Journal of Arts Management. 2002. No 4(2). P. 25-39.
13. Rizzo I., Mingosa A. Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. 640 p.
14. Stanowicka A. Możliwości wykorzystania dziedzictwa kulturowego w kreowaniu wizerunku regionu // Studia Ekonomiczne i Regionalne. 2013. Nr 2. S. 47-55.
15. Vaughan D.R. The Cultural Heritage: an Approach to Analyzing Income and Employment Effects // Journal of Cultural Economics. 1984. Nr 2. S. 1-36.

1.5. CREATIVITY AND TOURISM EXPERIENCES AS A MODERN BASIS OF POSITIONING OF TOURIST CITIES AND DESTINATIONS IN EUROPE

I.M. Blashchak, V.L. Tsybouski

The growing synergy of tourism and culture has been one of the major themes in tourism development and marketing in recent years. Tourism destinations seeking to distinguish themselves from their increasingly numerous competitors have turned to culture as a means of distinction, and culture has increasingly been linked to tourism as a means of generating income and jobs. The growth of “cultural tourism” has been one of the major trends in global tourism in the past three decades and is still seen as one of the major growth areas for the future of European Travel Commission and World Tourism Organization. The apparent success of culture-led or cultural development strategies has encouraged more cities, regions and nations to use the combination of culture and tourism. The supply of cultural attractions grew faster than cultural demand during the 1990s. This has led to growing competition between destinations for cultural consumers, stimulating the creation of more distinctive and more impressive cultural developments. There is an increasing

problem of “serial reproduction” or “Guggenheimization” of culture, and it can be argued that cultural development alone is no longer sufficient to create distinction between destinations.

Destinations are therefore beginning to replace or supplement culture-led development strategies with creative development. Florida’s concept of the “creative class” has been wholeheartedly embraced by a wide range of different regions seeking to capitalize on their creative resources. Creativity is also increasingly being applied to the tourism sphere. VisitBritain, the national tourist office for Great Britain, has now identified “creative tourism” as a major growth area. Questions about the development of creative tourism have also been asked in the British Houses of Parliament. The European Travel Commission / World Tourism Organization report on City Tourism and Culture (2005) also underlined the development potential of “creative cities” as tourism attractions. Creative approaches to tourism are also being actively developed by commercial operators, in countries as far apart as Finland, Sweden and Czech Republic.

Why has “creativity” become such an important aspect of development strategies in general, and of tourism development in particular? Why is this happening now, apparently simultaneously, in so many destinations across the globe? What is the difference between cultural tourism and creative tourism? These are important questions we will seek to answer in this chapter, before exploring different aspects of the development of creativity in tourism. The aim of this part of monograph is to examine critically the developing relationship between tourism and creativity, the articulation of the “creative turn” in tourism, and the impact this has on theoretical perspectives and practical approaches to tourism development.

Until relatively recently, the tourism industry had apparently made relatively little use of creative approaches to development or engaged in real innovation. The majority of tourism products continued to be based on relatively static modes of consumption, and tourism remains largely based on models emphasizing traditional factors of production (such as sun, sea and sand). In recent years, however, signs of change have emerged as more attention has been paid to experience production and creativity as an element of both tourism consumption and production. In effect, there also seems to have been a shift in the power relations in the tourism production system, with the role of the consumer changing from that of mere receiver of ready-made products into the co-producer of tourism experiences. In this new scenario, the consumer is able to exercise more creativity and consumption skills, which in turn forces the erstwhile producers to be more creative in (coproducing tourism experiences. To examine the reasons why creativity has become such a popular development strategy, it is useful to examine the reasons why tourism have become so closely integrated in recent decades, and why the “cultural turn” in tourism later developed into the “creative turn”.

Culture-led development first came to prominence in the late 1970s, as a wide range of places, most significantly large cities, were struggling to deal with the consequences of economic restructuring. The need to replace “traditional” jobs in manufacturing (or in the case of rural areas in primary industry) led to a search for alternatives. These were invariably found in the rapidly expanding service sector, with areas such as culture, tourism, banking and finance, and research and development being among the most important. The entertainment industry provided one potential redevelopment strategy, as cities built shopping malls, theme parks and other relatively safe forms of consumption. However, as the “fantasy city” model began to show signs of waning, culture, creativity and tourism in particular became sectors favored by a large number of cities and regions. As well as being growth areas, they also offered the potential to develop employment and project a new image of the region to the outside world. Stockholm, Barcelona, Praha, Krakow, Vilnius and Lviv are just a few of the cities which have employed culture in their restructuring strategies. In many cases, the development of culture and tourism went hand-in-hand, as cultural facilities became important flagships which attracted tourism, and tourists contributed the money which supported the expansion of culture. The apparently flawless symmetry of this couplet led many other cities and regions to adopt the culture-led or culture and

tourism-led regeneration model. In addition, cultural and tourism bodies threw their weight behind such models (cf. UNESCO's Cultural Tourism Program, cultural tourism developments funded by the European Union). Cultural tourism arguably became a "good" form of tourism, widely viewed as sustainable and supporting local culture. Cultural tourism also became equated with "quality tourism"; a factor increasingly important in areas which are experiencing decreasing returns from traditional forms of mass tourism.

The expanded role for culture in tourism development mirrored the growth of culture as a factor of development in general. The growth of culture-led development was tied to the workings of the symbolic economy. Culture provided the symbols, such as museums, art galleries and iconic architecture, which could be used to increase land values and stimulate business activity. This growth in turn supported employment in the cultural sector, strengthening its lobbying for more investment in culture. This produced powerful arguments to preserve the heritage of the past and expand contemporary culture in order to maximize the "real cultural capital" of places. Culture has therefore come to play an important role in distinguishing places from each other. This is increasingly essential in a globalizing world where place competition is fierce, and cities and regions strive to create distinctive images for themselves. One of the problems inherent in cultural distinction strategies is that many places adopt similar strategies (often copying or "borrowing" ideas from one another), and therefore even "culture" begins to lack distinction. The growth of "serial reproduction" of culture epitomized by Guggenheimization and the spread of signature architecture to cities around the world makes it harder and more expensive to use material culture to distinguish places.

In the Guggenheim marketplace, it is no longer enough to have culture – one has to have a cultural brand in order to compete. The need to bundle and identify cultural resources led to the development of "cultural quarters", "cultural districts", "creative clusters" or "creative districts", where cultural and creative producers were clustered in order to generate a "buzz". In such a climate, the "creative turn" became almost a logical successor to the cultural development process of previous decades.

The creative turn in culture-led development was therefore stimulated by a number of basic factors. First, the development of the symbolic economy privileged creativity over cultural products. Second, regions and cities have increasingly used culture as a form of valorization. Third, the sheer proliferation of "real cultural capital" created the need to find new cultural signs to create distinction in an increasingly crowded marketplace. Finally, places which do not have a rich built heritage or iconic architecture and therefore lack the "real cultural capital" needed to find a new means of cultural development.

As a result, a wide range of cities and regions found the creative development option very attractive. Places which had already been down the road of culture-led redevelopment began to examine creativity as a added dimension of cultural development which could help them shine on the global stage. At the same time, places which lacked the "hard" cultural resources to compete effectively in the cultural arena saw creativity as one of the few alternatives to cultural development.

Creative strategies therefore emerged in cities such as London and New York, which already had an overpowering store of cultural resources; in more modest "cultural capitals" such as Barcelona, Helsinki and Vienna; and in seemingly unlikely cultural centers such as Odessa, Batumi and Jurmala. Whole countries and regions are now profiling themselves as "creative". Perhaps the first example in Eastern Europe was Lviv, which in drafting its first city cultural policy, positioned itself as a "Creative City", aiming to: increase the comfort and enjoyment of local life. It is to heighten our experience and add to our security and well-being, in that it pursues similar ends to any social policy. By shoring up our heritage, in new or expanded national institutions and adapting technology to its preservation and dissemination, by creating new avenues for artistic and intellectual growth and expression and by supporting our artists and writers, we enable ourselves to ride the wave of global change in a way that safeguards and promotes our national culture. The Helsinki region in Finland now positions itself as "the most

creative region in Europe”, thanks to its high rating for research and development and ICT employment in a study of creativity in European regions. In the Poland, a number of regions are striving to develop a creative brand, including Silesia, Pomerania and Mazovia.

The inspirations for such creative development strategies can be located in the general idea that creativity could deliver wider benefits than a cultural strategy alone. Culture, seen as relatively static and generally anchored in the past, needed creativity to inject dynamism and release the potential of people and places. The focus of many development strategies has therefore shifted from the cultural industries to the creative industries.

The term “cultural industries” was initially coined in the 1940s by Horkheimer and Adorno, who were key members of the Frankfurt School, and fiercely critical of the commodification of art. They saw the cultural industries as the producers of repetitive cultural products for capitalist mass consumption. However, policymakers later began to use the “cultural industries” as a more inclusive concept of culture than traditional or “highbrow” approaches which dominated discussions of public intervention in the cultural field. The first practical application of the term seems to stem from the 1980s when the Greater London Council began using the term “cultural industries” to refer to cultural activities which fell outside the public funding system. This concept was taken up by other British cities and also by countries such as Germany, Estonia and Slovakia.

The emphasis of the cultural industries approach fell on the creation of employment and economic impact. All these concepts have a pragmatic orientation in common. None of the used definitions originate from academic discourses but they are rather the result of economic policy and highly site-related concept formations. The notion of cultural industries has been very much driven by those involved in framing policy. The transformation of the “cultural industries” into the “creative industries” arguably stems from the “media boom” of the 1990s, where emerging sectors of cultural production, such as multimedia and software production, the audio-visual industries, architecture and design became increasingly hard to encompass within traditionally defined sectors of the cultural industries. The term “creative industries” was apparently first used by the UK Creative Industries Task Force in its Mapping Document which defined the creative industries as those activities which have their origin in individual creativity, skill and talent, and which have a potential for wealth and job creation through the generation and exploitation of intellectual property.

This approach has been followed by a number of other countries and regions, but not everybody is happy with the shift from culture to creativity. For example, Finland decided to use the term “cultural sector” rather than “creative industries”, because the latter was seen as being too narrow, and linked too closely to intellectual property issues. The concept of the “cultural sector” covers creative work in different branches of the arts in the traditional field of the arts and culture, right through to distribution. The “creative sector” is a parallel concept to the “cultural sector”, which appears particularly in the English-speaking world and in practice often approaches the concept of the “copyright industry” in its extent.

Similar discussions surround the relationship between creativity and innovation. Again, the Finnish approach to this question is fairly broad: Creativity involves producing new meaning and linking things together in new ways. Creativity is not only connected with art, culture and science, but with all forms of human activity. Whereas: “Innovation” is the introduction of new creations or bringing the meaning of new creation into common use by society. This may happen through the productization of creative meaning, i.e. by the production of creative products. Creativity emerges in the right conditions and in the right operating environment. Innovations are thus consolidation processes in creative meaning combined with changes in social behavior.

The shift from cultural to creative industries is not merely an addition of new sectors to the former. By combining the “arts” with industrial production, the creative industries concept also challenges previous dichotomies between high and popular culture or elite and mass culture. This shift might also be interpreted as an attempt to overcome

the “instrumental-intrinsic divide” in approaches to culture. They show how the perceived “instrumentalization” of culture has led to calls for a return to the “art for art’s sake principle” as the guiding rationale for cultural policy. Those in the cultural sector arguing for a more intrinsic approach to cultural policy say that: the language of government policy towards the arts does not recognize their special nature, but treats them as if they were no different from any other economic sector. It is no accident that museums, galleries and theatres are rolled up by government ministers into the one economic/industrial category – the “creative industries”.

However, this “instrumental” approach has proved popular with policymakers, particularly in large cities. The widespread influence of the creative economy approach can be judged from the recent report on *The Economy of Culture in Europe* (KEA European Affairs), which provides a review of the cultural economy policies of EU countries, most of which now include creativity in their definitions of cultural economy. The report proposes that Europe should move towards becoming more creative in order to meet growing competition from other world regions. The definitions used in this report separate the cultural and creative sectors. The “cultural sector” includes industrial and non-industrial sectors and culture constitutes a final product of consumption, which can be consumed in situ (for example at a concert) or packaged for mass distribution. The “creative sector” provides inputs for the production process of other economic sectors and becomes a “creative” input in the production of non-cultural goods (such as fashion, design, etc.). In this view, culture is an “input” to the creative sector; a raw material for creative production.

At about the same time as the creative industries were being touted as a solution to the problems of urban redevelopment, other studies began to identify the emergence of the mobile, creative consumer. In the social sciences in general, increasing attention is now being paid to mobility, and particularly to the movements and influence of “transnational elites”. As cities and regions compete to attract these mobile elites, there is a need to profile their members, their motivations and drivers. A number of studies have pointed out the links between mobile transnational elites and fast-growing creative sectors. The post-materialist “cultural creatives” accounted for about 26 per cent of the West population, and were driving the demand for creative activities and “green” products. The basis of economic advantage has shifted away from basic factors of production, such as raw materials or cheap labor, towards human creativity. Cities and regions therefore have to develop, attract and retain creative people who can stimulate innovation and develop the technology-intensive industries which power economic growth. These creative people collectively make up the “creative class”.

Crucially, this concept made the link between creative production and consumption, arguing that the “creative class” were not just important for the production of creativity, but also its biggest consumers. This relates very closely to evidence from the ATLAS Cultural Tourism Project, which has consistently shown the important role played by those employed in the cultural and creative sectors in consuming cultural tourism. This concept also emphasizes that what is important to the creative class is the “quality of place”, which combines factors such as openness, diversity, atmosphere, street culture and environmental quality. These relatively intangible factors are now arguably more important than traditional cultural institutions such as opera houses or ballet companies in the locational decisions of creative people. One might assume, therefore, that tourists would also be attracted to such places, since many tourists are in search of “atmosphere” and difference. As the ATLAS Cultural Tourism Research Project has shown over the past 20 years, there has been a shift away from specific cultural attractions (such as monuments and museums) towards intangible factors such as “atmosphere”, gastronomy and linguistic diversity in the attractiveness of places. This also applies to the development of leisure facilities. The commercialized leisure attractions of the “fantasy city” are no longer sufficiently engaging for the creative class, who seek instead the “controlled edge” of urban areas in transition.

A further interesting feature of this concept is the link that he makes between the growth of the creative class and the search for experience. Experiences are replacing goods and

services because they stimulate our creative faculties and enhance our creative capacities. He warns of the dangers of experiences becoming commodified and places becoming less “authentic”. The ability of places to provide the unique experiences that attract people is seen as vital to their economic health, to the extent that place is becoming the central organizing unit of our economy. The combination of where we live and what we do has become the main element of our identity, and this turns place into an important source of status, replacing abstract “cultural capital” and embedding “creative capital” more firmly into concrete places.

However, there has also been much criticism of this concept, mostly centering on the identification of the creatives as a “class”, and the various indicators used to measure creativity. The different types of criticism made of this concept can be summarized briefly as follows. In particular, many researchers have criticized the lumping together of widely disparate activities, such as the performing arts and technological innovation into a single “class”. In fact, it can be argued that there are many different class factions who make up creative class, many of whom have opposing interests.

There are also doubts about the inclusion of such a large proportion of the working population in the creative class. In the different contributions on *Creativity and the City*, for example, contributors quote widely differing figures for the extent of the creative class in the Netherlands. At one extreme is own estimate that the Dutch creative class accounts for 30–40 per cent of the working population, whereas Dutch scholars provide figures varying between 13 per cent (in the widest definition) to less than 2 per cent (a narrow definition of the “core” creatives). In particular, there is much criticism of inclusion of high-technology workers in the creative class. The producers of diversity also face problems trying to live up to their role: These urban transformations clearly bring benefits. But what are the costs? It seems that these are borne by those whose presence in urban space is more fragile and tentative: the disadvantaged, the poor, or those who are unable or unwilling to conform to a certain standard – not having the right kind of body and cultural capital for the new hip urban identity that is promoted on lifestyle programmes.

To some critics, suggestion that increased creativity stimulates economic development seems to be a chicken and egg argument. What comes first – employment or creative people? Wealthy places, it could be argued, are more likely to have the cultural facilities that might attract the creative class, so it might be that creativity follows economic development. Many of the relationships put forward are based on correlations, rather than causality. Some cities which score high on the creativity index have not performed as suggested, particularly in terms of job creation, and in some cases top “creative cities” are actually losing population. However, argues it is the quality of jobs that counts, not the number.

One of the key elements of this concept was the development of indicators which could be used to measure the creativity of different places and therefore produce rankings of creative places. These creativity league tables created immediate interest from cities at the top of the table, which used their high rankings to market themselves as creative cities, while cities lower down began to devise strategies to improve their rankings. Analysis largely rests upon the correlations between indices of what have been described as the “three Ts” of economic growth: talent (measured by the percentage of residents with a bachelor’s degree), tolerance (percentage of the population that is foreign-born) and technology (employment in high technology industries). It has been argued that the correlation between technology, well educated residents, foreign born population and the presence of artists is hardly surprising. The technology index tends to be highest in large cities, which also tend to attract more immigration and have a larger cultural sector. The indices also seem to underrate some places which are perceived as being relatively creative. For example, in the study of creativity in European countries, Italy rated very low, and yet the country is famed for its design and fashion industries. In the realm of tourism, one would expect that cities which score high on creativity indices would also attract more visitors as they become more attractive to the creative class. As a small test of this idea, we looked at the creativity rankings produced for

a study of Ukrainian cities. In this study, Dnipro ranked as the most creative of 40 Ukrainian cities in terms of its “bohemian index”, above such cultural tourism icons as Kyiv and Lviv.

However, a rank correlation analysis of the creativity index and the change in overseas visitor numbers for 12 of these cities for which data are available indicates a fairly weak negative relationship. The rank correlation between creativity and the change in tourist numbers was $-0,125$, indicating that cities which ranked higher in terms of creativity actually had less overseas tourism. This does not necessarily mean that creativity does not attract tourists, but it may show that the indicators used to measure creativity do not say much about the attractiveness of a city for tourism. It is clear, for example, that major cities such as Kyiv have been losing ground in cultural image terms to smaller cities such as Chernihiv and Vinnytsia, which both score poorly on the creativity indices.

This concept of urban economies has also been criticized for lacking global scope. Creative people are essential assets in the modern economy, but he argues that these people can be found anywhere. Globalization has effectively made the world “flat” in economic terms, so that where creative people live is no longer so important as the skills they have. For this concept, cities should strive to attract creative people to move there, whereas opponents argues that transnational firms are seeking out the creative class in the places they live now.

One of the most frequently heard complaints is that creativity is simply the latest in a whole line of trendy development bandwagons that cities have jumped on. This process has been stimulated by this ideas, who warns that cities will get left behind if they do not become creative now. As discussed above, the notion of creativity sits comfortably with the post-modern notion of identity and wanting to be different. In fact, most places actually want to be not just different but “unique”. The problem is that there is actually nothing unique about uniqueness. If every destination profiles itself as unique, then the consumer has to go back to generic categories and themes to choose between them (or their copycat “creative” strategies).

In spite of the recent attention paid to creative development strategies, it should be recognized that the application of creativity to urban and rural development is not new. Amsterdam and Florence were the “creative cities” of the sixteenth century, opening their doors to the “creative classes” long before this concept. Artists’ colonies have long existed and been a source of tourism development, as in the cases of Užupis in Vilnius (Lithuania).

One of the most compelling critiques of the creative turn is that it stems from an overly academic reading of society. Just because academics, as part of the intellectual superstructure of the information society and arguably members of the creative class, have decided that there is a shift towards creativity does not mean that it actually exists outside the academy. Academics are part of the critical superstructure producing creative discourse, because it suits their world view. For the vast majority of the world’s population, “creativity” is actually as far out of their reach as the economic riches that it is supposed to generate.

Spontaneity is an important part of creativity. The visitor and the resident alike appreciate the unexpected, which the spontaneous creative process can throw up. Cities such as Lviv are seen as attractive because of their surprise element – the chance encounter with street art or traditional festivals. This can be seen as the obverse of “staging”, which relies on the McDonaldised principles of predictability and calculability. It is also anathema to the “Fantasy City”, which is one reason why that creative strategies offer an alternative. This creates a dilemma for the creative destination – how do you maintain spontaneous creativity in a setting where the ability to deliver a predictable experience is vital in attracting visitors? Creativity cannot be branded, because brands kill spontaneity.

The idea that creativity is a freer form of cultural expression than the (re)production of culture is attractive not just to the producers of creative products, but also to many policy analysts, particularly in free market economies. At the same time that regions have the power and resources to secure cultural institutions and practices through subsidization, protection, and regulation, they interfere with the ability of artists, writers, and performers to grow and adapt. In spite of these criticisms, this arguments continue to receive considerable attention,

not least from the public sector, desperate for strategies to improve economic performance and quality of life. Creative development strategies have quickly spread to different cities, national governments and international bodies. For example, the United Nations Conference on Trade and Development recently published a report on 'Creative Industries and Development' and UNESCO launched a "creative cities network".

Why has this concept attracted so much attention? His arguments seem to have arrived at the right time for many cities and regions struggling with development issues in a globalizing environment. Other factors include:

- the attractiveness of creativity as a concept which fits well with the current "fast policy" climate and neoliberal concepts of the entrepreneurial city. Creativity also seems to have a more general appeal linked to the desire for change in a new millennium and the increasing attention paid to personal development and fulfilment;

- the development of the "experience economy", which seems to link strongly with the idea of the creative class. The creative class are apparently the "imagineers" needed to develop experiences for the experience economy;

- the concept of the "creative city" or "creative region" also fits with wider trends in management theory, which emphasize the value of creativity as an economic resource. Pop management theory has, since the early 1980s, raised "creativity" to the level of an entrepreneurial imperative.

Today also identify a number of reasons why creativity is now more popular than traditional cultural approaches to development:

- culture is often associated with "high culture", which has a traditional, staid image;
- cultural sector is not perceived as being very flexible or dynamic;
- creative sector is broader than the cultural sector alone, covering more sub-sectors and having a greater total value and employment impact;
- creative sector is closely linked to innovation and change;
- creative industries include many more aspects of visual consumption (advertising, cinema, design, fashion, video games);
- women often play a key role in the development of the creative industries.

The dynamic image of creativity is also one of its attractions. Research of Local Authority image-making in Europe shows that "dynamism" is one of the most desirable images for an area to have. Creativity, which is linked closely to ideas of innovation and novelty, is therefore an attractive aspect of development strategies, rather than "culture", which tends to be linked to tradition and a lack of change. The emphasis on creativity can also be linked to a wider shift towards a plural vision of society in an era of increased mobility and social fragmentation. "Culture", usually linked to existing social groups and structures, is not as flexible as "creativity", which is process-based, fluid and apparently more egalitarian. The growing diversity of postmodern society is also seen as a resource for creativity. Ethnic diversity is a potential stimulus for creativity. Another feature of contemporary society which dovetails well with creative development models is the blurring of boundaries between production and consumption. Involving the consumer in the production of experiences is now so important that one can talk of a process of "co-production". Experiences therefore depend not just on the creativity of the producer, but also the consumer. Attractions which do not allow space for the consumer to create their own experiences or help to shape the experiences produced by creative enterprises, are arguably not exploiting the full potential of "creative tourism". Whether one accepts this arguments or not, there does seem to be a feeling among many place managers that there is a link between creativity and place performance. If the indices developed by this concept cannot identify the exact causes of this relationship, this is perhaps of little relevance for those engaged in concrete development and marketing strategies, and perhaps of greater relevance to academics. The key question for the policymakers is whether such strategies work or not. In the end, the best advice may be to take a balanced view. Surface-level place marketing may have the potential of glossing over

the essential investments required to maintain and enhance a creative city. But if creativity is applied purposefully and carefully, it has the potential to provide many benefits for the host community. The main problem may be figuring out just who the “creative class” actually are, and how to deal with their needs: figuring out what the Creative Class wants means adopting an entirely new analytical and political mindset, and, even then, learning to accept that creatives will not be pushed around, that their behavior will be difficult to predict, and that above all they need space to “actualize their identities”.

The extensive discussions surrounding creative development and marketing strategies raise the important question – what is “creativity”? In fact, in most of the discussions of creativity, one finds no definition of the term. This may be because creativity is seen as something “mystical” and multidimensional and therefore difficult to pin down. But there are a few key elements of creativity which tend to be widely repeated, and which also turn up in the many definitions that do exist. For example, the Oxford English Dictionary defines creativity as being “inventive, imaginative; showing imagination as well as routine skill”. Individual creativity occurs when an individual steps beyond traditional ways of doing, knowing and making. These ideas suggest that creativity is above all about developing new ways of thinking and doing, which explains the close link often made between creativity and innovation. In this sense, creativity could be applied to tourism through the development of new products or experiences; of new forms of consumption or new tourism spaces. Arguably, any form of tourism which is related to imagination, whether the imaginative capabilities of the producers or consumers of tourism, could be considered to fall within the sphere of “creative tourism”. This includes a wide range of areas including design, architecture and the media, and extends the creative range to include the creativity of nature.

References

1. Cultural heritage of Visegrad Group countries as a resource for local development / U.A. Ganski // Visegrad Four – the Ukrainian dimension. Integration step by step / executive editor T.V. Derkach. – Riga: Baltija Publishing, 2017. – P. 135-147.
2. Cultural heritage as a socio-economic development factor / U.A. Ganski // Baltic-Black Sea Region: History, Economics, Culture, Society: materials of international scientific conference, Riga, July 4-5, 2016. / University of Latvia [etc.]. – Riga, 2016. – Vol. 5. – P. 18-21.
3. Institutional support of global tourist market / U.A. Ganski // European and national dimension in research: materials of IV junior researchers’ conference, Novopolotsk, April 25-26, 2012: In 3 part. / Polotsk State University. – Novopolotsk, 2012. – Part 1. – P. 110-113.

1.6. ГЕОБРЕНДИНГ В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА

М.Р. Арпентьева

Геобрендинг – современная технология теории и практики туристики. Маркетинговые и, в том числе, брендинговые стратегии нынешнего туристического бизнеса нацелены не столько на привлечение потребителей, сколько на формирование потребительского поведения. В последнее время, особенно там, где речь идет о маркетинге и брендинге масштабных объектов, типа брендинга и маркетинга территорий они включаются в стратегию территориального развития как инструмент моделирования территории, и ее будущего (компоненты форсайт-технологий), в том числе как туристического объекта. Кроме того, «Развитие технологий и доступность информации изменили современного потребителя, сделали его более ... пытливым к новым продуктам и местам, мобильным и свободным в мыслях и перемещении ... особую актуальность приобретают вопросы правильного позиционирования, конкурентной идентичности и собственно брендинга не только продуктов, услуг или компаний производителей, но также мест и территорий: городов, стран, регионов» [10, с. 31]. Брендинг территорий рассматривается и анализируется как стратегия формирования и

укрепления конкурентоспособности городов и иных поселений с целью завоевания новых и укрепления старых внешних и внутренних рынков, привлечения инвесторов и туристов, а также – гармонизация отношений жителей в регионе и привлечение новых жителей, в том числе – мигрантов [5]. Тема территориального развития в контексте маркетинговых технологий в последнее время является одной из наиболее актуальных и, так или иначе, обращена к развитию региональных экономик, привлечения к ним инвестиций и населения, внедрение инноваций и антикризисного управления. Необходимость геобрендинга связана с решением проблем антикризисного управления и форсайт-проектирования развития территорий. Современная региональная экономика во многом развивается и преодолевает трудности за счет брендинга или ребрендинга либо части территорий региона, либо – всего региона. Брендинг и ребрендинг территорий и форсайт-проектирование территориального и, в том числе, экономического развития становятся все более важными компонентами современной экономики регионов. Территориальный брендинг является одним из серьезных факторов развития городов, регионов, стран в самых разных контекстах. Но особенно активно – в сфере туризма.

Теоретические аспекты маркетинга и брендинга территорий нашли отражение в ряде зарубежных исследований, и в начале XXI в. – в работах российских исследователей. В настоящее время в теории региональной экономике есть две важнейшие концепции управления территориальным развитием: маркетинг территорий («place marketing») и брендинг территорий («place branding»). Главным заказчиком территориального брендинга выступает местная власть, а бизнес-сообщество и общественность только начинают видеть в нем реальный рыночный и социальный инструмент. В настоящее время современный маркетинг как управление территорией включает стратегическое программирование, гибкий менеджмент, осознающий значимость роли общественного сектора в принятии ключевых решений, баланс территориальных интересов и т.д. Маркетинг и реклама территорий стали «социальными», а не просто коммерческими. Важно отметить, что, поскольку источники выживания территориального образования в современном мире находятся как внутри, так и вовне него, постольку выживание и развитие возможно и продуктивно только внутри определенной транстерриториальной системы, при этом, «чем больше современная территория способна ресурсов привлечь извне, переработать и отдать, тем эффективнее сегодня ее жизнедеятельность». Если территория обладает собственным брендом, именем и миссией, которые привлекают внимание, если бренду доверяют, то территория будет привлекать к себе и материальные, и культурные и иные инвестиции. Если она не обладает брендом, не имеет «интересных», «значимых», «говорящих» и связанных с пониманием миссии (предназначения) определений, то территория обречена жить изолированно, используясь как сырьевая база или «склад». Брендинг территорий (мест, регионов) во многом связан с задачами преодоления дефицита материальных и нематериальных ресурсов в регионе, регионального функционирования и развития. Среди задач развития территорий важное место занимает развитие туризма, который служит целям привлечения на территорию не только, что несомненно важно, материальных ресурсов, но и сохранению и накоплению ресурсов культурных, человеческих и т.д. В условиях конкуренции за привлечение внешних ресурсов одним из наиболее действенных инструментов становится бренд региона или город. Бренд территории, региона позволяет администрации, деловым кругам, сообществу в целом более эффективно взаимодействовать с различными «целевыми» группами: инвесторами и связанными с ними межрегиональными импорт-экспортными рынками, населением своего и соседних регионов, туристами и переселенцами и т.д. Он позволяет осмыслить, перевести преимущества территории на язык, понятный этим группам, подчеркивает значимость этих преимуществ, их стратегические возможности.

В настоящее время проблемы территориального маркетинга и брендинга мест активно изучаются многими зарубежными и отечественными исследователями и практиками. Наиболее известными среди них являются исследования С. Анхольта [2], К. Асплунда, Ф. Котлера, И. Рейна и Д. Хайдера [10], обосновавших использование маркетинга в качестве механизма всестороннего продвижения территорий, введших науку термин «брендинг мест», разработавших комплексный, диверсифицированный подход к брендингу территорий, концепции геобрендинга и «конкурентной идентичности территории», рассмотревших вопросы специфики современного геобрендинга и роли брендов территорий в современном мире, а также предложившего понятие. Также весьма важны работы Д. Аакер [1], Дж. Траута [20], Р. Клифтона [9], И. Балдерьяна [5]. Среди российских исследователей интересные работы представлены М.Р. Арпентьевой [3], О.М. Олефиренко [14], Э. Галумова [6], А. Панкрухина [16], О.А. Пикулевой [17], Н.Я. Калюжной [8], Т.В. Сачук [18], С.А. Хлебниковой [21], А.В. Чернышовым [23], раскрывающие современные проблемы теории и практики территориального маркетинга и брендинга мест, а также архетипы.

Современная точка зрения в отношении брендинга основывается на «марочном видении» (т.е. с момента появления первых брендов мировая практика приобрела и накопила богатый теоретический и практический опыт продвижения не только товаров, включая туристические объекты, но и услуг и даже мероприятий, достопримечательностей) туристического бизнеса и развития капитала брендов. Выделяют следующие этапы развития теории и практики геобрендинга:

1. Рациональная школа брендинга (1950-е гг.) – охватывает достаточно весомый период в развитии коммуникативных технологий и представлена несколькими течениями. В частности, Д. Огилви, один из основоположников рациональной школы, связывал продуктивность и эффективность рекламных коммуникаций с особенностями восприятия потребителей. Он полагал, что такие слова, как «новый», «экономичный», «доступный», в наибольшей степени обращенный непосредственно к потребителю и поэтому должны наиболее часто использоваться в рекламных сюжетах, основанных на методах демонстрации («покажи и расскажи») и свидетельств («как мы это делаем») [13].

2. Эмоциональная волна брендинга (конец 1950-х гг.) – В. Паккард говорит о том, что выгоды потребителей не могут ограничиваться физической удовлетворенностью от покупки и должны дополняться дополнительным удовольствием – эмоциональным наслаждением. Традиционные рациональные доказательства в пользу приобретения товара (услуги) – «экономичность», «доступность», «чистит, но не царапает» – сменились эмоциональными достоинствами брендов: реклама стала продавать «хорошее настроение», «домашний уют», «свежесть зимнего утра» и другие символы и волшебные свойства товаров. Методологическим обоснованием рекламных коммуникаций 60-х гг. XX в. стала теория эмоционального бренда, продающего предложения (Emotional Selling Proposition, ESP), разработанная Б.Б. Хэгартти. В рекламной аргументации чаще стали использоваться «выбор» знаменитых людей – певцов, актеров, спортсменов, ведущих популярных программ, формирующие особое «модное» восприятие свойств и качеств товара или услуги. Важным является модное и оригинальное оформление, а также персонажи, усиливающие психологическую «насыщенность и близость рекламируемых товаров и услуг» [22].

3. Позиционирующий подход в брендинге (1970-е гг.) – принцип демонстрация, предложенный Дж. Траутом и Э. Райсом, закреплял в восприятии потребителей приоритетную позицию бренда в товарной категории. В соответствии с психологией потребительского поведения человек воспринимает окружающую информацию, которая согласуется с полученным им ранее опытом. Ставя барьер от огромного потока информации, человеческий мозг как бы «отфильтровывает» дополнительное, лишнее знание. Поэтому бренд, который смог сформировать позицию в сознании потребителей однажды, практически невозможно заменить другим

аналогичным брендом. Потребители всегда будут ассоциировать товар и его свойства с первоначальной фирмой [20].

4. Социальный брендинг (конец 1980-х– начало 1990-х гг.) – начала формализоваться новая концепция бренд-коммуникаций, которая нашла отражение в работе Д. Шульца и Б. Барнса «Стратегические бренд-коммуникационные кампании» (Strategic Brand Communication Campaigns). Д. Шульц и Б. Барнс [24] показали, что эффективное развитие бренда на рынке товаров и услуг обеспечивается не столько рекламой, сколько интеграцией маркетинговых компонентов товара, с помощью которых потребители контактируют непосредственно с брендом – туристическим продуктом, ценой, упаковкой, особенностями продаж, размещением в торговом зале, вниманием сотрудников компании к потребителям и другими факторами [24]. Геобрендинг связан с формированием и реформированием социально-политических ориентаций. Так, при нестабильности социальной жизни ощущение «утраты завтрашнего дня», чувство общей вины за происходящие процессы переориентировали общественное сознание на общечеловеческие ценности и вызвали подъем морального самосознания. Это послужило основой для развития нового направления в брендинге и коммуникациях – социального, или духовного, брендинга. Примером может служить эзотерический туризм и активизация туризма «российской глубинки», обращенные к осмыслению традиционных духовных ценностей, отраженных в туристических объектах, их истории.

5. Современный подход в брендинге. Одним из сторонников современного подхода является Д. Аакер [1], который определил стратегии управления портфелем брендов, развития бизнес-моделей, ориентированных на бренды, брендинг рассмотрен им как стратегический инструмент формирования прибыли территории, который стимулирует развитие медиатехнологий и новых моделей туристического бизнеса с новыми (инновационными) подходами к созданию брендов. К современным исследователям можно отнести И. Рейна и Д. Хайдера, которыми обосновано использование маркетинга в качестве механизма всестороннего продвижения территорий, введено понятие «брендинг мест» [10].

6. Ресурсный подход в геобрендинге. Данный подход еще только намечается в качестве самостоятельного, однако, его теоретическое осмысление и развитие не только актуально в настоящий момент, но и обладает большими перспективами в будущем. Если говорить о форсайт-технологиях, то ресурсный подход обращен, в первую очередь, к разработке и осуществлению форсайт-технологий общественного и территориального функционирования и развития [3]. Ресурсный подход опирается на идею о том, что брендинг территорий (мест, регионов) во многом связан с задачами преодоления дефицита материальных и нематериальных ресурсов в регионе, регионального функционирования и развития. Среди средств развития территорий важное место занимает развитие туризма, который служит целям привлечения на территорию не только, что несомненно важно, материальных ресурсов, но и сохранению и накоплению ресурсов культурных, человеческих и т.д. Бренд территории, как известно, – это люди, представляющие территорию, процедуры взаимодействия между бизнесом, гражданским обществом и властью, товары, производимые на данной территории и отражающие ее идентичность и ресурсы, социальная инфраструктура, обеспечивающая более или менее гармоничное существование, проживающих на ней индивидуумов, инвестиционная привлекательность региона, культура труда и быта, это необычные эксклюзивные, и в то же время аутентичные события, привлекающие туристов и т.д. Важно различие интересующихся территорией стейкхолдеров по критерию нахождения – вовне или внутри ее [10]. При этом внешние субъекты (страны-импортеры, ЕС, ВТО) будут заинтересованы в благополучии территории по мере реализации целей присвоения и вывоза части этого благополучия (ресурсов, эксклюзивных продуктов и т.д.) за ее пределы, а внутренние (заинтересованные бизнес-группы, собственники ресурсов,

регулирующие органы в сфере ресурсообеспечения) – связывают свое личное благополучие с благополучием своей территории и его накоплением в регионе. Среди внешних могут быть как «компрадорствующие», так и сотрудничающие, настроенные на разграбление территории и на обмен с территорией. Каждая из двух позиций потенциально может быть полезна для территории, но каждая по-разному: разными должны быть и подходы к этим категориям товаропотребителей и комитентов. Компрадоры могут привлекаться к инвестициям и иным взаимодействиям с организациями региона, однако, при наличии у региона заинтересованности в «сбыте» тех или иных продуктов. Сотрудничающие могут и должны привлекаться к взаимодействию в той мере, в какой территория готова и заинтересована в процессах и процедурах конверсий товара.

Начало процессов глобализации было связано с процессами децентрализации и процессами типа «гонки на дно» («race to the bottom») – снижение государственного регулирования в сфере защиты прав человека и сообщества, отказ от социальных гарантий, рост социально-экономических ограничений, ведущий к обострению проблем социальной стратификации, роста бедности и нищеты [3]. Геобрендинг во многом отвечает задачам диверсификации, (diversification) – стратегической тенденции бизнеса, сообщества и государственных структур на разнообразие и разностороннее расширение, и сдвиг деятельности (положительное развитие бизнеса).

Геобрендинг во многом отвечает задачам диверсификации, (diversification) – стратегической ориентации бизнеса, сообщества и государственных структур на разнообразие и разностороннее развитие деятельности. В периоды интенсивных изменений диверсификация компаний и иных структур становится базовой основой для достижения нового уровня внутренней и внешней гибкости и выживания. Особенно важна диверсификация при наличии «сверхресурсов», то есть неиспользованных ресурсов развития, с которыми и работает геобрендинг, осуществляя вертикальную и горизонтальную, внешнюю и внутреннюю диверсификацию (активизацию существующих или привлечение новых к ресурсам извне и изнутри территории и ее культурно-исторического и социально-экономического потенциала). искусственное управление привлекательностью территорий с помощью целенаправленных информационно-рекламных действий началось уже давно, в том числе в процессе активизации развития небольших индустриальных и туристических городов. Позднее, эта практика взята на вооружение всеми территориями, которым приходилось бороться за инвесторов, туристов и новых жителей.

Диверсификация – это одновременное развитие не связанных производств, расширение номенклатуры и ассортимента производимой продукции в рамках одного предприятия. Диверсификация производства изделий, товаров, услуг способствует большей выживаемости любого хозяйствующего субъекта в условиях рынка; более полному наполнению рынка необходимыми товарами и услугами и концентрированию внимания на более популярных из них; достаточно полному использованию ресурсов и возможностей предприятия. Также диверсификация позволяет направлять инвестиции в различные сферы, проводить антимонопольную политику.

Традиционно выделяют следующие маркетинговые стратегии диверсификации:

1) стратегия центрированной диверсификации, которая не затрагивает ключевых моментов производства и не предполагает освоения новых рыночных пространств. Ее суть – найти новые ресурсы и резервы для производства новых продуктов на уже имеющихся производствах с применением используемых на них технологий. Примером может служить работа гостиничных сетей, в том числе тех, что широко известны в мире своими высококлассными гостиницами, часто расположенными в центральных районах крупных городов. Типичные для гостиниц высокого класса огромные холлы, конференц и банкетные залы, швейцары и т.п. являются чертами, которые позволяют относить гостиницы к разряду богатых и шикарных.

Если руководство таких гостиниц не проявляет интереса к строительству и эксплуатации более дешевых гостиниц «среднего уровня» (класса), типа «бизнес отель» (отель для бизнесменов) или «Инн» («постоялый двор»), придерживаясь идеи сохранения имиджа дорогих и высококлассных, то это приводит к тому, что рост гостиничных площадей в определенный момент практически останавливается: рынок такого класса гостиничных услуг гораздо быстрее оказывается насыщенным, переполненным, чем рынок гостиниц среднего класса. При расширении гостиничной сети за счет увеличения недорогих гостиниц, среднего уровня, дела данной компании пойдет вверх и прибыль наладится.

2) стратегия горизонтальной диверсификации предполагает поиск новых возможностей роста на существующем рынке за счет качественной и трендовой продукции, которая будет производиться при помощи инновационной технологии, отличающейся от уже используемой на производстве. В этом случае целесообразно обратиться к выпуску технологически не связанных продуктов, которые бы использовали уже имеющиеся возможности фирмы, и могли бы быть сопутствующими уже производимым продуктам. Здесь примером горизонтальной диверсификации служит компания, опирающаяся на имеющийся уровень продаж и технологию туристического бизнеса, добавляющая новый вид туристических услуг и дополнительные объекты в список уже имеющихся. Риски в горизонтальной стратегии диверсификации снижаются за счет повышения разнообразия, «ассортимента товара», увеличение новых видов услуг, туристических объектов и мероприятий. В случае, когда один вид объектов и мероприятий или услуг утрачивает актуальность, компании все равно будут иметь источники стабильного дохода.

3) стратегия конгломеративной диверсификации – одна из самых дорогостоящих и сложных для реализации. Ее успех зависит не только от наличия средств, ресурсов и резервов необходимых для финансирования осуществления стратегии, но и от компетентности персонала компании, сезонности в жизни рынка и т.д. Суть стратегии состоит в том, что компания должна расширяться за счет производства новых технологически не связанных с уже производимыми продуктов, которые реализуются на новых рынках. Туристическая компания, специализирующаяся на одном виде услуг, может начать скупать компании, которые не относились к данному бизнесу, например, кинокомпанию. Скооперировав силы, компании тем самым могут оставаться в «плюсе», даже когда прогорает первоначальный бизнес.

Таблица 1.6.1

**Интегративная модель геобрендинга: брендинг в развитии
и трансформации региональной экономики**

Показатель	Функциональное измерение	Социальное измерение	Духовное измерение
Идентичность	Территория и ее связи, социальная и экономическая политика, принцип «матрешки» – взаимосвязи	Стейкхолдеры, общие сценарии жизнедеятельности, краудсорсинг и краудфорсайт	Нравственность, ценности и смыслы человеческой жизни, картина мира, себя и региона
Конкурентная идентичность	Достоинства и слабости территории, целевые рынки и кластеры, целевые группы, принцип сравнения	Конкурирующие группы и организации, отношения конкуренции и взаимопомощи в регионе и вне него	Архетипы и архетипические структуры, исторический опыт региона и его форсайт-проекты
Уникальность, дифференциация	Уникальные имеющиеся события, места, продукты, инновации и инвестиции, принцип уникальности	Особенности групп стейкхолдеров, производства и рынков, миссия бренда как согласование разных интересов	Уникальный жизненный опыт и ценности, человеческий и социальный капитал

В периоды интенсивных изменений диверсификация компаний, туристических объектов и территорий, иных структур становится базовой основой для достижения нового уровня внутренней и внешней гибкости и выживания. Особенно важна диверсификация при наличии «сверхресурсов», то есть неиспользованных ресурсов развития, с которыми и работает геобрендинг, осуществляя вертикальную и горизонтальную, внешнюю и внутреннюю диверсификацию (активизацию существующих или привлечение новых ресурсов извне и изнутри территории и ее культурно-исторического и социально-экономического потенциала).

Особую силу геобрендингу придает системность: учет возможно большего количества слоев и аспектов к жизнедеятельности региона, его внутренних и внешних отношений, возможностей и ограничений в синхронической и диахронической перспективах. Системность проявляется в процессе «брендмейкинга» в целом ряде аспектов и отношений. Действительно продуктивный, успешный ребрендинг позволяет выйти на новый уровень развития, привлечь внимание новых инвесторов, туристов, переселенцев, увеличить лояльность и удовлетворенность жизнью у собственных граждан, государственных, общественных и бизнес-структур. Задачи ребрендинга, таким образом, включают усиление бренда, дифференциация бренда и увеличение «целевой аудитории бренда».

Системная методология геобрендинга учитывает потребности всех заинтересованных групп (стейкхолдеров). Она допускает и предполагает учет прошлого (истории и архетипов) и будущего (целей и форсайт-проектов) формирования и развития региона. Она опирается на идентичность региона и основные проблемы его развития, в том числе, с точки зрения включенности региона в более крупные структуры (страны). Она предполагает осмысление развития социального и человеческого, а также культурно-исторического капиталов, не в меньшей степени, чем капиталов финансовых и материальных, а также технологии краудсорсинга и краудфорсайта, социального партнерства и социального служения, интересубъектного, а не только моносубъектного управления. Опираясь на системную методологию возможно осуществить разработку и/или трансформацию регионального бренда, которая позволит региону не только «обрести новую жизнь», но и осмыслить направления дальнейшего развития и отношений с другими регионами [3].

Европейские и отечественные специалисты выделяют также две важнейшие компоненты брендинга имиджа или репутации территории: создание различий, дифференциация и соответствие нравственным нормам и принципам «устойчивого развития». Дифференциация достигается, например, за счет выявления исторически сложившихся отличий и особенностей территории. Обычно в процессе создания или трансформации бренда используются более-менее известные историко-культурные объекты региона. Однако, если таких объектов нет, то они могут быть созданы: как современные музеи, аккумулирующие исторические и культурные факты и артефакты, связанные с территорией тем или иным образом: например, через «народных собирателей», «инвестиционную политику» территориального правительства и т.д. объектов может стать и инновационный объект: центр, предприятие, произведения искусства и т.д. Кроме того, многие города и другие территории привлекают инвесторов и стимулируют процессы инноваций в региональной экономике «дополнительными мерами», направленными на превращение кризисов и проблем региона в источники развития: переосмысления сложившихся способов и стратегий решения социальных и связанных с ними экономических и иных групп проблем. Ребрендинг побуждает субъектов социально-политической и экономической деятельности взглянуть на себя и мир с другой точки зрения: это момент – трансформация видения территории и реальности в целом – ведущий компонент успеха экономических и социально-политических инноваций в регионе. К сожалению, чаще всего лишь немногие специалисты понимают, насколько важна трансформация

отношений государства, бизнеса и гражданского общества, насколько значимы социальное партнерство и внедрение интересубъектных технологий: от краудсорсинга и краудфорсайта до эвергетики и разных форм социального служения» государства, бизнеса, других членов сообщества, роль осознанной и реальной миссии государственных, гражданских и бизнес-структур региона. Обычно выделяют ряд целей, к которым следует стремиться, продвигая бренд: поддержка продвижения товаров (в том числе товаров на экспорт), произведенных в регионе; привлечение инвестиций в регион; поддержка туризма, превращение региона в привлекательную для посещений территорию; привлечение квалифицированной рабочей силы и повышение квалификации имеющейся. Брендинг города – это, по сути, «обычный» брендинг плюс городское управление / управление городским хозяйством («urban governance»), совокупность механизмов, которые позволяют структурировать коллективные действия общества, его стейкхолдеров. Очевидно, что на то, как устраивается и перестраивается жизнь территории, возможность и характер инноваций, влияет множество стейкхолдеров: чиновники (за ними принятие решений), владельцы крупного бизнеса (за ними экономическое благополучие региона), сообщество ветеранов и других общественных организаций (их все уважают в городе), у каждой группы – своё видение себя и мира, региона, каждый проводит такую политику, чтобы удовлетворить свои интересы. Брендинг поселения неотделим от политики. Работа группы брендинга и форсайта (группы планирования) должна быть ориентирована на создание единой концепции, которая будет работать в долгосрочном периоде, а не удовлетворять краткосрочные интересы какой-либо одной группы или организации. При этом создание бренда города может быть более успешным при условии ко-брендинга с успешными брендами города и соседних городов. Для успешного создания бренда и его развития необходим баланс между уникальностью / фокусировкой на отличительности бренда и широкой поддержкой общественности: невозможно и ненужно быть «городом для всех». Но в стремлении к уникальности нужно не растерять главное – поддержки людей, для которых создаётся бренд города. Брендинг территории является универсальным управленческим инструментом развития. С его помощью можно продуктивно и эффективно решать задачи повышения конкурентоспособности и развития территории, в том числе в сфере бизнеса. Сильный территориальный бренд позволяет стимулировать поток внешних государственных и частных инвестиций в приоритетные отрасли экономики и социальной сферы; стимулировать процессы кластерного развития приоритетных отраслей экономики и социальной сферы; активизировать экспорт местных производителей и импорт соседних, обмена товарами и культурой, кадрами; повышать привлекательность территории, удерживая местное население от миграции, притягивая новое население, обладающее необходимыми территории навыками и квалификацией.

Как компонент управления, бренд выступает как стратегический план развития территории, отражающий ее миссию и ресурсы выполнения миссии. Бренд региона или города может задать стратегический вектор развития и своей, и соседних территорий. Для этого в его основе должна лежать «сильная идея», представляющая территорию как феномен, особое явление в стране и мире. Для этого продуктивно осмыслить и представить территорию через ролевые (в том числе архетипические) образы и процессы, включить их в уникальную и достоверную историю, обсуждающую противоречия и процессы взаимодействия структурирующих бытие оппозиций: «принадлежность – независимость» и «стабильность – развитие». Работа по ролевому маркетингу (брендингу) раскрывает принцип управления значением – важный принцип достижения успеха разных видах бизнеса. Организация или территория предстает перед людьми как социально конструируемая реальность. Единство бренда территории, товаров и услуг, истории и пространства, маркетинговой стратегии и организационной культуры региона очень важны в организации единого культурно-исторического

и социально-экономического пространства взаимодействий внутри региона, региона и целевых групп. При этом в основании бренда должна лежать та или иная ролевая модель, которая обладает надкультурным значением, входит в процессе социализации человека в той или иной мере полно и интенсивно, в зависимости от особенностей культурного контекста. В каждой культуре ролевые модели имеют особые и общие черты. Главное в них – возможность формирования эталонного образца, и важного с точки зрения брендинга оформления стереотипа носителя ролевого, стандартного поведения, что немаловажно для выбора «товарных» характеристик, атрибутов, значимых для носителя ролевой модели, употребляемых ими для демонстрации той или иной ролевой маски. Ролевая модель как конкретный способ осуществления мотива, и, более широко, самовыражения человека, обозначения его жизненных убеждений, как в конкретном контексте потребления, так и в общем, жизнедеятельностном контексте. Бренд, который создан в соответствии с той или иной ролевой моделью, может получить признание потребителей, а также помочь им сформулировать способ такого самовыражения. Ролевую модель, применимую в бренд-стратегии, можно рассматривать как потенциальный образ, который человек, возможно, имеет желание играть, то есть демонстрировать окружающим людям. И она может стать основой бренда. Ролевые модели, в отличие от архетипов, можно классифицировать на основе сопоставления с базовыми мотивами потребления. Ролевые модели отвечают различным ситуациям потребления и, что важно, не имеют конфликтов с культурным контекстом, поскольку могут применяться в качестве специфических, и в качестве надкультурных, но обладающих специфическим воплощением в конкретной культурной среде. Ролевая модель, однако, может быть использована только для брендов, у которых очень значителен демонстрационный аспект, самопрезентационный: потребление которых невозможно утаить, а само их потребление включено в социальное оценивание, понимание человека окружающими людьми. Однако, ролевая модель связана с самооценкой потребителя, его самопониманием и, таким образом, самораскрытием, она ориентирована так или иначе на вероятный отклик представителей целевой и референтных групп. Территориальный бренд должен вызывать доверие, привлекать внимание и обладать свойством объяснять стейкхолдерам не только суть жизни данной территории, но и жизни в целом. Бренд региона или города способен задать или поддержать стратегический вектор развития как своей, так и соседних территорий. Для этого бывает продуктивно осмыслить и представить территорию через архетипические образы и связанные с ними продуктивные для общества и региона модели поведения и процессы, включить их в уникальную и достоверную историю, обсуждающую противоречия и процессы взаимодействия структурирующих бытие оппозиций: «принадлежность – независимость» и «стабильность – развитие». Реальная стратегия маркетинга территории выстраивается в процессе соотнесения концепции брендинга (целевых мишеней, желательных для бизнеса и т.д.) и идентичности (реальной, желаемой для населения) выстроенной на основе ролевых моделей и архетипов таким образом, чтобы брендинг увеличивал не только эффективность, но и самоэффективность региона: переживание стейкхолдерами удовлетворенности жизнью в регионе, в том числе, самими собой. Отдельная задача – разработать стратегию привлечения туристов, мигрантов и инвесторов, а затем – «запустить» программу изменений, соответствующую новому бренду города / региона.

Особое значение имеет «конкурентная идентичность» («competitive identity»). «Цикл конкурентной идентичности» включает введение инноваций во все сферы жизни (в культуру и туризм, образование и промышленность, политику и экономику), приводящих к постоянству диалога как обмена новыми идеями на территории и в государстве. Для того, чтобы стимулировать приток инвестиций, усилить влияние территории и развивать инновационные сферы, необходима организация диалога

с сообществами внутри и вне региона: представлять достижения и возможности, обсуждать цели и способы решения проблем. При этом, если успехи и продуктивные инновации распространяются повсеместно и вовремя, СМИ формируют привычный образ успеха и укрепляют бренд.

Геобрендинг – мощный инструмент социальной и экономической политики, развития территории, ее социального и человеческого капитала, а также туризма и иных форм миграций. Теория геобрендинга – одна из основных компонент теорий и практик развития региональной экономики. Разработанная модель может использоваться в (ре)брендинге территорий, направленных на долгосрочное и гармоничное развитие, поскольку обращает внимание на максимально широкий спектр условий и компонентов успешности территориального функционирования и развития. «Выпадение» одного из компонентов приводит к односторонности брендинга и, таким образом, сокращает его эффективность и потенциал развития.

Из этого следует, что главным условием продуктивности геобрендинга – это его системность. Системность проявляется в процессе «брендмейкинга» в целом ряде аспектов и отношений. Рассмотрим ведущие из них. При разработке бренда нужно учитывать и особенности туристической активности: носит ли она спорадический, периодический или постоянный характер, каков ее тип: какова пропорция туристических потоков «на территорию» и «из территории». Важно также проанализировать жизнь населения территории, иммиграционные потоки, а также течения «входящей» миграции, отношения и взаимодействия граждан в социуме, гражданского общества и администрации, а также систем образования, здравоохранения, и, особенно, правоохранения. Необходимо проанализировать ситуацию в комплексе и выявить конкретные факторы, мешающие продуктивным изменениям, диверсификацию, а затем поэтапно их устранять. Две основные внешние аудитории потребителей территориального бренда – туристы и бизнес, часто имеют противоположные цели и разработчикам бренда приходится так или иначе выбирать аудиторию, однако, разумным является совмещать и соотносить интересы, в том числе – людей, проживающих на территории. Сохранение и воспроизведение культурных ценностей, понимание их важности для развития местных жителей – очень важные факторы, влияющие на формирование геобренда, однако, сейчас они часто уходят «на последние места». Инвестиции в культурное и социальное развитие региона – в его человеческий и социальный капитал закладывают основы гармоничного развития в дальнейшем.

Однако, чаще всего речь идет о ребрендинге (rebranding) – необходимости активной маркетинговой стратегии, направленной на разработку и осуществление мероприятий по изменению бренда городов, его составляющих – с изменением позиционирования. Ребрендинг осуществляется в русле изменения концептуальной идеологии бренда, а значит – и идеологических оснований деятельности самой территории, в первую очередь, отношений общественных и государственных структур, формирования отношений социального партнерства и отношений, способствующих накоплению и развитию человеческого и социального капитала города. Это подразумевает, что в городе происходят существенные изменения, включающие рестайлинг (как изменение внешних атрибутов в соответствии с новым позиционированием и новыми характеристиками бренда) и репозиционирование бренда (как изменение его основных характеристик и закрепление их в сознании целевых аудиторий). Редизайн или рестайлинг обычно проходит достаточно безболезненно и не требует значительных затрат. В отличие от «настоящего» ребрендинга, который требует серьезных усилий, вложений материальных и иных ресурсов, развернутого планирования и мониторинга. Ребрендинг – не ликвидация старого бренда и создание нового, а его эволюция, при которой часть его прежних компонентов сохраняется и включается в идеологию обновленного бренда. Типичный случай ребрендинга – осовременивание бренда. Стратегия продвижения территории

через управление её материальными и нематериальными активами должна учитывать мнение всех целевых аудиторий, составляющих внутреннюю и внешнюю общественность, постоянно изучать общественное мнение и работать с ним, в том числе в рамках социального партнерства. Европейские специалисты выделяют две важнейшие компоненты брендинга репутации территории: создание различий, дифференциации, и соответствие нравственным нормам и принципам «устойчивого развития». К ребрендингу прибегают когда изначально бренд был неверно позиционирован и/или позиционирование устарело, когда изменяются рыночные условия, а адаптация существующего бренда в них не возможна, когда уровень знания бренда становится очень низким и/или бренд начинает проигрывать конкурентам, когда перед брендом поставлены более амбициозные задачи, в том числе, бренд ориентирован на реализацию того или иного форсайт-проекта. Традиционно выделяют ряд этапов ребрендинга. Первый этап – аудит бренда (изучение его состояния, оценка отношения к нему, знание и уровень лояльности целевых аудиторий; определение слабых и сильных сторон; понимание глубины ребрендинга; анализ финансовых ресурсов компании). Второй этап – разработка стратегии и тактики ребрендинга (определение подвергающихся изменению элементов бренда) с учетом форсайт-проекта в целом. Третий этап – обновление основных элементов идентичности бренда (новое позиционирование, новые элементы системы визуальной и вербальной идентификации; новая коммуникационная стратегия). Четвертый этап включает донесение до аудитории смысла ребрендинга, его связей с форсайт-проектом. Современный форсайт-ориентированный ребрендинг включает, в качестве важнейшей части, активную социальную политику и сформированную социальную программу, включающую меры по формированию и развитию социального и человеческого капитала, привлекательной миграционной политики, среди которой, в качестве отдельной, является политика в сфере развития туризма и гостеприимства. Форсайт-проект туристической активности включается как компонент создания бренда или ребрендинга территорий, имеющих более-менее известные историко-культурные объекты. Однако, если таких объектов нет, то они могут быть созданы: как современные музеи, аккумулирующие исторические и культурные факты, связанные с территорией тем или иным образом: например, через «народных собирателей», «инвестиционную политику» территориального правительства и т.д. объектов может стать и инновационный объект: центр, предприятие, произведения искусства и т.д.

Многие города и иные территории привлекают туристов «дополнительными услугами», которые предполагают возможность не только «ознакомиться» с объектами, но и «попробовать себя» на этих объектах: пережить тот тот иной опыт игрового, рекреационного, обучающего и иных видов взаимодействия. Важным моментом является записанное еще в Библии требование совмещения «хлеба и зрелищ»: так или иначе туризм задействует сферы, обеспечивающие путешествующему не только развитие, но и комфорт: физический, психологический, духовный. Это не означает, что знакомство должно сосредотачиваться лишь на комфорте и безопасности граждан. Однако, поскольку в стихийном и даже профессиональном туризме нередко предлагаются услуги откровенно низкого качества, нарушающие не только физический комфорт, но откровенно унижительные для туристов, проблема гостеприимства становится очень важной. Понятие гостеприимства, оценка территории по ее гостеприимности, включая помощь туристам в решении возникающих проблем, создании действительно интересных маршрутов и мероприятий, не затрагивающих достоинство граждан и не порочащих туристические организации и с ними всю территорию, – важнейшее. Оценка гостеприимства – суммарный результат услуг, которые предлагаются туристам, она побуждает их возвращаться или не возвращаться в посещенное место. Брендинг и ребрендинг территорий поэтому должен включать систему требований к организации туристических маршрутов на территории, а также

к деятельности туристических фирм на территории, а также систему помощи туристам, попавшим в трудную ситуацию и/или заключившим договор с недобросовестным туроператором. К сожалению, в последние десятилетия туристический бизнес России работает по традиционной схеме, предполагающей что вначале основания фирма, туроператор пытается заработать высокие оценки деятельности, предлагает туристам преференции и скидки, индивидуальные маршруты и заботится о сервисе, а спустя год-другой полностью забывает о своих «инновационных» планах. Беззащитного же туриста часто защитить некому и, главное, само возникновение ситуации, в которой турист обращается с просьбой о защите, говорит о том, что туристический сервис региона переживает кризис. К сожалению, немногие специалисты туристического бизнеса понимают, насколько важны добросовестность и уважительно отношение к клиентам. Эта тема или «метатехнология» всегда будет оставаться ведущей. Ребрендинг – дополняет ее, предлагая туристам взглянуть на себя и мир с другой точки зрения: это момент – трансформация видения территории и реальности в целом – ведущий компонент успеха туристической поездки и гарантированный источник дохода: вне реальных, ярких, изменяющих переживаний путешествие смысла не имеет. «Путешествующая психика», состояние путешествия – особый период в жизни человека, к которому нужно относиться уважительно и – профессионально.

Основная задача брендинга и ребрендинга – вызвать и усилить интерес и доверие, строить и развивать отношения, основанные на доверии и взаимном интересе, побудить людей и организации так или иначе – через туристические и иные связи – обращаться к данной территории, ее ресурсам, с целью взаимного обмена и развития.

Конечно, если территория обладает собственным брендом, богатыми традициями и именем, сложившейся издавна миссией, которые давно и постоянно привлекают внимание, если бренду доверяют, то территория и дальше будет привлекать к себе и материальные, и культурные и иные инвестиции. Если же территория по каким-то причинам не обладает брендом, не имеет «интересных», «значимых», «говорящих» и связанных с пониманием миссии (предназначения) определений, то она, как отмечалось, практически обречена к стагнации, вероятнее всего будет жить изолировано и минимально обращаться к собственным и чужим ресурсам, используя внешними и внутренними агентами как сырьевая база или «склад». Геобрендинг может «пробудить» территорию, вернуть ей желание и способность развиваться, готовность продуктивным и масштабным преобразованиям на пользу нее самой и ее стейкхолдеров, а также соседних территорий. Без подчеркивания преимуществ и особенностей, миссии территории, трудно говорить об успешном развитии и функционировании, необходимо привлекать внимание жителей региона и его «посетителей», объяснять, чем отличается регион, почему именно в него нужно делать инвестиции и какие именно инвестиции – нужно делать. При построении бренда территорий действуют те же принципы, что и в бизнесе в целом: нужно найти и усилить региональные преимущества, ретушировать или наметить путь преодоления недостатков, создав «уникальную, чудесную историю», на которой будет основан бренд. Бренд региона, в том числе как туристической «единицы» или совокупности «единиц», может и должен применяться в качестве технологии или, точнее, инструмента государственной политики, инструмента защиты финансовых и иных интересов региона и упорядочивания его взаимодействия с другими регионами и «центром». Геобрендинг помогает развивать не только самодостаточность регионов и достигать их меньшей зависимости от «центра», но и формировать более позитивное и «самоэффективное» осмысление себя «столицами» тех или иных событий, явлений и т.д. Кроме того, каждый из районов и каждая из организаций поселения может иметь и ли имеет собственную бренд-идентичность, благодаря чему они стали известны когда-то стране или миру. Усиливая бренд-идентичность малых структур и населенных пунктов, можно сформировать и развить еще более сильный, разносторонний,

аутентичный и востребованный бренд региона в целом. Атрибуты бренда, которые будут идентифицировать регион, выгодно отличая его от других, должны передавать традиции и ценности его жителей, показывать, чем отличаются живущие в регионе люди, что может привлечь инвесторов и гостей. Разработка долговременного, развивающего территорию бренда должна опираться на ценностные приоритеты: тогда каждый из жителей, групповых и организационных субъектов территории будет выступать как непосредственный носитель ценностных характеристик бренда.

«Одно из отличий территории как объекта брендинга от товаров или услуг заключается в том, что у территории, как правило, еще до начала сознательной работы над ее брендом уже есть сложившийся базовый архетип, игнорировать который означало бы сознательный отказ от преемственности и последовательности в изложении транслируемой позиции территориального бренда» [21]. Использование архетипов, описанных К.Г. Юнгом [25], а также М. Марк и К. Пирсон [12], в практике территориального брендинга позволяет добиваться гармоничности и развивающего территорию характера геобрендинга.

Таблица 1.6.2

Архетипы геобрендинга

<p>«НЕВИННОСТЬ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Полезный, благотворный, чистый; – Честный, всепрощающий, достойный доверия; – Счастливый, оптимистичный. 	<p>«ИСКАТЕЛЬ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Искатель, исследователь, рискованный, опасный; – Независимый, самоустремленный, самореализующийся; – Ценит свободу. 	<p>«ФИЛОСОФ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Мыслитель, философ, задумчивый; – Эксперт, советник, учитель; – Самоуверенный, самоконтролируемый, независимый.
<p>«ГЕРОЙ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Воитель, соревнующий, агрессивный, победитель; – Принципиальный, идеалист, отрицает плохое, улучшить мир; – Гордый, смелый, храбрый. 	<p>«ЧЕЛОВЕК ВНЕ ЗАКОНА, ПИРАТ, ГРАБИТЕЛЬ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Бунтарский, мятежный, шокирующий, разрушительный; – Сильный, влиятельный; – Революционный, освободительный. 	<p>«ЧАРОДЕЙ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Шаман, целитель, божественный, интуитивный; – Волшебные моменты и особые ритуалы; – Катализатор для изменений, харизма и обаяние.
<p>«ИСПОЛНИТЕЛЬ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Неброский, прямолинейный, как все; – Надежный, практичный, приземленный; – Рутинный, предсказуемый, статус кво, традиционный. 	<p>«ЛЮБОВНИК»</p> <ul style="list-style-type: none"> – В поисках настоящей любви, интимный, чувствительный; – Страстный, сексуальный, соблазнительный; – Ищет наслаждения, баловень, живет эмоциями. 	<p>«КЛОУН»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Шутник, клоун, фокусник; – Игривый, веселый, принимает вещи легко, создает веселье/хаос; – Импульсивный, спонтанный, живет одним моментом.
<p>«РОДИТЕЛЬ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Альтруистический, не думающих о себе; – Заботливый, сопереживающий; – Готовый помочь, щедрый, благородный. 	<p>«КРЕАТОР»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Новатор, фантазер, артистичный; – Экспериментатор, идет на риск; – Амбициозный, превращает мечты в жизнь. 	<p>«ПРАВИТЕЛЬ»</p> <ul style="list-style-type: none"> – Управленец, организатор; – Квалифицированный, действенный, эффективный, продуктивный; – Уверенный, ответственный, ролевая модель.

Как и бренды товаров и услуг, бренды персон и организаций, территориальный бренд в первую очередь должен служить созданию желаемого образа территории и повышать ее привлекательность в глазах целевых аудиторий. Многие инструменты и приемы, используемые для достижения этой цели, являются традиционными однако, важно, чтобы территория обрела в новом бренде свою идентичность, увидела саму себя и, быть может, увидела пути своего развития. С этой идентичностью стейкхолдеры смогут себя отождествлять, выполняя как повседневные, так и обращенные в будущее функции. Территориальный бренд должен вызывать доверие, привлекать внимание и обладать свойством объяснять стейкхолдерам не только суть жизни данной

территории, но и жизни в целом. Именно поэтому основные идеи бренда, включая отношения с другими брендами и территориями, должны опираться на данные анализа накопленных данной территорией исторических, культурных и иных ценностей и ресурсов, информацию о традиционно развивающихся отраслях экономики и особенностях социального и экономического поведения (например, регионы-доноры и регионы-реципиенты) и статусе территории (столица, мегаполис, город, село и т.п.), ее жителях и их приоритетах и талантах, о бизнесе и т.д. Подобный подход позволяет отразить стихийно сложившийся бренд данной территории и/или деконструировать, реформировать его в соответствии с потребностями, запросами целевых аудиторий бренда, стейкхолдеров [2, с.20].

М. Марк и К.С. Пирсон [12], опираясь на систему К.Г. Юнга [25], описали двенадцать архетипов, которые могут быть использованы в рамках территориального брендинга. Они подчеркивают, что архетип выражает хранящийся в коллективном бессознательном устойчивое понимание той или иной части реальности, несущее в себе типичные свойства большой группы людей, соответствующее сформулированному для данной территории пониманию себя и мира и своей миссии в целом [5]. С.А. Хлебникова предложила также сгруппировать базовые архетипы, выделив архетипы провинциальных городов; архетипы столиц и центров; архетипы «знаковых мест» (достопримечательностей) и архетипы «покоряемых территорий» [21, с. 135]. Ориентированные «внутри» территории, по большей части малые города, могут, как правило, рассчитывать только на собственные резервы, поэтому стремятся накопить и сохранить то, что имеют, включая и человеческие ресурсы, поэтому одной из основных проблем является отток населения в крупные города. Ориентированные «вовне» территории, которые принимают роль «ресурсных доноров» [2, с. 7], – экономические развитые крупнейшие города, снабжающие территории-«реципиенты» ресурсами и финансовыми отчислениями.

Теория архетипов получила свое развитие в типологии Дж. Майерс-Бригс, Э. Шварца, Э. Берна, и других [26]. В настоящее время теория архетипов является действенным и эффективным инструментом для создания успешных брендов и рекламы. Архетипы часто используются для восполнения «недостающего» звена между мотивацией клиента и продажей товара. Индивидуальность продукта (услуги) обращена к архетипической структуре, запечатленной в глубинах сознания и подсознания, в архетипе. Опираясь на их работы, часто выделяют ряд базовых архетипов как базовых потребностей, реализующих их комбинаций шаблонов или моделей поведения, например: «Правитель» (ES) – власть, статус, престиж, контроль; «Герой» (ET) – профессионализм, победа, предприимчивость, деньги; «Мудрец» (IT) – ум, объективность, логичность, знания; «Искатель» (IN) – поиск индивидуальности, свобода, реализация, открытие тайн; «Ребенок» (EN) – радость жизни, веселье, беззаботность, новые возможности; «Любовник» (EF) – привлекательность, сексуальность, страстность, чувственность; «Славный малый» (IF) – доброта, душевность, верность, мораль; «Хранитель» (IS) – комфорт, расслабление, покой, наслаждение.

У компаний и территорий часто возникает соблазн создать новый бренд или репозиционировать старый под привлекательную рыночную нишу. Нередко это требует больших «жертв»: Изменения моделей поведения и отношений (архетипов), кардинальной перестройки отношений внутри компании или территории. Поэтому важно разрабатывать бренды в соответствии с организационным «архетипом», используя сильные стороны, ослабляя негативные, то есть, по сути, переходить от архетипов к ролевым моделям. Поскольку архетипы являются отражением запросов людей в определенной «информации», то можно выделить ряд архетипических структур, отражающих разные потребности и связанные с ними базовые архетипы. Связи каждой из осей с другими дают множество вариантов.

Архетипы в брендинге

Модель архетипов	Модель бренда	Универсальные потребности	Тип связи с потребителем
ST	Power	Делать	Какое решение наилучшее?
SF	Identity	Быть	Кто я на самом деле?
NF	Community	Принадлежать	Я хочу осознавать себя частью большего!
NT	Explorer	Развиваться	Я могу достичь большего!
Конфликтные сочетания базовых архетипов			
ET	Герой	Славный малый	IF
IT	Мудрец	Любовник	EF
ES	Правитель	Искатель	IN
IS	Хранитель	Ребенок	EN

В России заслуживает особого внимания типология архетипов представленная в работах А.В. Чернышова, который, исследуя и анализируя сказки, выявил ряд персонажей, соответствующих архетипам: Мать (Мачеха), Богатырь, Левша, Царь, Кощей, Золотая рыбка, Солдат, Василиса Прекрасная, Дурак, Иван-Царевич, Черт, Баба-яга [23]. Многие из этих архетипов, как видно из таблицы, сходны с архетипами К. Юнга и др. [25]. Однако, А.В. Чернышов [23], анализируя древние русские народные сказки и мифы, не обнаружил полных совпадений всех архетипов и названий, в частности, не нашел четко очерченного архетипа (идеального образа), который соответствовал бы архетипу Творчества. Несколько похожи на него архетипы Золотой рыбки и волшебные качества Василисы Прекрасной, творящие мир и чудеса. Творчество выступает как процесс воплощения проекта, мечты, представления, процесс превращения нестабильного воображаемого объекта в нечто материальное находит свое отражение в гораздо более поздней сказочной традиции, в авторской сказке и персонифицируется в таких образах русских умельцев из народа, как Левша Н.С. Лескова [11] или Данила-мастер П.П. Бажова [4]. Данное описание архетипов древности может использоваться при построении рекламных концепций в туристике, при конструировании брендов, в основе которых лежат традиционные национальные ценности русского народа.

Успешные бренды транслируют ценности ведущего архетипа и дополняют его вспомогательным, это, помимо прочего, диверсифицирует бренд и не только расширяет, но и увеличивает его возможности в представлении ресурсов территории. «Сказочные» архетипы также расширяют идентичность и помогают сбалансировать разных групп стейкхолдеров. Однако, не все архетипы сочетаются, что вызывает иногда у потребителей конфликт, непонимание нужности того или иного бренда, нужности приобретения товара, услуги, посещения брендового региона или мероприятия. Поэтому в разработке туристических программ и продуктов целесообразно предлагать отдельные самостоятельные версии разных туристических «маршрутов», а не просто «список» услуг и объектов. Каждая группа услуг и объектов обращены, таким образом, к разным группам совместимых архетипов. Как и бренды товаров и услуг, бренды персон и организаций, территориальный бренд в туристике в первую очередь должен служить созданию желаемого образа территории и повышать ее привлекательность в глазах целевых аудиторий. Многие инструменты и приемы, используемые для достижения этой цели, являются традиционными, однако, есть и специфические, свойственные только туристике как культуре хобби. Однако, важно, чтобы территория обрела в новом бренде свою идентичность, увидела саму себя и, быть может, увидела пути своего развития. С этой идентичностью стейкхолдеры смогут себя отождествлять, выполняя как повседневные, так и обращенные в будущее функции. Территориальный бренд должен вызывать доверие, привлекать внимание

и обладать свойством объяснять стейкхолдерам не только суть жизни данной территории, но и жизни в целом. а туристические продукты должны быть обращены не только к структурированию свободного времени туристов и ознакомлению с туристическими объектами, но и развитие туристов как субъектов жизнедеятельности и, хотя и временных, стейкхолдеров территории. Именно поэтому основные идеи бренда, включая отношения с другими брендами и территориями, должны опираться на данные анализа накопленных данной территорией исторических, культурных и иных ценностей и ресурсов, информацию о традиционно развивающихся отраслях экономики и особенностях социального и экономического поведения (например, регионы-доноры и регионы-реципиенты) и статусе территории (столица, мегаполис, малый город, село и т.п.), ее жителях и их приоритетах и талантах, о бизнесе и т.д. Подобный подход позволяет отразить стихийно сложившийся бренд данной территории и/или деконструировать, реформировать его в соответствии с потребностями целевых аудиторий бренда, стейкхолдеров. Речь идет об «идентификации» сложившегося территориального бренда, который может быть развит с помощью средств геобренд-менеджмента, либо исправлен и переориентирован. Бренд помогает разработать стратегию привлечения туристов, а затем – «запустить» программу изменений, соответствующую новому бренду города. При этом важно не просто «продвигать регион» или, тем более «продавать территорию», «привлекать инвесторов», а стремиться продвигать имеющиеся возможности и достоинства – «большое через малое», продавая товары, услуги, привлекая таланты, туристов, а также бизнес. Для этого можно и нужно придумывать события и реализовывать проекты. При этом важно учитывать масштаб и достоинства территории, работать по принципу «территориальной матрешки» (страна-регион-город), учитывать территориальную идентичность и интересы жителей, вовлекая их в процесс ребрендинга. Бренд должен быть внутренне принят самими жителями, опираться на их идентичность и, т.о., быть легитимным – психологически. Поэтому, если масштабирование не работает и бренд небольшой территории становится сложнее бренда страны, то опора брендинга – интересы жителей, их вовлеченность и идентичность территории: бренд выступает как идея, которая объединяет жителей и организации города (территории) и опосредует их взаимодействие с остальным миром.

Важно также помнить, что бренд предназначен для носителя архетипа, а не является носителем архетипа. Бренд необходим лишь для того, чтобы помогать покупателю выглядеть кем он желает, личностью является сам покупатель. Архетипы в брендинге обязаны установить смысл или значение, которому желает соответствовать покупатель. Архетип может быть оформлением, способом реализации значимого или вероятно значимого для субъекта как потребителя мотива. Набор персонажей, повторяющихся, в мифических и сказочных произведениях разных народов мира не много, а привлекательных как социальная маска или роль – еще меньше. Кроме того, эти персоналии и связанные с ними ролевые маски должны быть социально приемлемыми. Обычно разрабатывающие теорию архетипов во многом выбирают пересекающиеся типологии, ограниченные и не вполне удобные: многие из них невозможно использовать, например, для сегментирования рынка с целью обнаружения не применяемых, но жизненных идей для последующего построения бренда, для разработки продукта или формы продукта, предназначенной именно для данного носителя архетипа и т.д.. Однако, еще в самом начале их исследования, К.Г. Юнг [25] писал о том, что область архетипов не ограничена, архетипы переходят друг в друга, а сам архетип есть определенная «тенденция к формированию репрезентации мотива», однако, в маркетинге же, а также и в психологии в целом, это понятие мало разработано и трудно применимо. Кроме того, архетипические структуры включают и положительные и отрицательные черты, что вполне соответствует реальности человеческой жизни, но может образовывать преграды для понимания людьми друг

друга, в том числе – на уровне рекламного сообщения, делая сообщаемое неоднозначным и размытым. Архетип как надкультурное понятие характерен для всего человечества. Однако, невозможно и непродуктивно игнорировать культурный контекст, особенно в рекламе. Обращение к архетипам не дает гарантий того, что их употребление будет эффективным. Вместе с тем, задача сделать бренд для покупателя методом самовыражения вполне целесообразна и реальна, однако, использовать для этого нужно не столько сами архетипы, сколько ролевые модели – некоторые эталонные (однозначные) совокупности поведенческих шаблонов, которые обладают типовыми характеристиками и выступают как образцы для подражания. Ролевая модель, как и архетип обладает надкультурным значением, однако, она не обязательно обращена к коллективному бессознательному и входит в процессе социализации человека в той или иной мере полно и интенсивно, в зависимости от особенностей культурного контекста. В каждой культуре ролевые модели имеют особые и общие черты. Главное в них – возможность формирования эталонного образца, и важного с точки зрения брендинга оформления стереотипа носителя ролевого, стандартного поведения, что немаловажно для выбора «товарных» характеристик, атрибутов, значимых для носителя ролевой модели, употребляемых ими для демонстрации той или иной ролевой маски. Ролевая модель как конкретный способ осуществления мотива, и, более широко, самовыражения человека, обозначения его жизненных убеждений, как в конкретном контексте потребления, так и в общем, жизнедеятельностном контексте. Бренд, который создан в соответствии с той или иной ролевой моделью, может получить признание потребителей, а также помочь им сформулировать способ такого самовыражения. Ролевую модель, применимую в бренд-стратегии, можно рассматривать как потенциальный образ, который человек, возможно, имеет желание играть, то есть демонстрировать окружающим людям. И она может стать основой бренда. Ролевые модели, в отличие от архетипов, можно классифицировать на основе сопоставления с базовыми мотивами потребления. Ролевые модели отвечают различным ситуациям потребления и, что важно, не имеют конфликтов с культурным контекстом, поскольку могут применяться в качестве специфических, и в качестве надкультурных, но обладающих специфическим воплощением в конкретной культурной среде.

Таким образом, при рассмотрении разных подходов брендинга в туристике следует, что главной целью туристического гео(ре)брендинга является диверсификация туристического бизнеса. (Ре)брендинг – процесс реформирования имиджа туристического бренда в течение длительного периода времени на определенной местности или территории через образование добавочной ценности, эмоционального либо рационального «обещания» торговой марки либо немарочных продуктов (услуг, объектов или мероприятий), делающих территорию более привлекательной для туриста – потребителя туристических услуг. Геобрендинг – создание образа туристического товара в сознании покупателя, меры по поддержанию репутации, качества, привлекательности и узнаваемости образа «товарного знака» региона; науку создания долгосрочного покупательского предпочтения к определенной туристической «товарной марке», территории и ее достопримечательностям. Геобрендинг – не просто способ продвижения региона и его товаров, но комплекс маркетинговых ходов, который создают и распространяют, укрепляют и сохраняют определенный образ территории и ее туристического товара в сознании потребителя – туриста. Геобрендинг нельзя рассматривать изолированно от диверсификации, от регионального продвижения, в том числе, в отрыве от деятельности по привлечению инвестиций. Очень важно учитывать также процессы архетипизации региональных брендов.

Нужно подчеркнуть, что объектом продвижения в брендинге служит не товар, а бренд. В опоре на пожелания и интересы различных групп (стейкхолдеров), необходимо структурировать и систематизировать ролевые модели и архетипы, которые могли бы удовлетворить геобрендинговые потребности региона и его

посетителей и инвесторов. Для этого целесообразно прибегнуть к диверсификации в туристическом и бизнесе. Бренд предстает как стратегический ориентир или даже свернутый план развития территории, отражающий ее миссию и ресурсы выполнения миссии. Бренд региона или города способен решать и тактические задачи, а также поддержать или определить стратегический вектор развития и своей, и соседних территорий. Это возможно при наличии в базовых для бренда измерениях «сильной идеи», представляющая территорию как совершенно уникально и особенное явление, не только в стране, но и в мире. Для этого необходимо осмыслить и представить территорию через исторические, в том числе, архетипические образы и процессы, включить их в уникальную и достоверную историю, улаживающую и гармонизирующую противоречия и процессы взаимодействия структурирующих бытие оппозиций: «принадлежность-независимость» и «стабильность-развитие», «силы» – «слабость» и т.д.. Работа по архетипическому маркетингу (брендингу) показывает принцип управления значением – важный принцип достижения успеха в туристическом и иных видах бизнеса. Организация или территория предстает перед стейкхолдерами как социально конструируемая реальность, то есть реальность, в формировании и развитии которой они могут принять свое – интересубъективное – участие. При этом очень важно единство бренда территории, товаров и услуг, истории и пространства, маркетинговой стратегии и организационной культуры региона очень важны в организации единого культурного пространства взаимодействий внутри региона, региона и целевых групп.

Литература

1. Аакер Д. Стратегия управления портфелем брендов / Д.А. Аакер. – М.: Эксмо, 2008. – 320 с.
2. Анхолт С. Брендинг / С. Анхолт. – М.: Кудиц-Образ, 2004. – 272 с.
3. Арпентьева М.Р. Моделирующий геобрендинг в туризме / М.Р. Арпентьева, С.В. Брайцева // Геополитика и экогеодинамика регионов. – Крым, 2017. – Т. 2 (12). – № 3. – С. 60-71.
4. Бажов П.П. Уральские сказы / П.П. Бажов. – М.: Зенит, 1993. – 336 с.
5. Балдерьян И. Маркетинг территории / И. Балдерьян. – СПб.: СПбГУЭФ, 2007. – 344 с.
6. Галумов Э.А. Международный имидж России: стратегия формирования / Э.А. Галумов– М.: Изд-во «Известия», 2003. – 452 с.
7. Как эффективно управлять территорией? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sostav.ru/blogs/27523/4453>. Дата доступа 10.02.2018.
8. Калужнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калужнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.
9. Клифтон Р. Бренды и брендинг / Р. Клифтон. – М.: Олимп, 2008. – 348 с.
10. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб: Издательство: «Стокгольмская школа экономики», 2005. – 382 с.
11. Лесков Н.С. Левша // Лесков Н.С. Соб. соч. в 5 т. – Т. 3. – М.: Правда, 1981. – С. 130-167.
12. Марк М., Пирсон К. Герой и бунтарь / М. Марк, К. Пирсон. – СПб.: Питер, 2005. – 336 с.
13. Олгви Д. Откровение рекламного агента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.peoples.ru/undertake/founder/ogilvy/>. Дата доступа 10.02.2018.
14. Олефиренко О.М., Карпищенко М.Ю. Проблемы теории и практики брендинга территорий / О.М. Олефиренко, М.Ю. Карпищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. II. – С. 30-40.
15. Паккард В. Психоанализ в рекламе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://evartist.narod.ru/text14/108.htm>. Дата доступа 10.02.2018.
16. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
17. Пикулева О.А. Маркетинг и брендинг территорий / О.А. Пикулева. – Германия: LAP, 2013. – 156 с.
18. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В. Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
19. Серегина Е. Брендинг территорий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pr-portal.com.ua/peredovitsa/4621.php>. Дата доступа 10.02.2018.
20. Траут Дж. Позиционирование / Дж. Траут, Э. Райс. – СПб.: Питер, 2009. – 336 с.
21. Хлебникова С.А. Использование архетипов К.Г. Юнга в целях позиционирования территориальных брендов / С.А. Хлебникова // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10-1. – С. 184-187.
22. Хэгарты Б.Б. Превращение интеллекта в магию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://library-reader.ru/5158-xegarti-o-reklame-prevrashhaya-intellekt-v-magiyu.html>.

23. Чернышов А.В. Русские архетипы в брендинге и эффективность телерекламы. автореф. дисс. ... канд. социол. наук / А.В. Чернышов. – Нижний Новгород: НГУ им. Н.И. Лобачевского, 2011. – 22 с.
24. Шульц Д., Барнс Ю. Стратегические бренд-коммуникационные компании. – М. Издательский дом Гребенникова, 2003 – 115 с.
25. Юнг К. Душа и миф. Шесть архетипов / К. Юнг. – Киев, 1996. – 236 с.
26. Myers, I. Briggs, and McCaulley, M.H. Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator / I. Myers Briggs, and M.H. McCaulley. – Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1985. – 280 p.

1.7. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ В РАМКАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

А.А. Вдовічен, Р.М. Гищук, О.А. Хитрова

Особливе зацікавлення на сьогодні формує унікальний вид туризму – подієвий, оскільки в умовах турбулентного розвитку туристичних послуг туристи мають абсолютно новий підхід до відпочинку. Вони вже вдосталь наситились традиційною пасивною рекреацією на морському узбережжі, екскурсійною та пізнавальною програмою турів, що включають показ найвідоміших пам'яток архітектури, історії, мистецтва тощо. Зараз споживачі туристичних послуг прагнуть отримати нові незабутні враження, яскраві емоції, здобути новий досвід від спілкування з іншими людьми. Сучасний турист потребує змістовно якісного заповнення власного часу, вичерпної інформації про регіон перебування у всіх її проявах і формах. Вагома роль у досягненні цієї мети належить фестивально-видовищному туризму.

Подієвий туризм – відносно новий, але безсумнівно цікавий та перспективний вид туризму, який розвивається досить динамічно. Сьогодні різні науковці пропонують своє бачення терміну «подієвий туризм». Так, О. Бабкін трактує подієвий туризм як новий напрям туристичних подорожей, основною метою яких є приуроченість до певної події [1]. М. Кляп і Ф. Шандор у праці «Сучасні різновиди туризму» визначають подієвий туризм як фестивальний різновид туризму, основна мета яких приурочена якій-небудь події [2]. Г. Долженко вважає, що подієвий туризм – це всі події, які вписуються в рамки трьох подій: спортивних, ділових і культурно-пізнавальних. П. Тищенко запропонувала віднести сюди також і релігійні події [3]. Виходячи з полісемії терміна «подієвий туризм», ми трактуватимемо його як вид спеціалізованого туризму, який втілює особливі потреби людей, головним мотивуючим чинником котрих є відвідування певних подій зі світу культури, мистецтва, історії, спорту, розваг, виставок та інших тематичних заходів із ціллю активної чи пасивної участі в них туриста та отримання нових незабутніх вражень і яскравих емоцій.

Слід також врахувати, що найбільш ефективною для регіону є туристична діяльність, яка базується на різносторонній міжнародній співпраці. В сучасних умовах глобалізації зростає роль міжнародного співробітництва та залучення до нього широкого кола регіонів і громад, що відкриває нові можливості для активізації суспільно-економічного розвитку на прикордонних територіях та підвищення їхньої конкурентоспроможності в різних галузях діяльності. Особливо актуальним є транскордонне співробітництво між регіонами у сфері туризму, адже туристична галузь – це сфера діяльності, яка не може реалізовуватись винятково на локальному рівні та вимагає налагодження зв'язків як всередині держави, так і на міжнародному рівні. Саме тому на розвиток подієвого туризму позитивно впливатиме транскордонне співробітництво. В даному контексті доцільно розглянути основні напрямки розвитку досліджуваного виду туризму на Буковині, адже нині спостерігається підвищене зацікавлення її відвідувачів до етнокультурної спадщини краю.

Буковина – це регіон, розташований між середньою течією Дністра та головним Карпатським хребтом у долинах верхньої течії Пруту та Сірету, яка входить до складу України (частина Чернівецької обл.) та Румунії (частина повіту Сучава) [4]. Нині – це різноманітний край у етнічному складі, багатий різними звичаями, побутовими особливостями, архітектурними стилями. Сьогодні в рамках транскордонного співробітництва в галузі туризму накопичений чималий досвід між Україною і Румунією, а в історико-географічному аспекті – між Північною (Чернівецька обл.) та Південною Буковиною (Сучавський повіт) разом із Ботошанським повітом в Румунії, окремими територіями Бричанського та Окницького районів Молдови. Їхня історія та культура, традиції, багатий культурно-етнографічний спадок тісно переплетені, формують багатий і цікавий туристичний продукт. Вони є вагомими складовими туристичної привабливості краю, що є найбільш вдалим способом адаптації цього народного та культурного надбання до використання в туристичному бізнесі та проведення тут етнічних фестивалів, культурних, спортивних, розважальних заходів та подій. Згадані тенденції можуть перетворитися на основу сталого розвитку подієвого або ж фестивального туризму [5, 6]. Згідно Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво, транскордонне співробітництво означає «будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або владою, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей» [7].

Туристична галузь української частини Буковини останніми роками активно розвивається та продукує чималу кількість святкових подій для місцевого населення та туристів за межами області й України. Зокрема в Чернівецькій обл. формується стійка тенденція туристичної зацікавленості до фестивалів та подій етнічного, культурного, розважального змісту в транскордонному виконанні та співробітництві (табл. 1.7.1) [8].

Аналіз найвагоміших фестивалів в адміністративних районах Чернівецької обл. за сезонами (місяцями) показав, що лідерами за їхнім проведенням є Путильський (4 фестивали) та Вижницький (4 фестивали), де проходили найдавніші з них: «Полонинська ватра» у Путилі (з 1967 р.), «Захарецький Гарчик» (з 2001 р.), «Перлина Черемошу» (з 2002 р.). Починаючи з 1992 р. в Вижниці та з 1995 р. в Путилі, тричі проходив із періодичними перервами «Міжнародний гуцульський фестиваль». Ще одним показовим чинником лідерства вказаних районів є їхня кількісно-хронологічна оцінка фестивального потенціалу. Сумарно на кожен із зазначених регіонів припадає 68 і 27 років відповідно за періодичністю проведення тут одних і тих самих фестивалів без змін. Причому сумарний рейтинговий потенціал у балах (кількість проведених вагомих фестивалів і їхня періодична тривалість у роках) другого за ліком Вижницького р-ну майже вдвічі випереджає Новоселицький р-н, який в цьому переліку займає третю позицію. Щоправда Вижницький також удвічі поступається лідеру – Путильському. На останню територіальну одиницю припадає 72 бали, тоді як на Вижницький – 31.

Дана тенденція в зазначених районах завдячує вагомим можливостям у використанні всього колориту, автохтонності та самобутності гірських та передгірських районів Українських Карпат, які заселяють гуцули як етнографічна спільність українців. Доповнює особливість Гуцульщини у такому переліку її автентичний побут, звичаї, традиції, ремесла та промисли. Все перелічене створює потужну організаційну ланку в конкурентних перевагах з-поміж інших районів усієї Чернівецької обл. Згідно календаря святкових подій у 2013-2016 рр. в місті найбільше задіяним у подієвому туризмі є травень із його піковим річним навантаженням (рис. 1.7.1).

За різні роки кількість проведених святкових заходів впродовж місяця коливалася від 5 (2014 р., 20 % від усіх заходів за рік) до 14 (2016 р., 31,1 % всіх річних подій), а їхня середня чисельність знаходилася на рівні 9. Зовсім незадіяним в організації проведення святкових подій у місті впродовж 4 років залишався місяць лютий [9], причому така ж тенденція є характерною для усієї області. Загалом, у місті пересічно

за чотири роки провели 38 святкових заходів та подій, з яких, що є цікавим фактом, лише 2,6 % відносилось до літнього місяця серпня, причому протягом 2014-2015 рр. він був абсолютно незадіяним. Це є найменшим показником у Чернівцях упродовж року, якщо відкинути згаданий раніше місяць лютий.

Таблиця 1.7.1

Найвагоміші фестивалі в адміністративних районах Чернівецької обл.

Сезон	Місяць	Місце проведення	Найважливіші фестивалі та події	Роки проведення
зима	січень	Вижницький р-н, м. Вашківці	Фольклорно-етнографічний фестиваль Маланок «Вашківецька Перебирія»	2010-2017
	січень	м. Новоселиця	Фольклорно-етнографічне свято «Різдвяні зустрічі»	2009-2017
	січень	сmt. Глибока	Глибоцька Маланка	2011-2015
весна	березень	м. Новоселиця	Фестиваль народного мистецтва «Мерцішор»	2006-2014
	березень	сmt. Глибока	Регіональний фестиваль румунської культури «Мерцішор»	2011-2013
	березень	Герцаївський р-н, м. Герца	Регіональний фестиваль румунської культури «Мерцішор»	2011-2013
	квітень	Сторожинецький, с. Банилів-Підгірний	Фестиваль березового соку	2012-2013
	травень	сmt. Путила	Свято «Полонинська ватра»	1967-2013, 2016
	травень	Вижницький р-н, с. Мигово;	Етнографічне дійство «Вихід на Кичерські полонини»	2011-2015
	травень	Кіцманський р-н, с. Реваківці	Фестивалю бойового гопака «Буковинські звитяги 2012»	2012
	травень	Сторожинецький р-н, сmt. Красноільськ	Свято виходу на полонину	2012-2014
	травень	м. Хотин	Міжнародний фестиваль історичної реконструкції «Битва Націй»	2011
	травень	м. Хотин	Міжнародний фестиваль історичної реконструкції «Середньовічний Хотин»	2012-2013, 2016
	травень	м. Хотин	Фестиваль «Відродження легенди: дні фортеці»	2015
літо	червень	Кіцманський р-н, с. Чорторія	Етнофестиваль «На гостини до Івана»	2011-2013, 2016
	червень	Сторожинецький р-н, сmt. Красноільськ	Фестиваль «Красноільська полонина»	2011-2013
	липень	м. Вижняця	Міжнародний фестиваль-конкурс пісні і танцю «Перлина Черемошу»	2002-2015
	липень	сmt. Кельменці	Фестиваль родинної творчості «Родинний дивограй»	2011-2013
	серпень	сmt. Путила	Літературно-мистецьке свято «Шовкова косиця»	2005-2014
	серпень	Сокирянський р-н, с. Непоротове	Міжнародний мото-рок-фестиваль «Ковчег»	2008-2013
	серпень	м. Заставна	Фестиваль байкерів для туристів з усього світу «Мото Буковина»	2008-2012
осінь	вересень	сmt. Путила	Міжнародний Гуцульський фестиваль	1995, 2004, 2013
	вересень- жовтень	Пutilьський р-н, с. Підзахаричі	Гуцульський фестиваль-ярмарок «Захарецький Гарчик»	2001-2012
	вересень	м. Вижняця	Міжнародний Гуцульський фестиваль	1992, 2003, 2009
	вересень	м. Новоселиця	Міжнародний пісенний фестиваль «Від Черемошу до Прута»	2012, 2014
	вересень	Кіцманський р-н, с. Реваківці	Агропромисловий ярмарок «Буковинська осінь»	2006-2015

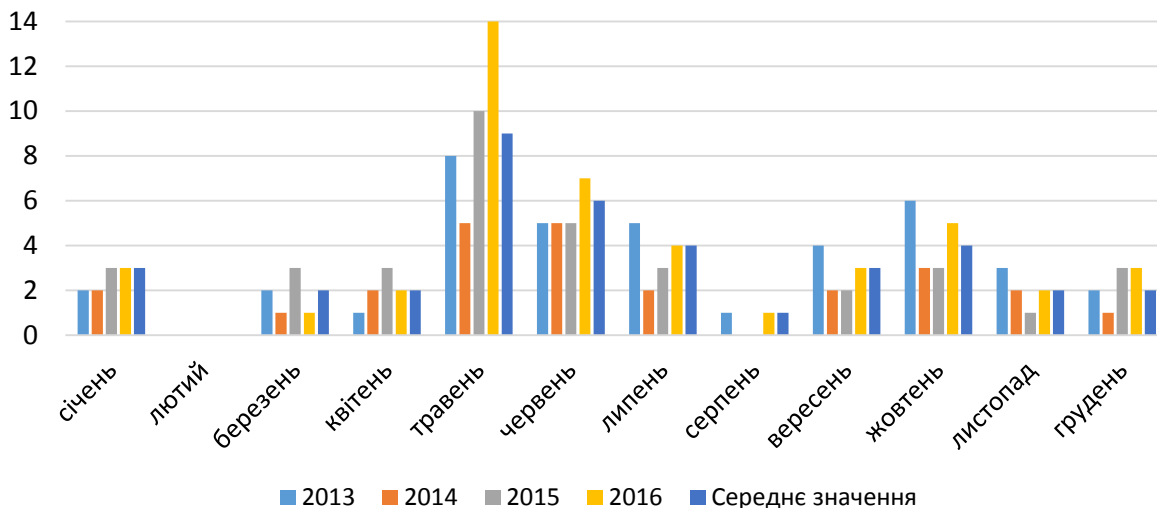


Рис. 1.7.1. Загальна кількість фестивалів та святкових подій у м. Чернівці

Загалом найменше заходів для туристів та гостей міста відбулося в 2014 р., коли їхня кількість знизилася до 25, а частка – до 64 % стосовно попереднього року та майже половини стосовно 2016 р. Причини зменшення кількості святкових подій у місті впродовж 2014 р. лежать чітко на поверхні: за вказаний період у країні відбулося загострення суспільно-політичної ситуації з подальшою ескалацією конфлікту на сході, через що в Україні вони повсюдно скасовувалися.

Як вже зазначалось вище, нині успішний розвиток туристичної галузі в регіоні багато в чому залежить від активної співпраці та використання провідного досвіду європейських країн-сусідів. У цьому сенсі для Чернівецької обл. є вкрай важливо враховувати тенденції та найзагальніші особливості розвитку івент-туризму в прикордонному Сучавському повіті Румунії (табл. 1.7.2) [8].

В рамках транскордонної співпраці прикордонної Чернівецької обл. з одного боку та Румунії з Молдовою – з іншого – сьогодні напрацьовано значний досвід. Перш за все, це стосується історико-географічних країв Північна Буковина та Північна Бессарабія, які повністю формують територію Чернівецької обл. в Україні, та Південної Буковини (Сучавський повіт), разом із Ботошанським повітом в Румунії, і окремими територіями Бричанського та Окницького районів Молдови.

В останні роки реалізація найважливіших транскордонних проектів відбувалася за рахунок спільної міжнародної програми «Румунія – Україна – Молдова 2007-2013». З метою туристичної популяризації краю, формування привабливого туристичного іміджу транскордонної Буковини та залучення сюди вітчизняних та міжнародних туристів програмою було реалізовано низку заходів на основі історико-культурної спадщини, старовинних національних і фольклорних традицій. Основними компонентами проекту стало створення комбінованої мережі культурно-туристичних подій: фестивалів із міжкультурної співпраці, міжнародних фольклорно-етнографічних та міжетнічних фестивалів [5, с. 62].

Кореляційний аналіз залежності кількості проведених свят від конкретного сезону (місяця) в Чернівецькій обл. та Сучавському повіті Румунії виявив найтісніший зв'язок двох аналізованих явищ безпосередньо у м. Чернівці (0,53). Дещо меншим він є в адміністративних районах області та складає 0,46. Зазначені коефіцієнти вказують як на вплив тут сезонного чинника в проведенні святкових заходів і подій, так і на їхню залежність від інших факторів незалежно від місяців, які нівелюють значення сезонності. З іншого боку пікове навантаження організації найбільших івент-заходів із рекреаційно-туристичною метою спостерігається в обласному центрі (суцільна лінія тренду) в травні-червні, яке плавно зміщується на липень-серпень (крапкова лінія тренду) стосовно іншої території області (рис. 1.7.2) [8].

Таблиця 1.7.2

Найважливіші фестивалі та святкові події в Сучавському повіті (Румунія)

Сезон	Місце проведення	Найбільші фестивалі та події	Термін проведення
зима	м. Сучава	Різдвяний ярмарок	грудень
	м. Сучава	Комплекс заходів «Різдво на Буковині»	5 грудня
	м. Сучава	Концерт зимових традицій та звичаїв «За старовинними звичаями»	27 грудня
весна	м. Сучава	Регіональний фестиваль румунської культури «Мерцішор»	1-7 березня
	Комуна с. Чоканешти	Національний фестиваль писанок	5-6 березня
	Комуна м. Вама	Фестиваль-конкурс музично-хореографічного виконання фольклору «Скарбниці румунської душі»	6 березня
	м. Сучава, комуни с. Фунду Молдовей, с. Пояна Стампей, муніципій м. Кимпулунг Молдовенеск	Комплекс заходів «Великдень на Буковині»	27 березня – 21 квітня
	Муніципій м. Ватра-Дорней	Весняний ярмарок народних ремесел «Кольори віри»	15-17 квітня
	Комуна с.Фрасін, с.Букшоая	«Хора Буковини». Вихід на полонину	15 травня
літо	Комуна с. Сучевіца	Міжнародний пленер молодих художників (румунська частина)	15-22 червня
	м. Сучава	Дні міста Сучави,	19-27 червня
	Муніципій м. Радауць (Радівці)	Міжнародний фольклорний фестиваль «Арканул»	1-3 липня
	Муніципій м. Кимпулунг Молдовенеск	Міжнародний фольклорний фестиваль «Буковинські зустрічі» (румунська частина)	липень
	Комуна с. Сучевіца	Зустріч буковинців звідусіль, Ярмарок «Виготовлено на Буковині»	6 серпня
	Сучавський повіт	Комплекс заходів «Паломництво на Буковину»	серпень
	Комуна с. Чоканешти	Фестиваль форелі	серпень
	Комуна с. Кирлібаба	Фольклорний фестиваль національних меншин «Хора ла ротунда»	серпень
осінь	м. Сучава	Осінній ярмарок «Виготовлено на Буковині»	вересень
	м. Сучава	Регіональний фестиваль-конкурс музично-хореографічного виконання фольклору «Скарбниці румунської душі»	вересень
	м. Кимпулунг Молдовенеск	Фестиваль дерева	1 жовтня

Найменшою, з-поміж аналізованих нами територій у Буковині та Північній Бессарабії, є кількісна залежність організації святкових заходів для подієвого туризму від місяців року в південній частині Буковини, що в Сучавському повіті Румунії.

Тут спостерігається незначне постійне зростання організації фестивалів та святкових заходів із першого по останній місяць року (штрихова лінія тренду). Кореляційний зв'язок такого тренду складає лише 0,39, а сезонний чинник є нечітким. Все ж варто зазначити, що загалом по всій досліджуваній території (Чернівецька обл. – Сучавський повіт) із організації свят спостерігається дуже контрастна риса зростання їхньої кількості до першої половини року (пік припадає на травневі свята та червень) та їхній спад, починаючи з другого півріччя. Вказана тенденція є найбільше об'єктивною, оскільки K_k (коєф. кореляції) = 0,59 [8].

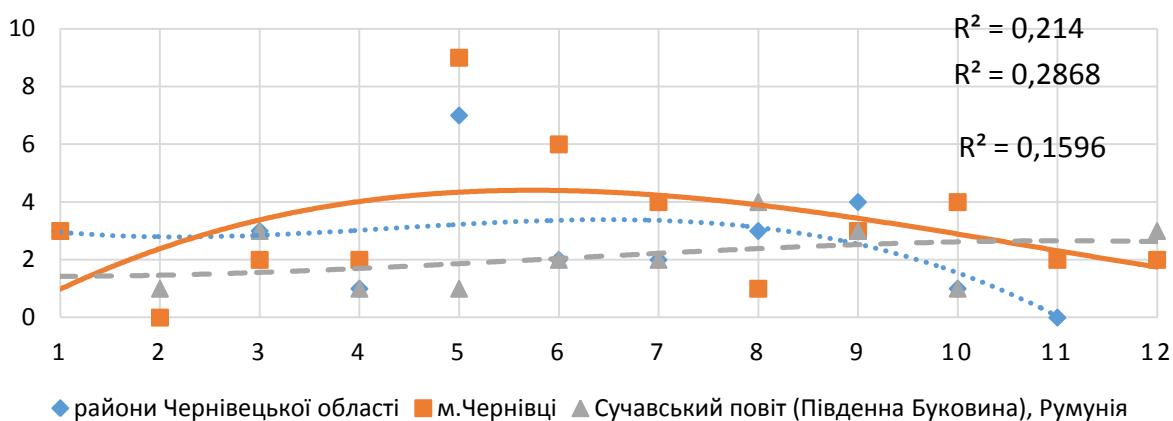


Рис. 1.7.2. Залежність зміни кількості туристичних івент-заходів від сезону

Проведений математичний кількісно-хронологічний аналіз сезонної організації подієвого туризму загалом на Буковині з обох боків кордону показав можливі напрямки поглиблення співпраці між спеціалізованими державними інституціями в галузі туризму в Чернівецькій обл. та Сучавському повіті. Це підкреслюється меншою пропозицією святкових заходів з румунського боку під час пікових завантажень організації святкових подій у Чернівецькій обл.

Слід також зазначити, що запропонований вище аналіз настановує на проведення дослідження ефективності організації подієвого туризму на Буковині в рамках Чернівецької області та Карпатського регіону. Загалом це було зроблено шляхом анкетування та опитування Чернівецькою міською громадською організацією «Бізнес-центр» на міжнародному фестивалі «Середньовічний Хотин» – «Битва націй», який із певними перервами проходив під стінами Хотинської фортеці з 2009 до 2013 рр., і фестивалі «Відродження легенди: дні фортеці» у 2015 р.

Результати проведення фестивалів були запропоновані в розрізі трьох ефектів: маркетингового, економічного і соціального. Маркетинговий ефект характеризує оцінку туристичного потоку, згенерованого фестивальними заходами. Він носить маркетинговий характер, оскільки оцінює привабливість території для відвідування і генерує потік word-of-mouth (ефект розголосу). Економічний ефект передбачає оцінку витрат відвідувачів як на заходах фестивалю, так і додаткових витрат, пов'язаних з фестивалем, а також його оцінку підприємцями від участі у фестивалі. Соціальний ефект демонструє оцінку залучення жителів міста і регіону в заходи фестивалю, а також його оцінку жителями міста. Для заміру даних показників у ході проведення фестивалю були використані наступні методи збору даних: анкетування (особистісне формалізоване вуличне інтерв'ю) в місці проведення фестивалю в Хотинській фортеці у дні його проведення. Вибірка випадкова, без повторів; анкетування жителів міста Хотин на території міста; анкетування представників бізнесу на території проведення та за її межами; аналіз публікацій та повідомлень у ЗМІ за результатами фестивалю.

Аналіз маркетингового ефекту. Для оцінки рівня задоволеності відвідувачів асортиментом і якістю запропонованих товарів та послуг, а також рівнем безпеки заходу та санітарно-гігієнічних умов була використана таблиця, де пропонувалось за 5-тибальною шкалою (1-погано, 5 – відмінно) оцінити рівень задоволеності наданням послуг під час Міжнародного фестивалю історичної реконструкції середньовіччя «Середньовічний Хотин-Битва Націй». Результати наведені у відсотках (табл. 1.7.3).

Упродовж проведення фестивалю історичної реконструкції «Середньовічний Хотин» значну кількість відвідувачів задовольнили асортимент продуктів харчування та сувенірів, а також якість обслуговування в закладах торгівлі: по цих пунктах «відмінно» та «добре» виставили відповідно 67 %, 78 % та 73 % респондентів. Варто зазначити, що найменше відвідувачів фестивалю цікавили ціни та якість сервісу

в готелях, а також можливість альтернативного поселення. 44 % гостей зазначили, що не користувалися такими послугами. Це означає, що значна частка його відвідувачів були одноденними мандрівниками, які не здійснювали ночівлю і не мали необхідності у розміщенні. Підтвердженням цього є і той факт, що 22 % опитаних туристів не цікавило освітлення у вечірній час. Іншими словами, після проведеного дня на фестивалі гості ввечері поверталися додому. З вище наведеного можна зробити висновок, що більшість відвідувачів приїхали саме з Чернівецької, а також сусідніх Хмельницької та Івано-Франківської обл. Окрім того, значна частина відвідувачів не цікавилась цінами в закладах громадського харчування, а це вказує на те, що для багатьох туристів була важливою можливістю перекусити безпосередньо на території проведення фестивалю без спеціального виїзду в місто. Аналіз економічного ефекту. Респондентам, відвідувачам фестивалю, було запропоновано дати відповідь на питання: «Яку суму коштів (за винятком вхідним квитків) плануєте витратити з розрахунку на одну людину?».

Таблиця 1.7.3

Оцінка рівня задоволеності асортиментом та якістю товарів і послуг, %

Послуги і товари	Оцінка, бали					не користувався
	1	2	3	4	5	
Асортимент продуктів у закладах торгівлі	6	7	16	32	35	4
Асортимент сувенірів	2	5	11	22	56	4
Якість обслуговування закладами торгівлі	4	6	12	35	38	5
Пропонований асортимент закладів громадського харчування	4	9	14	30	33	10
Якість обслуговування у закладах громадського харчування	6	5	16	34	25	14
Ціни закладів громадського харчування	10	9	11	31	19	20
Ціни у готелях	9	7	16	13	11	44
Якість сервісу у готелях	8	13	12	13	10	44
Можливість альтернативного поселення (приватний сектор,	6	8	10	15	17	44
Інформаційне забезпечення (вказівники, інформаційні стенди, оголошення тощо)	9	10	18	18	28	17
Безпека заходу:						
– Можливість отримання медичної допомоги	4	6	15	22	32	21
– Охорона, дотримання порядку	4	5	11	21	47	12
– Освітлення у вечірній час	4	10	13	22	29	22
Санітарно-гігієнічні умови:						
– Туалети	23	12	20	18	20	7
– Ящики для сміття	18	13	18	17	21	13
– Чистота території	16	10	18	21	28	7

Відповіді, згідно анкетних даних, розподілилися наступним чином: найменша частка (11 %) опитаних вказала, що вони були не готові витратити на фестиваль більше 200 грн. з особи, 16 % опитаних коливалися в діапазоні 201-500 грн., 19 % – у проміжку 501-1000 грн. і найбільша частка (36 %) готові були витратити на нього більше 1000 грн. Істотною (18 %) все ж залишалася частка респондентів, котрі не визначилися з відповіддю або ж мали іншу мету перебування, а тому в будь-який із днів проведення заходу після чи до анкетування могли доповнити одну з зазначених груп (рис. 1.7.3).

Разом із цим, у 2015 р. кошти, які респонденти планували витратити при відвідуванні фестивалю «Відродження легенди: Дні фортеці», який проходив протягом 10-11 травня в рамках Європейського проекту «Середньовічні перлини – Хотин, Сороки, Сучава» [10], були істотно нижчими в порівнянні з 2013 р. (рис. 1.7.4). Зауважимо, що фестиваль мав також на меті привернути увагу туристів до історичної середньовічної реконструкції подій, у рамках яких для відвідувачів було організовано екскурсійну

програму, стрільбу з лука, дегустацію народних страв, виставку-ярмарок народної творчості, фотомайданчик, середньовічні майстер-класи, виступи народних колективів, показ національних костюмів тощо. Відвідувач фестивалю 2015 р. в переважній більшості був готовий витратити не більше 200 грн. При цьому в анкетах були зауваження, що і ця сума є зависокою. Така ситуація, швидше всього, відображає економічний стан в Україні (оскільки переважна більшість відвідувачів фестивалю – жителі України) та істотне зниження купівельної спроможності населення після 2013 р., коли нашу країну охопила суспільно-політично-економічна криза. Ще одним не зайвим підтвердженням сказаного стала відповідь респондентів на питання «Чи вважаєте ціну на вхідні квитки прийнятною для Вас?». На нього лише 49,8 % опитаних сказали «так» і відповідно 50,2% – «ні». Прийнятною вказувалась ціна на рівні до 50 грн.

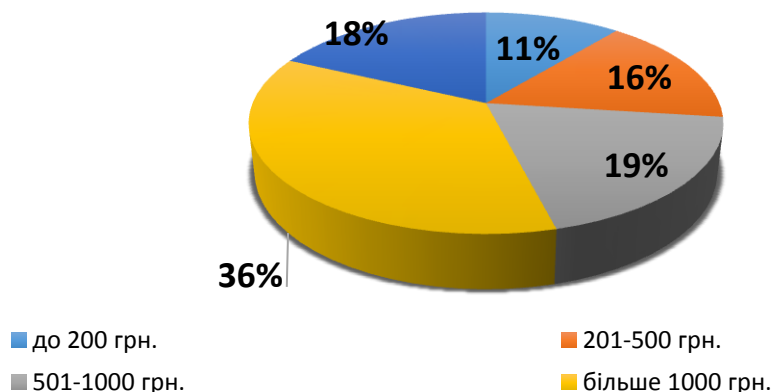


Рис. 1.7.3. Структура бажаних витрат одного туриста

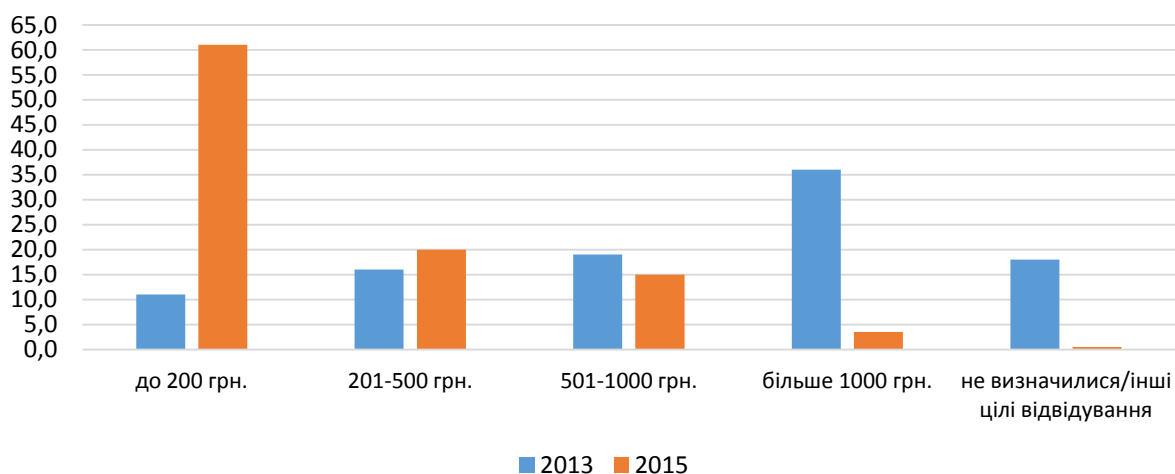


Рис. 1.7.4. Зміна частки туристів за бажаними витратами з одного відвідувача

Аналіз суспільного ефекту показав, що вказані проблеми в нашій державі наклали свій негативний відбиток на кількість відвідувачів фестивалів і зацікавлених у них осіб у 2013 і 2015 рр. Так, якщо фестиваль «Середньовічний Хотин» за різними оцінками експертів та організаторів відвідало біля 7800 ос. (в середньому 1950 ос. / добу), то через два роки на фестивалі «Відродження легенди: Дні фортеці» їхня пересічна добова чисельність знизилася на 48 % або 1000 ос. в один день проведення, а загалом склала біля 2000 ос., що на 74,3 % менше за 2013 р. Разом із цим, і економічний ефект від наступного фестивалю в 2015 р. мав також спадний характер. Якщо врахувати, що кількість відвідувачів фестивалю у 2013 р. склала 7800 ос., при вищевказаному відсотковому розподілу та середньоарифметичному значенні вартісних меж, то дуже наближено можна прогнозувати, що загальна витрачена ними сума коштів

(без врахування вартості вхідних квитків) склала 4 млн. 442,1 тис. грн.: $(7800 \times 0,61 \times 100 \text{ грн.} + 7800 \times 0,20 \times 350 \text{ грн.} + 7800 \times 0,15 \times 750 \text{ грн.} + 7800 \times 0,04 \times 1000 \text{ грн.})$, тоді як у 2015 р. ця сума знизилася майже на порядок і прогнозовано склала лише 557 тис. грн. $(2000 \times 0,61 \times 100 \text{ грн.} + 2000 \times 0,2 \times 350 \text{ грн.} + 2000 \times 0,15 \times 750 \text{ грн.} + 2000 \times 0,035 \times 1000 \text{ грн.})$, що на 87,5 % менше за попередній фестиваль.

Здійснений аналіз залежності проведення фестивалів від сезону, а також дослідження маркетингово-економічно-суспільної ефективності їхнього проведення власними місцевими силами вказує на необхідність можливого розширення закордонної співпраці туристичними адміністраціями Чернівців та Чернівецької обл., щонайперше, із сусіднім Сучавським повітом. Вона має відбутися в напрямі організації промоційних акцій задля залучення більшої кількості туристів-відвідувачів у обидва регіони, враховуючи їхню спільну культурну, історичну та етнографічну спадщини. Сказане особливо стосується нашої області загалом, так як потенційні туристи в прикордонній з нами Румунії є менше зайнятими через слабшу пропозицію святкових івент-заходів у них під час «пікових» навантажень організації святкових подій із українського боку. Це дасть можливість заповнити «прогалини» в календарях проведення фестивалів спільними заходами і забезпечити останніх більшою кількістю закордонних учасників (організаторів) і туристів-відвідувачів.

Для того, щоб виконати вище зазначені завдання, вкрай важливим є формування іміджу краю як об'єкта подієвого туризму. Основними інструментами формування ефективного іміджу Буковини як подієвої туристичної дестинації мають стати:

- акцент саме на місцевих традиціях і специфічних особливостях регіону, сформувані календар привабливих для туристів подій;

- імідж Буковини як подієвої туристичної дестинації, варто зосередити увагу на перевагах та унікальності подій;

- іміджеве позиціонування подієвого туризму краю на регіональному, національному та міжнародному рівнях як альтернативу певних подій іншого регіону, який займає міцніші місця на ринку туристичних послуг;

- візуальна символіка на офіційних документах, рекламних щитах, брошурах, відеоматеріалах та інших інформаційних носіях, що підкріплює основну ідею іміджу регіону як подієвої туристичної дестинації;

- слогани, які відображають загальне уявлення про туристичні дестинації, є засобами підкріплення ентузіазму та як поштовх до розвитку і просування нових ідей;

- широкомасштабна рекламна компанія подієвого туризму.

Оскільки основними факторами розвитку подієвого туризму в регіоні є мотиваційні, які спонукають відвідати туристів об'єкти івентивного туризму, то саме на них варто звернути уваги у процесі формування іміджу регіону як івентивної туристичної дестинації. Підвищення мотиваційного (психологічного) фактору забезпечує відчуття задоволення в туристів і спонукає їх повернутися в регіон, який їх гарно прийняв, і, як результат, витратити більше грошей у подорожі. Більше того, це створює добрий стимул для туристів приїжджати в регіон на певну подію регулярно і рекомендувати івентивну туристичну дестинацію знайомим (word-of-mouth (ефект розголосу)).

Таким чином, можна виділити такі шляхи підвищення ефективності подієвих заходів: залучення більшої кількості туристів у регіон із метою відвідування події через маркетинг та промоційну кампанію; залучення грантів, спонсорських та інших зовнішніх фінансових джерел для організації проведення заходу; формування «подієвого турпакету» на основі туристичних послуг місцевих постачальників та виробників, зменшуючи відтік грошових коштів; розтягування програми події на кілька днів, стимулюючи цим туристів додатково скористатися послугами розміщення та харчування у місті проведення заходу. При цьому програма має бути цікавою для цільового клієнта; туристів необхідно забезпечити інформацією і доступними місцями для розміщення різної цінової (відповідно і якісної) категорії; залучити місцевих

жителів до популяризації заходу: вони можуть запрошувати своїх друзів і знайомих із інших регіонів приїхати та відвідати захід; забезпечити відповідний рівень мерчандайзингу, тим самим стимулюючи рівень витрат туристів на захід; при організації та проведенні події в значній мірі мають бути задіяні місцеві жителі та бізнес; створити в регіоні івент-комплекс – систему івент-заходів, які будуть приваблювати сюди туристів; передбачити абсолютно всі потреби туриста на події: проживання, харчування, розваги, сувеніри тощо. При цьому логічним видається формування кластерних об'єднань у рамках нині діючої Асоціації працівників туристичної сфери Чернівецької обл. «Туристична Буковина», оскільки часто мале місто самостійно не в змозі реалізувати це силами місцевого бізнесу. Усі сформульовані нами самостійно вище перспективні завдання цілком узгоджуються із основними положеннями та виокремлюють правильні напрями згідно «Стратегії розвитку Чернівецької обл. на період до 2020 р.». Усвідомлюючи важливу роль подієвого туризму для підвищення туристичної привабливості регіонів, слід звернути увагу на пошук його нових тематичних напрямків у кожному районі та пошуку ресурсів, які можуть стати основою організації унікальних фестивалів і подій. Можливі варіанти організації фестивалів у Чернівецькій обл. представлено в табл. 1.7.4.

Таблиця 1.7.4

Можливості розвитку фестивального туризму

Райони	Можлива тематика фестивалів	Наявний ресурсний потенціал
Вижницький	Фестиваль снігової та льодової скульптури	Гірськолижний комплекс Мигово
Герцаївський	Театральний румуномовний фестиваль	Єдиний в Україні румуномовний театр «MIORITA»
Глибоцький	Духовно-патріотичний фестиваль для дітей та юнацтва	Червонодібрівська січ – духовний, оздоровчо-спортивний комплекс для дітей та юнацтва
Заставнівський	Екологічний фестиваль	Наявність більше 40 заповідних об'єктів, природних туристично-привабливих місць, унікальних печер
Кельменецький	Регата на Дністрі	Протяжність річки Дністер по території району становить близько 95км, мальовнича природа, сприятлива для рекреації та відпочинку
Кіцманський	Фестиваль кінних перегонів	Кінно-спортивний клуб «Буковинська Троя» в с. Рєваківці
Новоселецький	Гастрономічний фестиваль «Кухня Буковини»	Співіснування українських, молдавських та румунських кулінарних традицій
Путильський	Фестиваль гуцульських музик	Велика кількість народних музичних колективів, збережені традиції виготовлення автентичних музичних інструментів
Сокирянський	Фестиваль народних ремесел	Музей гончарства с. Коболчин
Сторожинецький	Фестиваль «Наш Великдень»	Збережена традиційна обрядовість і автентичні звичаї святкування Великодніх свят
Хотинський	Фестиваль середньовічних розваг	На базі Хотинської фортеці

У кожному районі Чернівецької обл. наявні привабливі ресурси та особливості, які можуть бути основою створення унікальних фестивалів різної тематики. Так, наприклад, у Вижницькому р-ні на території гірськолижного комплексу Мигово можна організувати зимовий фестиваль льодової та снігової скульптури. До прикладу, такий фестиваль проводиться в Саппоро – четвертому за величиною місті Японії. В рамках Міжнародного конкурсу снігових скульптур у фестивалі беруть участь понад 25 команд із різних країн світу щороку. Встановлюються більше сотні снігових фігур. Свято збирає близько 2 млн. відвідувачів і туристів із різних кінців світу. У с. Горбово Герцаївського р-ну діє єдиний в Україні румуномовний театр

«MIORITA», якому за розвиток театрального мистецтва та організацію навчально-виховної та творчої роботи надано звання «народний аматорський». Цей унікальний театр може стати основою проведення фестивалю румунського театру, адже україно-румунська культура тут тісно переплетені. У Глибоцькому р-ні у с. Червона Діброва є Червонодібровська січ – духовний, оздоровчо-спортивний комплекс для дітей та юнацтва, де пропагується українська національна ідея, патріотичне виховання, розвивається фізичний гарт за допомогою бойових мистецтв. Тут варто запровадити тематичний духовно-патріотичний фестиваль для дітей та юнацтва з усієї України. Заставнівський р-н має значний потенціал для проведення екологічного фестивалю – на території району функціонують більше 40 заповідних об'єктів, всі ці об'єкти взяті під охорону з метою збереження цінного комплексу мальовничих куточків природи, що веде за собою збільшення та відродження цінних лікарських рослин, ландшафту долин річок, кам'яних схилів, скель, водоспадів, гіпсових кар'єрів, карстових печер.

Проведення тематичного фестивалю приверне увагу громадськості до проблеми збереження унікальних природних ресурсів. У Кельменецькому р-ні привабливим туристичним заходом може стати регата на Дністрі. Протяжність річки по території району становить близько 95 км, завдяки чому видовищні та захоплюючі перегони вітрильників можуть стати мотивуючим чинником для численних туристів. На Путильщині, яка є лідером по розвитку подієвого туризму, цікавим напрямком став би фестиваль традиційних гуцульських музик. Традиційними тут є такі музичні інструменти як цимбали, дримба, трембіта, яка є найдовшим духовим інструментом у світі. Трембіта вже стала символом Гуцульщини, оскільки без неї не відбувається жодне фестивалеве дійство чи етнографічне свято. На Сокирянщині можна організувати фестиваль-ярмарок народних ремесел, зокрема гончарства. Його доцільно було б проводити на базі широко відомого музею гончарства в селі Коболчин. Тут доречно організувати майстер-класи з виготовлення глиняного посуду, іграшок і предметів побуту. В Стороженецькому р-ні можна було б організувати Великодній фестиваль, де б відбувалися майстер-класи з писанкарства, випікання пасок та відроджувалися традиційні Великодні звичаї краю.

Проведення тематичної події або фестивалю, при грамотній організації, допомагає локалізовано та ефектно представити всі аспекти туристичної привабливості та привернути увагу туристів до цієї місцевості. Таким чином, приїхавши у певну місцевість для відвідання фестивалю чи участі у певній події і оцінивши всі привабливі можливості відпочинку тут, туристи повертатимуться знову і знову не лише на 1-3 дні проведення фестивалю, а й для більш тривалого перебування. Це шлях, яким потрібно рухатись у напрямку розвитку регіонів. Особливо актуальним це питання є для сільських територій. Події, що проводяться в місті чи регіоні, ефективніші для місцевої економіки в тому випадку, якщо при організації використовується якомога більше місцевих постачальників та виробників, залучається тутешнє населення, яке має можливість реалізувати продукцію власного виробництва та надавати послуги з розміщення чи харчування туристам. Відповідно, кошти що залучаються від проведення заходу залишаються на місцях у вигляді прибутків населення та підприємців, зменшується відтік грошових коштів із регіону. Як антиприклад можна навести фестиваль «Середньовічний Хотин», де більшість суб'єктів господарювання, що здійснювали торгівлю та надавали послуги проживання, транспортні послуги у фестивалеві дні, були з інших регіонів України. З позиції маркетингу території це мало непоганий ефект, однак у той же час виручені ними кошти після завершення фестивалю «поїхали» працювати на економіку саме цих областей. Тому надалі при плануванні фестивалевих заходів місцевої владі варто проаналізувати потенційні можливості власного бізнесу і нарощувати їхню частку в загальному обсязі обслуговування.

Результати, отримані від дослідження ефекту міських подій на прикладі фестивалю в Хотині, носять практичний характер, в першу чергу, для органів місцевого

самоуправління, дозволяючи отримувати певні оцінки результатів своєї діяльності. Такі дані є відправною точкою для планування заходів територіального маркетингу. Крім того показники економічного ефекту мають стати серйозним аргументом для залучення інвесторів, спонсорів, сфери бізнесу до проведення заходів подібного виду. Оперуючи ймовірними значеннями туристичного потоку і потоку доходів, можна підвищувати привабливість заходів територіального маркетингу, одночасно не забуваючи також і підвищувати якість сфери послуг, що супроводжує даний захід.

У м. Чернівці щороку відбувається понад 30-40 різних подій та фестивалів, які є привабливими для мешканців та гостей міста. Але для того щоб залишатися цікавим та популярним туристичним центром, необхідно шукати нові можливості для залучення туристів та зміцнення конкурентоспроможності на туристичному ринку. Одним із них може стати організація культурно-мистецького фестивалю, присвяченого пам'яті видатної буковинки – Ольги Кобилянської, постать котрої займає важливе місце в культурному житті як України, так і Румунії.

Таким чином, підводячи підсумки проведених теоретичних та аналітичних досліджень, доцільно виокремити ряд висновків:

1. Подієвий туризм трансформувався в особливу галузь туристичної діяльності лише в післявоєнні роки, а масовою популярністю став користуватися в 1970-х рр. Саме в цей період стали очевидними потенційні можливості різних подій, що сприяли суспільно-економічному прогресуванню, а також розвитку міжнародних відносин, екологічної свідомості, культури та духовності. В Україні початок активного розвитку подієвого туризму припадає на 90-ті рр. ХХ ст. Основна перевага подієвого туризму серед інших видів туризму полягає в тому, що він сприяє активному розвитку регіонів без необхідної наявності там спеціальних туристичних ресурсів.

2. Одним із важливих чинників поступової інтеграції до Європейського Союзу визнається налагодження та розвиток транскордонного співробітництва. Транскордонне співробітництво передбачає співпрацю суміжних територій сусідніх держав, тобто визначальним є наявність спільного кордону між територіями. Особливо актуальним та результативним є співпраця між регіонами у сфері туризму, адже туристична галузь – це сфера діяльності, яка вимагає налагодження партнерських зв'язків як всередині держави, так і на міжнародному рівні. Розвиток подієвого туризму в Чернівецькій обл. в останні роки реалізовувався в рамках спільної операційної транскордонної програми «Румунія-Україна-Республіка Молдова 2007-2013», а нині як його продовження в рамках Європейського проекту «Середньовічні перлини – Хотин, Сороки, Сучава».

3. Для формування та розвитку подієвого туризму в Чернівецькій обл. Карпатського регіону є багато позитивних передумов. Буковина – край різнобарвний у етнічному складі населення, багатий традиціями, побутовими особливостями, архітектурними стилями. До найяскравіших подій у регіоні слід віднести: Гуцульський фестиваль, Міжнародний фольклорний фестиваль «Буковинські зустрічі», фольклорно-етнографічний фестиваль «Маланка-Фест», міське свято «Петрівський ярмарок», свято виходу на полонини «Полонинська ватра», фестиваль народного мистецтва «Мерцішор», молодіжний етнічно-духовний фестиваль «Обнова-Фест», Міжнародний фестиваль історичної реконструкції «Середньовічний Хотин», міжнародний літературний фестиваль MERIDIAN CZERNOWITZ та ін.

4. Загальний аналіз періодів проведення туристично-привабливих подій у м. Чернівці показав, що найуспішнішим за останні 4 роки став 2016 р., в якому відбулося аж 45 різнопланових заходів, які на 6 перевершили 2013 р. У обох роках найбільше заходів припало на травень (14 і 8 відповідно). Загалом, найдепресивнішим для нашого міста виявився 2014 р., коли кількість проведених святкових подій скоротилася за рік на 35,8 %, а обслуговуваних туристів загалом по області знизилася на 10,8 %. Причини їхнього зменшення в місті у 2014 р. є чітко зрозумілими: відбулося

загостренням суспільно-політичної ситуації в державі, багато подій в Україні були скасовані, а масові святкування й гуляння були не на часі.

5. Бально-рейтингову оцінку адміністративних районів Чернівецької обл. з організації івент-туризму на основі таких показників як кількість фестивалів та їхня тривалість у роках показала, що безперечним лідером з-поміж них є Путильський р-н – 72 бали. Це зумовлено найбільшою кількістю фестивалів та найдовшою тривалістю їхнього проведення у роках – цілих 50 років поспіль тут відбувався фестиваль «Полонинська ватра», 12 років поспіль відбувався колоритний фольклорно-етнографічний фестиваль «Захарецький гарчик». Ще однією помітною подією Путили є літературно-мистецьке свято «Шовкова косиця», присвячене життю та творчості видатного буковинця Ю. Федьковича. Ці та інші заходи стали візитівками Путильщини та сформували її привабливий туристичний імідж. Другим у рейтингу є Вижицький р-н, де проводиться фестиваль «Перлина Черемошу», «Вашківецька переберія», який традиційно щороку відбувається у ніч на 14 січня у містечку Вашківці та є знаним далеко його межами. Перспективним є Новоселицький р-н, який входить до трійки лідерів. Значним потенціалом володіє також Кіцманський р-н – займає в рейтингу 4 сходинку. Саме Кіцманщина є батьківщиною видатного українського актора І. Миколайчука і тут започатковано щорічний фестиваль «На гостини до Івана», де збираються поціновувачі його творчості не лише з Буковини, але й з усієї України.

6. Оцінка анкетних та опитувальних результатів респондентів від проведення міжнародного фестивалю «Середньовічний Хотин» і «Відродження легенди: дні фортеці» в розрізі трьох ефектів – маркетингового, економічного і соціального – показала істотне зниження зацікавлення потенційних туристів-екскурсантів до відвідування заходів такого роду. Так, за два роки тут знизилася на 74,3 % кількість відвідувачів, впала на 87,5 % прогнозована сума витрачених туристами коштів, зросла на 50 % частка тих, які готові були витратити мінімальну (до 200 грн.) суму на фестивалі, знизилася на третину кількість відвідувачів, які витрачали тут понад 1000 грн. Іншою невирішеною маркетингово-суспільно-економічною проблемою організації подієвого туризму в Чернівецькій обл., згідно анкетних даних, є те, що більшість їх відвідувачів (щонайменше 66 %) є одноденними екскурсантами, які прибувають сюди зі сусідніх областей, а частка багатоденних вітчизняних і особливо закордонних туристів при цьому залишається на вкрай низькому рівні.

7. Чернівецька обл. має надзвичайно широкі можливості розвитку подієвого туризму спільно з партнерами Карпатського регіону Румунії на основі спільної культурної, історичної, етнографічної спадщини. Для цього необхідно розширювати партнерську співпрацю у цьому напрямку та запозичувати позитивний досвід організації подієвого туризму з румунського боку, орієнтуватися на активну співпрацю та запозичення досвіду організації туризму також у європейських держав-сусідів України, шляхом реалізації наступних кроків: залучення більшої кількості туристів у регіон із метою відвідування події через маркетинг та промоційну кампанію; залучення грантів, спонсорських та інших зовнішніх фінансових джерел для організації проведення заходу; формування «подієвого турпакету» на основі туристичних послуг місцевих постачальників і виробників; розтягування програми події на кілька днів, стимулюючи цим туристів додатково скористатися послугами розміщення та харчування у місці проведення заходу; залучити до їхнього проведення якомога більше місцевих жителів та тамтешній бізнес; забезпечити відповідний рівень мерчандайзингу, тим самим стимулювати рівень витрат туристів впродовж заходу; створити в регіоні івент-комплекс – систему івент-заходів у відповідних кластерах.

8. Для збереження статусу цікавого та популярного туристичного центру необхідно здійснювати постійний пошук та моніторинг нових можливостей із метою приваблення туристів та зміцнення його конкурентоспроможності на туристичному ринку. Новим напрямком подієвого туризму м. Чернівці в цьому сенсі може стати організація

культурно-мистецького фестивалю присвяченого пам'яті видатної буковинки – О. Кобилянської, проект якого розроблено та запропоновано нами. Втілення в життя цього фестивалю може стати важливою культурною подією міжнародного рівня, новим віянням і привабити більшу кількість внутрішніх та іноземних туристів.

Література

1. Бабкин О.В. Специальные виды туризма / О.В. Бабкин. – Р.-на-Д.: Феникс, 2008. – 252 с.
2. Кляп М.П. Сучасні різновиди туризму / М.П. Кляп, Ф.Ф. Шандор. – К.: Знання, 2011. – 334 с.
3. Тищенко П.В. Теоретичні аспекти та розвиток подієвого туризму регіону // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія Економіка. – Вип. 33. – Ч. 4. – Ужгород, 2011. – С. 124-128.
4. Симоненко Р.Г. Буковина // Енциклопедія історії України: у 10 т. / редкол.: В.А. Смолій (голова) та ін.; Інститут історії України НАН України. – К.: Наук. думка, 2003. – Т. 1. – С. 395.
5. Гишук Р.М. Транскордонна організація подієвого туризму в Карпатському регіоні / Р.М. Гишук, Х.І. Шпинтук // VII Міжнародна науково-практична конференція «Туристичний бізнес : світові тенденції та національні пріоритети» (20 листопада, м. Харків). – Харків: ХНУ ім. В. Каразіна, 2015. – С. 62-63.
6. Макару Ю. Сучасний стан і перспективи розвитку україно-румунських міждержавних відносин // Україна-Румунія-Молдова: історичні, політичні та культурні аспекти взаємин у контексті сучасних європейських процесів. – Чернівці : Букрек, 2006. – 430 с.
7. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (ухвалена 21 травня 1980 р., м. Мадрид) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
8. Гишук Р. Транскордонна організація подієвого туризму в Чернівецькій обл.: стан і перспективи // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці, 2017. – Вип. I (65). – С. 52-61
9. Календар святкових подій у м. Чернівці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chernivtsy.eu/portal/kalendar-svyatkovih-podij-v-m-chernivtsi-u-2012-rotsi>.
10. Фестиваль «Відродження легенди: Дні фортеці» [Електронний ресурс]: Офіційний веб-сайт Хотинської районної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://khotyn.bukoda.gov.ua/news/festival-vidrozhennya-legendi-dni-fortetsi-foto>.

1.8. РЕКРЕАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

В.П. Чибилёва, И.Ю. Филимонова

Современные рекреационные исследования Оренбургской области неразрывно связаны с комплексными общегеографическими исследованиями учёных-естествоиспытателей Оренбургской губернии: П.И. Рычкова, Э.А. Эверсмана, П.С. Палласа, Г.С. Карелина, И.И. Лепёхина, С.С. Неуструева, Н.А. Зарудного и т.д. Уникальные сведения, собранные учёными о своеобразии степной природы являлись выразительным описанием особенностей степных ландшафтов и сопровождалась собственными рисунками и фотоснимками. Ценность исследований академических экспедиций заключалась в том, что их интересовала не только природа региона, а также население (быт, хозяйство, культура различных этносов, населяющих Оренбургскую губернию), достопримечательности территории, торговля, месторождения полезных ископаемых и др. Крупнейшее месторождение каменной соли в течение нескольких лет изучал П.И. Рычков, а вслед за ним и П.С. Паллас подробно описывают в своих трудах соляной рудник у Илецкой Защиты (ныне г. Соль-Илецк), где на месте заброшенных разработок возникли небольшие горько-соленые озера с необычными свойствами воды. П.И. Рычков отмечал, что солёная вода и грязи считаются целебными, и что много башкир и казахов съезжаются сюда для излечения [1]. В настоящее время на берегу оз. Развал – достопримечательности г. Соль-Илецка, построена бальнеологическая лечебница, использующая местные лечебные грязи озера Тузлучное и «соленые ванны» оз. Развал. По организации природных парков и заповедников в Оренбургском крае

высказывался С.С. Неуструев (1918 г.): «Было бы хорошо сохранить обломки древней растительности (ковыльные степи в Зауралье) – писал он, – на вечные времена... обратив их в народные парки, где молодёжь могла бы изучать природу по живому примеру, а не из книг, а нуждающиеся в отдыхе могли бы любоваться красотой вечной природы» [2]. Созданные лесокультурные насаждения в имениях Рычкова, Аксакова, Карамзина, Тимашева представляют собой природно-исторические памятники лесопаркового искусства конца XVIII-XIX вв. Труды естествоиспытателей XVIII-XX вв., особенно «Топография Оренбургской губернии» П. Рычкова (1762 г.), были использованы при выявлении, описании и изучении природных ресурсов необходимых для хозяйственного развития Оренбургского края.

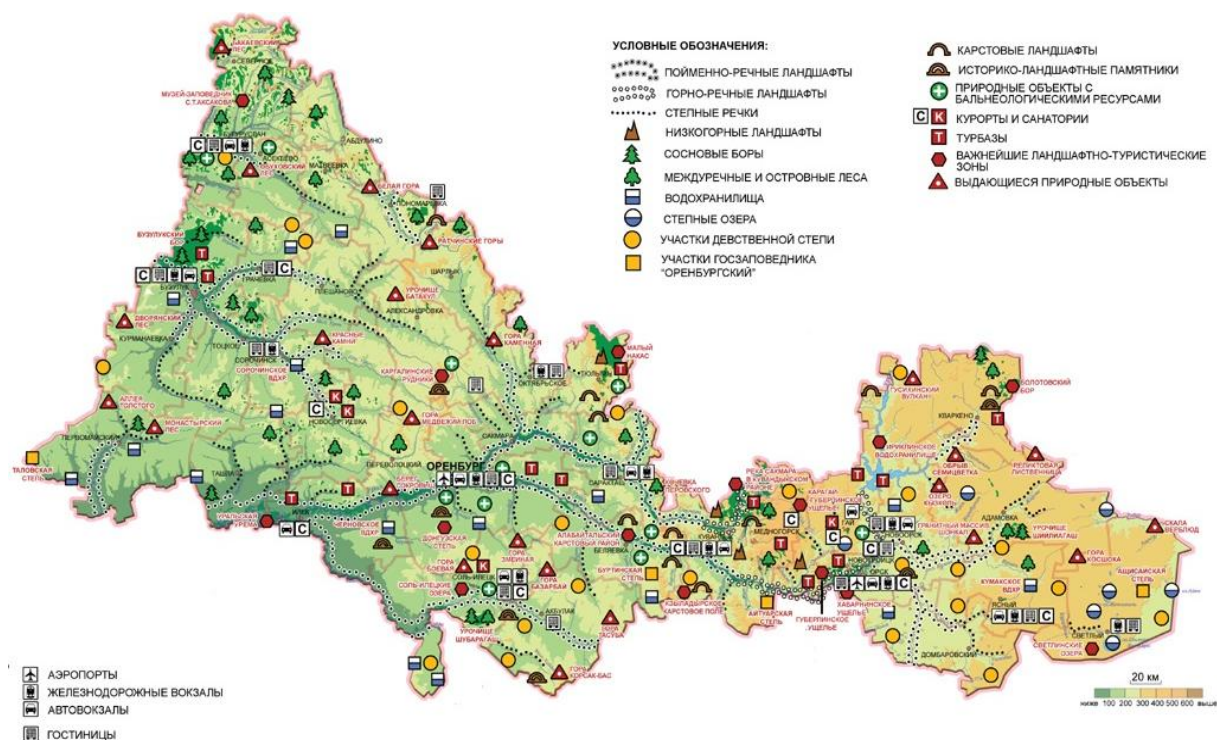


Рис. 1.8.1. Туристско-рекреационные ресурсы Оренбургской обл.

В 1920-е гг. появляются разнообразные директивные документы и постановления, касающиеся организации санаторно-курортного лечения, отдыха и туризма по всей стране. На территории Оренбургской обл. в эти годы частные кумысолечебницы преобразуются в государственные санатории и курорты: бальнеологический курорт «Гай», курорт им. М.В. Фрунзе, санатории «Красная Поляна» и «Степной Маяк», курорт «Соль-Илецк». В 1960-е гг. на территории области проводятся работы, связанные с охраной и сохранением рекреационных ресурсов. Областной организацией Всероссийского общества охраны природы предпринимаются попытки по выявлению природных территорий ценных в научно-познавательном, историко-культурном и рекреационном отношении. В 1968 г. решением облисполкома были объявлены 6 памятников природы. Издаются книги-путеводители В.Г. Синельникова «Знакомьтесь, Оренбуржье. Памятники истории и достопримечательности», Б.А. Коростина «Туристские маршруты Оренбуржья».

Формирование нового отношения к использованию рекреационных ресурсов в Оренбургской области началось с созданием современной сети государственных памятников природы, которое было начато в 1974 г. Оренбургским отделом Географического общества. В 1998 г. были утверждены 511 наиболее ценных и уникальных природных объектов, занимающих территорию Оренбургской обл., общей площадью 61,6 тыс. га.

Рекреационные ресурсы Оренбургской области, совокупность природных условий, используемых для рекреации, а также для удовлетворения физических, духовных, эстетических, познавательных и других потребностей очень разнообразны. Они представлены в виде функциональных сочетаний и обладают определенной территориальной целостностью. Совокупность компонентов природных и культурных ландшафтов, определяют возможность организации определенных видов рекреационных занятий. Это позволяет в реальной практике организовать на одной территории различные суботрасли рекреационного хозяйства. Природные рекреационные ресурсы, на территории Оренбургской области, можно представить в виде разнообразных комплексных территориальных сочетаний [3]:

– речные рекреационные ресурсы, включающие пойменно-речные и горно-речные ландшафты. Разнообразие пейзажей и их доступность позволяют организовывать различные рекреационные занятия для детей и взрослых. Песчаные пляжи, отмели, косы и плёсы крупных рек Оренбуржья – Урала, Илека, Самары и Сакмары в сочетании с целебным степным климатом представляют ценность для оздоровительного отдыха – купание и загорание, а также для прогулочных сплавов по рекам на лодках и плотках;

– лесные рекреационные ресурсы, в структуре этих ландшафтов преобладают водораздельные островные леса и горно-лесные ландшафты, чередующиеся с лугами, пашнями и горными ручьями – Саракташское Холмогорье, Губерлинские горы, Хабарнинское ущелье, горно-лесостепной хребет Шайтантау. Живописные ландшафты в условиях расчлененного рельефа передовых складок Урала создают возможности для развития пешеходного, экологического, лыжного (в т.ч. горнолыжного) туризма и активного освоения дельтапланеризма. Возможны большие перспективы для любительской рыбалки, развития скалолазания, экскурсий и др. Имеющиеся здесь базы отдыха «Долина», «Сакмара», «Горный Дуб» позволяют развивать как стационарный комфортабельный, так и кемпинговый, пикниковый отдых. Урочище Шийлиагаш и Карагачская степь осваиваются в качестве объектов любительского рыболовства, сбора ягод, грибов, лекарственных растений;

– сосновые боры с фитонцидными свойствами занимают ареальное положение. Уникальные сосновые боры (Адрианопольский, Болотовский) на гранитных массивах интересны своими геологическими объектами – гранитные бастионы, старые разработки золота. Самый крупный сосновый бор, расположенный на песках надпойменных террас в степной зоне России – национальный парк «Бузулукский бор» является местом отдыха многочисленных туристов – любителей сбора грибов, ягод и лекарственных растений. В Болотовском и Бузулукском бору имеются туристские базы, предоставляющие возможность для полноценного отдыха;

– грязелечебно-бальнеологические ресурсы, занимают небольшие территории южных районов Оренбуржья и включают в себя минеральные источники, солёные озера, лечебные грязи. На территории Соль-Илецкого р-на создан туристско-рекреационный кластер «Солёные озера», перспективно также создание кластера в Беляевском р-не с возможностями производства кумыса, разлива минеральных вод, лечением солеными ваннами и грязелечением;

– озёрно-водные рекреационные ресурсы, распространены повсеместно на территории региона и занимают довольно значительные пространства живописными водохранилищами, средними и небольшими озёрами. Например, побережье Ириклинского водохранилища как один из наиболее перспективных рекреационных объектов области, используется организованным туризмом, и осваивается самостоятельными туристами – любительское рыболовство, различные виды водного туризма (парусный спорт, виндсерфинг, подводное плавание и охота, прогулочный – на катерах, катамаранах), пикниковый и кемпинговый отдых. Также имеется возможность для развития научно-познавательного туризма и экскурсий. Светлинские озера – группа многочисленных степных мелководных озёр – находятся на важнейшем

трансконтинентальном миграционном пути птиц из северных широт в субтропические, тропические и экваториальные страны. Озера представляют интерес для развития экологического и научного туризма. Многочисленные пойменные озера области являются излюбленными местами рыбной ловли местного населения;

– природные и историко-культурные рекреационные ресурсы, включающие комплексы и группы уникальных памятников природы и археологических объектов, обладающих высокими эстетическими и научно-познавательными свойствами. Например, ландшафтно-археологические памятники: «Аландское городище», «Каргалинские рудники». Каргалинские рудники – уникальный памятник древнего и старинного горнометаллургического производства с измененными и естественными ландшафтами. Он существовал с конца IV до начала I тыс. до н.э., затем был вновь возрожден в XVIII-XIX вв. н.э. Из каргалинской меди в III-II тыс. до н.э. изготавливались оружие, инструменты и украшения. Одним из первых «чуждые копии» в Каргалинской степи описал П.И. Рычков. Объекты интересны для развития научного, экологического и познавательного туризма – осмотр старинных шахт, штолен, карьеров, шурфов. На поверхности рудного поля можно найти малахит и азурит;

– компактные естественные степные массивы на землях расформированных военных полигонов, например, Орловская степь, Акжарская степь, Никольская степь, Карагачская и Джабыгинская степи. Участки эталонных степей с наличием обширных пастбищ и благоприятными природно-климатическими условиями являются перспективными территориями для возвращения диких лошадей – тарпанов и лошади Пржевальского. В 1737 г. известный государственный деятель, знаменитый историк и географ В.Н. Татищев использовал изображение трёхглавого дикого коня при разработке проекта герба Оренбургской губернии. В то время дикие лошади в Оренбургском регионе были обычны. В 1762 г. П.И. Рычков также отмечал на территории современного Оренбуржья тарпанов «саврасой» (светло-коричневый, с желтизной) окраски, характерной для лошади Пржевальского. В XIX в. дикие лошади, в границах современного Оренбуржья, были полностью истреблены.

Привлекательность комплексных ресурсно-рекреационных сочетаний определяется своей природной сохранностью и созданием условий для рекреации и туризма. Разнообразие в Оренбургской обл. природных достопримечательностей, живописных местностей, наличие участков с естественной природой, богатой историей заселения и освоения, наличие грязелечебных (минеральные источники, соленые озера) и природно-климатических ресурсов способствуют развитию различных видов туризма. В данной главе мы выделяем наиболее привлекательные виды туризма и рекреации, пользующиеся популярностью у жителей Оренбургской области и соседних регионов.

а) Ресурсы лечебно-оздоровительного туризма. Лечебно-оздоровительный туризм осуществляется с целью отдыха и восстановления физического и психологического здоровья в санаторно-курортных учреждениях. Еще в древности было замечено влияние на организм человека различных природных, климатических, гидро-минеральных и ландшафтных факторов. С возникновением первых курортов (в нашей стране они были открыты по указу Петра I) получило развитие представление о научном подходе к климато- и бальнеолечению, а курортология, как наука о природных лечебных факторах и их воздействие на организм, и методах использования их в лечебно-профилактических целях, вошла в медицинскую практику. Среди лечебно-оздоровительных ресурсов Оренбургской области можно выделить:

– Соленые озера и шахты. Значительным рекреационным потенциалом и широкой известностью обладают Соль-Илецкие озера. Наиболее известное из них – оз. Развал Соль-Илецкого р-на, образовавшееся в 1906 г. в результате многовековой добычи соли на месте горы Тузтюбе (в переводе с казахского – «соляная крыша») и Гипсовой горы. Озера из-за своих целебных свойств считаются священными у казахов и являются местом поклонения. Концентрация солей в оз. Развал достигает 330 граммов на литр.

По составу оно аналогично Мертвому морю, воды которого используются для лечения различных заболеваний [4]. Известны также соленые ванны урочища Соленого Беляевского р-на, ресурсы которого используются лишь местными жителями. В Соль-Илецке возможна организация гало- и спелеотерапии на базе соляных шахт и копей для лечения болезней органов дыхания. Эффективно используются для лечения бронхиальной астмы отработанные камеры соляного рудника, расположенные на глубине 300 м. Озеро Развал имеет уникальный температурный режим: летом поверхностные воды нагреваются до +38 °С, а в придонных слоях сохраняется низкая температура. Зимой озеро не замерзает даже при температуре минус 40 °С. В 1979 г. озеро Развал исчезло, за несколько часов вода по трещинам, образованным в результате карстовых процессов, ушла в подземные горные выработки шахты. На его месте осталась котловина. В конце 1980-х гг. озеро было восстановлено в прежнем виде, после того как шахта была затоплена полностью водой. В 2017 г. Соль-Илецкие озёра посетили около 2 млн. чел. (для сравнения: в 2013 г. отдыхающих насчитывалось 1,4 млн. чел., в 2010 г. – 600 тыс. чел.) [5].

– Лечебные грязи (пелоидотерапия). По физико-химическим свойствам среди Соль-Илецких озер можно выделить: рапные озера, где воздействующей средой является высокоминерализованная вода (рапа), представляющая собой насыщенный солевой раствор – рассол (оз. Развал, оз. Новое), грязерапные – действующей средой является рапа и лечебная грязь (оз. Тузлучное, оз. Дунино) и гряземинеральные, имеющие низкую концентрацию соли (оз. Большое Городское и Малое Городское). Соль-Илецкая грязелечебница имеет статус лечебницы всероссийского значения. Также издавна известны грязи оз. Купоросного (курорт Гай), иловые грязи урочища Тузлукколь Беляевского р-на. Лечебные грязи полезны при лечении многих хронических воспалительных заболеваний суставов и мышц, нервной системы и др.

– Минеральные воды широко распространены на территории Оренбургской обл. и они достаточно разнообразны по степени минерализации, химическому составу, радиоактивности и т.д. Выделено 5 бальнеологических групп и 27 типов минеральных вод, большинство из которых по физико-химическим показателям аналогичны известным типам минеральных вод курортов России и Зарубежья (Каспийский, Минский, Миргородский, Смоленский, Московский и др.). Питьевые лечебные и столовые минеральные воды активно используются в области, 9 цехов работают по разливу минеральных вод: Меновой двор, Сулак, Росинка, Яик, Оренбургская – 16, Оренбургская – 17, Саракташская, Крыловская, Орская. К сожалению, большая часть минеральных вод, разведанных на территории области, не используется. Отсутствие специализированных санаториев и бальнеолечебниц вынуждает население лечить многие заболевания за пределами области и за рубежом;

б) Климатические ресурсы – свойства климата (влажность, солнечная и ветровая энергии), которые используются в хозяйстве. Одной из разновидностей климатических ресурсов можно считать рекреационные климатические ресурсы, которые обладают значительными возможностями для осуществления следующих видов лечения и отдыха на территории области:

– Климатотерапия, использование особенностей сухого степного климата в лечебных и оздоровительных целях, в частности: степная аэротерапия – дозированное пребывание на открытом воздухе с целью лечения органов дыхания. Рекомендуют принимать воздушные и солнечные ванны в первой половине дня, лучше после легкого завтрака, а во второй половине дня, через два часа после обеда, в местах защищенных от прямых солнечных лучей; гелиотерапия (лечение солнечными лучами) имеет закалывающее и профилактическое значение. По количеству солнечного сияния (2162 часа в год) условия региона соизмеримы с Евпаторией (Крым) (2200 часов); сосновая аэротерапия (климатофитотерапия) – примером могут служить Булузукский бор, Карагайский бор Кувандыкского р-на, Болотовский бор (Кваркенский р-н).

Фитонцидные свойства сосен имеют оздоровительный эффект, способны убивать болезнетворные микроорганизмы, бактерии. Воздух в сосновом бору почти стерилен.

– Кумысотерапия, традиционный (исторический) для Оренбургского края вид оздоровления. Число кумысолечебниц в мире невелико – около 40, из них половина находится в России. Кумысолечебницы, расположенные в степной зоне, сочетают целебные свойства сухого степного климата и кисломолочного напитка – кумыса. Первое кумысолечебное заведение в Оренбургской губернии «Джанетовка», было организовано в 1888 г. доктором Дж. Карриком на р. Янгиз. Оно считалось курортом первой категории и было названо в честь племянницы доктора Джанет. Преимущество «Джанетовки» заключалось в отменной сухости воздуха и отсутствием рос, что важно для туберкулезных больных [3]. Дж. Каррик для изучения опыта кумысолечения побывал во всех кумысолечебных заведениях Самарской губернии, несколько раз ездил в Тургайскую обл. Казахстана, изучал содержание кобылиц и различные способы изготовления кумыса [6]. В 1901 г. появилась кумысолечебница И.Т. Гусарова, находившаяся рядом со станцией Тоцкая Бузулукского уезда (уезд входил ранее в Самарскую губернию). В 1912-1913 гг. открываются еще четыре кумысолечебницы, три из которых находились на территории бывшей Самарской губернии (совр. Оренбургская обл.): степная климатическая станция и кумысолечебница В.М. Струнского находились близ Новосергиевки; «Красная Поляна» – на территории имения П.С. Суховилова, недалеко от Новосергиевки, оправдывающая свое название, – расположившись «на высокой и действительно «красной» (т.е. красивой) поляне»; «Тургай» – в имении А.Т. Елисеева, близ Гамалеевки; санаторий Оренбургского отдела «Лиги по борьбе с туберкулезом» – на берегу р. Сакмары в имении Хусаиновых «Тевкелево» [7]. В 20-е гг. XX в. частные кумысолечебницы на территории Оренбургской обл. преобразуются в государственные санатории и курорты. В 1926 г. в нашей стране выделялось 4 кумысолечебных р-на, имеющих общегосударственное значение, в т.ч. Оренбургский и Бузулукский [7]. В настоящее время кумыс применяется для лечения туберкулеза в санатории «Степной маяк» и «Красная поляна» (Новосергиевский район), «Джанетовка» (Сакмарский р-н). Также перспективны для кумысолечения Кувандыкский, Саракташский, Беляевский, Первомайский, Соль-Илецкий, Акбулакский р-ны. Высокая оценка целебных свойств кумыса была дана видными учеными XIX в., а также основоположниками русской медицины – И.И. Мечниковым, Н.В. Склифосовским, С.П. Боткиным, Г.А. Захарьиным и др. Они являлись убежденными сторонниками кумысолечения и их профессиональные отзывы о свойствах кумыса как о лучшем средстве для укрепления сил, способствовали развитию кумысолечения в нашей стране и за рубежом. О действии кумыса врач и писатель В.И. Даль (1843 г.), говорил: «Привыкнув к кумысу, поневоле предпочитаешь его всем без исключения напиткам. Он охлаждает, утоляет одновременно и голод и жажду. На кумысе через неделю чувствуешь себя бодрым, здоровым, мягко дышишь, лицо приобретает хороший цвет» [8]. Кроме того, кумысолечение возможно сочетать с иппотерапией – лечебной верховой ездой.

– Иппотерапия (с греч. *hippo* – лошадь) – лечебная верховая езда как метод реабилитации больных. Этот метод известен еще с древности, о концепции иппотерапии упоминается в трудах древнегреческого ученого Гиппократ. Философ, энциклопедист Д. Дидро в трактате «О верховой езде и ее значении для сохранения здоровья» (1751 г.) писал: «В каждую эпоху считалось признанным, что физические упражнения являются наиболее надежным и эффективным способом поддержания здоровья. И среди физических упражнений, обладающих столь прекрасными качествами, первое место принадлежит верховой езде, с помощью которой можно лечить множество болезней, а также предупреждать их...» [9]. Исследования влияние верховой езды на организм человека и ее использование для лечения началось в Германии, Австрии, Швейцарии, Франции в конце XIX в. [10]. В России активно

иппотерапией начали заниматься в начале 1990-х гг. Особенно эффективным такой метод лечения показал себя в реабилитации детей, страдающих тяжкими, практически неизлечимыми заболеваниями. Отмечается благотворное влияние уникальных свойств иппотерапии на физическую и психологическую сферы [10]. До сих пор нет научного объяснения такому феномену, но уже после непродолжительного занятия с лошадью, большинство детей становятся более раскрепощёнными, легче общаются со взрослыми. В Оренбургской обл. (г. Оренбург) с 2004 г. создано и действует успешно отделение иппотерапии на базе конноспортивной школы «Гармония» и Центра-Парка конноспортивного клуба. Доказано, что регулярные занятия лечебной верховой ездой благотворно влияют на весь организм в целом, нормализуют деятельность сердечнососудистой, центральной нервной и пищеварительной систем. Основные перспективные районы иппотерапии в Оренбургской обл. – это те, в которых находятся конезаводческие предприятия, ипподромы, а именно – Оренбург, Оренбургский р-н (п. Южный Урал), Новосергиевский и Кувандыкский р-ны.

в) Ресурсы экологического туризма. Экологический туризм – целевые поездки в рекреационно-привлекательные места с относительно нетронутой природой, сохранившие традиционный уклад жизни местного населения. Терминологически понятие «экотуризм», предложенное мексиканским экономистом-экологом Цебаллос-Ласкурье как сочетание посещения уголков дикой природы с экологически чутким отношением к среде, получило широкое развитие в мире в начале 1980-х гг. Международное экотуристское общество дает полное определение этому виду туризма: целенаправленные путешествия по природным территориям с целью глубокого понимания местной культуры и природной среды, не нарушающие целостность экосистем, способствующие тому, чтобы охрана природных ресурсов была выгодной для местных жителей [11]. Важное значение при принятии Декларации и обсуждений во время Саммита уделялось вопросам вовлечения местных жителей в развитие туризма, основанных на принципах: экотуризм должен помогать в сохранении природы; способствовать созданию рабочих мест, дополнительному доходу для местных сообществ; должен содействовать повышению уровня осведомленности о местной культуре. Экологический туризм интегрирует современные подходы к формированию устойчивого и экологически обоснованного природно-ориентированного туризма, включающие аспекты использования доходов от туризма на природоохранные цели, формирования информационной и образовательной работы с туристами. Экотуризм рассматривается как альтернатива традиционным подходам массового туризма на процесс развития и организации туризма на ООПТ.

Природные ресурсы Оренбургской обл. располагают большим потенциалом для развития экологического туризма: привлекательность, разнообразие, уникальность и бескрайность степных ландшафтов велики. В настоящее время официально утвержденные ООПТ, занимают площадь около 140 тыс. га или 1,17% площади области. На территории Оренбургской обл. существует национальный парк «Бузулукский бор», общей площадью 56,6 тыс. га, заповедник «Оренбургский», общей площадью 21,7 тыс. га, памятники природы, общей площадью 61,6 тыс. га [12]. Число охраняемых природных территорий продолжает увеличиваться. Статус национального парка «Бузулукский бор» и памятников природы предполагает их использование для туристско-рекреационной деятельности. Развитие экотуризма на этих территориях – хорошая финансовая поддержка их существования.

В качестве направлений развития экологического туризма на охраняемых природных территориях можно выделить: туристские походы по живописным ландшафтам, знакомство с их флорой и фауной, включая велосипедные и конные туристские маршруты; организацию экообразовательных туров для школьников и студентов на охраняемых природных территориях; фотоохоту на птиц и животных

в естественной среде обитания; этнографические туры, знакомящие с культурой (в том числе экологической), традициями (включая традиции природопользования) и др.



Рис. 1.8.2. Объекты лечебно-оздоровительного туризма

Экологический туризм в Оренбургской обл. возможно развивать на следующих охраняемых природных территориях [12]:

- ключевые территории, крупные по площади ООПТ, способные сохранять целостность и естественность экосистемы: заповедники, национальные парки;
- ООПТ более низкого статуса разнообразных функций: заказники (геологические, лесные, ботанические и др.), памятники природы;
- экологические коридоры, обеспечивающие свободный биотический обмен существующих ООПТ, расселение и миграцию видов;
- зоны геостабилизации, буферные или охранные зоны вокруг ключевых территорий и экологических коридоров, защищающие их от неблагоприятных внешних факторов;
- восстановленные (реставрационные) антропогенно-природные территории регулируемой хозяйственной деятельности и охраняемые микрозаказники. Эти территории имеют большое значение для сохранения флоры и фауны в нарушенной среде и представляют собой резервный фонд.

Заповедник «Оренбургский», состоящий из четырех кластерных участков, является центром экологического и научного туризма [12]:

1. Таловская степь площадью 3200 га (Первомайский р-н) до середины мая устлана ковром из цветущих «краснокнижных» тюльпанов Шренка. Из птиц здесь гнездятся: степной орёл, дрофа, журавль-красавка, стрепет и др. Это придает заповедному участку подлинную уникальность и рекреационную привлекательность;

2. Буртинская степь площадью 4500 га (Беляевский р-н) обладает большинством редких и характерных типов урочищ (например, черноольшаник Тузкарагал), здесь произрастают краснокнижные виды растений: ковыль Залесского и ковыль красивейший. На территории участка расположен обустроенный родник Кайнар.

Рядом с заповедным участком расположено оз. Косколь, возвышается холмисто-увалистый массив Кармен, также привлекательные для экотуристов;

3. Айтуарская степь площадью 6753 га (Кувандыкский р-н) отличается богатой флорой, фауной и уникальной коллекцией геологических и геоморфологических достопримечательностей. Участок богат ковылями лесным и Лессинга, среди животных можно выделить рысь, степного хорька, среди птиц пестрого дятла, серую куропатку и др. А.К. Толстой в рассказе «Два дня в киргизской степи» так описал Айтуарскую степь: «Степь рисовалась перед нами во всем своем необъятном величии, подобная слегка взволнованному морю» [13].

4. Ащисайская степь (7200 га, Светлинский р-н) – самый восточный и четвертый участок заповедника. Здесь произрастают тюльпан Шренка, гвоздика уральская, эфедра двуколосковая и др. На оз. Журманколь, Лиман и др. гнездятся лебедь-шипун, камышовый лунь и др. Этот участок называют еще царством сурков и степных орлов.

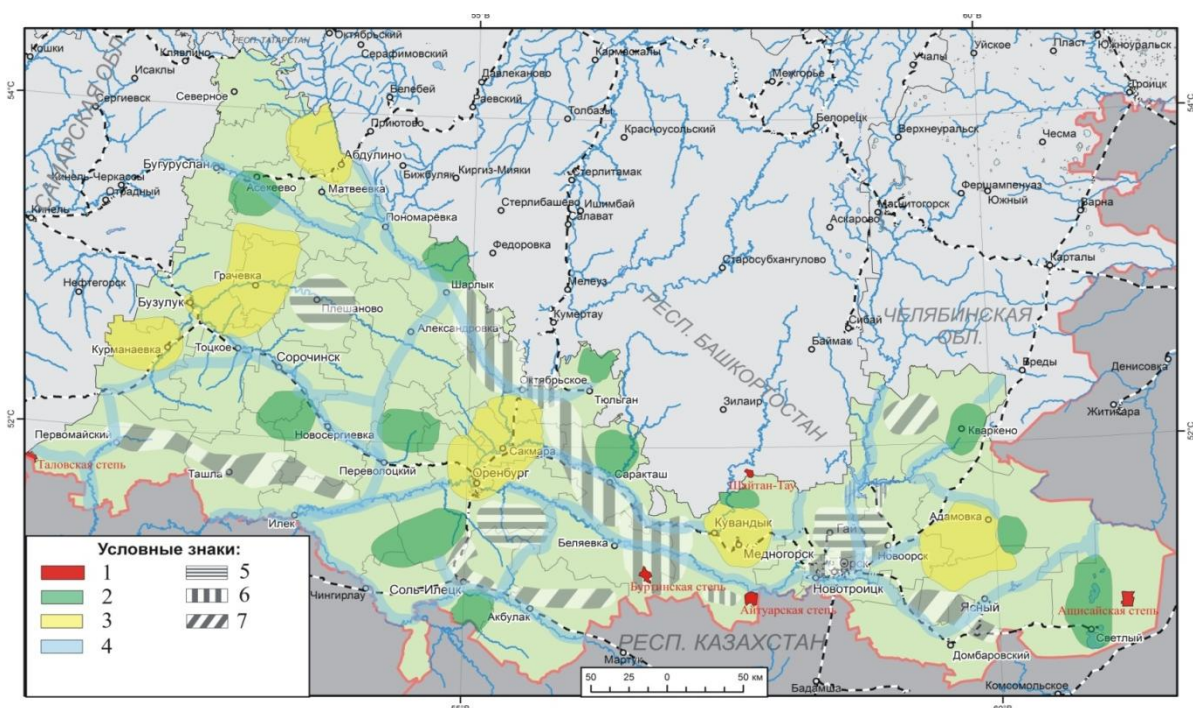


Рис. 1.8.3. Схема эколого-рекреационного каркаса Оренбургской обл.

Обозначения: 1 – ключевые природные территории федерального значения; 2 – ключевые природно-рекреационные территории регионального значения; 3 – агломерации объектов природного наследия (поддержание эколого-рекреационного потенциала); 4 – экологические коридоры; 5 – территории щадящего природопользования; 6 – зоны геостабилизации; 7 – резервный природно-рекреационный фонд.

Обитающие в заповеднике 44 вида животных, птиц и насекомых, 23 вида растений занесены в Красные книги России и Оренбургской области. Среди представителей флоры и фауны имеются редкие и исчезающие виды.

Кроме «Оренбургского заповедника», развитие экологического и научно-познавательного туризма возможно на крупных участках нераспаханных степей, отличающихся уникальным биоразнообразием, например, «Донгузской степи» (Оренбургский р-н), «Орловской степи» (Акбулакский р-н). Последняя выбрана для организации пятого участка заповедника «Оренбургский», площадью 16,0 тыс. га, в буферной зоне этого участка (40 га) организован центр разведения степных копытных. В Орловскую степь завезены лошади Пржевальского и тибетские кианги.

Экологический туризм использует следующие виды природных рекреационных ресурсов: эколого-фаунистические и эколого-флористические: Видовое разнообразие и численность животных тесно связаны со структурой ландшафтных угодий области,

необходимых для их существования. В области обитают свыше 80 видов млекопитающих, для познавательного туризма интересны: русская выхухоль – эндемик Европейской России, обитает в пойме Урала, белка – в колках Кваркенского р-на, бобр – по облесенным рекам, ондатра – в водоемах восточной части области, сурок – во всех районах области, заяц, лисица, косуля, лось, благородный олень – в лесистых районах области. На территории области зафиксировано свыше 290 видов птиц.

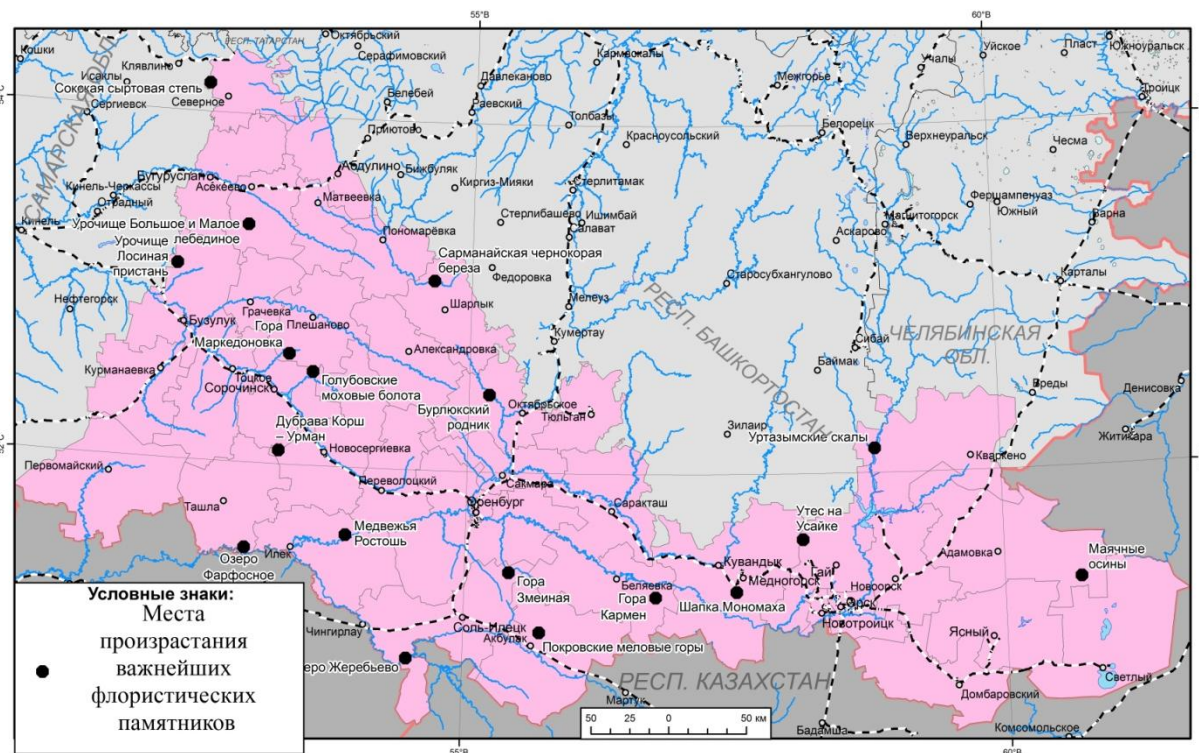


Рис. 1.8.4. Флористические объекты экологического туризма

Во флоре Оренбургской обл. насчитывается свыше 1600 видов растений, из них 145 видов это редкие и исчезающие растения, относящиеся к 50 семействам и 110 родам. Формированию богатой флоры и видового разнообразия способствует географическое положение области на стыке европейских, сибирских и туранских элементов флоры, а также присутствие эндемичных и реликтовых растений. Украшением оренбургских степей являются тюльпан Шренка, ирис карликовый и тонколистый, адонис весенний, рябчик русский, ковыли (Залесского, красивейший, перистый, опушеннолистный), прострел раскрытый и др.

Большое значение – оздоровительное, познавательное и экологическое имеют леса. Они занимают около 5 % территории области, в структуре лесных ресурсов доминируют водораздельные островные леса, пойменные и горные широколиственные, чередующиеся с горными ручьями, участками пашни и лугов. Сосновые боры с фитонцидными свойствами занимают ареальное положение, крупнейший из них – лесной массив «Бузулукский бор». Это национальный природный парк, один из крупных лесных массивов в степной зоне Евразии, привлекателен для различных видов туризма (лечебно-оздоровительного, познавательного, научного и др.). Национальный природный парк «Бузулукский бор» в пределах Оренбургской обл. занимает площадь 57,1 тыс. га. Бор существовал уже в ледниковый период, со времен, когда северо-запад Европы покрывал ледниковый щит. Бузулукский бор обходили стороной скифские племена и орды. Долгое время он оставался в стороне от караванных троп и дорог, во всем бору не найдено ни одного древнего поселения. В 1562 г. он впервые был условно нанесен на карту Московии и Татарии. Исследователь Оренбургского края П.И. Рычков говорит о нем, как о редком природном богатстве региона, которое необходимо беречь.

Развитие экологического туризма неразрывно связано с экологическим просвещением, формированием экологической культуры и экологического мышления, познавая природу проникаешься необходимостью бережного к ней отношения.

г) Ресурсы геологического туризма. Геологический туризм – это научно-познавательный вид туризма, требующий кроме осмотра геологических памятников и достопримечательностей ещё и определённых знаний в области геологии и минералогии. Одно из увлекательнейших занятий геологического (геолого-минералогического, геолого-исторического) туризма – это сбор коллекций главнейших горных пород и минералов в районе экскурсий.

Геологические достопримечательности Оренбургской области описаны в публикациях естествоиспытателей П.И. Рычкова, П.С. Палласа и современников – в трудах саратовского геолога В.А. Горяинова, оренбургских геологов В.Л. Малютина, В.Л. Тесаловского. Особенности геологического строения и рельефа территории области делают ее уникальной с точки зрения научно-информационной ценности природных объектов. Среди многообразия всех природных объектов выделяются уникальные геологические памятники природы.

При выделении и изучении геологических памятников природы учитывались объекты, отражающие каждую из геологических наук: стратиграфию, палеонтологию, карстоведение, минералогию, петрографию, динамическую геологию и геоморфологию. К геологическим памятникам относят и разнообразные карстовые ландшафты, которые подразделяются на известняковые (распространены на побережье Ириклинского водохранилища, бассейны верхнего течения рр. Урала, Суундука), гипсовые (например, Кызыладырское карстовое поле, Кувандыкский район), меловые (Акбулакские меловые горы, верховья р. Итчашкана), соляные (например, г. Боевая, Соль-Илецкий район, г. Гребени, Сакмарский р-н). Большинство геолого-геоморфологических памятников природы представляют интерес и в геоботаническом отношении. Меловые горки, карстовые ландшафты, останцы очень часто являются убежищами редких, исчезающих, эндемичных и реликтовых растений [15].

Геологические памятники Оренбургской обл., и особенно месторождения минералов (ценных в декоративном отношении или интересных в генетическом) представляют большой интерес для специалистов разного уровня, студентов и учащихся, тем более что предпринимаются попытки создания Красных книг минералов. К числу забытых и интересных минералов относится гиббсит (получивший название в честь американского минералога Д. Гиббса) – один из основных минералов бокситовых алюминиевых руд Оренбуржья. Известностью пользуются месторождения пейзажной яшмы – гора Полковник (недалеко от Орска) и Калиновский карьер (Гайский р-н), месторождения горного хрусталя (Адамовский р-н), здесь был найден кристалл горного хрусталя длиной 170 см, толщиной 80 см, массой около 800 кг. Этот горный хрусталь назван «Малюткой». Вместе с ним добыто еще 11 крупных кристаллов, каждый весил не менее 500 кг. Хрусталь «Малютка» был передан в Уральский геологический музей г. Екатеринбурга. О добыче яшмы на горе Полковник сообщал П.С. Паллас (он называл эту гору Аспидной, от слова яспис – яшма), уже тогда добыча велась там карьерным способом. На горе Полковник собраны практически все оттенки яшмы (их насчитывают 360), орская яшма является эталоном при определении качества яшмы. Орская яшма хранится в Лувре, Британском музее, Русском музее и др. Яшмой из Орска облицованы: собор «Спас-на Крови» (Санкт-Петербург), саркофаг мавзолея В.И. Ленина, Благовещенский собор Кремля и др. [14].

Наиболее привлекательны для туристов геолого-геоморфологические памятники природы – останцы причудливых форм, образованные в результате выветривания или эрозионных процессов, например, кварцитовая скала Верблюды (Светлинский р-н), г. Шонкал (Адамовский р-н), Кваркенские и Байтукские каменные палатки (Кваркенский район), Медвежий Лоб (Переволоцкий р-н), г. Корсак-Бас (Акбулакский р-н) и др.

Привлекает своими шаровидными формами и находками мастодонозавров Букобайские яры (разрез отложений средне-верхнего триаса, Соль-Илецкий р-н, близ с. Беляевка).

Интерес для специалистов, ученых и туристов представляют стратотипы – классический разрез, по которому описан данный ярус. Стратотипом сакмарского яруса пермской системы является Нос-гора – гора-останец на правом берегу р. Сакмары (Саракташский район), отличающийся высокой насыщенностью ископаемой фауны (аммониты, брахиоподы, пелециподы и др.), г. Ханская (Змеиная, скопления верхнеюрской фауны – аммонитов, белемнитов, грифей и др.), Перовские яры (богатейшее скопление древних позвоночных – архозавров, лабиринтодонтов, двоякодышащих рыб и целых скелетов плагиозавров) в Соль-Илецком р-не. Эти стратотипы официально считаются памятниками природы. По скоплениям ископаемой фауны и ее изучению возможно восстановить историю развития территории в давно прошедшие периоды. С этой точки зрения привлекательны и кембрийские рифы, например, Шапка Мономаха и г. Услугтау Кувандыкского р-на.

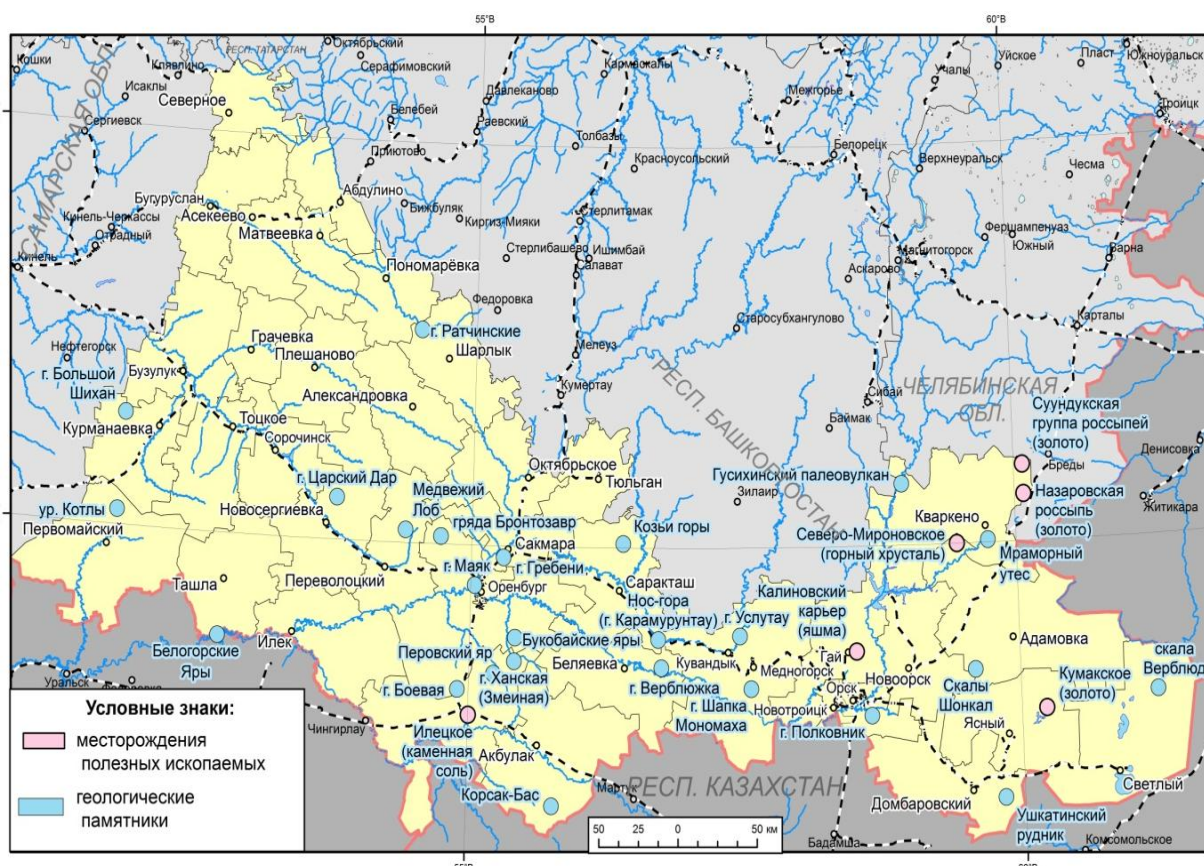


Рис. 1.8.5. Объекты геологического туризма

Геологические достопримечательности и памятники природы, расположенные вблизи городов и населенных пунктов доступны для посещения студентов и школьников как объекты научного, познавательного, спортивного туризма и экскурсий. Например, гора Гребени (Сакмарский р-н) интересен как объект несущий большой объем геологической информации, как объект проявления соляно-купольной тектоники и как спортивный объект – здесь расположена горнолыжная база, или гора Боевая (недалеко от г. Соль-Илецк) – её соляной купол покрыт гипсовой шляпой, в которой имеется два озера, а из-под горы бьет минеральный источник. Хабаровинское ущелье недалеко от Новотроицка – это узкий участок долины р. Урала, который представляет собой, ниже с. Хабаровное, значительную рекреационную зону и зону отдыха промышленной части восточного Оренбуржья с удобными пляжами, живописными скалистыми берегами. В геологическом отношении Хабаровинское

каньонообразное ущелье Урала представляет собой сквозную кайнозойскую долину, пересекающую в поперечном направлении геологические структуры меридионального простирания [15]. Орские ворота близ г. Орска – это отвесные склоны ущелья, состоящие из зеленых туфопорфиров, образованные древней застывшей вулканической лавой сотни миллионов лет назад, когда разрушенные уральские горы стали подниматься и река вынуждена была углублять свое русло, врезаясь в вздымающиеся Губерлинские горы, создавая себе выход (ворота) на запад [15].

Геологические памятники являются источниками первичной геологической информации, по которым можно проследить геологические эпохи в развитии Земли, развитие форм рельефа, результаты недропользования или природных геологических процессов. Опыт развития европейских геологических парков показал, что геопарки выполняют значительную роль в сохранении геологических памятников.

д) Ресурсы археологического туризма. В Оренбургской обл. выявлено свыше 1 тыс. объектов археологического наследия. В Акбулакском, Домбаровском, Илекском, Первомайском, Соль-Илецком, Ташлинском районах насчитывается более чем по 100 памятников археологии [12;15]. К интересным для туристского показа объектам каменного века можно отнести Идельбаевскую стоянку (близ г. Медногорск), Старо-Токскую, Ивановскую стоянку. Близ с. Рассыпного были найдены кости и целые скелеты предков динозавров, которые выставлены в Палеонтологическом музее РАН.

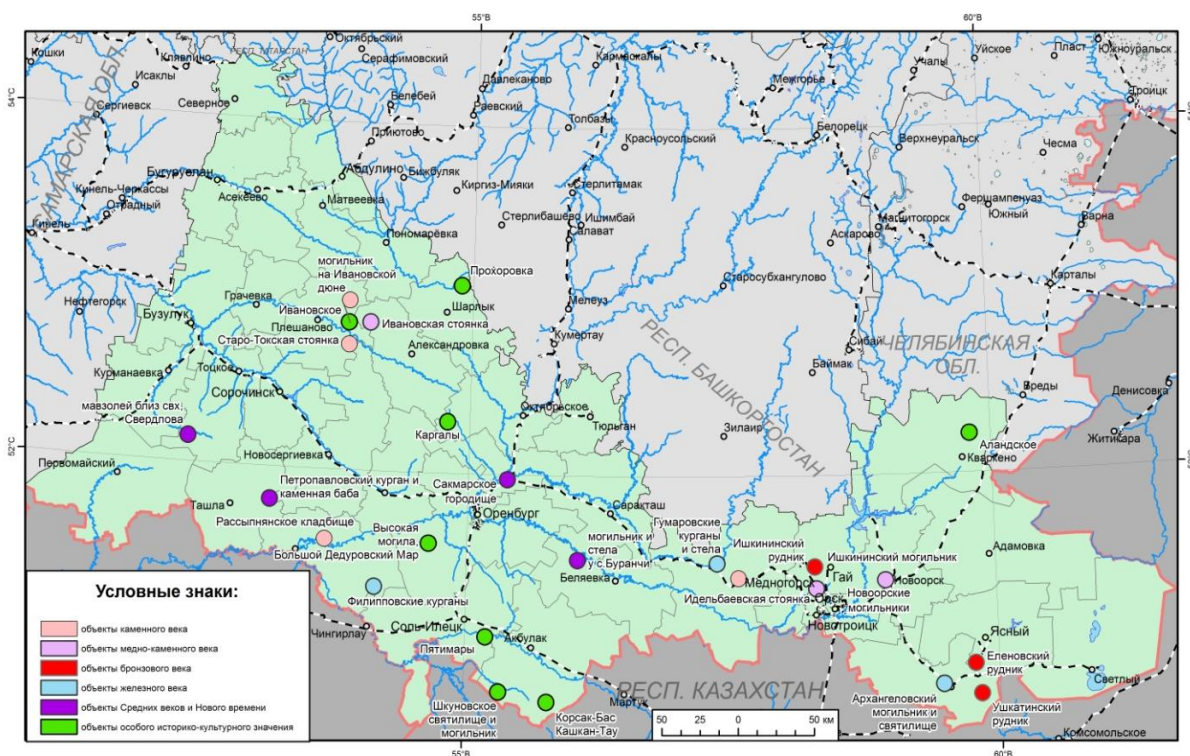


Рис. 1.8.6. Объекты археологического туризма

Среди объектов медно-каменного века (энеолита) можно выделить Новоорские могильники (близ Новоорска), Ишкининский могильник (близ Гая), могильник на Ивановской дюне (Красногвардейский р-н). Особую группу объектов представляют древние рудники, среди них выделяются Каргалинские рудники (Октябрьский р-н) – международный объект археологов, Еленовский (Ясненский р-н), Ишкининский (Гайский р-н), Ушкатынский (Домбаровский р-н) медные рудники. Перечисленные рудники относятся к эпохе бронзового века. Каргалинские рудники – богатейший полигон научных исследований, учебных практик и бизнес-проектов и может стать Музеем природы и горного дела. Среди памятников раннего железного века можно выделить Филипповские курганы (Илекский район), Сорочинский (Сорочинский р-н),

Архангеловский могильники и святилище (Домбаровский р-н), Гумаровские курганы (Кувандыкский р-н) и др. В Филипповском кургане была обнаружена масса золотых украшений, оружия, культовых предметов. Исследование курганов признано одним из наиболее значительных археологических открытий XX в. Золотые украшения из курганов представлены в одном из залов Краеведческого музея г. Оренбурга.

Наиболее известными объектами Средних веков и Нового времени, способными привлечь туристов, являются Петропавловский курган и каменная баба (Новосергиевский р-н), мавзолей близ с. Свердлова (Тоцкий р-н), Сакмарское городище (Сакмарский р-н), могильник и стела у с. Буранчи (Беляевский р-н). Индо-иранское городище арийцев Аландское (XIX в. до н.э.) входит в «Страну Городов», наиболее известным из них считается городище Аркаим (Челябинская обл.), возраст которого старше египетских пирамид.

Создание историко-культурных и природно-ландшафтных парков (например, Каргалинские рудники) будут представлять собой уникальные центры, одновременно выполняющие научные, культурные, образовательные и туристские цели.

е) Ресурсы религиозного туризма. Религиозный туризм – это посещение религиозных центров, святых мест, культовых объектов. Религиозный туризм тесно связан с экскурсионно-познавательным и научным туризмом религиозной направленности. Религиозный туризм с культурно-познавательными целями рассчитан на посещение религиозных центров, в которых туристы смогут познакомиться с религиозными объектами (действующие культовые памятники, музеи) и природным наследием. Религиозные культурно-познавательные туры, в отличие от паломничества менее продолжительные, они не связаны с религиозными праздниками, рассчитаны на широкую категорию граждан (часто неверующих). Паломничество – это посещение представителями различных конфессий святых мест связанных с деятельностью и жизнью крупнейших религиозных деятелей с целью поклонения. Главная цель паломничества – это выполнение верующими религиозного долга, получение благодати за перенесение трудностей, сопутствующих паломничеству (жертвование материальными ценностями во имя вечных духовных), а также поклонение святыням.

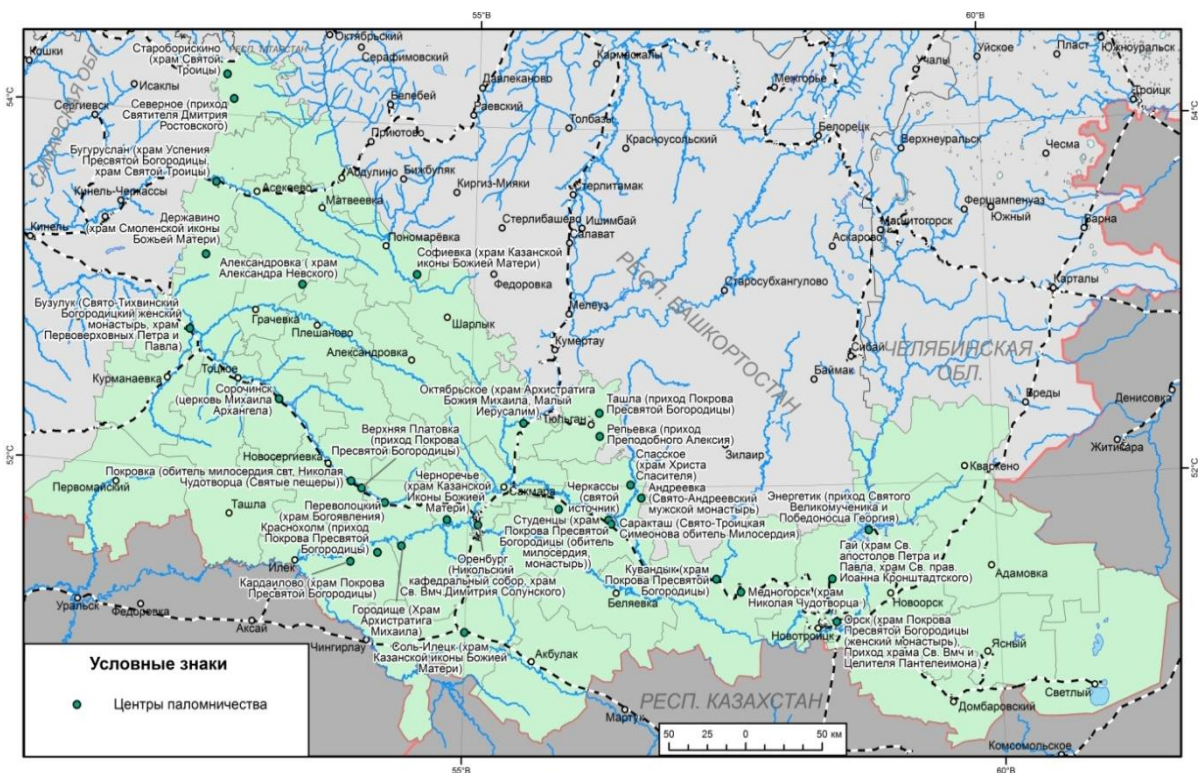


Рис. 1.8.7. Центры паломничества православных христиан в Оренбургской обл.

Духовно паломнический туризм вмещает элементы религиозного, спортивного и лечебно-оздоровительного туризма. Религиозный туризм и паломнические туры объединяют объекты показа, что нередко приводит к смешению этих категорий, часто любую поездку к культовому объекту называют паломничеством. Эти туры имеют разные цели, паломничество совершается верующими людьми с религиозными целями. Религиозные культурно-познавательные туры – стремление к познанию и приобщению к культуре и вере других народов.

В Оренбургской обл. ресурсы религиозного культурно-познавательного туризма и паломничества велики. Объектами религиозного культурно-познавательного туризма являются культовые здания (православные храмы, мечети и другие памятники истории и архитектуры). Из свыше 170 культовых зданий религиозных организаций Оренбургской обл. 53 являются памятниками истории и культуры, в том числе 3 имеют федеральное значение: мечети Караван-Сарай, Хусаиния, православная церковь Спасская [16]. Основная доля паломников в Оренбургской обл. – православные христиане, незначительная часть приходится на представителей других конфессий. Центры паломничества православных христиан в Оренбургской обл. это святые источники, пещеры, храмы и др.



Рис. 13. Культовые объекты культурного наследия Оренбургской обл.

У мусульман существует несколько видов паломничества, из них обязательный это хадж. Каждый мусульманин обязан совершить хадж в Мекку. Ежегодно в нашей области совершают хадж в Мекку 60-70 чел., в основном все паломники в Мекку – среднего возраста, способные совершить хадж. Другим центром религиозного паломничества для оренбургских мусульман за пределами области является г. Булгар (древний город, расположен в 120 км от Казани), место принятия ислама.

Данные туры организуют национально-культурные объединения Оренбургской обл. и мечети. Спрос на этот тур (Оренбург-Булгар-Казань-Оренбург) среди оренбуржцев достаточно высок, ежегодно его покупают не менее 500 чел. только из г. Оренбурга. В Оренбуржье также имеются уникальные мусульманские культовые здания историко-культурного наследия федерального значения: Караван-Сарай,

Хусаиния, привлекающих туристов с других регионов России (например, с республики Башкортостан).

Привлекательны для религиозного туризма также кулпытасы (примерно XVI в) – культовые надмогильные сооружения кочевников Западного Казахстана, установленные над захоронениями (скорее всего) знати этих кочевых народов. Кулпытасы сохранились близ с. Кусем Адамовского р-на, с. Талдыкудук, с. Нагумановка Соль-Илецкого р-на, Беляевский р-н и др. [16]. Популярностью пользуется маршрут представленный поездкой в с. Октябрьское Октябрьского р-на, в ходе которой предлагается экскурсионная программа по Малому Иерусалиму – храму в честь Архистратига Михаила. Храм называется «Малый Иерусалим», так как в нем хранятся реликвии привезенные из Святой земли в Палестине.

Религиозный туризм оказывает очень сильное эмоциональное воздействие на человека, формирует самосознание и вырабатывает определенные нормы поведения людей (осознание своих недостатков и достоинств). Многие туристы и паломники возвращаются из поездок по святым местам и религиозным центрам преображенными, в хорошем состоянии духа [17]. Религиозный туризм и паломничество являются достаточно привлекательной сферой для туристических фирм, до 40 % паломнических туров россиян совершаются внутри страны [17]. Поэтому очень важно для специалистов туристической отрасли обладать знаниями о религиях и иметь представление о том, какие мотивы побуждают людей отправиться в паломничество по святым местам. Данные знания помогут специалистам сформировать турпродукт в зависимости от потребностей туристов, определить целевые сегменты рынка.

Несмотря на то, что Оренбургская обл. располагает значительным природно-ресурсным рекреационным потенциалом, его развитие и освоение сдерживается из-за отсутствия долгосрочной областной Программы развития туризма и рекреации. Необходимо констатировать, что Оренбургская обл. значительно уступает в использовании своего рекреационного потенциала всем соседним регионам Поволжья и Южного Урала, что крайне негативно сказывается на уровне её социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности.

Литература

1. Рычков П.И. Описание Илецкой соли прежней и нынешней и о ее добывании / П.И. Рычков // Труды Вольного Экономического Общества, СПб., 1772, Ч. XX.
2. Неуструев С.С. Естественные районы Оренбургской губернии: (географический очерк) / С.С. Неуструев. – Оренбург: Народное дело, 1918. – 186 с.
3. Чибилёва В.П. Рекреационные ландшафты // Энциклопедия «Оренбуржье». Т. 1. Природа. – Калуга: Золотая аллея, 2000. – С. 143-148.
4. Чибилёва В.П. Природно-экологический каркас Оренбургской области и его роль в формировании рекреационного потенциала: автореф. дис.... канд. геогр. наук / В.П. Чибилёва. – Оренбург, 2004. – 19 с.
5. В Оренбуржье дан старт III Международному форуму «Сельский туризм в России» // Оренбуржье. Портал Правительства Оренбургской области. – URL: <http://www.orenburg.gov.ru/magnoliaPublic/regportal/News/MainNews/2014-08-22-15-23-2.html>.
6. Большакова Т. Русские и шотландцы in Orenburg // Лица Оренбуржья. 2011. – № 2(27) – С. 36-39.
7. Гуляев А.А. Очерки кумысолечебных заведений Самарской и Оренбургской губерний. – Уфа, 1914. – 175 с.
8. Даль В.И. Нечто о кумызе / В.И. Даль. – URL: <http://philolog.petsu.ru/dahl/html/pdf/NECHTO.pdf>.
9. Encyclopédie, oil Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers / Rédacteur en chef Denis Diderot. – URL: <http://portail.atilf.fr/encyclopedie/>.
10. Адаптивная (реабилитационная) верховая езда: учебное пособие университета Paris-Nord. Пер. с франц. – М.: Московский конноспортивный клуб инвалидов. – 2003. – 200 с.
11. Ecotourism Society, 1994. Western D. Defining Ecotourism // Ecotourism: A Guide for Planners and Managers. The Ecotourism Society, North Bennington, USA, Vermont, 1993. P. 7-11.
12. Чибилёва В.П. Природно-экологический каркас Оренбургской области и его роль в формировании рекреационного потенциала / В.П. Чибилёва // Проблемы геоэкологии и степеведения. – Екатеринбург, 2010. – Т. II. Развитие научной школы в Институте степи УрО РАН. – С. 285-294.
13. Толстой А.К. Два дня в киргизской степи / А.К. Толстой. URL: http://librebook.ru/tom_3_hudojestvennaia_proza_stati/vol1/4.

14. Лучшее на Урале. Активный и познавательный туризм. Путеводитель / гл. ред. О. Чернова, Екатеринбург: ООО Издательский Дом «FirstHand», 2012. – 250 с.
15. Чибилев А. А. Оренбуржье: энциклопедия в 2 т. / А.А. Чибилев. – Калуга: Золотая аллея, 2000. Т. 1: Природа. – 2000. – 192 с.
16. Список объектов культурного наследия Оренбургской области // Министерство культуры и внешних связей Оренбургской области. Официальный сайт. URL: <http://www.mininform.orb.ru/culture/okn.pdf>.
17. Религия мира: История и современность. 2006-2010 / отв. ред. Е.В. Беякова, А.В. Назаренко. СПб.: Нестор-история, 2012. – 704 с.



PART II. INTERNATIONAL FINANCE AND TRADE UNDER MODERN CONDITIONS

2.1. FISCAL MECHANISMS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT PROVISION

N.V. Koren

Compliance of state policies and regulatory mechanisms to today's challenges, threats and needs, is an important prerequisite for economic, social, political, democratic and cultural development of society. The system transformation processes introduced in Ukraine necessitate the implementation of appropriate adjustments in the system of state regulation and require extensive government use of economic instruments and control of reproduction processes, which are crucial for the success of public structural reforms. In addition, the emergence of complex new threats and challenges that have both a direct and a hybrid character, actualizes the need for the formation of appropriate mechanisms to overcome the effects of these negative factors, stabilization and sustained development in a resource-constrained environment. European integration processes that are underway, and strengthening international, and particularly inter-regional cooperation, actualize a new set of objectives and fiscal policies. In particular, to ensure the implementation of systemic reforms, improve the competitiveness of the economy and national security, provide quality public goods and services. World experience of successful economies suggests that those reforms which have been clearly agreed upon the relationship of the goals and objectives of the state policy, their consistency and transparency were the most effective ones.

Ukraine's economy, after a decline of 9,8 % in 2015 and 6,6 % in 2014, increased by 2,3 % in 2016, primarily due to high yields, which led to the acceleration of economic growth up to 4,8 % in the fourth quarter. In addition, the implemented reforms in 2014 and 2015, helped to stabilize the economic momentum and improve the investment sentiment [1]. Nominal GDP in 2016 amounted to 2 383,2 billion, its growth was due to growth of physical volume, and rate of inflation: the GDP deflator for the year amounted to 17,1 %. Real GDP growth in Ukraine largely contributed to gross capital formation, in constant prices of 2010 increased by 40,8 %. Of this increase of 20,1 accounts for gross fixed capital formation. In 2015 the reduction of this indicator by 9,3 % took place. These positive changes were obtained due to the recovery of investment activity after acute investment crisis of 2014-2015. The increase in real wages in most sectors of the economy became the driving force behind the growth of final consumer expenditures of households by 1,8 %, which also had a positive impact on real GDP growth. However, a reduction in net exports became a limiting factor for the revival of economic growth in Ukraine [2].

According to the State Statistics Committee of Ukraine, in 2017 quarterly GDP growth gradually slowed from 2,5 % in the first quarter to 2,3 % in the second and 2,1 % in the third. According to the National Bank of Ukraine, economic growth according to the results of 2017 will amount to 2,1 %, primarily due to the high level of consumption and the intensification of the processes in the construction and expansion of its presence in the markets of EU [3].

The budget system is a reflection of socio-economic processes in the state. Budgetary tools should provide positive momentum and the ability to reduce the negative impact of numerous challenges and risks that are exacerbated, not only during crisis but in the period of transformational changes that are taking place in the politico-economic and socio-cultural spheres. Modern state budget system of Ukraine were formed under the influence of various negative external and internal factors that exacerbated its imbalances and at the same time stimulated the modernization of fiscal arrangements. Under the influence of direct and hybrid

threats, which have spread in all spheres, the rise of internal systemic imbalances took place. They are caused by a wide range of social, economic, political, and ecological factors – both immediate and long-term, those associated with the specifics of socio-historical development of the country, and those that are caused by the transformational shifts of the modern stage.

The formation and implementation of fiscal policy in the context of post-crisis recovery took place in the context of combination of two conflicting objectives: minimizing the fiscal burden on the economy to stimulate economic activity and consumer demand and maximize the stimulating potential of fiscal policy, which is traditional for the world of practice by means of counter-cyclical regulation. This led to the necessity of carrying out in Ukraine of a number of reforms aimed at improving fiscal, budgetary and tax relations, as well as to improvement of the institutional components of the budgetary system.

The nature of the impact of fiscal policy on socio-economic development is largely determined by the redistribution of the social product through the budget, which is characterized by the volume and structure of the consolidated budget. Fiscal policy is characterized by the growth of fiscal redistribution of GDP, that was due to the change of mechanisms of budgetary regulation, aimed primarily at providing the yearly balance of budget. Such processes have been accompanied by, in particular, lower rates of several taxes, improving tax administration, the introduction and abolition of tax exemptions that should contribute to the recovery of investment activity, attempts to enhance the regulatory role of taxes and the implementation of counter-cyclical fiscal policy levers. The share of consolidated budget revenues in GDP varies over the period 2013-2017 in the range of 30,0 % to 32,0 %. The ratio increased from 30,2 % in 2013 to 32,8 % in 2016. Regarding the share of consolidated budget expenditures in GDP, this was higher than the share of revenues of the consolidated budget and reached in 2016 35,0 % of GDP. This increase is due to the growing role of the state in the conditions of transformational changes and implementation of systemic reforms, as well as the need to increase expenditure on the sector of security and defense in terms of military aggression and carrying out anti-terrorist operation which proceeds in the East in 2014. The share of public expenditure in the gross domestic product, which characterizes the total redistribution of financial resources through the budget, gives the opportunity to most fully define the scope of activities of the state. The analysis of scientific approaches to the definition of the optimal level of public spending in terms of the market showed that today the common approach is formed through the difference of socio-economic, historical, national and other conditions of social development. It should be noted that the quantitative indicators of state regulation of the economy have a significant subjective component: under certain conditions, such indicators can be too significant and insignificant. In addition, the establishment of unified quantitative parameters of the public sector with theoretical and methodological positions is a too complex task for any government. International financial institutions, particularly the World Bank, focus their proposals on improving the system of management of budget spending into the optimal structure and effectiveness of budget management: ensure financial transparency, stability and balanced budgets at all levels of the harmonized system of interbudgetary relations [4].

The share of expenditures in GDP and their structure reflect the activities of the state, the formation of which is influenced by a number of factors: state structure, internal and external state policy, level of economic development, standard of living of the population, the scale of the public sector in the economy, the state of intergovernmental relations and many others. The main goal of public spending is economic development. However, their impact on economic growth is not straightforward, basically it is determined by the total vector of different reasons. It is well known that even minor fluctuations in expenditures through the multiplier effect could be a slowdown in socio-economic dynamics. Since the functional orientation of the budget expenditures have different performance, their structural correlation will have a different impact on the dynamics of socio-economic development, which should be considered in the formation of fiscal policy [5].

The period of post-crisis recovery and deployment of the armed conflict in Eastern Ukraine led to an urgent need in filling the budget, which led to the increase of the tax burden: introduced new payments for the financing of needs of defense (military duty) introduced the taxation of passive income of individuals, as well as higher pensions, increased excise duties, payments for use of mineral resources and radio frequency resources. Despite a number of positive results obtained in the period of reforming, the tax system of Ukraine still has some inefficient mechanisms associated with imperfect and overly burdensome administration, variability in the tax legislation that has a negative impact on the activities of business entities and is a destimulating factor.

Analysis of the structure of revenues of the state and local budgets suggests that traditionally the dominant share of income consist of tax revenues. Their share increased from 80,6 % in 2013 to 83,1 % in 2016, and in 2017 this figure was 81,5 %. Evaluation of the structure of tax revenues shows a steady upward trend in the share of revenues from indirect taxes that include VAT, excise taxes and customs revenues. Mainly due to this component a significant part of the revenue budget is formed, and also general tendency to increase the total tax burden to GDP. Total revenues from VAT, excise and customs duties amounted to 31,8 % of the revenues of the consolidated budget in 2013, while in 2016 this figure amounted to 36,4 %. For the analyzed period the share of VAT revenues of the consolidated state budget amounted to 22,9 %, in 2016 this figure rose to 24,0 %, and in 2017 it was 42,8 %.

One of the main objectives of the implementation of the budget reform is the search for balance in the distribution of income between the state and local budgets. Foreign experience shows that fiscal decentralization, effective regional policy and the economic recovery are highly correlated categories. In the transition to an investment-innovative model of economy development the value of overcoming of consequences of financial crisis for local budgets and their role in solving social and economic problems increase. Thanks to the implementation of the reform of fiscal decentralization, in the recent years in Ukraine significant steps to ensure financial decentralization and the strengthening of resource base of local governments have been implemented, resulting in the growth dynamics of revenues of local budgets (without transfers). The share of local taxes and fees in local budget revenues without transfers has increased significantly in recent years. In 2011 this figure was only 3,2 %, while in 2014 it increased almost 3 times – up to 8,8 %, and in 2017 already is 22,9 % [6].

In 2018 the relationship 1288 local budgets have with the state budget: 24 regional budgets, 148 budgets of cities of regional importance and budget of Kyiv, 450 district budgets and budgets of the 665 consolidated territorial communities. The base grant will be received by 930 local budgets, a reverse subsidy will be received by 223 local budgets. The filling of the revenue part of the state and local budgets is a key to ensuring the implementation of governmental functions through the financing of budget expenditures. Spending budget is an important component of ensuring the effectiveness of fiscal policy. They play stimulating role both in times of economic recession and depression, and in the implementation of a restrictive fiscal policy during the boom and inflation.

Changes in the structure of expenditures of the consolidated budget of Ukraine in 2013-2014 are due to the increase in payments for debt servicing and challenges of the military conflict in Eastern Ukraine. Analyzing the structure of expenditure for 2013-2017, in 2014 the government spending on defense and security significantly increased. Therefore, if their share in consolidated budget expenditures in 2013 was 2,9 %, in 2014 this figure increases to 5,2 %. In 2015, it is already 7,7 %, in 2016 – 7,1 %, and in 2017 – 7,1 %. There has also been a growth in the share of expenditure on public order, security and judiciary. In 2013, this figure was 7,8 %, and in 2014 and 2016 it was 8,6 %. In 2017, it was 8,4 %, and in 2015 it was slightly lower – 8,1 % [6]. The cost of servicing the public debt makes up a significant share of consolidated budget expenditures over the period of 2013-2017. So, in 2013 the share of expenditure on debt servicing has increased from 6,6 % to 12,7 % in 2015. In 2016 this figure was slightly lower – 11,5 %, but according to operational data in 2017 it was 10,5 %.

Thus, the fifth part of the budget is used for two main directions for today: national security and defense and the repayment of debt. Another significant component of the spending budget is the social sphere and social protection of the population. Generally for the social block the government spends more than 55,0 % of the budget per year. For the analyzed period this indicator decreased from 64,4 % in 2013 to 59,1 % in 2014, 55,6 % in 2015, and then it increased to 57,4 % in 2016 and for the year 2017 amounted to 55,9 % [6].

In the structure of expenditures of the consolidated budget indicators the proportion of expenditures of state and local budgets of Ukraine according to their functions change unevenly and disproportionately that indicates a change in target orientation and misalignment vectors of the fiscal policy of regulation of socio-economic development. From the budget funding is provided for most state functions, defense, national security, public order, environmental protection and economic activities. At the expense of local budgets housing and communal economy healthcare spiritual and physical development education social protection and social security are financed. For the analyzed period in the structure of financing of public goods and services, the largest share was spent on social protection and social security, and expenditure on environmental protection is the least. The analysis of the dynamics of the financed costs found that the increase in social spending occurs much more rapidly than expenditures on economic activities that significantly affects the dynamics of socio-economic development.

The analysis of the dynamics of consolidated budget expenditures confirms that the increase in current expenditures occurred much more rapidly than that of capital expenditures. For the analyzed period the share of current expenditures in the structure of the consolidated budget amounted in 2013 to 94,2 %, in 2014 this figure rose to 96,4 %, in 2015 it decreased to 93,1 %, in 2016 dropped to 86,9 %, while in 2017 it increased to 90,6 %. Capital expenditure has varied accordingly. Capital costs account for the proportion of the budget that the state spends on providing the fundamental bases of socio-economic development. Their efficiency and effectiveness is determined by two components: a state's position on the extent of its intervention in economic processes and the effectiveness of controls, efficient use of budgetary funds [7]. Low level of financing of capital expenditures in both state and local budgets, confirms the consumer character budget management. Such a mechanism of redistribution of resources leads to a burden on the state budget and for local budgets it is nearly impossible to independently provide for development of administrative-territorial units. The lack of consistency between current and capital expenditures, the imperfection of a control system for the effective use of budgetary resources, reduce the efficiency of expenditure management in terms of their planning, allocation and achievement of socio-economic development in both the short and long term. In accordance with the trends of increasing the role of the state in regulating socio-economic dynamics in the post-crisis recovery of the socio-economic dynamics currently, the role of capital expenditure priorities of the budget policy increases, underlining the need for consistency between current and capital expenditure.

For the formation of an effective fiscal policy it is necessary to improve the efficiency of tax administration, to reform the pension system, creating fiscal space for public investment and the efficiency and effectiveness of expenditure in such sectors as health, education and social protection. To achieve these strategic objectives, fiscal policy should be aimed at a comprehensive implementation of the state policy aimed at stabilizing the national economy and the reproduction of economic potential, structural reforms and ensure the proper level of social guarantees of citizens.

Urgent issue which requires a balanced and coordinated mechanisms to ensure the efficiency of government policy is the need to eliminate budget and debt imbalances and the formation of effective policy of public debt management. The increase in debt burden was due, in particular, to more than three-fold devaluation of the hryvnia, a decline in economic dynamics in all spheres, high social obligations of the state and stimulated the increase in expenditure on the sector of security and defense. In addition, the strengthening of imbalances in the budget and fiscal sphere was influenced by global factors: the slowing

economic growth in China, the decline in world prices for raw materials, the beginning of the rate hike cycle, the reduction in foreign capital inflows in emerging markets [8]. As you know, the high amount of public debt determines the emergence of the challenges and risks in all spheres. In particular, due to increasing economic uncertainty and reducing private investment, slowing the pace of economic growth increases the vulnerability of the economy to external shocks – shocks to interest rates, prices for exported goods, the level of demand in the partner countries. Due to the increase in debt there is a need to generate current account surplus of the balance of payments or budget surplus to debt repayment, which may reduce investment and consumer demand. There is the inability to implement countercyclical fiscal policy in times of crisis. Due to the high debt refinancing risk, the government may lose access to debt financing, which also determines the formation of the crisis-impulses for the economy and the social sphere. Under such conditions, the priority task to ensure its effectiveness in the medium term should be: provision of mechanisms for fiscal consolidation and reducing the budget deficit to ensure a balanced budget system; improving the efficiency of public debt management; ensuring the further implementation of the reform of fiscal decentralization, which should be a catalyst for the implementation of the sector reforms, increasing efficiency of the national economy; increasing the efficiency of tax mechanisms to stimulate socio-economic development, the effectiveness of which for a long time was hampered by the complexity of tax administration and certain institutional problems; ensuring the effectiveness of inter-budgetary relations that will improve the efficiency of use of budgetary funds and ensuring their effectiveness; establishing an effective mechanism of verification and the introduction of a mechanism for targeted delivery of benefits to recipients of social benefits, pensions and allowances from the state, which should ensure the effectiveness of the system of social protection and security of the citizens; transparency in public finances and ensuring the effectiveness of the institutional mechanisms that will ensure transparency in public finances; coordination of budgetary and monetary policy in the context of public financial management to ensure the protection of the national interests of the state, reducing the risks of instability in the monetary sphere.

Budget reform is an important component of transformational changes in the economy and social sphere in Ukraine. Further overcoming of a systemic crisis should include, first and foremost, restoration in the new quality of basic institutions of the budget system, as well as consistent solution on the basis of institutional innovation contradictions of socio-economic development. The formation of an effective fiscal policy is the key to the stability of the economy to achieve economic growth and improve the quality of public goods and services that will contribute to the strengthening of national wealth and improving the quality of life of citizens. Modernization of its components should be ensured through the achievement of the institutional symmetry, adherence to the principles of fiscal fairness and responsibility, which will not only balance the budget flows, but also create a solid foundation for the achievement of stable positive dynamics of socio-economic development of the state.

References

1. Official website of the world Bank. – Available at: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.
2. Budget monitoring. Analysis of budget implementation for the year 2016. Available at: http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf.
3. Ukraine's GDP in 2017, increased by 2,1 % – NBU. Available at: <http://ua.interfax.com.ua/news/economic...>
4. Philosophical dictionary / edited by I.T. Frolov. – 6th ed., Rev. and extra – M.: Politizdat, 1991. – 560 p.
5. Bases of formation of the budgetary policy of the state: monograph / M.M. Yermoshenko, S.A. Yerokhin, I.O. Pluzhnikov and others; under scientific supervision of M.M. Yermoshenko; under supervision of M.M. Yermoshenko. – K.: NAU, 2003. – 284 p.
6. State Treasury service of Ukraine. Reporting about execution of budgets. Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
7. Financial restructuring in Ukraine: problems and directions: monograph / V. Fedosov, V. Oparin, S. Liovochkin; under supervision of V. Fedosov. – K.: KNEU, 2002. – 387 p.
8. Bohdan T. Budget and debt policy of deepening recession. Available at: https://dt.ua/macrolevel/byudzhetno-borgova-politika-pogliblennya-spadu_.html.

2.2. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ЭТАП РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

В.Г. Чаплыгин

Традицией современной экономической теории стало подчёркнутое стремление к построению научной и объективной теории, свободной от произвольности и пристрастности, несмотря на то, что научным сообществом мир фактов, как правило, воспринимается сквозь призму уже сложившихся теорий. Важные научные решения, обычно описываемые как выбор между теориями, более точно выражаются как выбор между «формами научной работы», между «традициями» или между «парадигмами».

Быстрому развитию теории оптимальной валютной зоны (именно эта теория лежит в основе монетаризма-глобализма) в значительной мере способствовали экспансия американского доллара (американское направление) и формирование Европейской валютной системы (европейское направление). Сегодня развернулась большая деятельность в направлении научного, или, по крайней мере, систематического подхода к таким задачам, которые раньше относились исключительно к компетенции «практиков». ТОВЗ и теория денег, бесспорно, входят в это направление и являются одними из наиболее сложных теоретических построений этой области. Литература по вопросам оптимального валютного пространства настолько обширна, специализирована и богата подробностями, что совершенно безнадежно, на наш взгляд, пытаться хотя бы кратко обрисовать её, однако попытки систематизации знаний по данной проблематике составляют лишь небольшую часть литературы по этим вопросам. Тем не менее, автор подчёркивает, что в настоящее время ощущается острый недостаток в разработках по ТОВЗ учитывающих межгосударственную экономическую асимметричность и асимметричность зависимости государств, желающих образовать единое валютное пространство (это в основном относится к республикам бывшего Советского Союза и государствам Восточной Европы). Та лёгкость, с которой некоторые экономисты-практики хотели бы переложить «классику» на действительность, представляется нам не совсем оправданной, ибо, как подчёркивал М. Алле «... В экономике, как и в любой другой науке в каждую эпоху, многие положения часто представляются прочно установленными... Некоторые теории, чьи основы являются по меньшей мере спорными, изображаются как доказанные истины. И их так называемое совершенство нигде не берётся под сомнение, никто не принимает во внимание фактов, не укладывающихся в рамки этих построений...» [1]. Добавим, что на одном и том же наборе данных всегда можно возвести более чем один теоретический конструкт. Особенности внутренней структуры предлагаемой теории проявляются в том, что она учитывает проблемы, с которыми сталкиваются государства «переходной» экономики и экстраполирует их не только в узкотейоретическую плоскость, но и на практику. В предложенной нами теории имеются концептуальные отличия от теории Р. Мандела и его последователей, заключающиеся, в частности в изначальном выдвижении несходящихся гипотез.

Так, например, процедура отбора критериев, основываясь на которых можно перейти к формированию единого валютного пространства, вторична по отношению к самому факту формирования объединения, в то время как традиционная ТОВЗ (и её модификации) требует первоначального выполнения этих критериев, после чего только происходит переход к единому валютному пространству (которое, как показывает практика, не обязательно будет оптимальным). Именно подобная обратная операция формирования целостного представления о сущности конкретной системы по множеству её частно-предметных фиксаций, дающих её многомерную развёртку, методологически ещё мало разработана. Здесь, на наш взгляд, необходимо найти «интегратор», способный в совокупности отношений улавливать единое качество

системы, а во-вторых, задать критерий взвешивания этих отношений, который бы «автоматически» устанавливал их существование и ценность в едином целом. Заметим, что первоначально нами принимается рискованная гипотеза, выходящая далеко за пределы фактического базиса науки, но, тем не менее, претендующая на выявление фундаментального порядка, на построение системы глубоких, простых и устойчивых связей там, где раньше не было ничего, кроме массы различных и несопоставимых фактов. Наша задача – установление закономерностей между составными элементами кредитно-валютного объединения в их изменении в реальном времени, характеристика этих элементов количественными показателями. Исключительно через объединение доказательства и опровержений у нас появляется возможность развития аналитического доказательства, постепенного введения дедуктивных форм и мысленного эксперимента доказательства постулируемых гипотез.

Каждая теория создаётся в рамках конкретной парадигмы, а теории, существующие в рамках различных парадигм, не сопоставимы, в связи с чем одна и та же теория не может входить в разные парадигмы без предварительного её серьёзного переосмысления. «При смене парадигм невозможно осуществить преемственность теорий, то есть какие-то теории перенести из старых парадигм в новые – в контексте новых парадигм старые теории получают качественно новое содержание, иную интерпретацию» [2]. Мы не стремимся показать, что разрабатываемая нами парадигма лучше какой-либо другой, а лишь отмечаем, что она – иная и что наблюдаемые межпарадигмальные различия оправданы. Наша парадигма – иная, потому что перед ней стоит задача решать иные проблемы посредством использования отчасти тех же самых, отчасти – других методов по сравнению с теми, которые применяются в рамках прочих широко распространённых современных парадигм приближенных к области нашего исследования, но в любом случае никакая парадигма вовсе не обязана давать объяснение всем фактам, с которыми она может столкнуться. В. Полтерович, рассматривая состояние экономической науки, отмечает: «Экономическая действительность слишком многовариантна и скорость её изменения опережает темп её изучения... По-видимому, многообразие экономических явлений не может быть объяснено на основе небольшого числа фундаментальных закономерностей» [3]. Не находя кардинальных различий между рассматриваемыми, считаем возможным применить синтезированную методологическую модель общего познания, в которой «парадигма» Г. Куна тождественна «исследовательской программе» И. Лакатоса.

Сейчас мы подходим к основной задаче, которая была обозначена нами ранее, но до сих пор не получила своего решения – выбора центральной (базисной) парадигмы. Выражая определённые стороны, связи и отношения объективной деятельности, категории необходимости и достаточности позволяют назвать центральными не одну, а ряд парадигм, применимых в качестве нормативных относительно проводимого исследования и указывающих на способ достижения более глубокого, по сравнению с имеющимся, знания. Такими парадигмами мы определяем: (1) парадигму «достаточной» западной экономической системы и парадигму «транзитивной», «асимметричной», «асимметрично-зависимой» экономики; (2) парадигму «устойчивости» мирохозяйственных связей. Теориями же, заключающимися в рамки этих парадигм, являются теория оптимальных валютных зон, теория экономики переходного периода, теория макроэкономического равновесия, теория коалиций, теория управления сложными системами, теория глобализации. Заметим, что выбор данных парадигм и определение конкретных научных теорий позволит задать направление исследования и даст возможность осуществить разработку этого направления с позиции системного подхода, основанного на поиске инвариантных во времени и в пространстве отношений и количеств.

В качестве «предохранительного пояса» в работе определена совокупность вспомогательных гипотез, окружающих «ядро программы». Это гипотезы

«О несходимости (неконвергенционности) асимметричных экономических систем», «О возможности детерминирования условий для создания оптимального валютного пространства через объединение разрозненных экономик посредством введения в них единой (коллективной) валюты», «О необходимости и достаточности критериев, определяющих возможность формирования оптимального валютного пространства и границы кредитно-валютного объединения», а также ряд иных гипотез. Одновременно под негативной эвристикой, позволяющей достигать цели работы, допускаются исключительно постулированные аксиомы из различных областей знания, а под позитивной эвристикой, способствующей теоретическому наполнению исследования и эмпирическому тестированию предохранительного пояса – доказуемые допущения. Стоит, однако, отметить, что даже подобный подход, позволяющий сформировать достаточно строгое научное представление об основных направлениях развития теории оптимальных валютных зон не даёт возможности выразить эту теорию с помощью моделей, сформулированных на строгом математическом языке. Если же обнаруживается противоречие между теорией и практикой, мы должны предполагать, что не выполнялись условия, принятые теорией, или в нашем анализе конечного результата какая-то ошибка. Таким образом, «никакой опыт никогда не может заставить нас отвергать или модифицировать априорные теоремы» [4].

По Фридмену, теория «объясняет» многое малым, извлекая общие и решающие элементы из массы сложных и детализированных обстоятельств, поэтому реалистичными исходные предпосылки вообще не бывают и больше того, «чем более важной является теория, тем более нереалистичны её предпосылки» [4]. На наш взгляд, речь должна идти лишь о том, чтобы добиться вразумительности изложения выводов новой теории через рассмотрение её многоаспектности (проблема как индивидуально-историческое явление), а, принимая во внимание сложность и новизну проводимого исследования, считаем возможным утверждать, что только конечные фактические результаты способны показать, имеют ли категории приводимой аналитической системы упорядочения научную значимость. Понять, что такое применимость теоретических выводов, видеть, где проходит граница теоретического исследования и быть способным работать с результатами исследования – вот в чём существенная предпосылка любой научной деятельности. Решение научных проблем не должно приобретать поверхностный и неполный характер, оно должно быть комплексно завершённым, имея в себе, тем не менее, моменты, которые могли бы подвергаться дальнейшей научной разработке. В этом отношении мы прекрасно отдаём себе отчёт, что выполненное научное исследование может и должно быть продолжено, ибо с течением времени любая даже самая совершенная теория начинает рассматриваться в ином временном ракурсе, вследствие чего исследователь получает результат, отличный от результата полученного предшественником. Устаревшие теории нельзя в принципе считать ненаучными, но в таком случае едва ли можно рассматривать научное развитие как простой прирост знания.

Многофакторность общеэкономической интеграции создала базис для структуризации феномена интеграции в легко воспринимаемой форме, то есть восприятия интеграционных процессов в виде совокупности стадий и форм. Действительно, «экономическая интеграция... может принимать разные формы, представляющие неодинаковые степени интегрированности» [5]. Традиционные «стадии» и «уровни» интеграции, среди которых экономический союз – предпоследняя, а кредитно-валютный союз – завершающая «стадия», составляют устойчивое множество и хорошо известны, несмотря на то, что их проявление может происходить в различной временной последовательности. Подобное «перепрыгивание» стадий мы можем наблюдать на примере ЕС, непосредственной атрибутивностью которого является полная экономическая интеграция, предполагающая унификацию валютно-денежной, бюджетно-финансовой, социальной и противочиклической политики.

Профессор В.Р. Евстигнеев утверждает, что «при завершении формирования каждого интеграционного механизма другие механизмы не вырастают из него, как выростали бы «стадии» единого закономерного процесса... отрицательные стимулы, то есть стимулы возврата к менее интегрированным формам, нарастают экспоненциально по мере завершения строительства каждого специфического интеграционного механизма. В особенности это относится к валютно-финансовой интеграции... валютный союз не вырастает из интеграции финансовых рынков, а институциональная форма единой денежной системы не вырастает, в свою очередь, из менее жестких элементов валютного союза. Напротив, развитие каждой формы интеграции снижает практическую вероятность развития новых её форм» [6].

Кредитно-валютная интеграция, понимаемая как процесс нарастания тесноты связей между объектами кредитно-валютной сферы, сопровождается их сближением, появлением новых общих признаков. Противоположны ей по сущности не дифференциация и диверсификация как рост различий и структурной сложности, а кредитно-валютная дезинтеграция, и, в конечном счёте, изоляция (интеграция (изоляция) и дифференциация (нивелирование) не синонимичны, а сама «интеграция» не противореча разнообразию, ведет к становлению некой новой целостности). Генезис валютных систем показывает, что все они без исключения, по мере своего созревания и структурного совершенствования, приобретали новые свойства, способные удовлетворять требованиям той или иной исторической эпохи, а стремление сочетать рассмотрение эволюции валютной системы в её исторической последовательности, позволяет выявить внутреннюю диалектику этой эволюции с логическим, проблемным анализом научного материала. Одновременно хотелось бы отметить, что рассмотрение процессов возникновения валютных объединений в «новейшей истории» необходимо, на наш взгляд, проводить в трёх пространственных измерениях: (1) возникновение и развитие валютно-финансовой интеграции в государствах – участниках Ямайской валютной системы; (2) валютно-финансовая интеграция в странах бывшего Восточного блока; (3) денежно-кредитная и валютно-финансовая интеграция (дезинтеграция) в период с объединения Германии и до настоящего времени.

Ряд исследователей (Чарльз П. Киндлебергер [7], Джеффри А. Франкель [8], Джеймс М. Бутон [9]) в области валютно-финансовой интеграции, отстаивая тезис о необходимости и первичности политической интеграции над интеграцией общеэкономической (а тем более валютно-финансовой и денежно-кредитной), базируются на том, что национальные валюты являются выражением национального суверенитета, а потому валютная интеграция (реорганизация) может быть оправдана, если сопровождается глубокими политическими изменениями (первичность политической интеграции). Вот что пишет по этому поводу словенский исследователь М. Арах: «...при запутанной параллельной структуре деятельности Сообществ или (и) их членов были основания ожидать, что новый подъем, который бы способствовал внутренней динамике интеграционных процессов, будет принесен как раз переговорами в рамках ЕПС. Но оно, несмотря на почти десятилетнее существование, в конце семидесятых годов все еще боролось с вопросами процедурного характера; это был надежный знак, что участники по определенным содержательным вопросам, вопреки некоторым значительным успехам, еще не были готовы к конструктивному диалогу» [10]. Другие (Э.Х. Халлетт [11], Д. Гросс, М. Эмерсон [12]) настаивают на прерогативе межгосударственной экономической конвергенции (первичность сходимости экономических структур и отношений), так как симметричное экономическое развитие, по их мнению, является залогом успешного функционирования валютного объединения. Исследователи практически единодушно сходятся во мнении, что важнейшим преимуществом единой валюты над необратимо зафиксированными валютными курсами является то, что единая валюта позволяет валютному союзу пользоваться максимальным доверием, что в свою очередь вытекает

из конвергенции норм эффективности долгосрочных финансовых инструментов по странам интеграционной группировки. В тоже время, если бы важнейшим моментом действительно была жёсткость правовой привязки к определенной политике, доверие могло бы быть в равной мере обеспечено правовыми мерами на национальном уровне.

В исследованиях механизма курсообразования всё чаще начинает превалировать точка зрения о поляризации выбора: или свободное плавание, или введение как можно более жесткого фиксированного режима. Причина, по-видимому, заключается в том, что любой промежуточный вариант в большей степени уязвим для спекулятивных атак и нестабильности, и будет, поэтому, требовать более частых вмешательств центрального банка – однако, как хорошо известно, центральный банк не всегда в состоянии принимать решения лучше тех, которые определяются рынком.

Попытки создания валютных союзов между различными государствами неоднократно предпринимались в XIX – начале XX вв. – время, когда начался отход от золотого стандарта и переход к бумажно-денежному обращению, в связи с чем вопросы регулирования международной торговли и сальдо платёжных балансов приобрели особую актуальность (напомним, что при золотом стандарте, возникшее отрицательное сальдо платёжного баланса погашалось государством посредством физического перемещения золота). Основной довод, которым во все времена оперировали сторонники создания валютных союзов заключается в том, что валютный союз способствует более эффективной и развернутой рационализации промышленности и торговли, чем это было бы возможным при одном только таможенном союзе. Этот аргумент нашёл отражение в неоднократных попытках создания валютных союзов (Австро-Германский валютный союз 1857-1866 гг., Латинский монетный союз 1865-1927 гг., Скандинавский валютный союз 1875-1917 гг., Бельгийско-Люксембургский валютный союз 1921 г. до момента запуска в обращение евро). Заметим, что причины образования валютных союзов в системе фиксированных валютных курсов отличались от причин, которые вызвали появление валютных союзов в дальнейшем (чисто политические причины уступили место причинам экономическим, и произошло это во всех, на наш взгляд, валютно-финансовых группировках). Показателен в этом случае пример Ирландии. Курс ирландского фунта был зафиксирован к фунту стерлингов в 1921 г., однако это не помешало ему в 1979 г. выйти из союза (по причинам экономической целесообразности) и присоединиться к Европейской валютной системе.

Вначале Дж. Миид в Англии, а позже М. Фридмен в США, обосновали концепцию плавающих валютных курсов, основная суть которой сводилась к тому, что при условии сохранения стабильных валютных курсов, проблема одновременного достижения внутреннего и внешнего экономического равновесия не может быть разрешена. Переход к свободно изменяющимся валютным курсам, который, как предполагалось, позволит решить массу экономических неурядиц, был поставлен на повестку дня, и был произведён через отказ от договорённостей Бреттон-Вудса.

Ориентиры политики регулирования обменного курса – соблюдение внешнего и внутреннего макроэкономического равновесия – имеют выход на проблемы межсекторных увязок. Курс оказывает влияние на темпы экономического роста и национальную конкурентоспособность; во внешнем секторе – на сальдо торгового и платёжного балансов; в монетарной сфере – на динамику иностранных активов государства; в фискальной сфере – на обслуживание внешнего долга, динамику доходной и расходной статей государственного бюджета и т.д.

Фактически одновременно, в 1961 г. мир стал свидетелем рождения «глобального монетаризма», основателем которого является Р. Манделл. Поначалу, сторонники этого направления выступали за возврат к механизму фиксированных валютных курсов, так как видели в этом путь разрешения межгосударственных экономических противоречий. Более того, в период 1961-1969 гг. появился ряд работ американских учёных-экономистов, открывших дискуссию «о единой валюте».

Р.А. Манделл [13], П.Б. Кенен [14] и Р.И. МакКиннон [15], являясь основоположниками теории оптимальной валютной зоны (ТОВЗ) и занимаясь изучением природы возникновения валютных союзов, определили ряд базовых квантифицирующих экономических принципов, позволяющих государствам проводить интеграцию своих денежно-кредитных систем. Исследования, основывавшиеся на изучении сравнительных преимуществ политики фиксированного валютного курса и перехода к единой валюте, установили, что валютный курс является действенным инструментом восстановления экономического равновесия, если: (1) страны подвержены асимметричным шокам, требующим взаимного приведения в соответствие сравнительных цен товаров, которые производятся в этих странах; (2) внутренние цены не являются полностью гибкими и, следовательно, не приспосабливаются к шокам немедленно; (3) внутренние цены не индексируются немедленно в связи с колебаниями обменного курса (т.е. изменение сравнительных цен в результате изменения обменного курса не нейтрализуется немедленно движением внутренних цен); (4) иные механизмы приспособления, такие как, например, мобильность факторов производства или фискальный федерализм, отсутствуют или играют незначительную роль. В дополнение к традиционным критериям ОВЗ, существуют критерии, соблюдение которых также способствует развитию процессов денежно-кредитной интеграции. Это, в частности: а) желание одного из государств импортировать денежно-кредитную стабильность; б) потребность в развитии интеграции с государством-соседом или торговым партнером; в) необходимость получения доступа к адекватному уровню резервов.

Переход к плавающим валютным курсам поставил перед денежными властями многих государств мира задачу координации своих национальных валютных политик. Как пишет В. Павлов, «в период между 1946 и 1973 гг. было проведено более 500 девальваций и 10 ревальвации валют стран-членов МВФ» [16]. Одновременно, чтобы понять причины перехода МВС от фиксированных к плавающим валютным курсам, посмотрим аргументацию В. Аржи: «...фиксированные валютные курсы могут функционировать при наличии следующих трех условий. Во-первых, ключевая страна, которая находится в центре финансовой системы, должна быть сама стабильна с экономической и политической точек зрения, и обеспечивать тем самым достаточно стабильное состояние международной валютной системы. Во-вторых, механизм урегулирования, преодоления и исправления возникающих диспропорций в платежных балансах должен функционировать относительно безболезненно. В-третьих, международная социальная и политическая обстановка должна быть достаточно стабильной». Как мы видим, ни одно из вышеперечисленных условий в начале 1980-х гг. полностью не исполнялось. «Свободное плавание», многократно увеличив степень возникающих валютных рисков, выявило необходимость поиска путей реализации согласованной политики курсообразования (при этом хотелось бы отметить, что подобная задача стояла, в первую очередь, перед государствами – бывшими участниками Бреттон-Вудской валютной системы, а не перед странами – членами Совета Экономической Взаимопомощи). В исследовании ГАТТ («Торговля в условиях плавающих валютных курсов») отмечено, что «...усиление инфляции в развитых капиталистических странах и введение плавающих валютных курсов привели к резкому возрастанию валютных рисков, связанных с вложениями во все виды активов. У владельцев активов на основании всей имеющейся в их распоряжении информации, которую теория и практика считают относящимися к прогнозированию валютных курсов, формируются определенные ожидания относительно будущего развития валютных курсов...» [17].

В середине семидесятых годов инфляция в государствах-членах ЕЭС сильно и неравномерно подскочила, возросла безработица, курсы валют стали нестабильны, европейский рынок доллара вышел из-под их контроля. И хотя ситуация на мировом рынке была ничуть не лучше, экономические проблемы в Сообществе поставили

под угрозой само его существование. Поэтому вновь появились размышления о зоне монетарной стабильности, которая бы располагала широким спектром защитных механизмов и включала всех членов ЕЭС.

На начальных этапах (как, например, план Вернера), под координацией в валютной сфере понималась исключительно согласованность государственных монетарных и бюджетных политик, согласованность налоговых политик, установление единых налоговых уровней. Плавное уменьшение флуктуационных коэффициентов между отдельными валютами, по замыслу авторов плана, привело бы к общим деньгам с общими монетарными резервами и системой краткосрочных кредитных привилегий для тех членов, которые бы столкнулись с проблемами платежеспособности. Соглашение представляло сознательную попытку предотвращения ослабления западной монетарной системы на основе ограничения монетарных колебаний, а также установления рамок общего колебания валют по отношению к доллару.

США, как представляется, не были заинтересованы в возникновении европейской корзины валют, которая бы уменьшила роль доллара в мировой денежной системе; их более привлекала система несвязанных национальных валют, привязанных к доллару. После отмены конвертируемости доллара члены Сообщества могли бы сформировать свою «монетарную змею», но преобладающая роль США на мировой арене в то время им это усложнила, а ведь они не могли позволить себе большей ревальвации собственных валют из-за фактической невозможности прогнозирования последствий для своей экономики. В тоже время, при создании ЕВС были предприняты меры, чтобы по возможности ограничить американское влияние на деятельность этой новой валютной группировки. Ни доллар, ни СДР не были включены в состав валютной корзины, определяющей стоимость ЭКЮ. К тому же, обязательный обмен 20 % официальных долларовых активов на европейскую валютную единицу имел целью заместить резервным средством интернационального характера американскую валюту, по существу в принудительном порядке.

Параллельно с развитием общей экономической интеграции, происходило усложнение форм и методов интеграции валютно-финансовой. Переход к единым деньгам повсеместно перестал быть самоцелью и всецело оправдывать экономическую кооперацию, на первый план вышла политика межгосударственной экономической конвергенции. В идеале, для того, чтобы говорить о возможности применения механизмов действия единой валюты, речь должна идти о создании «оптимальной валютной зоны», предполагающей соблюдение её участниками ряда основополагающих конвергенционных принципов. Именно в этом случае можно будет говорить о реализации эффективной коллективно согласованной денежно-кредитной политике и адекватной реакции всех регионов зоны на одинаковое экономическое воздействие. Внимание учёных и практиков сконцентрировалось на разработке методологии регулирования и управления параметрами экономической конвергенции, что нашло отражение в принятии ряда основополагающих документов, закреплявших конкретные величины и сроки экономической сходимости (Договор об объединении денежных систем ГДР и ФРГ, Маастрихтский договор, Договор Карибских государств о создании зоны валютной (монетарной) стабильности, Договор об объединении денежных систем России и Беларуси и т.д.).

Ряд экономистов (Ф. Перру, Ж. Денизе [18]) своевременно указали на несоответствие классических моделей экономического развития складывающейся ситуации (теория «международных несоответствий и асимметрий» уделяет внимание как различиям во внутренней экономической инфраструктуре, так и в международном обмене). Различия в поведении экономических агентов (а как следствие и различия в общей реакции экономики на какие-либо воздействия), различия во влиянии, которое разные страны могут оказывать на международный обмен, сопровождаются явлениями «структурного превосходства», которые проистекают из асимметричных действий,

совершаемых одними странами по отношению к другим странам. В связи с этим, вопросы определения номинальных и реальных условий и сроков экономической сходимости стали основными вопросами, на которых экономическая мысль акцентировала своё внимание. И действительно, сочетание таких событий как переход к плавающим валютным курсам и появление теории оптимальной валютной зоны создали предпосылки для выработки действенных механизмов по формированию валютных союзов (объединений) в системе асимметрично зависимых экономик. Тот же ЕВС не сегодня-завтра столкнётся с необходимостью определения подобных основ в силу планируемого расширения на восток. Если на первом этапе создания союза его членами стали государства Западной Европы с устоявшимися рыночными механизмами регулирования экономики, то в последующем, о чём свидетельствуют планы «дирижёров» ЕВС к нему присоединятся и бывшие социалистические государства. Анализ научной литературы позволяет автору предположить, что государства ЕВС не имеют чётких теоретических и методологических разработок, обосновывающих экономический смысл подобного расширения.

ТОВЗ не является, на наш взгляд, неким «устоявшимся» учением, несмотря на наличие определённых атрибутов. Теория оптимальной валютной зоны подвержена постоянным внутренним изменениям. Более того, как отсутствует теорема «о едином центральном банке» (хотя необходимость единого центрального банка в валютном объединении сегодня мало кем оспаривается), так и отсутствует тело теоремы «об оптимальной валютной зоне». Мы видим условия, выполнение (невыполнение) которых позволяет (не позволяет) государствам образовывать валютный союз. На наш взгляд, ТОВЗ есть компилирование требуемых отдельных параметров межгосударственной экономической конвергенции, исполнение которых, как считают участники конкретной валютно-финансовой группировки, создаст условия для перехода к стадии образования валютного союза. И действительно, рассмотрение динамических моделей, описывающих создание единых валютных зон, позволяет с определённой долей уверенности утверждать, что при заключении валютных союзов параметры экономической сходимости учитывались (и учитываются) не всегда. Более того, некоторые учёные (большой частью западные) проводили и проводят исследования на предмет удовлетворения конвергенциальным условиям таких валютно-финансовых группировок как бывший Советский Союз и США. В тоже время стоит отметить, что экономическая сходимость / несходимость никогда не были основополагающими принципами существования единого валютного пространства в этих объединениях, на первом плане доминирующую роль всегда играли факторы политические.

Процесс интернационализации валютного механизма неразрывно связан с «текучестью» ТОВЗ. С одной стороны, глобализация мирохозяйственных связей требует от экономической науки выработки и обоснования соответствующей теоретической базы, а с другой, наука отталкивается от бытия и, учитывая реальность, предпринимает попытки объяснить происходящие процессы. Исследования, проведенные автором, позволяют сделать вывод о том, что классическая ТОВЗ как раз и является тем пробелом, который в экономиках переходного периода должен быть дополнен, переработан, и, если возможно, адаптирован. «Детали конструктора» ТОВЗ можно и нужно применять в переходных (постсоветских) экономиках с большой долей осторожности, так как рыночные механизмы межгосударственной экономической подстройки работают очень плохо. В связи с этим, исследуя проблему образования валютного союза (валютных союзов) на территории бывшего Советского Союза и стран бывшего социалистического лагеря, имеет определённый смысл обращение к механизму переводного рубля СЭВ. На самом деле, «открытость» любой экономики конечна, и именно поэтому любую экономическую систему в конечном итоге можно рассматривать как закрытую. На сегодняшний день страны бывшего Восточного блока достаточно чётко обозначили свою валютно-финансовую ориентацию. Часть из них

войдёт в зону евро, часть останется в рублёвой зоне «нового типа», часть (республики Средней Азии и Закавказья), как представляется автору, пойдут на образование собственной валютной зоны. Вспомним дискуссию между представителями западной и восточноевропейской научных школ. Западники утверждали, что сущность (природа) переводного рубля СЭВ нерыночная, чего собственно противоположная сторона и не отрицала. Одновременно для переводного рубля СЭВа не существовало действенных стимулов перехода на рыночные принципы обращения, так как этого не требовала ситуация (и что немаловажно, среди валют стран-членов СЭВ не было никакой конкуренции). Диаметрально противоположная ситуация складывалась в Западной Европе, где все валюты были свободно конвертируемыми (происходило соперничество западноевропейских валют). И именно необходимость устранения валютной конкуренции могло послужить причиной перехода к единой европейской валюте.

В тоже время, для рассмотрения валютно-финансовой интеграции (в части образования валютных союзов), необходимо определить стандартный язык интеграции. Под валютной зоной мы понимаем зону доминирования одной какой-либо валюты, которая способна на всей территории зоны выполнять все функции денег.

Затрагивая определение «валютной зоны», Л.И. Фрей характеризует её как «объединение государств, которые производят свои международные расчёты в валюте основной страны зоны, концентрируют валютные резервы в этой стране, поддерживают устойчивый курс своих валют по отношению к валюте основной страны [19]. Между государствами, входящими в состав зоны, как правило, нет валютных ограничений». А вот как характеризует оптимальную валютную зону уже наш современник американский исследователь Дж. Франкель: «...Совокупность стран, которые высоко интегрированы в сфере торговли, капиталов, рынков рабочей силы и др. может представлять собой оптимальную валютную зону. Она может быть определена как область, которая не является ни столь малой, ни столь открытой, чтобы она выиграла материально от привязки её валюты к третьей валюте, ни настолько большой, что она выиграла бы материально, распавшись на подобласти с различными валютами...» [20].

В отличие от валютной зоны, валютный союз, по мнению экономистов-исследователей, предполагает введение в обращение единой валюты (либо установление фиксированных валютных курсов) с одновременным исполнением основных положений теории оптимальной валютной зоны (то есть удовлетворение требованиям экономической сходимости). Показательно то, что государства-члены в дискуссиях, которые происходили на учредительной встрече Совета Европы, не пришли к точному определению понятия «союз» (в контексте общей интеграции, разумеется). Определены были только рамки такой формы связи, а именно ... создание единого экономического и монетарного союза. И именно подобная «рамочность» позволяет говорить об общих трудностях «стандартного» языка интеграции.

Мы не согласны со второй частью вышеприведённого определения. Из логики рассуждений следует, что валютный союз может образовываться странами, равными (или приблизительно равными) по уровню своего экономического развития. Но что в таком случае делать государствам, которые, может быть, желают пойти на создание союза по каким-либо иным, нежели экономические, причинам, но не удовлетворяют требованиям экономической сходимости? Более того, обособленное экономическое развитие способствует в большей степени межгосударственной дивергенции (расхождению), т.к. факторы и темпы экономического развития представляют собой некие детерминированные величины. Таким образом, опираясь исключительно на конечные положения теории экономической конвергенции можно будет прийти к выводу, что существует ограниченно малое количество государств, которые могут позволить себе приступить к созданию валютного союза, и ещё меньшее количество, кто сможет этот союз создать (представляется, что современное состояние международных экономических отношений требует новых

знаний в области т.н. опережающего экономического развития, которое входит в противоречие с постулатами классической теорией экономической конвергенции – усиливающееся расхождение между странами, находящимися в данный момент времени на своём собственном этапе развития). Сегодня даже Европейский валютный союз мы можем назвать таковым с большой долей условности, так как не имеем клиометрической опоры, что связано, однако, не с экономической несходимостью, наблюдаемой среди участников союза, а с не долгим сроком существования союза.

До сих пор разработки связанные с теорией оптимальной валютной зоны были преимущественно посвящены предварительной межгосударственной конвергенциальности, и в меньшей степени – проблемам нивелирования тех расхождений, которые оставались к моменту старта валютного союза или появлялись в процессе его функционирования. Показателен в этом смысле пример Советского Союза, когда вчера ещё на едином валютно-денежном пространстве единомоментно появились пятнадцать независимых эмиссионных институтов, основная задача которых состояла в поддержании валютной стабильности при сохранении единого валютного (рублёвого) пространства (до 1993-1994 гг.). Действительно, валютный союз может быть создан, успешно функционировать, но в какой-то момент времени кто-либо из членов этого союза осознав своё опережающее (пусть, может быть, и мнимое) развитие, постарается принять меры к выходу из союза. И в этой связи, каковы должны быть упреждающие меры, направленные на недопущение возникновения подобной ситуации? На какие разработки методологического характера должно опираться государство, чтобы иметь возможность объективно взвесить все «за» и «против» вхождения в валютный союз либо выхода из валютного союза?

Так, например, дискуссия, предшествовавшая вступлению государств в ЕВС, была разнонаправленной (от механизма взаимной фиксации валютных курсов (технический аспект) до ожидаемых изменений в социальной сфере (социальная политика сообщества)). Одновременно был разработан план выхода государств из членов ЕВС. Монография Р. Ваубеля [21], по праву являющаяся одним из лучших трудов западных учёных-экономистов в области валютной унификации, предложила сравнительный анализ различных путей перехода к единой валюте и образованию единого валютного пространства в Европе. Автор книги – исследователь Университета экономики в Киле, отталкиваясь от уже разработанной теории оптимальной валютной зоны, пытается обосновать строительство валютного союза не на экономической сходимости как некой первооснове, а на неизбежности нивелирования расхождений в экономической сфере через установление единой валюты. Действительно, и мы должны с этим согласиться, процессы валютного объединения нельзя рассматривать исключительно через призму теории Р. Манделла, их нужно подвергать всестороннему исследованию. И как представляется, исполнение условий ТОВЗ не является определяющим моментом, оказывающим безусловное влияние на принятие государством решения об участии (неучастии) в валютном союзе.

Хотелось бы подчеркнуть, что введение единой валюты, несмотря на рисуемые радужные перспективы (как мы это видим в первые месяцы 2002 г.), несёт с собой массу проблем. Во-первых, это проблема техническая – необходимость замены наличных банкнот, монет, пересчет безналичных средств в новую валюту, во-вторых, это необходимость реализации единой политики нового сообщества в области денежно-кредитного регулирования экономики, в-третьих, и это, пожалуй, основной момент, которому требуется уделить особое внимание, регулирование текущей деятельности союза (если он всё же создан).

Иногда, дабы избежать необходимости соблюдения конвергенциальных требований, некоторые государства прибегают к выбору «неклассических» путей образования валютных союзов со своими партнёрами. Выражается это либо в привязке национальной валюты к валюте государства-партнёра, либо придание иностранной

валюте статуса законного платёжного средства и введение её в обращение. Но, несмотря на кажущуюся «распространённость» подобных процессов, «распространённость» эта кажущаяся, так как привязка национальных валют проводится только по отношению к избранным валютам (Южная Америка – американский доллар, государства Центральной Африки – евро (а до этого – французский франк), страны Азиатско-тихоокеанского региона – японская йена). К тому же, привязка (замещение) несут в себе как приобретения, так и потери, причём потери могут быть выше, нежели потенциальные приобретения (вспомним, к примеру, события последних дней 2001 г. в Аргентине, когда общая неконкурентоспособность экономики, вызванная неадекватной реализацией валютной политики, привела к параличу государственной системы управления). Причины, почему большинство стран не хотело бы принять валюту иностранного государства в качестве национальной, понятны. Во-первых, это полный отказ от денежно-кредитной независимости (потеря одного из символов национального суверенитета). И, во-вторых, это то, что в теории границы политических образований и оптимальных валютных зон не должны совпадать, а на практике они почти всегда совпадают.

На самом деле, исследование природы возникновения и существования валютных союзов и зон, валютного замещения и пр. следует, по-нашему мнению, начинать с исследования как теории денег и денежного обращения в общем, так и подраздела валютных курсов, в частности. Касаясь вопросов развития теоретико-математического анализа, У. Баумоль в своей работе «Чего не знал А. Маршал: вклад XX ст. в экономическую теорию» [22] справедливо отмечает, что «...главный переворот произошёл в трёх сферах. Первая – формализация макроэкономических исследований. Вторая – создание новых действенных инструментов и их применение для описания функционирования реальной экономики, а также верификации и повышения содержательности самой теории. Третья сфера – ... получившее широкое распространение теоретического и эконометрического анализа в прикладных целях...». И в этом смысле, учение о валютных курсах, как раз и представляет тот раздел экономической теории, который близок к прорыву и имеет ярко выраженный прикладной характер. Не стоит забывать, что отстаивая принципы свободной конкуренции, экономисты распространяют эти принципы и на конкуренцию национальных (или коллективных) валют. А это, в свою очередь, может привести к образованию трёх – четырёх – пяти гигантских по своим масштабам валютных союзов (валютных зон), которые будут находиться в состоянии постоянной конкуренции между собой. Одна из выдвигаемых сегодня гипотез заключается в том, что мировая валютная система в будущем будет представлена меньшим количеством валют, нежели это имеет место сегодня. Страны с недостаточно открытыми экономиками (а возможно, и не только они), откажутся от своих валют в пользу валют других государств. Одна из версий накладывается на уже знакомое утверждение: мир будет трёх-четырёх-пяти блоковым – доллар, евро, йена, рубль и индийская рупия. В тоже время конкурентоспособность валюты представляет собой явление относительное, поскольку характеризует интегральное свойство, обуславливающее способность валюты удовлетворять потребителей к её составляющим (то есть уровням её определённых потребительских характеристик, необходимых для доминирования) по сравнению с валютами – потенциальными заместителями в условиях статической динамики рынков.

Ситуационная задача. Методология расчёта приобретаемого (теряемого) сеньоража при создании межстранового кредитно-валютного объединения (на примере российско-белорусского валютного объединения). Создание межгосударственных кредитно-валютных объединений не является каким-то абсолютно новым событием в экономической истории мира. В тоже время, отсутствие чётко проработанных методологических принципов расчёта приобретений / потерь от вступления в валютный союз порождает страх и неуверенность у государства перед будущим,

и касается это зачастую эмиссионных приобретений / потерь.

Постараемся оценить, что будет выгоднее для Беларуси: введение новой региональной валюты (совместно с Россией) либо принятие российского рубля, для чего подсчитаем выручку от сеньоража, которую Беларусь получит (или недополучит) в результате использования российского рубля.

1) Подсчет выручки от сеньоража внутри валютного объединения. Сеньораж измеряется как ежегодное изменение в деньгах «повышенной эффективности» (или валюты в обращении). Следуя рекомендациям С. Фишера, проведем анализ соотношения «сеньораж / ВВП», который получит Беларусь в рамках валютного союза (табл. 2.2.1). Первые три колонки показывают оценки, предполагая три различных прогноза инфляции. Следующие три колонки показывают оценки сеньоража, используя те же три предположения об инфляции денег «повышенной эффективности». Как предполагается, последние три оценки будут объективнее трёх предшествующих, поскольку количество денег «повышенной эффективности» будет больше, чем валюты, находящейся в обращении. Оценки показывают, что ожидаемый сеньораж в валютном союзе составит менее одного процента ВВП Беларуси.

Таблица 2.2.1

**Рассчитанный сеньораж / ВВП для Беларуси
как члена российско-белорусского валютного союза**

Страна	S_{11}	S_{12}	S_{13}	S_{21}	S_{22}	S_{23}
Беларусь	0,081	0,081	0,073	0,191	0,0174	0,171

Примечание: S_{IJ} : $I = 1, 2$; $J = 1, 2, 3$. Индекс I относится к использованию валюты в обращении [$I = 1$] и деньгам «повышенной эффективности». Индекс J предполагает уровень инфляции в Беларуси после образования российско-белорусского ВС.

2) Конверсионные издержки. Согласно установленным правилам, валютные транзакционные издержки могут быть подразделены на:

– финансовые – разница между ценами покупки-продажи иностранной валюты банком, комиссионный сбор и другие административные издержки, которые несёт экономический агент при обмене национальной валюты на иностранную;

– внутренние – затраты международного финансового менеджмента (контроль денежных операций, анализ валютных рынков и т.д.)

Конверсионные издержки «Россия-Беларусь» сконцентрированы сегодня по трём основным направлениям: RUR ↔ USD, BYN ↔ USD, RUR ↔ BYN. Суммарно эти издержки зависят от объема проводимых операций и размера оплаты за валютную конвертацию:

$$T_t = \rho_t \frac{Y_t}{ВВП_t} \quad (1)$$

где T_t – транзакционные издержки (в % от ВВП), ρ_t – средняя комиссия за конвертацию (в %), Y_t – объем операций RUR-USD, BYN-USD, RUR-BYN в настоящее время.

В связи с тем, что все операции между Россией и Беларуссией выражены в долларах США, нам будет легче все расчеты производить относительно этой третьей валюты. Измеряем Y_t ценовое соотношение экспорта-импорта к ВВП (здесь мы используем только операции по текущим счетам). Суммирование счета текущих операций и счета финансовых операций с капиталом не происходит, так как из-за отсутствия данных необходимо сделать произвольное предположение: а) о валютной структуре этих операций; и б) о соотношении этих операций, включающих действительную валютную конверсию и, таким образом, принимающих на себя часть конверсионных издержек. Окончательная оценка T_t требует наличия информации

по средним трансакционным издержкам, взимаемым финансовыми посредниками при торговле иностранной валютой как в России, так и в Беларуси. Предложенный метод не может претендовать на объективность, так как и в Беларуси, и в России очень высока доля теневой экономики, которая просто-напросто не поддается статистическому измерению. Используя оценки сеньоража и объем операций конверсионных операций, предположим, что величина ρ_t переходит в ρ_e^* , причем обе они не будут чувствительны к видам валют (российский рубль или новая региональная валюта). Устанавливая равенство $S_t = T_t$ и используя формулу (1), можно подсчитать ρ_e^* по формуле (2):

$$\rho_t^* = \frac{S_t}{Y_t}, \text{ где } Y_e^* = \frac{Y_t}{ВВП_t} \quad (2)$$

Далее сравним оценку ρ_e^* с базовой оценкой ρ_e^b – величиной средних трансакционных издержек при существующем положении (когда в обращении находятся две, а то и три валюты) и посмотрим, будет ли последняя больше, чем предыдущая или нет. Если $\rho_e^* < \rho_e^u$, то мы приходим к выводу, что использование российского рубля будет выгоднее использования новой региональной валюты. Если же $\rho_e^* > \rho_e^u$, выгоднее ввести новую региональную валюту.

а) Подсчет выручки от сеньоража внутри ВС. Мы подсчитали сеньораж как ежегодное изменение в деньгах «повышенной эффективности». Этот расчет сеньоража иногда обозначается как поток наличности или денежное исчисление сеньоража. Другой способ подсчета сеньоража – измерение затрат, рассчитывающий сеньораж как: а) стоимость уплаты номинальных процентов, который частный сектор недополучает, если владеет деньгами, а не приносящими доход активами; б) «недоплаты», образующиеся у государства, когда оно выпускает деньги, которые, в свою очередь, могут считаться беспроцентной облигацией. Сеньораж как часть ВВП в данном году t может быть рассчитан как:

$$S_t = \frac{\Delta H_t}{ВВП_t} = \frac{\Delta C_t}{ВВП_t} + \frac{\Delta R_t}{ВВП_t} \quad (3)$$

где H_t – деньги «повышенной эффективности», C_t – валюта в обращении, R_t – величина обязательных резервов, депонируемых в центробанке, Δ – ежегодные изменения.

Уравнение (3) предполагает, что центральный банк не начисляет проценты на суммы депонированных коммерческими банками резервов. В тех же странах, где банковские резервы приносят проценты, соотношение «сеньораж / ВВП» можно рассчитать точнее, используя уравнение (5):

$$S_t = \frac{\Delta H_t}{ВВП_t} = \frac{\Delta C_t}{ВВП_t} + \frac{\Delta R_t}{ВВП_t} - i_t \frac{R_t}{ВВП_t} \quad (5)$$

где i_t – номинальная ставка, начисляемая на резервы коммерческих банков в центральном банке. Если $i_t = 0$, то уравнение (5) переходит в (3). Показатель «сеньораж / ВВП» можно выразить и по-другому, используя уравнение 4:

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\frac{\Delta C_t}{C_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} + \left(\frac{\Delta R_t}{R_t} \right) \frac{R_t}{ВВП_t} \quad (4)$$

Уравнение (4) показывает, что для оценки возможного сеньоража у вступившей в союз страны необходимо сделать предположение о деньгах «повышенной эффективности», номинального ВВП и коэффициента денег «повышенной эффективности». Следуя рекомендациям С.Фишера, оценим отношение «сеньораж / ВВП», которое будет у членов валютного союза, используя формулу (6):

$$S_t = \left(\frac{\Delta C_t}{C_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} = \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} \quad (6)$$

где η_y – эластичность спроса на валюту по доходу, $\frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t}$ – уровень роста (падения) реального ВВП, $\frac{\Delta P_t}{P_t}$ – уровень инфляции.

В уравнении (2) остались без внимания резервы, которые вероятно будут использоваться коммерческими банками, и, таким образом, обеспечат «нижнюю границу» сеньоража, который будет нарастать в странах валютного союза. Здесь можно подсчитать «сеньораж / ВВП», заменяя соотношение деньги «повышенной эффективности / ВВП» соотношением «валюта в обращении / ВВП» в выражении (6), как показано ниже в (7):

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} \quad (7)$$

Уравнения (6) и (7) предполагают следующие допущения: а) эластичность спроса на валюту по доходу и по ценам равны единице, б) темпы роста реального ВВП каждой страны во время образования валютного союза равны (или сопоставимы) средним темпам роста, имевшим место до объединения. в) выдвинуты три различных предположения о показателях инфляции, с которым столкнутся страны в валютном союзе: (1) страны имеющие режим фиксированного валютного курса будут иметь средний показатель инфляции; (2) показатели инфляции сблизятся во всех странах – потенциальных членах союза; (3) если механизм перехода к коллективной валюте будет «завязан» на валюту третьей страны, то показатели инфляции для каждой страны должны сблизиться с показателями инфляции этой «третьей» страны.

Можно предположить, что в валютном союзе показатель «сеньораж / ВВП», полученный в результате применения (7), будет больше, чем полученный из выражения (6), так как соотношение деньги «повышенной эффективности / ВВП» больше соотношения «валюта в обращении / ВВП». Таким образом, результат уравнения (7) представляет верхнюю границу показателя «сеньораж / ВВП». Уравнение (7) требует пояснений. Использование показателя эластичности спроса на валюту по доходу и эластичности спроса на валюту по ценам в (7) подразумевает, что эти две эластичности идентичны соответственно «эластичности по доходу» и «ценовой эластичности» требуемых резервов (а, следовательно, денег «повышенной эффективности»). Рассмотрим расширение (7) в представленном виде (9):

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} + \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{R_t}{ВВП_t}$$

Мы ввели это предположение, так как существующие альтернативы нас не устраивают. Первая состоит в использовании различных эластичностей по доходу и по ценам для резервов коммерческих банков, хранящихся в центральном банке (8):

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\eta_{yc} \frac{\Delta \text{реальн. ВВП}_t}{\text{реальн. ВВП}_t} + \eta_{pc} \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} + \left(\eta_{yr} \frac{\Delta \text{реальн. ВВП}_t}{\text{реальн. ВВП}_t} + \eta_{pr} \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{R_t}{ВВП_t}$$

Однако подобный подход требует выбора четырех эластичностей по доходу и по цене в противоположность двум в (7). Можно также предположить, что в уравнении (6) потребуются соблюдение обязательных резервов (10):

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{R_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} + \left(\frac{\Delta R_t}{R_t} \right) \frac{R_t}{ВВП_t} \quad (10)$$

Хочется отметить, что именно уравнение (10) использовалось для подсчета предполагаемого сеньоража в Европейском валютном союзе. Однако, уравнение (10) требует предположений о единой ставке обязательных банковских резервов в валютном союзе, и только тогда можно производить требуемые вычисления. Если же ставки будут дифференцированы, то вычисления можно и нужно будет проводить по каждой стране отдельно.

Литература

1. Алле М. Экономика как наука. – М.: Наука для общества, РГГУ. – 1995. – 168 с.
2. Радугин А.А. Философия: курс лекций. – М.: Центр, 2001. – 272 с.
3. Полтерович В. Кризис экономической теории // Труды научного семинара «Неизвестная экономика». Отделение экономики РАН. Вып. 2. – М.: ЦЭМИ РАН, 1997, С. 23-24.
4. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. – 1994. – Т. 2. – Вып. 4. – С. 20-52.
5. Bela Balassa, The Theory of Economic Integration, Homewood, Illinois: Richard D.Irwin, inc., 1961.
6. Евстигнеев В.Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ: сравнительный семантический анализ. – М.: Наука, 1997. – 271с.
7. Kindleberger, Charles P. 1981. International Money. London: Alien and Unwin.
8. Frankel, Jeffrey A., and Shang-Jin Wei. 1993. “Is There a Currency Block in the Pacific?” University of California at Berkeley.
9. Boughton, J.M. 1992. The CFA Franc: Zone of Fragile Stability in Africa. Finance and Development 29: 34-36.
10. Арах М. Европейский Союз: видение политического объединения. – М.: Экономика, 1998, – С. 107.
11. Hallett, Hughes A. 2000 “Is the Case for Economic and Monetary Union in the Caribbean Realistic?”, World Economy, 23, pp. 119-44.
12. Emerson, M., Gros, D., Italianer, A., Pisani-Ferry, J. and Reichenbach, J. 1992. “One Market, One Money”, Oxford University Press.
13. Mundell, R.A. (1961), A Theory of Optimal Currency Areas, American Economic Review, Vol. 51. pp. 657-65.
14. Kenen, Peter B. 1969. “The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View.” In Monetary Problems of the International Economy, edited by R.A. Mundell and A.K. Swoboda, 41-60. University of Chicago Press.
15. McKinnon, Ronald I. (1963), Optimum Currency Areas, American Economic Review, Vol. 53. pp. 717-25.
16. Павлов В. В. Регулирование валютных отношений современного капитализма. М., 1977, – С. 56.
17. GATT Studies in International Trade, 1980, No 8, p.38.
18. Perroux F., Denizet J., Bourguinat H., 1971, “Inflation, Dollar, Euro-Dollar,” Paris: Edition Gallimard, p.19-20.
19. Фрей Л.И. Валютные и финансовые расчёты капиталистических стран. – М.: МО, 1969. – 304 с.
20. Jeffrey A. Frankel, No Single Currency Regime is Right For All Countries or at All Times. <http://www.nber.org/papers/w7338>, NBER working paper series, September 1999.
21. Strategies for currency unification: the economics of currency competition and the case for a European parallel currency / Roland Vaubel. – Tubingen: Mohr, 1978.
22. Баумоль У. Чего не знал Альфред Маршал: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопросы экономики. – 2001. – № 2. – с. 74.
23. Ганский В.А., Соболенко И.А. Институциональное обеспечение туристического рынка союзного государства. // Российско-белорусская интеграция: от идеи к воплощению. Сборник научных статей. – Мн.: Ковчег, 2016. – с. 23-26.
24. Ганский В.А. Общая система детерминант спроса и предложения на мировом рынке туристических услуг // Экономика. Управление. Право. – 2012. – № 7-1 (31). – С.35-38.
25. Козловский, В.В., Ткаченко С.Л. Евразийский союз: валютные аспекты интеграции // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – №5. – 2016. – с. 23-29.
26. Козловский В.В. Платежная система стран СНГ // Инновационное развитие России. Материалы XVI международной научно-практической конференции. – Пушкин: ИПП, 2011. – С. 53 – 59.
27. Козловский В.В. Содержание экономической устойчивости предпринимательских структур. // Наука – образованию, производству, экономике. Материалы девятой международной научно-технической конференции. Том № 4. – Мн., БГПУ, 2011. – 786 с.
28. Козловский В.В., Чаплыгин В.Г. Общетеоретические аспекты валютно-финансовой интеграции в условиях VI информационного уклада мегаэкономики и формирования оптимальных валютных зон // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2015. – № 13. – С. 3-8.
29. Чаплыгин В.Г., Курьянов А.М. Теоретические аспекты формирования денежно-валютной политики // Деньги и кредит. – 2004. – №8. – С.42-45.
30. Чаплыгин В.Г., Курьянов А.М. О валютно-финансовой интеграции // Финансы – 2006. – № 12 – С.65-67.

31. Чаплыгин В.Г. Асимметричность экономического развития: к вопросу о гармонии и симметрии // Вестник Калининградского юридического института МВД России. – №3(25). – 2011. – С. 110-113.
32. Чаплыгин В.Г. Равновесность систем в глобальном экономическом пространстве // Вестник Калининградского ф-ла Санкт-Петербургского университета МВД России. – № 4(34). – 2013. – С. 113-116.
33. Чаплыгин В.Г. Политика региональной конвергенции в российско-белорусском интеграционном процессе: перспективы развития // Балтийский регион. – 2016. – Т. 8. – № 4. – С. 90-103.

2.3. ДОСВІД ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

О.О. Борзенко, Т.О. Панфілова

Фінансові інститути країн ЄС і фінансові інститути України формуються в умовах неперервної трансформації глобального та регіонального нормативно-правового регулювання фінансової сфери. Поширена практика розроблення установами ООН, МВФ, ОЕСР, СОТ норм і принципів регулювання, специфічних положень як рекомендацій для імплементації у національному законодавстві. Найбільш поширеним інструментом впливу міжнародних організацій є розроблення модельних (типових або рамкових) актів стосовно регулювання відповідної сфери фінансових відносин на національному рівні. Специфічну групу нормативних актів міжнародного права складають багатосторонні угоди та конвенції, сторони яких зобов'язуються дотримуватися основних принципів та положень цих актів. Таким чином формується інституційне середовище фінансової сфери глобального характеру. Більшість розвинутих країн, передусім членів ЄС, дотримуються рекомендацій та настанов фінансового характеру глобального рівня з урахуванням національних інтересів. Країни з ринками, що формуються, у т.ч. Україна, отримують «індивідуальні» рекомендації щодо імплементації норм і положень фінансових інститутів глобального рівня та ЄС.

Водночас, фінансові відносини країн-членів ЄС трансформуються й під впливом законодавчих норм і правил ЄС, передусім Ради ЄС та Єврокомісії, які регламентують розвиток фінансових відносин на шляху розбудови єдиного внутрішнього ринку. Відповідні норми і правила формують фінансову систему Єврозони та ЄС в цілому, відбувається гармонізація та уніфікація національних фінансових систем. Складовими процесів фінансової інтеграції країн-членів ЄС є формування і трансформація фінансових інститутів наднаціонального (ЄС в цілому, Єврозони) і національного рівня, зокрема в сфері управління бюджетними коштами та сфері страхування.

Термін «фінансовий інститут» використовується авторами в контексті трактування поняття «інститут»: «...інститутами вважається публічна система правил, які визначають норми і положення з відповідними правами і обов'язками, що мають дозвільний або обмежувачий характер, спеціальні форми покарання чи захисту» [1, с. 143]. Сучасні фінансові інститути включають інструменти правового, адміністративного й економічного впливу на розвиток певної сфери фінансових відносин. Результати проведеного авторами дослідження дозволяють визначити основні положення щодо напрямів розвитку та інституціоналізації фінансових систем країн-членів ЄС, а також сформулювати рекомендації щодо трансформації фінансової сфери України держави як складової процесів євроінтеграції.

Інституціоналізація податкової системи ЄС. Податкова політика ЄС складається із системи заходів, що проводяться не тільки інститутами та органами ЄС, а й державами-членами з метою гармонізації та координації податкового законодавства країн-членів для усунення податкових бар'єрів на внутрішньому ринку, забезпечення реалізації основних свобод, закріплених установчим актом ЄС, недопущення недобросовісної та згубної податкової конкуренції, дискримінації на внутрішньому ринку, імплементації норм про уникнення подвійного оподаткування.

Правове регулювання податків і зборів має принципову відмінність між сферами прямого і непрямого оподаткування, кожна з яких має свою специфіку регулювання на наднаціональному рівні. При цьому адміністрування в сферах прямого і непрямого оподаткування в державах-членах ЄС регулюється на рівні ЄС, виходячи з цілей і завдань, актуальних для процесів інтеграції. Слід відмітити, що сфера непрямого оподаткування трансформується на засадах гармонізації податкових систем країн-членів ЄС, а сфера прямого оподаткування – на засадах координації. При здійсненні координації податкових систем Комісія ЄС видає Повідомлення, які присвячені конкретним проблемам оподаткування, і які відносяться до так званих норм «м'якого права». Координація податкових систем держав-членів ЄС дозволяє зберегти фіскальний суверенітет держав, а імплементація норм м'якого права впливає на формування податкових політик держав-членів.

Основними цілями координації податкових систем є усунення фіскальних бар'єрів, дискримінації та подвійного оподаткування на рівні ЄС. Відповідно, основним результатом координації прямого оподаткування є відповідність національних правових систем первинному та вторинному праву ЄС (в тому числі судову практику). Інститути ЄС здійснюють свою діяльність з податкових питань тільки в тому випадку, якщо країна-член ЄС не може ефективно вирішити проблеми, що виникли. Ключовими принципами для координації податкового адміністрування держав-членів в ЄС є: усунення дискримінації та подвійного оподаткування; запобігання зловживань податковими правами; зниження витрат, пов'язаних із оподаткуванням доходів в різних податкових юрисдикціях. Процес координації податкових систем країн-членів ЄС покликаний, перш за все, забезпечити єдність внутрішнього ринку ЄС, реалізацію основних свобод: вільний рух товарів, послуг, робочої сили та капіталу.

Основними напрямками податкової політики в ЄС на сучасному етапі є гармонізація стягування непрямих податків та уніфікація оподаткування компаній. Для досягнення поставленої мети уніфікуються принципи нарахування та забезпечується зближення ставок щодо податку на додану вартість (ПДВ) та інших непрямих податків. Податкова гармонізація передбачає обмеження частини податкових повноважень країн-членів ЄС, що проявляються у формі регламентації видів податків, межі встановлення їх ставок, способів адміністрування тощо. Створення однакових умов і можливостей та податкову суверенність країн-членів ЄС забезпечують основні інституційні принципи податкової гармонізації, зокрема: принцип пропорційності (обмеження діяльності інститутів ЄС повноваженнями, наданими їм установчими документами ЄС та встановленими цілями європейської інтеграції); принцип субсидіарності (інститути ЄС не мають права самостійно втручатись у функціонування будь-якого із сегментів економіки країн-членів ЄС за винятком випадків, коли подібне втручання необхідне для виконання стратегічних завдань ЄС); принцип одноголосності (будь-яке рішення щодо формування податкової політики в ЄС мають приймати за одностайної згоди країн-членів ЄС і зафіксувати у відповідній нормі законодавства); принцип податкової недискримінації (неможливість прямого або непрямого оподаткування внутрішніми податками однією країною-членом ЄС продукції іншої країни-члена ЄС в розмірі, що перевищує оподаткування національної продукції); країна-член ЄС не повинна оподатковувати продукцію інших країн-членів ЄС внутрішніми податками з метою непрямого захисту своїй продукції); принцип нейтральності оподаткування (заборона відшкодування внутрішнього оподаткування при вивезенні продукції на територію іншої країни-члена ЄС в розмірі, що перевищує рівень сплачених прямих або непрямих податків).

Гармонізація фіскальних систем між країнами-членами ЄС розпочалася з уніфікації непрямого оподаткування. Була уніфікована система податку з обороту в єдиний податок – податок на додану вартість. Встановлена єдина мінімальна ставка ПДВ у розмірі 15 % і пільгова – 5 %. Усередині Євросоюзу діє порядок збору ПДВ,

за яким податок стягується в країні-виробнику товару. Впродовж останніх років в країнах-членах ЄС спостерігається виразна тенденція щодо поступового перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (капіталу та праці) – на споживання. Відповідно знижувалися ставки прямих податків та зростали ставки непрямих податків, в основному за рахунок ПДВ [2].

Україна перебуває в контексті європейських тенденцій оподаткування, про що свідчать наступні дані: ставки прямих податків, переважно, знижувалися та розширювалася база оподаткування, зокрема: ставка податку на прибуток підприємств поступово знижувалася з 25 % у 2004-2011 рр. до 18 % в 2014 р.; основна ставка податку на доходи фізичних продовжує становити 15 %, але з ухваленням Податкового кодексу поряд зі стандартною діє ставка 17 % на суму, що перевищує обсяг 10 МЗП. З 2015 р. остання підвищена до 20 %. При цьому вітчизняні ставки в основному є нижчими за існуючі ставки у переважній більшості країн-членів ЄС [2].

В 2006 р. ДПС України стала членом Внутрішньо-європейської організації податкових адміністрацій (Intra-European organization of tax administration – IOTA). Організацію заснували податкові адміністрації європейських країн у 1996 р. за підтримки Європейської Комісії.

Визначальними напрямками адаптації податкової системи України є: поступове наближення рівня оподаткування (частка податкових надходжень у ВВП становить близько 30 %) до середнього показника країн ЄС (37,4 %), усунення диспропорцій оподаткування мобільних (капітал, праця) та немобільних баз (споживання, природні ресурси, власність), показники фіскальної ефективності непрямого та прямого оподаткування становлять 14 % та 9 % к ВВП, тобто на рівні відповідних показників більшості країн – «нових» членів ЄС; вирішення питання щодо зменшення податкового тиску на економіку за рахунок зменшення ставок за основними бюджетоформуєчими податками (податку на прибуток – до 18 %) та подальшого скорочення кількості податків та платежів (з початку зменшено з 39 % до 23 %, а з 2015 р. залишилося 11 груп податків та платежів) та ін. [2].

Загальними пріоритетами для України повинні стати: зменшення обтяжливості вітчизняної податкової системи, подальше скорочення податків та платежів, вирівнювання диспропорцій в оподаткуванні, зосередження на використанні інноваційних методів адміністрування, обмеження економічно необґрунтованих преференцій в оподаткуванні, удосконалення податкових інструментів стимулювання підприємництва, формування податкової культури та психологічного сприйняття бізнесом та населенням дій країни у сфері податкової політики.

Інституціоналізація митно-тарифного регулювання. З податковою політикою ЄС кореспондується митна політика. Як відомо, митна політика Євросоюзу захищає країни, що увійшли до його складу, від зовнішніх конкурентів. Становлення митного союзу і формування спільного ринку супроводжувалося усуненням тарифних і кількісних обмежень у рамках ЄС. При цьому конкуренція між компаніями країн Євросоюзу значно загострюється, що сприяє витісненню з внутрішніх ринків менш розвинених країн товарів національного виробництва. Слід також враховувати, що заміна національних валют єдиної колективної грошовою одиницею в країнах зони євро не дозволяє ефективно застосовувати для захисту національних економік валютно-фінансові інструменти. Таким чином, прийняття єдиного митного тарифу призвело до розширення ринків збуту для найбільш розвинених країн ЄС за рахунок скорочення виробництва в менш конкурентоспроможних національних економіках.

Слід відмітити, що у митно-тарифному регулюванні країни ЄС і Україна дотримуються положень Угод СОТ і взятих зобов'язань в процесі вступу до цієї міжнародної організації. Зокрема СОТ використовує принципи міжнародної торгівлі, захищеної від дискримінації, подвійного оподаткування та недобросовісної конкуренції. Угодами СОТ охоплено: власне митно-тарифне регулювання країн-членів,

використання субсидій і компенсаційних заходів; внутрішньо національні податки, збори, правила, що відносяться до внутрішньої торгівлі.

Інституціоналізація бюджетної сфери. Інтеграційні процеси у фінансовій сфері, реалізація ініціатив щодо створення єдиного внутрішнього ринку, посилення взаємозалежності і взаємодоповнюваності економік країн ЄС зумовили необхідність не тільки координації податкової політики, а й формування загального бюджету ЄС. Формування єдиного бюджету стало унікальним спільним проектом країн-членів ЄС, які об'єднали частину своїх ресурсів з метою забезпечення фінансування витрат, необхідних для вирішення пріоритетних завдань розвитку. Бюджет ЄС приймається на сім років. Крім того, на початку фінансового року встановлюється бюджет на рік.

Найбільшу частину надходжень до загального бюджету ЄС становлять відрахування країн-членів, що встановлюються у вигляді відсотка від величини їх валового національного доходу. Значну частку в дохідній частині бюджету займають також імпорتنі мита, відрахування від ПДВ, внески країн, які не є членами ЄС, податки на заробітну плату співробітників наднаціональних інститутів Євросоюзу, відсотки за банківськими вкладками, а також штрафи, що накладаються на компанії, які порушують законодавство ЄС. Проект Бюджету ЄС проходить складну процедуру узгодження за участі Єврокомісії, Ради ЄС та Європарламенту. Кошти бюджету Євросоюзу в основному використовуються для проведення єдиної політики в галузі сільського господарства, виділення допомоги проблемним країнам і регіонам (в тому числі не членам ЄС), розвитку транспортної інфраструктури, проведення наукових досліджень і реалізацію проектів регіонального значення. При цьому на фінансування апарату управління виділяється не більше 5 % бюджетних коштів.

Слід зазначити, що перерозподіл коштів бюджету ЄС часто здійснюється на користь проблемних країн, а також «нових» членів Євросоюзу. На основі розрахунку бюджетного балансу кожної країни виділяють країни-донори (до їх числа відносять Німеччину, Францію, Великобританію, Італію, Нідерланди), і країни-реципієнти (Португалію, Грецію, Іспанію, Польщу, Угорщину та ін.). Питання витрат бюджету є центром дискусій, оскільки інтереси країн-донорів і країн-реципієнтів часто не збігаються. Відносини країн ЄС стосовно формування й використання коштів спільного бюджету є фіскальним інститутом наднаціонального рівня.

Ще одним важливим інститутом наднаціонального рівня є нормативно-правове забезпечення процесів гармонізації й уніфікації національних бюджетів, що вимагало: наближення та уніфікації бюджетної документації, статистики та процедур адміністрування; вирівнювання частки бюджетних доходів у ВВП; гармонізації структур бюджету; координації бюджетної політики; гармонізації податків та податкової політики. Так, ще на початку 1960-х рр. було розроблено програму гармонізації національних бюджетів, яка передбачала вирішення суто технічних питань – розробку рекомендацій щодо уніфікації бюджетної статистики і зближення структур національних бюджетів, зіставлення й аналіз бюджетів, розробку методик гармонізації бюджетної політики. У 1980-х рр. Комісія ЄС визначила основні напрями у сфері бюджетної політики: скорочення дефіцитів державних бюджетів, збільшення частки бюджетних коштів, які направляються на інвестування; перекваліфікація робочої сили і зниження виробничих витрат; посилення контролю за рівнем соціальних витрат тощо.

Фіскальна політика країн-членів ЄС, передусім у сфері управління державними коштами через бюджетні відносини, координується із реалізацією загальноєвропейських програм фіскальної консолідації, які регламентують забезпечення стійкого стану державних фінансів шляхом здійснення заходів із обмеження фіскальних дисбалансів (передусім дефіциту сектору державного управління та державного боргу). Відбуваються істотні зміни інституційної системи фіскального регулювання та зміцнення механізмів координації фіскальної політики на міждержавному рівні. Зміни фіскальної політики стосуються: політики витрат

(оптимізації обсягів і раціоналізації структури, підвищення ефективності витрачання державних ресурсів), формування доходів (коригування системи оподаткування, підвищення ефективності адміністрування податкових платежів, детінізації економіки, поліпшенню умов кредитування реального сектору, вдосконаленню державної підтримки малого й середнього бізнесу) та фінансування сектору державного управління (зменшення дефіциту державних соціальних фондів, обмеження обсягів та формування оптимальної структури державних запозичень тощо).

Новим інструментом координації економічної й фінансової політики країн-членів ЄС з 2011 р. став Європейський семестр – річний цикл координації політики за участі головних інституцій Євросоюзу, який спрямований на зміцнення державних фінансів, посилення фінансової дисципліни, уникнення надмірних макроекономічних дисбалансів, прискорення економічного зростання та забезпечення зайнятості населення. Виходячи з результатів аналізу бюджетних і структурних проблем (Annual Growth Survey) та макроекономічних дисбалансів (Alert Mechanism Report) Європейська рада визначає основні напрями політики, а Європейська комісія визначає країни із потенційними загрозами макроекономічної нерівноваги.

Зокрема, Єврокомісія щорічно аналізує програми економічних і структурних реформ країн-членів та розробляє конкретні рекомендації (country-specific recommendations) на наступні 12-18 місяців. Після погодження рекомендацій Радою міністрів вони передаються до Європейської ради. У разі схвалення рекомендацій главами держав чи урядів Рада міністрів приймає зазначені рекомендації та скеровує їх до країн-членів для імплементації. Країни ЄС повинні врахувати ці рекомендації при розробленні програм національних реформ, програм стабільності (для країн єврозони) або програм конвергенції (для інших країн), а також при підготовці проекту державного бюджету на наступний рік. Єврокомісія приймає обґрунтований висновок щодо проекту бюджету (до 30 листопада), а в разі виявлення недотримання зобов'язань за Пактом стабільності та зростання просити відповідну країну надати переглянутий проект бюджету протягом трьох тижнів від дати надання Єврокомісією обґрунтованого висновку. Важливою складовою інституціоналізації фінансової сфери на наднаціональному рівні став Фіскальний пакт (Fiscal Pact – «крок на шляху до фіскального союзу»). Так, у березні 2012 р. 25 із 27 країн ЄС (крім Великобританії та Чехії) підписали договори про забезпечення бюджетної дисципліни. Фіскальний пакт актуальний, передусім, для країн єврозони. Мета Фіскального пакту – включити в національне законодавство на конституційному (або еквівалентному) рівні частину критеріїв Пакту стабільності та зростання (ПСЗ). При цьому з 1997 р. ПСЗ двічі переглядався й став більш жорстким. Пакт стабільності та росту та Фіскальний пакт сприяють процесам наднаціональної фіскальної консолідації.

В Україні з урахуванням досвіду країн-членів ЄС реалізується програма реформування державних фінансів, спрямована на забезпечення їх стійкого стану. Головним напрямом таких перетворень є проведення фіскальної консолідації з метою скорочення дефіциту сектору державних фінансів та зниження темпів зростання державного боргу. Зокрема, передбачено заходи зі стабілізації державного бюджету, реформування податкової системи, фінансового сектору, міжбюджетних відносин, забезпечення оптимізації обсягів та поліпшення структури державних витрат, підвищення ефективності використання державних ресурсів. Великого значення набувають питання поліпшення бізнес-клімату та створення сприятливих умов для надходження інвестицій, кредитування реального сектору економіки, розвитку фондового ринку й сектору фінансових послуг, а також збільшення державної підтримки малого й середнього бізнесу.

Специфічним напрямом реформ управління бюджетними відносинами країн ЄС є розбудова незалежних фіскальних інститутів (НФІ) в системі державних органів. ЄС визначає незалежні фіскальні інститути як позапартійні державні органи,

крім центрального банку, уряду чи парламенту, спрямовані на сприяння стабільним державним фінансам за допомогою різних функцій, включаючи контроль за дотриманням фіскальних правил, виробництво або схвалення макроекономічних прогнозів для бюджету, та / або консультування уряду щодо питань фіскальної політики.

Функціонування НФІ визначено законодавством Європейського Союзу. У Директиві Ради № 2011/85/ UE від 8 листопада 2011 р. Про вимоги до бюджетних рамок держав-членів зазначалося, що моніторинг фіскальних правил «повинен базуватися на надійному та незалежному аналізі, проведеному незалежними органами чи органами, наділеними функціональною автономією стосовно фіскальних органів країн-членів» [3]. Також було висвітлено легітимність використання макроекономічних та бюджетних прогнозів, наданих незалежними органами. Більше того, в Регламенті (ЄС) № 473/2013 Європейського Парламенту та Ради від 21 травня 2013 р. «Про загальні положення про моніторинг та оцінку проектів бюджетних планів та забезпечення корекції надмірного дефіциту країн-членів у зоні євро» було зазначено, що неупереджені та реалістичні макроекономічні прогнози можуть надаватися незалежними органами або органами, наділеними функціональною автономією стосовно бюджетних органів країни-члена, і які спираються на національні правові норми, що забезпечують високий ступінь функціональної автономії та підзвітності.

НФІ країн ЄС не є органами, що приймають рішення, пропонувані думки та надані докази дають їм дуже важливу роль у розробці фіскальної та бюджетної політики та у забезпеченні стабільності державних фінансів [4].

Як рекомендувалося в доповіді п'яти президентів (червень 2015 р.), Європейська комісія у жовтні 2015 р. вирішила створити перший наднаціональний НФІ – Європейську податкову адміністрацію (EFB), щоб оцінити впровадження фіскальних правил ЄС, консультувати Комісію з фіскальних питань у зоні євро в цілому, і співпрацювати з національними податковими радами країн-членів [5]. Наприкінці 2015 р. офіційно створено Незалежну мережу фіскальних установ ЄС (НФІ ЄС), яка є добровільною і всеохопною установою, відкритою для всіх незалежних фіскальних наглядових органів, що діють в ЄС [6].

Інституціоналізація сфери страхування. Невід'ємною складовою інституціоналізації фінансової сфери ЄС є регламентація процесів розвитку й функціонування фінансових ринків. Для України достатньо актуальним є досвід розвитку сфери страхування. Єдиний страховий ринок ЄС формується у двох взаємопов'язаних напрямках: забезпечення свободи діяльності страховиків у всіх країнах ЄС та гармонізація страхового законодавства. Чесна конкуренція на рівних умовах та неможливість використання заборонених елементів конкуренції, наприклад, самостійного вибору права контракту та режиму оподаткування, що може створювати нерівні умови конкуренції на території ЄС, також є базовими умовами побудови єдиного європейського страхового ринку. Очолює і координує діяльність страхових компаній Європейський комітет зі страхування, у якому представлені всі національні союзи й асоціації страховиків.

Процес формування спільного ринку у страховому секторі об'єктивно пов'язаний з певними труднощами. Кожна країна має власну нормативно-правову основу страхової діяльності, систему страхового нагляду, які, незважаючи на спільні риси, мають безсумнівну національну специфіку. Відмінними є пропонувані страхові продукти, правила оподаткування, регуляторні умови діяльності страховиків. Важливими кроками до формування спільного страхового ринку ЄС стали вироблення і прийняття принципів створення цього ринку, визнаних усіма його учасниками. Основними принципами створення єдиного страхового ринку в рамках ЄС є: свобода створення філій усередині країн-членів співтовариства для будь-якого його члена; свобода поширення страхового продукту в рамках співтовариства для будь-якого його члена без обов'язкового відкриття філій; чесна конкуренція на сумлінних і рівних умовах;

неможливість використання заборонених елементів конкуренції, наприклад самостійний вибір контрактного права і податкового режиму, що може сприяти створенню нерівних умов на території співтовариства.

Основа страхового регулювання у країнах ЄС складають Директиви ЄС. Перша (основна) директива, на якій базуються всі наступні (№ 73/239/ЄЕС і № 79/26/ЄЕС), передбачає правила, що рекомендуються всім країнам-членам ЄС: єдині правила фінансових гарантій – платоспроможності і гарантійного фонду страховика; єдина група видів страхування забезпечує уніфікацію страхових продуктів; страхове регулювання і нагляд поширюються на всі види страхування; єдині правила ліцензування забезпечують уніфіковані вимоги по ліцензуванню страхової діяльності на території всіх країн-членів ЄС. Видача ліцензії здійснюється для страховиків членів ЄС відповідно до прийнятої класифікації видів страхування, правил, що визначають відповідальність національних органів нагляду за регулюванням страхової діяльності.

Ще в 1977 р. була прийнята директива Європейської співдружності з контролю за платоспроможністю компаній загального страхування, а 1 січня 1978 р. введена класифікація видів страхування. Основа її складають дві галузі – довгострокове страхування і загальні види страхування. Усередині галузей підрозділ охоплює сформовані в Європі види страхування відповідно до природи ризиків, що покриваються. Класифікація видів страхування міститься у Директивах ЄС (№ 73/239/ЄЕС і № 79/26/ЄЕС). Друга директива (№ 88/357/ЄЕС, № 90/619/ЄЕС) передбачає введення вільного просування страхових послуг на території інших країн-членів ЄС та необхідність контролю за страхуванням великих ризиків. Цей контроль має здійснювати країна, з якої походить страхова послуга. Третя директива (№ 92/49/ЄЕС і № 92/96/ЄЕС) передбачає такі правила:

- правило про передачу, поширення страхового портфеля й окремих страхових ризиків. Воно передбачає поділ і деяке дублювання обов'язків між органами нагляду. Зокрема, обов'язковий контроль масових ризиків, який має здійснюватися наглядовим органом країни, що випускає поліс;

- правило єдиної ліцензії: ліцензія, видана однією із країн-членів ЄС, дійсна для всіх країн ЄС. Дане правило передбачає, що будь-яка дочірня страхова компанія самостійно одержує ліцензію, у той час як філія і представництво користуються ліцензією, отриманою від головної організації. Крім того, правило містить вимоги, пропонувані при видачі первинної (при створенні страхової компанії) ліцензії, вимоги порядності власника і надійності управління;

- правило заборони дрібної опіки по попередньому і систематичному узгодженню умов поліса, тарифів і математичної бази з боку регулювальних органів (нагляду). Відповідно до першої директиви страхова компанія повинна надавати всю зазначену інформацію в обов'язковому порядку. Введення третьої директиви означає, що органи нагляду мають право вимагати відповідної інформації лише у разі виявлених порушень. У цьому випадку вони можуть заборонити діючі тарифи, відкликати ліцензії і т.д.

- правило про дотримання принципу належної якості наданої послуги. Національні правила не повинні бути дискримінаційними, вони мають бути достатніми, тобто не повторювати спільних для співтовариства або змінювати те, що вже прийнято ЄС. При цьому мета і засоби їх досягнення мають відповідати одне одному. У разі невиконання цього принципу передбачається введення санкцій.

- правило про координацію технічних резервів означає дотримання наступних вимог: а) за зобов'язаннями: визначення переліку технічних резервів і їх розрахунок повинні відбуватися відповідно до директиви за річним бухгалтерським звітом і консолідованим звітом страхових компаній; б) за активами: вибір напрямів і обсягів розміщення активів, що покривають технічні резерви, має здійснюватися відповідно до запропонованих рекомендацій. При недотриманні правил по технічних резервах директива додатково передбачає деякі санкції.

– правило про якість і зміст інформації, наданої страхувальнику по особистому страхуванню, містить вимогу про те, щоб надана інформація була достатньою, зрозумілою і порівнянною для різних країн-членів ЄС.

Існує спеціальна директива по кредитному страхуванню і страхуванню відповідальності позичальника за непогашення кредиту. Вона передбачає введення додаткових фінансових гарантій для здійснення кредитного страхування: збільшення розміру гарантійного фонду; формування додаткового резерву – резерву коливань збитковості для забезпечення вирівнювання збитковості по роках фінансового циклу.

Крім того, прийняті деякі інші директиви – по страхуванню автоцивільної відповідальності, страхуванню захисту, річному бухгалтерському звіту і консолідованій бухгалтерській звітності, звітності юридичних осіб, пов'язаних між собою за деякими ознаками, наприклад, за власністю (часткою участі в статутному капіталі) та ін. Нині триває обговорення таких директив: по єдиному страховому контракту, по нагляду за страховими компаніями, що входять до єдиної групи (дочірніми компаніями), по примусовій ліквідації страхових компаній. Обговорюється пропозиція щодо створення директиви з питань нагляду (регулювання за фінансовими конгломератами).

Особлива увага в директивах ЄС приділяється організації страхового нагляду. До мінімальних вимог, пропонованих до національних органів нагляду за страховою діяльністю, належать: здійснення нагляду за фінансовою діяльністю компаній і, в першу чергу, нагляду за платоспроможністю і розміщенням активів страхових організацій; розробка надійних адміністративних і облікових процедур контролю діяльності страхових організацій, а також механізмів внутрішнього контролю, що відповідають типу страхової компанії (її розміру, видам страхової діяльності і т.д.). У центрі уваги органу страхового нагляду має знаходитися аналіз платоспроможності страхової компанії, що містить оцінку ризиків, пов'язаних з активами; аналіз актуального ризику; аналіз співвідношення активів і прийнятих зобов'язань щодо відповідності між розміщенням активів, з одного боку, і прийнятими зобов'язаннями – з іншого (по валюті, термінах і т.д.); узгодження між валютою, в якій приймається ризик на страхування, і валютою, в якій страховик виконує свої зобов'язання; аналіз ефективності і прибутковості.

З метою забезпечення стабільного стану національної економіки та ефективного захисту споживача страхових послуг органи страхового нагляду здійснюють фінансовий аналіз страхового ринку своєї країни, що містить: дослідження макроекономічних ринкових тенденцій, тенденцій змін у законодавчій базі, демографічній статистиці, аналіз конкуренції, оцінку технічних поліпшень у страховому бізнесі тощо; дослідження фінансового стану окремих страхових компаній: аналіз річних звітів, достатності капіталу, диверсифікованості ризиків, оцінку ринкових ризиків, платоспроможності, ефективності і прибутковості діяльності.

Найважливішим кроком у формуванні єдиного страхового ринку в ЄС є введення правил єдиної ліцензії. Директиви ЄС висувають такі вимоги до видачі єдиної ліцензії: використання єдиних організаційно-правових форм для створення страхових компаній та обмеження на види діяльності. Ця вимога означає, що страхові компанії ЄС не повинні займатися жодним іншим видом діяльності, не пов'язаним із страхуванням. Введення цієї вимоги обумовлено особливою соціальною значимістю страхування як інституту фінансового захисту; обов'язковість наявності гарантійного фонду, що забезпечує виконання зобов'язань страховика перед страхувальниками. Розмір його залежить від організаційно-правової форми страхової компанії, диференціюється за видами страхування й обсягами передбачуваних страхових операцій; обов'язковість надання схеми операцій на найближчий період діяльності страхової компанії; наявність чесного, надійного кваліфікованого управління страховою компанією.

Суттєвою частиною повноцінного функціонування страхових організацій на фінансовому ринку ЄС є їх професійна діяльність, що пов'язана з інвестуванням

та перестрахованням на фондовому ринку країн ЄС. Відзначимо, що до кінця 2007 р. основним документом, який визначає загальні принципи функціонування ринку цінних паперів ЄС, була Директива Ради ЄС від 10 травня 1993 р. № 93/22/ЄЕС «Про надання послуг на ринку цінних паперів» (Investment Services Directive, ISD). Регулювання, яке встановлюється ISD, мало комплексний характер і включало положення про ліцензування професійної діяльності на ринку цінних паперів, про контроль такої діяльності і захист прав інвесторів. В ISD також містилися поняття, що використовувались в сфері ринку цінних паперів, які відображають потреби чіткої та транспарентної інтеграції. У листопаді 2007 року вступила в силу нова Директива ЄС від 21 квітня 2004 р. № 2004/39/ЄС «Про ринки фінансових інструментів» (MiFID), що змінює деякі директиви ЄС, а також скасовує дію ISD, одночасно включаючи в себе ряд її положень. Цією Директивою (ст. 4) закріплюються ключові поняття ринку цінних паперів ЄС: «(такі, що передаються) цінні папери» (transferable securities), включаючи акції і депозитарні розписки на акції; облігації та інші боргові цінні папери, в тому числі депозитарні розписки на облігації; інші цінні папери, що дають право на придбання або продаж цінних паперів.

Поняття «інструменти грошового ринку» (money-market instruments) включає в себе короткострокові (до 1 року) фінансові інструменти, такі як казначейські векселі, депозитні сертифікати, комерційні папери, інші платіжні інструменти. Введене Директивою поняття «фінансовий інструмент» (financial instrument) включає в себе не тільки цінні папери та інструменти грошового ринку, а й інструменти інститутів колективного інвестування, розрахункові і поставні похідні фінансові інструменти (опціони, ф'ючерси, свопи, форварди) з різними базовими активами. Інститутами, на які націлено дію MiFID, є професійні учасники ринку цінних паперів – «інвестиційні фірми», для здійснення діяльності яких необхідне отримання дозволу (ліцензії) в державі реєстрації головного офісу. При цьому сфера дії MiFID поширюється на всі інструментальні сегменти ринку: акції, облігації, похідні фінансові інструменти, ринок колективних інвестицій. Після такого ліцензування в будь-якій країні-члені ЄС компанії (в тому числі і страховим компаніям) має бути надано право здійснення діяльності на території всього ЄС без необхідності отримання додаткового дозволу компетентних органів інших членів ЄС. Директивою встановлені єдині вимоги до розкриття інформації на ринку цінних паперів, зберігання інформації про угоди, вимоги до звітності професійних учасників ринку та ін. Також Директива вводить окремі елементи регулювання позабіржового ринку цінних паперів в рамках МТФ, не тільки встановлюючи вимоги щодо отримання дозволу на здійснення необхідної діяльності у національного регулятора, а й накладаючи на країни-члени ЄС зобов'язання щодо введення вимог які розповсюджуються на інвестиційні фірми і операторів, що керують МТФ. Дані норми Директиви, покликані підвищити прозорість діяльності МТФ, вже викликали активний інтерес у великих учасників європейського та американського фінансових ринків до створення МТФ.

Крім того, MiFID встановлює важливі положення про захист клієнтів: обов'язок проводити оцінку «адекватності» клієнта (досвід, знання, фінансове становище), а також правило «найкращого виконання» (best execution) – брокер, отримавши заявку клієнта, зобов'язаний виконати її найкращим способом і протягом певного часу (від 3 до 5 років) зберігати відповідну інформацію. Однак необхідно звернути увагу на те, що критерії best execution в Директиві відсутні, а питання рівня визначення і складу таких критеріїв викликає певні дискусії в європейському професійному співтоваристві.

Вимоги про отримання інвестиційною фірмою ліцензії в країні-члені ЄС, в якому знаходиться її головний офіс, в цілях захисту інвесторів Директивою встановлені суворі вимоги до звітності та ведення внутрішнього контролю інвестиційних фірм, що включає в себе надання звітів по операціях, яке повинно здійснюватися практично негайно – не пізніше закінчення робочого дня, наступного за днем здійснення угоди

(ст. 25). Мінімальний термін зберігання інформації – 5 років. Кожна країна-член ЄС зобов'язана вести реєстр інвестиційних фірм і надавати відповідну інформацію іншим країнам-членам ЄС. Відзначимо, що прийняття і вступ в силу MiFID стало додатковим поштовхом до консолідації європейського ринку цінних паперів, активізувало процеси його взаємодії, включаючи об'єднання інститутів і інфраструктури (біржі, розрахункові системи). Крім цього, завдяки зростанню конкуренції та підвищенню «технологічності» торгівлі відзначається зниження комісійних та інших біржових зборів.

В українському законодавстві положень, аналогічних згаданим вище правил MiFID, не існує. Обов'язок забезпечення «найкращого виконання» доручень клієнта відсутня як мінімум через те, що немає адекватної системи контролю над якістю виконання доручень. В цьому контексті страховим компаніям, що працюють на фондовому ринку з інвестиційними інструментами країн ЄС, необхідно чітко дотримуватись і виконувати зазначені директиви. Також важливим є те, що Регламентом № 575/2013 страхові інституції не включаються до поняття фінансової установи (Директива № 2009/138/ЄС), тобто потрібно отримувати окрему ліцензію, щоб проводити професійну діяльність на фондовому ринку країн ЄС.

Можна констатувати принципову невідповідність законодавству України регуляторного фінансового законодавства ЄС CRD IV щодо структури визначення фінансових, кредитних, інвестиційних та страхових установ, враховуючи те, що більшість професійних учасників фондового ринку України в контексті законодавства ЄС інтегровано надають послуги, як інвестиційні, так і фінансові.

Крім того, директивами ЄС висуваються й вимоги до керівництва компанією, яке має діяти, насамперед, в інтересах страхувальників. Керівний склад компанії має бути не просто дієздатним, а й відповідальним за всі збитки, які він може завдати своїй компанії. Чесність і добропорядність власників і членів правління компанії є важливою умовою діяльності страхових компаній. Ні ті, ні інші не повинні мати кримінального минулого, знаходитися під судом і мають розуміти, що «швидких грошей» цей бізнес не дає. Ця вимога пред'являється до власників і членів товариства, доля яких у бізнесі складає не менше 10 %. У рамках ЄС рівень платоспроможності розраховується окремо для страхових компаній, які займаються страхуванням життя, і для страхових компаній, що займаються іншими видами, ніж страхування життя. Відповідно до директив ЄС нормативний розмір власних коштів розглядається в наступних трьох показниках: маржа платоспроможності, гарантійний фонд, мінімальний гарантійний фонд. Тенденції розвитку моделі контролю платоспроможності в країнах ЄС приводять до необхідності обліку не тільки «технічного ризику», але й ризиків інвестицій, тарифікації та ін.

Аналіз страхового ринку України дав змогу визначити, що відбувається скорочення кількості страхових компаній та підвищення монополізації, що може свідчити про неефективність діяльності та високий рівень збитковості серед невеликих страхових компаній. Ринок страхових послуг в Україні є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.03.2017 р. становила 307, у тому числі СК «life» – 39 компаній, СК «non-life» – 268 компаній, (станом на 31.03.2016 – 352 компанії, у тому числі СК «life» – 46, СК «non-life» – 306). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Можна констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку України основну частку валових страхових премій (98,3 %) акумулюють 100 СК «non-life» (37,3 % всіх СК «non-life») та 99,8 % – 20 СК «life».

В Україні в 2017 р. у Нацкомфінпослуг затверджено нові нормативи, націлені на поліпшення якості активів страхових компаній і збільшення їх резервів. Мета Нацкомфінпослуг – змусити страховиків наростити ліквідність. Тоді страховики зможуть оперативніше і в повному обсязі сплачувати людям за полісами. У нових правилах посилюватимуться вимоги, а саме:

– страховиків, що спеціалізуються на обов'язкових видах страхування (наприклад, автоцивіліці або «Зелену карту») і працюють в страхуванні життя зобов'язують наростити вкладення в ОВДП з 25 % до 40 % резервів;

– тим, хто працює з добровільним страхуванням (медстрахування, автокаско, майнове страхування та ін.) доведеться наростити свої вкладення в боргові папери Мінфіну з 15 % до 25 %;

– перестане прийматися в забезпечення резервів нерухомих, що знаходиться в зоні бойових дій. Нацкомфінпослуг вимагатиме із страховиків замінити цю нерухомих на вкладення в ОВДП або депозити.

Незважаючи на великі очікування міжнародних гравців, протягом останніх років не були проведені необхідні реформи, як законодавства, так і ринку в цілому. Це призвело до того, що страховий ринок переживає період стагнації і не показує істотного зростання. Більшою мірою це пов'язано з політикою страхування кредитів, оскільки ринок страхування безпосередньо пов'язаний з ринком кредитування. Практично 40 % ринку страхування становило страхування кредитів.

Можна виокремити як позитивні, так і негативні результати асоціації України з ЄС для національного страхового ринку. Позитивними наслідками можуть бути: 1) залучення іноземних інвестицій у розвиток страхової інфраструктури; 2) підвищення капіталізації та місткості національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів; 3) використання передових страхових технологій; 4) розширення структури і підвищення якості страхових послуг. До негативних наслідків євроінтеграції можна віднести наступні: 1) втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами при домінуючій іноземній участі на страховому ринку чи в його окремих сегментах; 2) обмеження можливості держави з використання механізмів соціальної політики в галузі пенсійного та медичного страхування; 3) супроводження експансії великих іноземних страховиків ціновим демпінгом та ін.

Для подальшого розвитку страхового ринку та запобігання не обґрунтованому витку коштів за кордон необхідно зміцнити національний ринок перестрахування і вдосконалити нагляд за перестраховою діяльністю. У світовому страховому просторі неможливо виділити суто національні ринки перестрахування, оскільки через систему перестрахування ризиків на зарубіжних перестраховальних ринках, експансію іноземного капіталу, створення спільних перестраховальних компаній посилюються взаємозв'язки і взаємозалежності між ними, сформувався єдиний страховий альянс. У той же час відбулися істотні зміни і загострилися проблеми в новому економічному середовищі функціонування вітчизняного ринку перестрахування, вирішення яких вимагає поглибленого вивчення позитивних і негативних наслідків виходу іноземних перестраховиків на внутрішній ринок і дослідження факторів підвищення його ефективності в умовах глобалізації світового перестраховального ринку. Реалії інтеграційних відносин передбачають ліквідацію бар'єрів між національними ринками страхування і перестрахування, формування глобального страхового простору для вільного переміщення перестраховальних послуг і капіталів через національні кордони.

Інтеграція страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг потребує підвищення конкурентоспроможності національних страховиків. З метою захисту національного страхового ринку держава здійснюватиме заходи поетапного та зваженого допуску на ринок філій іноземних страховиків відповідно до міжнародних договорів України, створюватиме умови для забезпечення взаємообміну між вітчизняними та іноземними органами страхового нагляду про діяльність страховиків, їх філій, страхових посередників та страхових груп (страхових холдингів). Інтеграція українського страхового ринку до єдиного європейського страхового простору потребує реформування вітчизняної системи нагляду за страховою діяльністю з урахуванням вимог ЄС до національних органів нагляду, а також приведення у відповідність класифікації видів страхової діяльності, а також адаптування

національного страхового ринку до вимог європейських директив з регулювання «Solvency II». Головна мета «Solvency II» – підвищення захищеності власників страхових полісів у ЄС. Під час запровадження його умов враховано поточні результати в галузі страхування, управління ризиками, фінансового менеджменту, міжнародної фінансової звітності та ін. Однією з основних цілей є розробка і впровадження при оцінці інвестиційного ризику системи вимог до власних коштів суб'єктів страхового ринку. Оцінка ризиків є основною вимогою до розміру капіталу.

Положення «Solvency II» були розроблені Європейським комітетом нагляду над страховими ринками і професійними пенсійними схемами, і складається з трьох структурних компонентів: вимоги до фінансових ресурсів компанії – це вимоги до капіталу, що формує запас платоспроможності, до мінімального капіталу та ін.; вимоги до корпоративних процесів і систем контролю – це вимоги до внутрішньої системи контролю, внутрішньої системи управління ризиками та ін.; вимоги до звітності – це встановлення форми звітності, обов'язкові звіти тощо.

При відсутності передових високотехнологічних перестраховальних послуг та послуг з високим рівнем капіталізації в Україні виникає необхідність придбання їх в іноземних перестраховальних компаніях, що забезпечують гарантії і своєчасність виконання зобов'язань по перестраховальним договорами. Інтеграційний перестраховальний процес є гомогенним, оскільки відображає об'єднання однорідних суб'єктів страхової індустрії – страховиків (перестраховиків) та перестраховиків по економічних інтересах, функціональним призначенням, напрямками стратегії розвитку. Для того, щоб зайняти найбільш вигідні позиції на світовому ринку перестраховання, національним перестраховальникам доцільно детально вивчити інтереси його учасників, оцінити їх стратегію розвитку і тактичні дії. Зокрема, особливе місце в забезпеченні стабілізації світового ринку і регулювання єдиних правил і порядку міжнародної економічної діяльності, в тому числі і перестраховальної, належить міжнародним організаціям. Держава як суб'єкт міжнародного ринку захищає інтереси національного ринку перестраховання в світовому просторі, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність. Безпосередніми учасниками є страховики, національні і глобальні перестраховальники, інтереси яких реалізуються на світовій арені з використанням міжнародних стратегій розвитку. Зазначені вище ринкові інститути, які обслуговують внутрішній ринок, при реалізації своїх економічних інтересів шляхом укладення міжнародних перестраховальних договорів з учасниками інших країн трансформуються в суб'єкти світового ринку перестраховання.

Цей процес забезпечує отримання синергійного ефекту учасниками страхового ринку перестраховання в контексті єдності зусиль, поєднання діяльності страховиків, перестраховиків та перестрахових посередників для реалізації їх спільних завдань і досягнення цілей. При цьому, важливу роль в підвищенні результативності взаємодії суб'єктів ринків відіграє інститут перестраховальних брокерів, що формує інфраструктуру ринку перестраховання, від рівня розвитку якого залежить стабільність галузі в глобальній системі. Інтеграційні процеси на ринку перестраховання супроводжуються не тільки переміщенням перестраховальних послуг, а й рухом, обігом перестраховального капіталу. Перестраховання як міжнародний фінансовий інститут, крім функції захисту від глобальних ризиків, виконує функцію накопичення капіталу з метою його оптимального перерозподілу на ринку міжнародного перестраховання і міжнародної сфери інвестиційних відносин. Інтеграція на ринку перестраховання має міжнародний характер, згідно з яким поглиблюється взаємодія між учасниками національних ринків із страхування і перестраховання в рамках світового масштабу шляхом впровадження єдиної моделі співпраці і формування спільних продуктів і каналів. Лібералізація ринку перестраховання, як і будь-який процес, має свої переваги і недоліки для всіх його учасників (держави, вітчизняних перестраховиків і перестраховиків, іноземних перестраховальників).

Узагальнюючи позитивні і негативні наслідки виходу іноземних перестраховиків на вітчизняний ринок перестраховання, відзначимо, що їх прихід і участь в перестраховальних процесах супроводжується наданням якісного перестраховального захисту, розвитком принципово нових сучасних перестраховальних послуг, які здатні мобілізувати інтереси не тільки перестраховального ринку, але і всієї світової страхової індустрії. Прогрес у розвитку ринку перестраховання полягає в тому, що в економіку країни інтегруються як перестраховальні компанії, так і нові страхові та перестраховальні продукти, формуються інноваційні перестраховальні послуги, які забезпечують впровадження інформаційних і фінансових технологій, заснованих на високому кваліфікаційному рівні кадрового забезпечення щодо використання міжнародного досвіду ризик-менеджменту в сфері перестраховання і контролю за перестраховальною діяльністю. При цьому, надмірна лібералізація ринку перестраховання забезпечує домінування на внутрішньому ринку іноземних перестраховальників, сприяє зниженню капіталізації галузі за рахунок переливу значного обсягу фінансових ресурсів ринку перестраховання в міжнародне перестраховання, а отже, скорочення рівня інвестиційних ресурсів в національній економіці, зокрема сформованих шляхом страхування життя.

Визначення напрямів євроінтеграції страхового ринку передбачає трансформацію національної економіки, важливим завданням є оцінка рівня допомоги від європейського ринку. У світі, де окремі держави все більше залежать у своєму економічному розвитку від стану всієї світової економіки, кожна країна відіграє певну роль у вирішенні глобальних проблем. Україна за цих умов може і має зайняти належне місце у міжнародній страховій системі і світовій економіці в цілому, увійти в універсальну страхову систему, яка поєднає разом високорозвинені країни, країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою на основі базових міжнародних правил і вимог.

У межах євроінтеграційних процесів України перехід до стандартів пруденційного регулювання ринку фінансових послуг є не тільки нагальною необхідністю, а й зобов'язанням України, що визначено Концепцією запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами. Орієнтиром для реформування державного регулювання страхових компаній в Україні обрано систему «Solvency II». Одним із головних напрямків адаптації законодавства України до положень Директиви «Solvency II» є запровадження вимог до платоспроможності страховиків, тобто здатності страхових компаній належним чином виконувати прийняті на себе зобов'язання. Режим платоспроможності повинен враховувати не лише достатність страхових резервів для виконання страхових зобов'язань, але також достатність власного капіталу для відшкодування непередбачуваних збитків за ризиками, які не покриті страховими резервами.

Відповідно до Директиви «Solvency II» показник платоспроможності розраховується на основі індивідуальних ризиків страхової компанії, що дозволяє поліпшити ризик-менеджмент, якісніше контролювати ризикову позицію, ефективніше управляти андеррайтинговою, інвестиційною та страховою політикою компанії. У зв'язку з цим, діючи в Україні система регулювання платоспроможності не є тотожною, адже показник нормативного запасу платоспроможності не відображає усі ризики компанії, зокрема ризик катастрофічних збитків, а також ризики, пов'язані з активами. За оцінками експертів запровадження стандартів пруденційного нагляду «Solvency II» надасть переваги усім основним учасникам страхового ринку. Споживачі страхових послуг отримають додаткову гарантію забезпечення надійного страхового захисту за рахунок зниження ймовірності банкрутства та підвищення фінансової стійкості страховиків. Страхові компанії за умов наявності ефективної системи управління ризиками, достатньої диверсифікації страхового портфелю за різними видами страхування та географічною ознакою зможуть зайняти більшу частку на страховому ринку і підвищити власну інвестиційну привабливість на ринку

капіталів. Незважаючи на те, що вимоги «Solvency II» мають значні переваги для розвитку національного страхового ринку порівняно з діючою системою оцінки платоспроможності, негативні наслідки Директиви «Solvency II» для окремих страховиків з меншим рівнем капіталізації та обмеженим доступом до фінансових ресурсів можуть бути відчутними.

Важливим аспектом регулювання фінансових послуг в ЄС є гармонізація законодавства щодо захисту прав споживачів фінансових послуг. Одним із найбільш актуальних питань у цій галузі є проблеми надання фінансових послуг шляхом укладання дистанційних контрактів. Основним нормативним актом ЄС, який регулює ці питання, є Директива Європейського парламенту та Ради Європи № 2002/65/ЄС від 23 вересня 2002 р. про дистанційну торгівлю споживчими фінансовими послугами та про внесення доповнень до Директиви Ради № 90/619/ЄЕС та Директив № 97/7/ЄС і № 98/27/ЄС (далі Директива № 2002/65/ЄС). Згідно цього нормативного акта, країни-учасниці вживають заходів, необхідних для заборони надання фінансових послуг споживачеві без попередньої згоди з боку останнього, якщо у зв'язку з таким наданням послуг направляється вимога негайної або відстроченої оплати. Крім того, країни-учасниці забезпечують звільнення споживача від будь-яких зобов'язань щодо нав'язаних йому послуг. Причому відсутність відповіді споживача не може бути витлумачено як його згода. Директива також передбачає, що наступні методи дистанційного обміну інформацією, що можуть бути використані постачальником, потребують попередньої згоди споживача: автоматизовані системи голосового зв'язку, що здійснюють виклик без участі людини та факсимільні апарати. Слід зазначити, що згідно цієї Директиви, країни-учасниці можуть покласти на постачальника тягар доказів щодо його зобов'язань по інформуванню споживача і отримання згоди споживача на укладення і виконання договору. Положення договору, що покладає на споживача тягар доведення фактів недотримання постачальником його зобов'язань, які передбачені цією Директивою, є несправедливою умовою.

Таким чином, фінансові сфери країн-членів ЄС та України неперервно трансформуються на засадах гармонізації і координації, в умовах формування й розвитку фінансових інститутів глобального, регіонального та національного рівня. При цьому фіскальний суверенітет а ргіогі є специфічною сферою виключних повноважень держави. Зважаючи на це, адаптація механізмів регулювання фіскальної системи України до інституційного середовища фіскальної сфери ЄС повинна відбуватися з урахуванням національних інтересів, зокрема щодо забезпечення стійкості фінансової системи. Пріоритетними напрямками трансформації фіскальної сфери України у найближчі 3-5 роки мають стати:

– завершення реформи оподаткування (структури податків та їх кількісних параметрів) з урахуванням процесів децентралізації. При цьому доцільно врахувати досвід країн ЄС щодо поступового перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (капіталу та праці) – на споживання;

– використання досвіду країн-членів ЄС щодо сучасних інструментів управління державними фінансами, наближення та уніфікації бюджетної документації, статистики та процедур адміністрування; вирівнювання частки бюджетних доходів у ВВП; гармонізації структури бюджету тощо.

– забезпечення стійкого стану державних фінансів шляхом здійснення заходів із обмеження фіскальних дисбалансів (передусім дефіциту сектору державного управління та державного боргу).

Аналіз ринку страхових послуг в Україні показав, що в сьогоdnішніх умовах дуже важливі розробка і ефективне впровадження антикризового плану відродження страхового ринку, який повинен передбачати: доступ страхових компаній до засобів резервів, розміщених на депозитах банків; консультаційну допомогу по можливості рекапіталізації небанківських фінансових установ, зняття жорстоких обмежень

в частині вимог щодо рівня кредитного рейтингу для інвестування активів страхових компаній, створення фонду гарантій страхових виплат за рахунок коштів страхових резервів страхових компаній на рахунки Національного банку України і т.п. Оскільки страховий ринок є невід'ємною складовою фінансової системи України, а значить, формування досконалого, фінансово стійкого страхового ринку є важливим аспектом її розвитку. Однак, фінансовим установам, які дотримуються консервативної інвестиційної політики та спеціалізуються на видах страхування з невисоким рівнем збитковості, буде потрібно резервувати капітал у меншому розмірі. У межах «Solvency II» можна визначити, які страхові послуги або види страхування здійснюють суттєвий вплив на платоспроможність страхових компаній. Відповідно, збиткові страхові послуги повинні бути забезпечені достатнім розміром власного капіталу.

Адаптація національного законодавства до стандартів «Solvency II» сприятиме удосконаленню системи управління страховою компанією та підвищенню рівня довіри населення до ринку страхових послуг. Найбільш очевидні переваги від запровадження нового режиму платоспроможності отримають великі страхові компанії за рахунок економії на масштабах та достатньої диверсифікації страхових портфелів. Ринок страхування в Україні зможе активно розвиватися за умови наявності нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів. Це можливо за умови внесення змін до чинного законодавства. Необхідно враховувати також провідну роль Директив Ради ЄС від 10 травня 1993 р. № 93/22/ЄЕС «Про надання послуг на ринку цінних паперів» (Investment Services Directive, ISD) та Директив ЄС від 21 квітня 2004 р. № 2004/39/ЄС «Про ринки фінансових інструментів» (MiFID) в законодавчому регулюванні фінансових посередників на фондовому ринку країн ЄС. Відзначимо, що європейський підхід у законодавчому регулюванні передбачає деталізовані описи за окремими видами операцій на фінансовому ринку, тому страховим організаціям для стратегічного розвитку доцільно враховувати специфіку регулювання ринку фінансових послуг в країнах ЄС.

Література

1. Сидорович О.Ю. Інституційні матриці фіскальних взаємодій в демократичному суспільстві / О.Ю. Сидорович // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. Економіка. – 2009. – Вип. 11. – С. 142-151.
2. Напрями удосконалення бюджетно-податкового регулювання в Україні на засадах імплементації Європейського досвіду. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/budzhzet-47768.pdf>.
3. Independent fiscal institutions | European Commission. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/independent-fiscal-institutions_en.
4. European Commission. Independent fiscal institutions in the EU Member States. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/independent_institutions.
5. The Five Presidents' Report is available [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/priorities/economic-monetary-union/docs/5-presidents-report_en.pdf.
6. Database on fiscal institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/independent...>

2.4. ЮАНЬ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ НА КОНЦЕПЦИЮ «ОДИН ПОЯС – ОДИН ПУТЬ»

В.В. Козловский

Формирование VI информационного уклада мегаэкономики обуславливает и изменение мировой кредитно – финансовой системы, которая должна соответствовать параметрам «новой экономики». Одним из характерных процессов «новой экономики» является изменение роли юаня КНР в мегаэкономике. Интернационализация юаня

прошла три этапа и находится на четвертом – юань трансформируется в глобальную валюту. К 2050 г. в мировой экономике будут доминировать три оптимальных валютных зоны – на основе китайского юаня, евро и доллара.

В ходе интеграции китайской экономики в мировую экономику Китай готов принять на себя больше международных ответственности и обязательств в соответствии со своими способностями, внести большой вклад в поддержание мира и развития. Инициатива по совместному строительству «одного пояса и одного пути» нацелена на содействие свободного, упорядоченного движения экономических факторов, эффективное распределение ресурсов и углубление рыночной интеграции, на поощрение координации экономической политики стран вдоль маршрутов «одного пояса и одного пути», расширение и углубление регионального сотрудничества, на совместными усилиями формирование открытой, инклюзивной и сбалансированной архитектуры регионального сотрудничества, в рамках подобной архитектуры партнерства все получают пользу и возможности устойчивого развития. Инициатива «Один пояс и один путь» зародилась также в результате отметки новым китайским руководством ключевой роли внешней политики КНР по отношению к соседним странам в осуществлении китайской цели «Двух столетия» и «Китайской мечты» о возрождении китайской нации. По словам Си Цзиньпина, успешное продвижение внешней политики по отношению к соседям создает благоприятную среду для развития Китая, мирное развитие Китая, в свою очередь, будет приносить большую пользу соседним государствам и вместе с ними реализовать совместное процветание. Данная китайская инициатива и помогает стимулировать развитие западных районов Китая, преодолеть проблему диспорции в развитии западных и восточных районов Китая, решить проблему избыточных мощностей в стране путём расширения открытости Китая в западную сторону, освоения новых рынков стран в Евразии для экспорта товаров и капитала.

Под воздействием процесса глобализации мегаэкономики юань КНР (CNY) прошел три этапа и находится на четвертом. Первый этап (1949-1994 гг.) – развитие в рамках статуса национальной валюты. Второй этап (1994-2005 гг.) – развитие в рамках статуса региональной валюты. Третий этап (2005-2016 гг.) – развитие в рамках статуса международной валюты. Четвертый этап (с 2016 г.) – начало развития CNY в качестве мировой валюты с перспективой превращения в будущем в глобальную валюту.

В настоящее время пять валют является мировыми, именно они формируют корзину SDR МВФ. Это – USD, EUR, GBP, JPY и CNY. Следует отметить, что CNY включен в корзину SDR в 2016 г. При этом МВФ отошел от важнейших требований к мировой валюте: мобильность счетов капитала. Однако объемы китайской экономики настолько внушительны, что отмеченным требованием МВФ счел возможным пренебречь. Только в 1980 г. КНР вступила в МВФ, и лишь в конце 1996 г. выполнила требование по мобильности текущих счетов. Открытие мобильности по счетам капитала в КНР планируется примерно к началу 2020 г., когда Шанхайская фондовая биржа, по мнению китайских финансовых властей, превратится в полноценный мировой финансовый центр. Конечно, для того, чтобы национальная валюта вошла в корзину SDR МВФ, она должна отвечать всем требованиям, присущим мировым валютам.

В таблице 1 дана характеристика SDR МВФ и ее модификации с 1981 г. В глобальной монетарной системе CNY играет меньшую роль, чем USD, EUR, GBP и JPY. В трансграничных платежах доля CNY составляет менее 5 % по сравнению с USD и 6,6 % по сравнению с EUR. В международных резервах USD занимает 60 %, EUR 25 %, а CNY только около 2 %. Международная денежная система, которую США создавали на протяжении более двух веков, жизнеспособна и конкурентоспособна. Однако, следует согласиться с авторами [2, с. 101; 14, с. 40], что к 2030 г. в мегаэкономике может сформироваться треугольное равновесие между USD, EUR и CNY.

30 ноября 2015 г. МВФ огласил решение о включении китайского юаня в корзину SDR с 1 октября 2016 г. с долей 10,92 %. При этом в расчет принимались два критерия:

крупный объем экспорта и свободное использование китайской валюты в платежах по международным транзакциям [10, с. 2]. С 7 апреля 2016 г. Банк КНР начал публиковать данные о валютных резервах Китая кроме USD также и в SDR.

Таблица 2.4.1

Состав корзины SDR МВФ, 1981-2020 гг. (в %) [16]

Период	\$	DEM	FRF	JRY	£
1981-1985	42	19	13	13	13
1986-1990	42	19	12	15	12
1991-1995	40	19	11	17	11
1996-1998	39	21	11	18	11
Период	\$	€		JPY	£
1999-2000	39		32	18	11
2001-2005	44		31	14	11
2006-2010	44		34	11	11
2011-2015	41,9		37,4	9,4	11,3
Период	\$	€	¥	JPY	£
2016-2020	41,73	30,93	10,92	8,33	8,09

Непосредственно после международного финансового кризиса 2008 г. КНР выступила с инициативой создания Азиатской платежной системы на основе азиатской денежной единицы (Asian Currency Unit, ACU) на базе АСЕАН + 3, которая выполняла бы стабилизирующую роль на рынке FOREX, с учетом интересов конкурирующих стран Азии, в значительной мере зависящих от внешних рынков (рис. 2.4.1).



Рис. 2.4.1. Китайский план создания Азиатской денежной единицы (ACU)

На основе корзины с ключевыми валютами стран, находящихся вне региона (AUD, USD, EUR, INR, BRL), руководства КНР предлагало сформировать двухуровневый механизм регионального валютного мониторинга и оценки валют [16, с. 175]. В частности, за счет такого двойного механизма оценки планировалось определять верхнюю и нижнюю границы колебания курса CNY. Нетрудно заметить, что данный проект напоминал европейский аналог ECU, и координацию национальной стратегии КНР с государствами Азиатского региона на основе общей валюты. Монетарные власти КНР уделяют большое внимание координации национальной политики в области фискальной, монетарной промышленной, торговой и инвестиционной стратегии со странами региона. Путем переговоров и диалога власти КНР надеются избежать излишних трений. В качестве главных валют Азии КНР рассматривает USD, JPY, и CNY. При этом монетарные власти КНР исходят из того, что после мирового валютного кризиса 2008 г. позиции и престиж USD и JPY в регионе в определенной степени пострадали, а CNY, напротив, укрепил свои глобальные позиции [16, с. 175].

Китай и Япония – страны Азии с наиболее мощными экономиками. Интернационализация JPY и CNY – в интересах каждой из них. В конце XX в. Японии не удалось обеспечить глобальную интернационализацию национальной валюты.

Вместе с тем китайские экономисты отмечают, что Япония способна преодолевать негативные тенденции. Несмотря на то, что JPY – главный непосредственный конкурент CNY, валютное сотрудничество между Китаем и Японией представляется выгодным как для монетарных систем этих стран, так и прочих государств региона [16, с. 176]. Оптимизация валютных контактов КНР с США основывается на том, что до настоящего времени нет валюты, которая была бы способна сместить с ведущих позиций USD. Интернационализация CNY представляет угрозу современному статусу валюты США. Снижение зависимости КНР от USD будет протекать поступательно, а в долгосрочной перспективе наталкиваться на противодействие со стороны США. В то же время аналитики КНР считают, что интернационализация CNY должна осуществляться в условиях поддержания баланса между факторами кооперации и конкуренции двух государств [16, с. 176].

Усиление валютного взаимодействия КНР с ЕС основано на том, что валюты КНР практически нет каких-либо противоречий с EUR, и поэтому стратегическое валютное сотрудничество с ЕС – в интересах КНР. Путем кооперации с EUR, JPY и GBP КНР надеется сообща успешно противостоять доминированию USD [16, с. 176]. По мнению китайских аналитиков, дальнейшее укрепление высокой репутации CNY в долгосрочной перспективе обусловлено успешным экономическим развитием КНР, ее социально-политической стабильностью, а в краткосрочной перспективе – эффективностью макроэкономической политики китайских властей [1, с. 278].

Известный китайский экономист Пань Лицюань считает, что интернационализация CNY пройдет в три этапа [16, с. 122-124]. Первый этап, текущий (с конца 1990-х гг. до 2020 г.), характеризуется усилением позиций китайской валюты за счет постоянного положительного торгового баланса страны, внешних займов и зарубежных инвестиций. Второй этап, ближайшей перспективы (с 2020 до 2030 гг.) характеризуется глобальными изменениями в структуре ВВП Китая. Лидером китайской экономики становится не промышленность, как это имеет место сейчас, а сфера услуг. Осуществляется переход к капиталоемким и наукоемким формам производства, к относительной открытости финансовых рынков. Происходит активный отток капитала из страны. Китай эмитирует большой объем государственных долговых обязательств. Третий этап, отдаленной перспективы (с 2030 до 2040 гг.) является периодом постиндустриализации китайской экономики. И основой народного хозяйства КНР становятся новейшие технологии. CNY превратится в официальную резервную валюту многих стран мира.

О начале стремительной интернационализации юаня научные и публицистические источники начали интенсивно писать уже в первом десятилетии XXI в. Как отмечали ряд исследователей [5, с. 149-150], что ели еще в 2010 г. по данным Банка международных расчетов (BIS) CNY занимал 17-е место в мире по показателю торгуемости, то в 2013 г. он поднялся на 9-е, потеснив SEK. За три года (с 2010 г. по 2013 г.) оборот торгов CNY утроился, до уровня 120 млрд. USD в день. В то время в десятку самых торгуемых валют входили USD (4,65 трлн. в день), EUR, JPY, GBP, CHF, CAD, MXN и NZD. К концу 2013 г., по данным SWIFT, CNY стал второй валютой в мире по использованию во внешнеторговых операциях, опередив не только JPY, но и EUR. Доля CNY в октябре 2013 г. увеличилась до 8,66 %, продемонстрировав более чем четырехкратный рост с начала 2012 г. При этом доля USD в торговом обороте за это время снизилась с 85 % до 81,1 %, EUR – с 7,9 % до 6,6 % [3, с.170]. В 2013 г. Чен и Ху предложили индекс интернационализации юаня (RMB internationalization index, RII), основанный на исполнении CNY трех ее основных функций в мировой экономике [8, с. 5-20]. Роль (RII) за 2009-2012 годы в мировой существенно возросла (табл. 2.4.2) [3, с. 169].

Процесс интернационализации CNY стремительно ускорился после 2011 г. благодаря внедрению правительством КНР серии пилотных проектов в данной области.

Индекс интернационализации юаня (РИ) рассчитывается на основе исполнения трех основных функций (меры стоимости, средства обращения и средства накопления) CNY на международном денежном рынке. Данный индекс демонстрирует степень влияния CNY на мировом рынке денег. На рис. 2.4.2 изображена динамика РИ с начала 2013 г. до начала 2016 г. [11, с. 7].

Таблица 2.4.2

Индекс интернационализации юаня (РИ) и других валют

Год	¥	\$	€	JRY
2009	0,02	52,79	26,92	3,60
2010	0,23	53,33	25,58	4,34
2011	0,45	54,18	24,86	4,56
2012	0,87	52,34	23,72	4,78

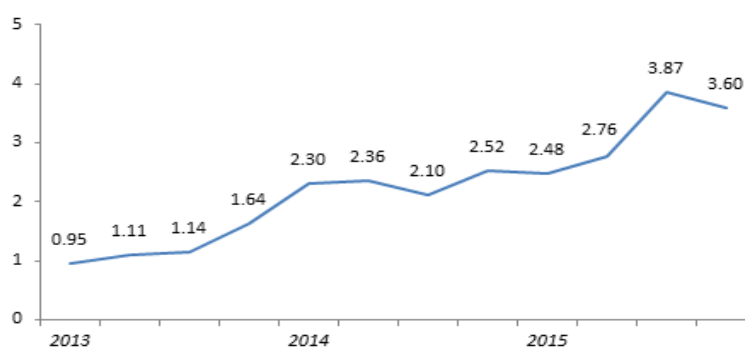


Рис. 2.4.2. Индекс интернационализации юаня (РИ), 2013-2016 гг.

Как видно на рис. 2.4.2, к началу 2016 г. индекс интернационализации юаня продемонстрировал весьма скромный результат (3,60 %). Однако при этом следует иметь в виду, что за 2015 г. прирост составил 42,9 %, а за пять последних лет индекс увеличился более, чем в 10 раз. На первоначальном этапе интернационализации CNY основным фактором укрепления индекса РИ были взаиморасчеты по внешнеторговым сделкам, в дальнейшем все более значительную роль стали играть финансовые сделки. В последние годы индекс продолжает укрепляться во многом благодаря увеличению объема прямых инвестиций и займов в CNY. Одновременно увеличиваются запасы CNY в национальных валютных резервах других стран мира.

По данным МВФ, в 2015 г. на CNY приходился 1,1 % от этого суммарного глобального показателя. В последнее время американская экономика продолжает восстанавливать динамику роста. При этом наблюдается повышение федеральной резервной ставки. Это привело к укреплению курса USD, повысив индекс его интернационализации, с 53,58 в первом квартале 2014 г. до 54,97 в четвертом квартале 2015 г. (табл. 2.4.3) [12, 9]. По нашему мнению CNY в среднесрочной и долгосрочной перспективе займет ведущие позиции в мегаэкономике (табл. 2.4.4).

Таблица 2.4.3

Индексы интернационализации главных валют в 2014-2015 гг.

	2014/1 кв.	2014/2 кв.	2014/3 кв.	2014/4 кв.	2015/1 кв.	2015/2 кв.	2015/3 кв.	2015/4 кв.
USD	53,58	53,47	54,78	54,17	55,66	55,91	54,56	54,97
EURO	26,57	25,00	24,30	24,69	24,09	22,39	24,68	23,71
JRY	4,44	4,40	4,11	4,33	4,12	4,08	4,10	4,29
GBF	5,58	4,56	4,54	4,25	4,79	4,74	4,83	4,53
Итого	90,17	87,44	87,74	87,44	88,66	87,12	88,17	87,49

Мировая валютная система в 2050 г.

Валюты	Доля на мировом валютном рынке (%)
CNY (жэньминьби)	35-40
EURO	25-30
USD	20-25
Все прочие	10-15

Мировой экономический рынок вновь, как и до навала Второй мировой войны, поделится на три валютные зоны. Только это будут зоны не фунта, доллара и франка, а юаня, евро и доллара. Этот прогноз составлен на основе теории оптимальных валютных зон и кропотливых исследований тенденций и направлений экономического развития, как отдельных стран, так и формирующихся экономических и валютных союзов, в том числе и Евразийского экономического валютного союза на основе общей валюты – переводного рубля. В настоящее время КНР продолжает энергичное движение по пути интернационализации своей валюты и одним из внешних проявлений этого процесса является программа «Один пояс – один путь», реализация которой полностью изменит ландшафт мегаэкономики.

Литература

1. Чаплыгин В.Г., Козловский В.В. Рецензия на сборник статей «Парламентаризм в государствах-участниках межпарламентской ассамблеи Содружества Независимых Государств» // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета: гуманитарные и общественные науки. – СПбГУ, 2017, том 8, № 3, с. 153-155.
2. Горбачев Н.Н., Козловский В.В. Валютный контроль экспортно-импортных операций в формируемом Евразийском экономическом пространстве. // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы X международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2017, с. 270-278.
3. Годес Н.В. Реализация валютно-финансовой интеграции в условиях формирования Евразийского платежного союза. // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити, 2017. с. 152-171.
4. Годес Н.В. Анализ условий Евразийской валютно-финансовой интеграции // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2017. № 3 (186), с. 27-39.
5. Годес Н.В. Анализ условий Евразийской валютно-финансовой интеграции // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2017. № 3 (187), с. 74-80.
6. Гончарук Н.А., Горев В.Н., Козловский В.В. Модели стратегического развития в условиях перехода к VI информационному укладу мегаэкономики. – Мн.: Право и экономика, 2015. – 149 с.
7. Давыденко Л.Н., Давыденко Е.Л., Соболенко И.А. Экономическая теория. Практикум. – Мн.: Вышэйшая школа, 2010. – 215 с.
8. Касцянок В. Ператвэрэнне сацыялізму ў сусветную сістэму. – Мн.: Дзяржиздат, 1959. – 80 с.
9. Китурко И.Ф. Дискуссии по вопросам коллективизации в Белоруссии в конце 20 -х г. XX века // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы X международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2017, с. 177-182.
10. Козловский В.В. Общие тенденции развития банковских операций на мировом рынке драгоценных металлов и услуг. // Государство и рынок: механизма и институты Евразийской интеграции в условиях усиления глобальной гиперконкуренции. – СПб, СПбГЭУ, 2017 с. 471 – 477.
11. Козловский В.В. Инновационность – имманентная составляющая современной модели экономического развития. // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити, 2017, с. 210-224.
12. Козловский В.В. Типовые платежные условия внешнеэкономических договоров (контрактов) государств-членов ЕврАзЭС и связанные с ними риски международных расчетов // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества Материалы X международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2017. с. 324-331.
13. Козловский В., Вэйди Ч., Цинуэнь Л. Воздействие гособлигаций, как инструмента открытого рынка на экономический рост союзного государства (используя опыт Китая) // Российско-белорусская интеграция: от идеи к воплощению. – Мн.: Ковчег, 2016, с. 70-75.
14. Козловский В.В., Соболенко И.А. Национальный банк Республики Беларусь // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы VIII международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2015. с. 74-76.
15. Лузгин Н.В., Годес Н.В. Перспективы перехода к режиму инфляционного таргетирования в Республике Беларусь. // Белорусский экономический журнал. 2010. № 3. с. 121-132.

16. Макроэкономика: социально-ориентированный подход. – Мн., Издательство Минфина Республики Беларусь, 2011. 347 с.
17. Соболенко И.А. Задачи и методы осуществления валютного регулирования в условиях формируемого Евразийского экономического пространства – Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити, 2017. с. 280-288.
18. Соболенко И.А. Применение SWOT-анализа для изучения деятельности СЭЗ «Минск». // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы VIII международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2015. с. 76-78.
19. Соболенко И.А. Организационно-ресурсное обеспечение реструктуризации субъектов хозяйствования в условиях СЭЗ // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2004. № 3. с. 7-14.
20. Соболенко И.А., Ганский В.А. Позиции Республики Беларусь на мировом рынке туристических услуг в условиях развития процесса глобализации // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: ЮНИТИ, 2017. с. 267-279.
21. Ткаченко С.Л., Козловская Н.В. Платежный союз Бельгии и Люксембурга: исторический опыт и перспективы использования. // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2004. № 1. с. 97-112.
22. Godes N. Genesis of financial market transformation in the Republic of Byelorussia: advantages and disadvantages. // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2014, № 1, с. 128-138.
23. Kazlovski V.V. G. Skoryna's underestimated contribution to formation of education space of Belarus. // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития. – Мн.: Ковчег, 2017, с. 226-230.
24. Козловский В.В. Формирование евразийского экономического союза: теоретические подходы и направления реализации. // Партнерство бизнеса и образования в инновационном развитии. Мат-лы XII междунар. конф. – Мн.: Ковчег, 2014, с. 211-214.

2.5. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА АЗЕРБАЙДЖАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Э.М. Садыгов

Банковская система Азербайджана уже прошла довольно сложный путь со времени своего становления и достигла значительных положительных результатов в своем развитии. Однако в условиях растущих вызовов глобализации и обострения конкуренции в отечественном банковском секторе ключевой становится задача обеспечения его максимально эффективного функционирования. При этом определяющим фактором служит повышение конкурентоспособности банковских учреждений страны, низкий уровень которого может, на наш взгляд, привести к фактической потере банковской системы. А это, в свою очередь, означает потерю рычагов влияния на финансовую систему государства, без чего регулирование экономики становится невозможным. Однако появление новых факторов влияния и быстрая смена внутренней и внешней макроэкономической конъюнктуры создает предпосылки дальнейшего исследования проблемы усиления конкурентоспособности банковской системы Азербайджана на современном этапе. Соответственно, целью данной статьи является определение основных проблем, которые мешают достижению высокого уровня конкурентоспособности отечественной банковской системы, определяющих направлений и способов их решения.

Конкурентоспособность коммерческого банка представляет собой возможность осуществления эффективной хозяйственной деятельности и достижения прибыльной реализации банковских продуктов в условиях конкурентного рынка. Существование ряда объективных факторов обусловило то, что азербайджанским банкам трудно удается достичь конкурентоспособности хотя бы на внутреннем рынке банковских услуг, не говоря уже о конкуренции с мощными иностранными банками.

Разработка направлений повышения конкурентоспособности отечественной банковской системы требует изучения факторов, определяющих и формирующих конкурентоспособность отдельных банков и всей банковской системы. По нашему мнению, конкурентоспособность банковской системы определяется такими факторами,

как: высокая капитализация и высокий уровень достаточности капитала; устойчивость банковской системы к рискам; эффективность деятельности банков, их способность обеспечивать инвестициями развитие экономики; защита прав вкладчиков средств, а также умение отстаивать национальные интересы в условиях глобализации финансовых отношений. По нашему мнению, связь между высокой конкурентоспособностью банковской системы и указанными факторами является двусторонней. Ведь высокий уровень устойчивости и надежности банковской системы способствует повышению ее конкурентоспособности и, соответственно, привлекательности для инвесторов и клиентов. По данным Центрального Банка Азербайджана, в республике по состоянию на начало 2014 г. лицензию ЦБА на осуществление банковских операций имеют 176 финансовых организаций, а количество банков составляет 43 (табл. 2.5.1).

Таблица 2.5.1

Показатели развития банковского сектора Азербайджана

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Количество финансовых организаций, имеющих лицензию на осуществление банковских операций	114	129	138	142	140	142	146	169	176
Количество банков, всего	44	44	44	46	46	46	45	44	43
– государственных	2	2	2	2	1	1	1	1	1
– частных	42	42	42	44	45	45	44	43	42
Количество банков с иностранным капиталом:	15	18	20	21	23	23	22	23	22
в том числе с уставным капиталом от 50% до 100%	5	5	5	6	7	7	7	7	6

Данные табл. 2.5.1. свидетельствуют о незначительных изменениях количества банков, действующих в Азербайджане в течение последних девяти лет. Так, если в начале 2005 г. их общее количество составило 44, то на начало 2013 г. – 43. Положительной тенденцией является увеличение количества финансовых организаций, имеющих лицензию ЦБА на осуществление банковских операций: со 114 в 2005 г. до 176 в 2013 г. За анализируемый период прослеживается тенденция к увеличению иностранного банковского капитала в отечественной банковской системе: количество банков иностранным капиталом увеличилось на 46,7 % – с 15 до 22.

На практике значительное количество банков в составе банковской системы не означает, что эта система эффективна, финансово крепка, надежна, а, соответственно, конкурентоспособна. Ведь не количество банков, а такие характеристики, как платежеспособность банков, их умение использовать свой капитал, качественный менеджмент определяют эффективное функционирование банковской системы. Таким образом, в современных условиях именно качественные аспекты деятельности банковских учреждений, в отличие от количественных становятся основными критериями оценки их конкурентоспособности. Одним из важнейших показателей, характеризующих уровень развития любой банковской системы, является объем капитала и его качество, т.е. капитализация банковского сектора.

Капитал коммерческих банков является основой их функционирования и развития всей банковской системы. Совокупный капитал банковской системы определяется как сумма денежных средств и выражена в денежной форме: часть имущества находящихся в распоряжении всех коммерческих банков, входящих в состав системы. Формирование ресурсной базы коммерческих банков – одна из главных предпосылок стабильного функционирования банковской системы любой страны. Недостаточность капитала отечественной банковской системы является одним из основных факторов, который

сдерживает развитие финансово-кредитного сектора в процессе выполнения им функции финансового посредничества в условиях мировой финансовой глобализации.

Таким образом, основой для укрепления банковской системы Азербайджана, повышения ее надежности и устойчивости к кризисам служит достаточный уровень банковской капитализации. Безусловно, положительной тенденцией является постоянное увеличение объема уставного капитала азербайджанских банков, а также увеличение его доли в ВВП страны. Как свидетельствуют данные табл. 2.5.2., отношение совокупного капитала банков к величине валового внутреннего продукта страны выросло с 2,8 % в 2005 г. до 4,8 % в 2013 г., т.е. более чем в 1,7 раз или на 2 процентных пункта. Рост, безусловно, не столь динамичен, поэтому отечественная банковская система остается неконкурентоспособной по сравнению с банковскими системами более развитых стран, для которых характерны значительно более высокие показатели соотношения капитала банков и ВВП (от 15 % и выше). Поэтому дальнейшее наращивание капитала коммерческих банков является одной из важнейших задач на пути стабильного развития банковской системы Азербайджана. На достижение этой цели направлено решение ЦБА о пятикратном увеличении с 1 января 2014 г. минимального требования к совокупному капиталу (с 10 до 50 млн. манат).

Таблица 2.5.2

Динамика капитала банковского сектора Азербайджана

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Уставной капитал банков, млн. манат	210,2	256,4	400,2	689,5	949,7	1144,6	13549,4	1558,9	2099,7
Совокупный капитал банков, млн. манат	277,0	337,2	524,1	1009,1	1497,7	1758,9	1897,1	1886,2	2573,1
Отношение совокупного капитала к ВВП, %	2,8	2,7	2,9	3,8	3,7	5,1	4,6	3,8	4,8

Политика ЦБА, направленная на поэтапное увеличение минимально допустимого уровня капитализации, дала ощутимые результаты (табл. 2.5.3), но говорить о решении проблемы все еще рано. По состоянию на начало 2013 г., доля банков с капиталом свыше 10 млн. AZN составляла порядка 99,5 % от совокупного капитала банковской системы, от 5 до 10 млн. AZN – 0,3 %, от 3,5 до 5 млн. AZN – 0,2%.

Таблица 2.5.3

Распределение совокупного капитала банковской системы (в разрезе групп банков разного уровня капитализации)

Уровень капитализации, млн. AZN	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Менее 3,5	19	2	0	0	0	1	0	0	0
От 3,5 до 5,0	10	9	3	1	1	0	1	1	1
От 5,0 до 10,0	10	23	29	5	2	3	2	1	1
Более 10,0	4	8	11	39	43	42	42	42	41

Совокупный капитал азербайджанских банков на 01.01.2013 г. представлен в табл. 2.5.4. Как видно, характерной особенностью современного этапа развития финансовой системы в Азербайджане является доминирование ее банковского звена, занимающего более 70 % совокупных активов финансово-кредитных учреждений. Это свидетельствует о том, что отечественный финансовый рынок развивается по проевропейской банкоориентированной модели. В отличие от проамериканской модели, при которой основной удельный вес рынка приходится на рынок ценных бумаг, в проевропейской – основным элементом финансовой системы является банковская система, степень развития которой определяющим образом влияет не только на финансовый сектор, но и на всю экономику страны.

Таблица 2.5.4

Активы финансово-кредитных учреждений Азербайджана

Финансово-кредитное учреждение	Общий объем активов, млн. манат	Удельный вес, %
Банковские учреждения	2555,3	71,8
Страховые компании	600,79	16,9
Кредитные союзы	45,57	1,3
Кредитные учреждения, финансируемые международными гуманитарными организациями	329,28	9,3
Другие кредитные учреждения	26,64	0,8
Всего	3557,58	100

Таким образом, в современных условиях развития рыночного механизма хозяйствования в Азербайджане, значение стабильной и эффективной банковской системы существенно возрастает, и она превращается в одну из важнейших составляющих успешного функционирования всей экономики государства. Отечественный банковский сектор находится на этапе динамичного развития, демонстрирует значительные темпы роста основных показателей своей деятельности, о чем свидетельствуют данные табл. 2.5.5.

Таблица 2.5.5

Основные финансовые характеристики банковского сектора, млн. манат

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Рост за 2006- 2013 гг., раз
Кредиты	1268,9	2128,6	4393,9	6816,9	7963,6	8574,3	9118,4	10681,3	8,4
Активы	2252,0	3778,0	6725,7	10273,5	11665,2	13290,8	14205,01	17643,45	7,8
Обязательства	1863,7	3174,7	5627,6	8568,8	9660,2	11121,7	11748,17	15088,13	8,1
Депозиты	1380,9	2233,1	3437,9	4055,8	4293,4	5165,3	6606,1	7710,9	5,6
Капитал	388,9	603,3	1098,1	1704,7	2005,0	2169,1	2456,8	2555,3	6,6

Как видно из табл. 2.5.5, в Азербайджане прослеживается устойчивая тенденция роста основных показателей банковской деятельности. Так, за анализируемый период, активы коммерческих банков страны выросли в 7,8 раз, обязательства – 8,1, кредиты – 8,4 раза. Вместе с тем, в 2012 г. требования банков по кредитам, предоставленным в экономику, составили 23,6 % ВВП, что является одним из самых низких показателей среди стран с переходной экономикой.

Известно, что увеличение объемов банковского кредитования свидетельствует о расширении масштабов финансового посредничества, а это способствует более эффективному распределению ресурсов и повышению темпов экономического роста в стране. Эксперты МВФ пришли к выводу, что в 70 % случаев кредитный бум сопровождается потребительским или инвестиционным бумом и, с вероятностью в 20 %, заканчивается банковским или валютным кризисом.

Как известно, возможности банковской системы по кредитованию потребностей реального сектора экономики определяются, прежде всего, способностью банков аккумулировать необходимые долгосрочные ресурсы. В 2012 г. рост кредитного портфеля происходил, в основном, за счет увеличения вкладов населения и депозитов нефинансового корпоративного сектора. Среди кредитов, предоставленных отечественными коммерческими банками в течение 2012 г., на долю долгосрочных приходилось 70,6 %. Их объем, увеличившись на 28,1 %, составил к концу этого периода 8751,5 млн. манат. Позитивные изменения наблюдались и в валютной структуре

кредитных ресурсов: в результате сохранения курсовой стабильности в 2012 г. темпы роста кредитов в национальной валюте опережали соответствующий показатель в иностранной валюте (32,3 % против 19,7 %), а доля первых в кредитном портфеле возросла на 2,3 процентных пункта и составила 67 %. Наиболее высокими темпами росли кредиты в промышленности и производственном секторе (122,6 %), транспорте и секторе связи (96,7 %), энергетике и природных ресурсах (71 %), секторах строительства и имущества (45,1 %), сельском хозяйстве и переработке (17,1 %). За счет внедрения и популяризации новых банковских технологий и инструментов на 30 % повысились кредиты по операциям с картами. Кредиты домохозяйствам составили 4014,3 млн. манат (рост за 2012 г. – 30,1 %), что составляет 32,4 % кредитного портфеля. Потребительские кредиты, увеличившись на 33,7 %, составили 77 % кредитов, выданных домохозяйствам.

Учитывая все вышесказанное, считаем, что главными предпосылками эффективного функционирования банковской системы Азербайджана на сегодня является крепление и улучшение ресурсной базы, поддержание сбалансированности темпов роста кредитного портфеля с темпами изменения капитализации, обеспечение экономических условий для повышения доли долгосрочного кредитования инвестиционной направленности в активах банков, уменьшение уязвимости банковской системы к внешним и внутренним факторам дестабилизации, обеспечения ее надежности, а, следовательно, повышение ее роли в процессах экономических преобразований. Вышеупомянутые факторы непосредственно влияют на конкурентоспособность национальной банковской системы.

Уставный капитал коммерческих банков составляет основу их финансовой устойчивости и формируется двумя способами в зависимости от формы организации банка: в виде паевых вложений и в виде эмиссии акций. Уставный фонд (капитал) банка – это отправная точка в организации банковского дела. В зависимости от формы организации банка по разному происходит образование уставного капитала. В этом плане различают:

1) акционерно-коммерческие банки, если банк создается как акционерное общество, в которых уставный фонд формируется как сумма номинальной стоимости акций (путем эмиссии акций), распространяемых двумя способами: путем открытой подписки на акции, то есть путем открытой продажи акций на фондовом рынке (в случае организации банка как акционерное общество открытого типа), и путем закрытой подписки на акции, то есть путем распределения всех акций между учредителями в соответствии с размером их доли в уставном фонде (в случае организации банка как АО закрытого типа);

2) паевые коммерческие банки, если банк создан как общество с ограниченной ответственностью, в которых уставный фонд формируется на долях (наем учредителей), определяемых учредительными документами. В паевых коммерческих банках уставный фонд формируется непосредственно вложениями пайщиков и участников банка. Средства вносятся либо в наличной форме в оборотную кассу банка, либо в безналичной на корреспондентский счет. При этом учредители и участники банка несут ответственность по его обязательствам в пределах своей доли.

В соответствии с формой организации происходит и увеличение уставных фондов банков. Коммерческие банки, созданные как АО, для увеличения уставного капитала могут выпускать дополнительное количество акций и распространять их между юридическими лицами и гражданами. Паевые банки могут увеличивать размер своего уставного капитала либо путем привлечения дополнительных участников с внесением ими своей доли в уставный капитал банка, либо путем увеличения доли каждого из прежних участников банка.

В соответствии с действующим в настоящее время в Азербайджане банковским законодательством минимально необходимый уровень размера уставного капитала для вновь создаваемых банков составляет – 5,0 млн. USD (в манатном эквиваленте),

а для действующих банков – 2,5 млн. USD. С начала 1996 г. с целью вытеснения с рынка «неблагонадежных» коммерческих банков и консолидации и укрупнения банковского капитала НБА взял курс на последовательное увеличение минимального требуемого уровня уставного капитала для функционирующих и вновь создаваемых банков. Рост требований к минимально необходимому размеру уставного капитала банков очень скоро привел к сокращению их численности – со 180 в 1995 г. она снизилась до 46 к 1 января 2004 г. – преимущественно за счет сокращения количества банков с национальным капиталом.

Таблица 2.5.6

Изменение требований центрального банка к минимальному размеру уставного капитала коммерческих банков, млн. USD

Показатели \ Годы	01.01.1996	01.07.1996	01.01.1997	01.07.1997	01.01.1998	01.07.1998	01.01.1999	01.07.2002	01.01.2004
для функционирующих банков	0,05	0,1	0,3	0,5	1,0	1,5	2,0	2,5	2,5
для вновь создаваемых банков	0,5	1,0	2,0	2,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0

Стабилизация ситуации в системе частных коммерческих банков осуществлялась в двух направлениях: административными методами и, в первую очередь, регулированием минимально необходимого уровня уставного капитала банков; и нормативными методами (которые в настоящее время приближаются к международным стандартам), контролированием и регулированием всех финансовых показателей банков – достаточности капитала, ликвидности, прибыльности, безопасности операций, использования прогрессивной банковской технологии и т.д. настоящее время 90 % уставного капитала, 35 % кредитных вложений в экономику, 55 % привлеченных средств населения приходятся на долю частных банков.

Государственные банки. В условиях становления независимости Азербайджана и перехода экономики к рыночным отношениям в стране действовало четыре государственных банка: «Международный банк Азербайджана», «Проминвестбанк», «Агропромбанк» и «Сбербанк». В ходе рыночных реформ осуществляемых в стране, наиболее благоприятное положение, среди государственных банков было у Международного банка Азербайджана, основным должником которого по экспортно-импортным операциям являлось правительство страны и в этой связи он не испытывал особых трудностей с возвратами долгов. Остальные три государственных банка были проблемными: «Сбербанк» – с огромным количеством вкладчиков и привлеченными средствами населения и утяжеленным кредитным портфелем (т.е. значительной долей безвозвратных кредитов), «Агропромбанк» и «Проминвестбанк» – с концентрацией огромных бюджетных средств, средств населения и предприятий и также с утяжеленными кредитными портфелями. Среди этих трех банков самое тяжелое положение было у «Сбербанка».

На начало 1995 г. в Азербайджане функционировала разветвленная сеть (десятки отделений и сотни филиалов) этих трех государственных банков. В 1996 г. ЦБА утвердил программы санации и оздоровления «Агропромбанка» и «Проминвестбанка». Программы были подготовлены специалистами самих банков, при содействии экспертов ЦБА и МВФ и схожие по мерам улучшения их финансового положения. Оздоровление предполагало ограничение активных операций банков (в особенности

операций по кредитованию частного сектора экономики) и введение жесткого режима экономии. Предполагалось, что по мере оздоровления ситуации в банках возможно будет осуществить их разгосударствление и приватизацию.

Для Сбербанка Азербайджана в целях санации и оздоровления был создан временный комитет по управлению банком. Процентная ставка Сбербанка, по которым было осуществлено размещение средств, была снижена с 300 % до 110 %, что по идее должно было облегчить возврат кредитов, выданных этим банком другим коммерческим банкам и организациям. По мнению руководства банка, основным виновником сложившейся тяжелой ситуации было правительство страны, которое в период 1994-1995 гг. настояло на повышении процентных ставок по вкладам населения с целью привлечения в Сбербанк вкладчиков, активно действовавших в тот период финансовых пирамид, наподобие благотворительного общества «Вахид», в результате чего большой объем привлеченных средств населения был размещен в сомнительных по характеру, но под высокие проценты операциях. Только в 1995 г. процентные выплаты по вкладам в Сбербанке составили 95 млрд. манат, что почти в 1,4 раза превышало объем самих вкладов.

С 1996 г. началось последовательное сокращение отделений и филиалов Проминвестбанка, Агропромбанка и Сбербанка. За три года с начала реструктуризации этих государственных банков количество их отделений и филиалов по республике уменьшилось почти в 5 раз, снизилось количество банковских служащих. На вторую половину 1997 г. просроченная задолженность государственных банков страны составила в общей сложности 724,4 млрд. манат. При этом большая часть просрочки пришлась на Проминвестбанк и Агропромбанк – 42,2 % и 39,9 %, на НБА, Сбербанк и Международный банк Азербайджана – 17,9 %.

Однако, специфика развития самих государственных банков и протекающих в стране в тот период социально-экономических процессов не позволили до конца реализовать программу санации и оздоровления государственных банков по следующим причинам. Рост производства в стране в период 1995-1998 гг. главным образом был связан с нефтяным сектором (предприятия которого по большей части обслуживались в Международном банке Азербайджана), при сокращении производства в прочих отраслях и, следовательно, клиентской базы в других банках. Снижение уровня доходности на рынке банковских услуг вследствие проводимой политики финансовой стабилизации. Сохраняющаяся громоздкая структура государственных банков и неэффективный менеджмент и т.д. Впоследствии, в ходе реструктуризации, осуществлялись вспомогательные программы (твиннинг-программы) по оздоровлению и дальнейшему развитию государственных банков, которые, однако, не дали ожидаемых результатов. В 2000 г. принимается решение по реструктуризации государственных банков страны путем объединения: здоровой части активов трех государственных банков – Проминвестбанка, Агропромбанка и Сбербанка – создается новый государственный банк и проблемных активов на базе создания небанковских кредитных организаций с целью дальнейшей работы по обеспечению возврата кредитных долгов. Таким образом, появляются новый государственный банк – Объединенный универсальный акционерный банк (ОУАБ) Азербайджана и новые небанковские кредитные организации Агропромбанка.

Итак, на начало 2004 г. в стране функционирует два государственных банка – «Международный банк Азербайджана» и «Объединенный универсальный акционерный банк» с уставным капиталом 81 млрд. манат, объемом кредитования 1456 млрд. манат и привлеченными сбережениями населения 737 млрд. манат.

Банки с участием иностранного капитала. Под банками с участием иностранных инвестиций в соответствии с «Условиями открытия банков с участием иностранного капитала на территории Азербайджанской Республики», утвержденными правлением НБА, понимаются совместные банки, то есть банки, уставный капитал которых

формируется за счет средств резидентов (азербайджанских юридических и физических лиц) и нерезидентов (иностранных юридических и физических лиц); иностранные банки – это банки, уставный капитал которых формируется за счет средств нерезидентов (иностранных юридических и физических лиц), а также филиалы банков-нерезидентов. Решение об открытии каждого отдельного банка с участием иностранного капитала принимается правлением ПБА, которое устанавливает также лимит на участие иностранного капитала в банковской системе страны. Ограничения на участие иностранного капитала преследуют цель создания условий для развития отечественных коммерческих банков и защиты их от экспансии зарубежных банков.

Первым банком со 100 % иностранным капиталом в Азербайджане был «Мост-банк Азербайджан» (однако впоследствии в связи с банкротством головного банка в России он потерял этот статус). В начальный период развития банковской системы страны, НБА ввел жесткие ограничения участия в ней иностранного банковского капитала, что было обусловлено нежелательной для национальной банковской системы конкуренцией со стороны иностранного капитала на внутреннем рынке банковских услуг. Порядок установления лимита следующий:

$$Л = \frac{X_1 + X_2 + X_3}{X_4 + X_5} \times 100 \%$$

где X_1 – уставный капитал кредитных учреждений, доля нерезидентов которых составляет свыше 50 %; X_2 – уставный капитал кредитных учреждений, доля нерезидентов в которых составляет свыше 50 %, за вычетом уставного капитала кредитных учреждений, доля резидентов Азербайджана в которых составляет свыше 50 %; X_3 – уставный капитал филиалов иностранных банков; X_4 – уставный капитал кредитных учреждений, доля резидентов Азербайджана в которых составляет свыше 50 %; X_5 – уставный капитал кредитных учреждений, доля резидентов в которых составляет свыше 50 %, но за вычетом уставного капитала кредитных учреждений, доля нерезидентов Азербайджана в которых составляет свыше 50 %.

По мере достижения лимита на участие иностранного капитала в банковской системе страны, НБА прекращает выдачу лицензий на открытие иностранных банков, филиалов иностранных банков и на открытие совместных банков.

На начало 2004 г. уставный фонд 17 банков страны сформирован с участием иностранного капитала. Из них: 5 банков («CI bank», «Mikromaliyya», «Milli Tran», «Koc bank», HSBC – действует номинально) – полностью с иностранным капиталом; 10 совместных банков (в которых доля иностранного капитала ниже 100%); 2 банка – филиалы банков-нерезидентов. В целом 39,6 % общего объема уставного капитала банковской системы приходится на долю банков с участием иностранного капитала, в том числе 14,4 % – нерезидентов страны.

Небанковские кредитные организации. Для расширения структуры банковского сектора и более полного удовлетворения в банковских услугах, в 1998 г. была подготовлена законодательная база небанковских кредитных учреждений и с этого года начинается их функционирование. На начало 2004 г. их количество составило 58 организаций. Небанковские кредитные организации выполняют довольно широкий перечень функций по обеспечению кредитно-финансового сегмента общественного производства и воспроизводства. Существование небанковских кредитных организаций наряду с банками обусловлено тем, что в силу объективных причин кредитные организации вынуждены распределять финансовые и кредитные обязанности между собой. К числу объективных причин относятся довольно широкий спектр банковских операций и иных сделок, которые кредитная организация вправе осуществлять помимо банковских операций, что побуждает кредитные организации специализироваться на оказание каких-либо отдельных услуг. А также неизбежно ограниченные возможности (организационные, материальные, кадровые и др.)

любой кредитной организации, которые не позволят им расширяться и укрупняться бесконечно, что дополняется закрепленными в действующем законодательстве принципами поддержки конкуренции и запрещения экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию.

В заключение отметим, что по истечении более чем десяти лет с начала проведения экономических реформ создание эффективной банковской системы в Азербайджане по-прежнему остается одной из актуальных задач рыночных преобразований. Сегодня банки не в состоянии в полной мере выполнить своей основной функции – финансирования расширенного воспроизводства в реальном секторе экономики страны. В связи с чем, НБА обязан формировать свою денежно-кредитную политику таким образом, чтобы банковская система страны развивалась и укреплялась, а национальная экономика получала необходимые ей инвестиции.

Банковская система Азербайджана может рухнуть, если правительство всерьез не возьмется за просроченные кредиты, так как банки не могут работать, если нет кредитных ресурсов, 70 % просроченных кредитов принадлежат юридическим лицам.

Основная доля просроченных кредитов – это долларовые кредиты. Центральный банк заявляет, что на 1 декабря 2016 г. объем просроченных кредитов составил 1 442,3 млн. манатов, и это на 4,4 % меньше по сравнению с началом года. Но это не повод для радости. Доля проблемных кредитов все еще высокая, и это он может потопить банковский сектор. В этом вопросе больше всего настораживает позиция государственных органов, которые не раскрывают данные о должниках, что большинство должников – это юридические лица, а не рядовые граждане, как нам пытаются донести. Более 70 % просроченных кредитов принадлежат юридическим лицам. Многие из должников обанкротились из-за обвала национальной валюты и по уважительной причине сегодня не могут погасить долг.

Задолженность физических лиц небольшая, и правительство может списать им долг или провести реструктуризацию. При форс-мажорных ситуациях правительство должно прийти на помощь. Граждане не виноваты в том, что цены на нефть неожиданно рухнули. По большому счету задолженность физических лиц перед кредитными организациями небольшая. Лучшим решением этого вопроса является раздел финансовой обязанности перед тремя субъектами – государство, банк и должник.

Азербайджан в 2016 г. достиг своего пика по объему проблемных кредитов, и в дальнейшем не предвидится рост просрочки: в настоящее время правительство занято поиском решения по этому вопросу. В Азербайджане объем просроченных кредитов на 1 декабря 2016 г. составил 1 442,3 млн. манатов. Следует отметить о необходимости проведения проверки во всех банках на предмет объема проблемных кредитов и выявить, какие из просроченных кредитов были выданы владельцами и администрацией банков. Если государственные органы, например, Палата надзора над финансовыми рынками возьмется за этот вопрос, то расследованию будут всячески препятствовать.

Аналитики рейтингового агентства считают, что азербайджанская банковская система уязвима к возможному ухудшению кредитоспособности и ликвидности после нескольких лет очень быстрого роста. Главной причиной такой уязвимости «Standard & Poor's» называют последствия высоких отраслевых и экономических рисков, которым подвергается молодая и фрагментированная банковская система страны. Кроме того, по мнению зарубежных экспертов, банковская отрасль Азербайджана по-прежнему характеризуется высоким уровнем долларизации, зависимостью экономики от добычи нефти, концентрацией банков на отдельных заемщиках и отраслях промышленности, а также слабой практикой риск-менеджмента.

Вместе с тем, рейтинговая служба отмечает неплохие перспективы макроэкономического роста в среднесрочной перспективе, невысокую зависимость банков от иностранных заимствований и спекулятивных операций, а также адекватный уровень капитализации и финансовых показателей кредитных институтов.

По этим причинам банковская система Азербайджана до сих пор в меньшей степени подвержена влиянию мирового экономического кризиса, чем аналогичные отрасли многих других стран СНГ. Однако, как отмечается в отчёте «Standard & Poor's», банковский сектор страны остается уязвимым к возможным негативным изменениям макроэкономической среды, что представляет высокий риск в международном контексте. Об этом свидетельствует оценка банковских и страновых рисков (так называемая оценка BICRA). Азербайджан в рамках оценки BICRA, как известно, в прошлом месяце был вновь отнесен к группе 9 (из 10 групп; самые сильные входят в группу 1, а самые слабые – в группу 10).

«Standard & Poor's» также признаёт, что еще недавно Азербайджан занимал лидирующее место в регионе по привлечению прямых иностранных инвестиций. Однако при этом агентство особо подчёркивает, что инвестиции распределялись неравномерно между секторами экономики, доминирующей в которой является нефтяная отрасль (ее доля в ВВП составляла 60 % в 2008 г.). Согласно ожиданиям аналитиков рейтинговой службы, из-за резкого снижения цен на нефть экономический рост в Азербайджане замедлится до 4,0 % в 2009 г. против 8,5 % в 2008 г. В свою очередь ухудшение условий кредитования и усиление спада в экономике приведут к значительному повышению расходов банков на кредитование и увеличению проблемных ссуд. Таким образом, операционная среда Азербайджана становится все более рискованной для банков, которые сами подвержены высокому кредитному риску вследствие непроверенности временем их кредитных портфелей. В итоге оценки «Standard & Poor's» по совокупным проблемным активам финансовой системы Азербайджана составляют 35-50 %.

В соответствии со своими критериями агентство относит Азербайджан к категории стран, «готовых оказать поддержку» банковской системе и считает, что во время стрессовой финансовой ситуации руководство страны может усилить надзор и регулирование банков, но будет оказывать лишь ограниченную экстренную финансовую поддержку частным банкам. Аналитическая группа информационного агентства Report подготовила рейтинг банковских организаций Азербайджана по годовой динамике уставного капитала на 1 июля 2017 г. Ниже представлена первая пятерка банков по годовой динамике-прибыли (табл. 2.5.7).

Таблица 2.5.7

Рейтинг ТОП-5 банков Азербайджана по динамике уставного капитала

Позиция	Банки	Годовая динамика уставного капитала
1	Nikoil Bank	434.8
2	Atabank	139.9
3	Rabitabank	82.5
4	Bank Melli Iran – Baku	43.1
5	Muganbank	36.4

Напомним такой факт: как со стороны местного Центрального банка, так и его стороны международных экспертов, таких как рейтинговые агентства, несмотря на наличие определенных проблем, оценка банковского сектора Азербайджана в целом позитивна. Причем примечательно, что когда то интерес с их стороны был весьма и весьма серьезным – в стране функционировало представительство Dresdner Bank, полноценно работал HSBC, предметный интерес был со стороны ABN Amro, Credit Agricole и ряда других серьезных, солидных банков, в том числе американских. Но весь этот интерес по непонятным причинам сошел на нет. И в результате в стране в виде дочерних банков из серьезных, крупных зарубежных банков присутствуют лишь российский ВТБ и турецкий YapiCredi Bank. Подчеркиваем именно в виде дочерних банков, а не в виде миноритарного совладения или стратегического партнерства

(скажем, участие в банковском секторе вполне серьезных, но не коммерческих организаций, как EBRD, IFC и так далее, к данной тематике не относится).

В чем же причина подобного игнорирования азербайджанского рынка со стороны крупных и прежде всего западных банков? Сложно сказать, есть лишь предположения. Можно предположить, что нынешний объем банковского сектора страны слишком мелкий для них. Это действительно так, потому что короткие, примитивные подсчеты показывают, что банковский сектор мал даже относительно объемов экономики, не говоря уже о сравнении с развитыми или развивающимися странами. Разумеется, 20 млрд. манатов активов звучит солидно, но при подсчете относительных показателей этого мало. Кроме того, в системе существуют структурные проблемы, напрямую не связанные с самим банковским сектором.

Так, рентабельность многих отраслей экономики низкая, сроки возвратности заемных средств, напротив, большие, заемные средства дорогие, а кредитные риски высокие, и так далее. Ведь не от хорошей жизни банки «перетекли» в потребительское кредитование, хотя оно самое хлопотное из всех возможных банковских операций – работать приходится с гигантским количеством мелких клиентов, а это операционные расходы, раздутый персонал, дополнительное программное обеспечение, которое ни в коем случае не должно дать сбой и все такое прочее.

Но тогда почему когда-то этот интерес все-таки был? Тем более что тогда рынок был еще меньше, а экономика только начинала формировать резервный буфер из нефтяных доходов. Может, плачевный опыт работы в Азербайджане HSBC, который промучился несколько лет, но затем все-таки свернул дела, отпугивает банкиров? Очень возможно, потому что помимо указанных структурных проблем, существуют и более скрытые, но еще более непреодолимые. Речь идет об аффилированности, выражаясь цивилизованным языком, отраслей экономики – потенциальных для крупного корпоративного кредитования и инвестирования – с относительно крупными банками. Выражаясь же языком обывателя, рынки и отрасли поделены. Это тоже, безусловно, может отпугнуть банк, привыкший к работе на открытых рынках, где выживает и богатеет лучший, а не тот, у кого, где надо есть свои люди.

А может, дело совсем не в этом, и банки с радостью бы работали даже на столь небольшом рынке, ведь регион то сам по себе весьма и весьма перспективен, а геополитические интересы держав и транснациональных корпораций – уже определенные гарантии стабильности. Ведь тот же ВТБ ничего зазорного не видит в том, что, будучи вторым по величине банком в России после колосса «Сбербанка» с чистыми активами более чем вдвое превышающими годовой ВВП Азербайджана, в Азербайджане по величине активов находится в начале третьего десятка. И ничего, прекрасно себя чувствует, развивается и активно наращивает показатели и доверие местных клиентов. Возможно, что и солидные западные банки, европейские или американские, считали бы приоритетом само присутствие здесь, а не доходы и прибыли. Они тоже не помешают, но на первое время – не приоритет.

И к чему мы приходим, делая подобное предположение? К тому, что возможно, позиция Центрального банка по НЕ допущению крупных западных банков в Азербайджан настолько непреклонна, что даже не позволяет на что-то рассчитывать. Иными словами, может, Центробанк готов всеми правдами и неправдами не пустить в страну крупные западные банки? Как видно, вопросов уйма, ответа ни одного.

В общем, рассуждать здесь есть о чем. К примеру, в нефтяной сфере, включая ту ее часть, где оперирует британская BP и ее западные компаньоны, вращаются небольшие по масштабам, скажем, Citibank, но огромные по масштабам азербайджанской экономики, с которыми можно было бы работать. Конечно, эти деньги в стране не задерживаются, а репатрируются в соответствии с нефтяными контрактами, но важен сам факт, аналогия. Крупнейшие мировые нефтегазовые компании когда-то получили от руководства страны поддержку, и продолжают

получать сейчас. А западные банки на этом фоне игнорируют Азербайджан, словно его нет на карте. В чем причина, непонятно. Не хотелось бы верить, что наш банковский рынок совсем никому не интересен. Хотя с другой стороны, может, лучше верить в это, чем в то, что Центральный банк выстроил баррикаду с системой ПВО для недопущения западного банка в страну. Для чего? Чтобы защитить местные банки? Очевидно, что крупный западный банк не придет в Азербайджан, чтобы отобрать у бедных азербайджанских банков розничное кредитование или кредитование мелких и средних торговцев, а именно эти прослойки - основные клиенты основных же азербайджанских банков. Нет, похоже, приход этот пугает больше не самих банков, а более высокие круги – именно те, которые ныне связывают крупные азербайджанские банки с кредитруемыми ими отраслями экономики. Такие вот получаются расклады.

Итак, агентство Fitch Ratings отмечает, что капитализация является на сегодняшний день основным вопросом для многих банков Азербайджана ввиду быстрого роста активов, слабого генерирования капитала за счет прибыли и более жестких регулятивных требований. Качество активов и ликвидность являются стабильными, однако показатели как экономики страны в целом, так и банковского сектора остаются в высокой степени зависимыми от цен на нефть. Если говорить цифрами, Fitch рассматривает текущую капитализацию как умеренную (совокупный показатель общей капитализации сектора составлял 16,7 % в конце 2012 г.) с учетом все еще высокого уровня обесценения кредитов и умеренного покрытия резервами. По оценкам агентства, 100 % резервирование по проблемным кредитам привело бы к сокращению капитализации в секторе до минимального уровня в 12 %. Кроме того, капитал (и проблемы с качеством активов) неравномерно распределены в банковском секторе страны. Так, у трех крупных банков (на которые вместе приходится 44 % активов сектора) в конце 2012 г. уже отмечаются показатели, очень близкие к 12 % или ниже.

Банки меньшего размера, как представляется, хуже подготовлены к увеличению до 1 января 2014 г. минимального допустимого абсолютного уровня регулятивного капитала до 50 млн. манатов. В конце 2012 г. лишь 12 банков сектора уже соответствовали новому требованию, а еще у семи составлял более 35 млн. манатов, то есть им потребуется лишь умеренное привлечение капитала, чтобы выполнить новое требование к концу 2013 года. Остальным 24 банкам (которым вместе требовалось более 700 млн. манатов для соответствия новому нормативу) будут необходимы более значительные взносы капитала, а также придется рассмотреть возможности слияний или реорганизации в небанковские кредитные организации. Однако следует отметить, что уже в первые месяцы 2013 г. некоторые банки стали активно наращивать свой уставный капитал с целью соответствия требованиям Центробанка. Надо правда признать, что неизвестно, насколько велик показатель привлечения сторонних акционеров - но, насколько понятно из сложившейся ситуации, наращивание капитала происходит исключительно за счет прежних акционеров.

По оценкам агентства, прибыльность в банковском секторе в целом является слабой. Так, доходность на средний капитал оценивалась на уровне лишь 8 % в 2012 г. ввиду низкой маржи, неразрешенных проблем с качеством активов и ограниченного масштаба деятельности у большинства частных банков. Fitch ожидает, что эти факторы продолжат сказываться на прибыльности сектора и в 2013 г. Это означает, что генерирование капитала за счет прибыли, вероятно, будет идти существенно более медленными темпами, чем по-прежнему быстрый рост кредитования (по 20-25 % в 2013 г.). Качество активов комбанков стабилизировалось, и поддерживалось оно благоприятной макроэкономической конъюнктурой, но анализ банков, рейтингуемых Fitch, по-прежнему показал средние проблемные кредиты на уровне 13 % на конец 2012 г. и такой же объем реструктурированных кредитов. Fitch ожидает, для экономики в 2013 г. останется благоприятным фактор роста ненефтяного ВВП, прогнозируемый на уровне 10 % на фоне бюджетных расходов. В то же время длинные

сроки корпоративных кредитов (нередко в сочетании с льготными периодами) означают, что качество существенной части кредитов в значительной мере еще не прошло проверки временем. Быстрый рост потребительского кредитования, а именно более чем на 50 % в 2012 г., также является источником риска, хотя суммарная долговая нагрузка населения на сегодня остается умеренной, и при благоприятной экономической конъюнктуре доходы населения должны продолжить увеличиваться.

Далее в отчете говорится, что фондирование и ликвидность в секторе поддерживаются экспансионистской фискальной политикой и покупкой валюты Центральным банком, направленной на поддержание обменного курса. Очень смелое заявление. Дело в том, что правительство весьма осторожно заявляет (когда заявляет) о нюансах валютной политики. А именно, в данном случае, речь идет о том, что Центральный банк действительно в течение прошлого года производил политику валютной стерилизации, то есть скупал с рынка доллары и соответственно наращивал манатную массу. Однако ни объем наращивания манатной массы (порядка 23 %), ни сам посыл валютной политики не был и не является смыслом наращивания ресурсной базы банковской системы. Поэтому говорить о том, что наращивание ликвидности банковской системы происходит из-за валютной стерилизации со стороны Центрального банка, по меньшей мере, безответственно. В отчете также говорится, что рост розничных депозитов был значительным (24 % в 2012 г.), хотя доверие потребителей к банковскому сектору по-прежнему является хрупким, что отражается в сохранении больших объемов денежных операций вне системы.

Подчеркивая ограниченность посредничества в секторе, государство остается важным источником фондирования, в основном предоставляемого для целевого кредитования. Зарубежные заимствования составляли существенные 20 % обязательств, что было равно умеренным 8 % валютных резервов государства, и более половины данной суммы было представлено заимствованиями находящегося в собственности государства Международного банка Азербайджана.

Отметим, что рейтинги устойчивости азербайджанских банков сконцентрированы в категории «b» (или ниже) и по-прежнему сдерживаются недостатками операционной среды в целом (включая потенциальную цикличность экономики, слабую прозрачность в корпоративном секторе и низкие индикаторы качества управления по классификации Всемирного банка) и их собственными клиентскими базами, качеством управления и показателями. Рейтинги большинства банков не отражают преимущества потенциальной внешней поддержки с учетом существенной неопределенности по поводу готовности правительства предоставить поддержку капиталом в случае необходимости, в частности после задержанной и ограниченной рекапитализации МБА. «Стабильный» прогноз по рейтингам большинства банков отражает ожидания Fitch по базовому сценарию относительно сохранения сильного роста ненефтяной экономики в ближайшее время, который должен продолжить поддерживать качество активов и ликвидность в секторе. Таким образом, начатый «за упокой» анализ агентства фактически закончился «за здравие», и это вполне естественно, потому что, если говорить без предвзятости, помимо проблемы капитализации, особых «забот» и проблем у банковского сектора Азербайджана нет. Одним из актуальных моментов в сегодняшнем банковском секторе Азербайджана является сохранение, несмотря на вес прочие позитивные аспекты развития, застарелой проблемы наличия практически у всех коммерческих банков убытков по непроцентным операциям. Причем в очень даже значительном объеме. Об этом свидетельствуют данные трехквартального рейтинга, подготовленного по более чем 100 банковским показателям. В частности, согласно соответствующему рейтингу, 25 из представивших данных 26 банков имеют отрицательный показатель прибыли по непроцентным операциям.

Отметим, что, согласно общепринятой банковской теории, доходами от непроцентных операций считаются: доходы от операций с иностранной валютой,

непроцентные доходы от операций с ценными бумагами, комиссионное вознаграждение за оказанные услуги (расчетные операции, сдача в аренду банковских сейфов, выдача банковских гарантий и др.), доходы, полученные от долевого участия в деятельности юридических лиц, и некоторые другие непроцентные доходы. Если упростить, то непроцентными можно считать все доходные (приносящие доход) операции банка, не связанные с процентной деятельностью, к которой, прежде всего, относится кредитование и лизинг. Учитывая весьма серьезную скудность перечня банковских услуг / операций азербайджанских банков, можно говорить о том, что непроцентные операции – это все, кроме кредитования. Разумеется, речь идет об активных операциях, а не о привлечении средств. Хотя к этому мы еще вернемся.

Итак, практически все азербайджанские банки имеют непроцентный убыток, то есть расходы по непроцентным операциям превышают доходы от непроцентных операций. Если с непроцентными доходами мы более-менее разобрались, то что касается непроцентных расходов, здесь ситуация, в принципе, еще проще. Это все выплаты и расходы банка, не связанные с выплатой процентов по депозитам и иного рода привлеченным средствам, скажем, проценты по размещенным облигациям. Сюда же входят, разумеется, и административные расходы. В результате складывается следующая ситуация: непроцентные поступления значительно ниже непроцентных выплат, включая административные расходы. А насколько «значительно»? Для этого обратим внимание на рейтинг, посвященный отношению процентной прибыли к результирующей прибыли. Как видно, на первом месте банк, имеющий отношение в 9,1 раза. Иными словами, если бы по непроцентным операциям доходы соответствовали расходам, то результирующая прибыль была бы в 9 раз больше имеющейся в наличии. Поясним для наглядности на данных официальной статистики по всей банковской системе. Так, суммарная процентная прибыль по всем банкам по итогам трех кварталов составила 589 млн. манатов, но при этом суммарный непроцентный убыток минус 214 млн. манатов. Таким образом, результирующая прибыль (даже без учета отчислений на резервирование по активам) составит уже 375 млн. манатов. Иными словами, 36,3 % процентной прибыли «идет» на погашение непроцентного убытка. И соответственно, если представить, что банки, условно говоря, обнулили свой непроцентный убыток, то результирующая прибыль была бы не 375 млн. манатов, а 589 млн. манатов.

Разумеется, подобное вряд ли может быть даже в теории, хотя, конечно, очень бы хотелось. По крайней мере, самим банкам. Им тоже ведь совершенно «не светит» треть от заработанной на выдаче кредитов прибыли направлять на погашение убытков от административной деятельности и прочих убытков. Конечно, многое здесь упирается в само превышение непроцентных расходов над непроцентными же доходами.

Но не только. Рассмотрим еще один важный аспект, точнее комплекс показателей, для определения полноты картины, потому что рассматриваемая проблема является следствием общей деятельности банка. В частности, такой вот вопрос: а насколько, вообще-то говоря, велики непроцентные расходы у банков? Сами цифры мало что скажут, поэтому обратим внимание на относительные показатели – эти неутомимые универсальные помощники аналитика. А именно, рассмотрим долю непроцентного расхода в общих расходах. Как видно, цифры очень велики – а у лидеров рейтинга показатель доходит до 75 %. Это означает, что три четверти всех расходов банка представляет собой прежде всего административные расходы, так как именно они занимают большую часть непроцентных расходов азербайджанских банков. Соответственно, лишь $\frac{1}{4}$ расходов такого банка - выплаты по привлеченным депозитам и прочим процентным обязательствам. Такую структуру расходов явно здоровой не назовешь. И чтобы полностью обрисовать (читай очернить) картину, рассмотрим еще один важный аспект: доля непроцентных доходов в общих доходах. Он покажет, насколько банки эффективно работают в области непроцентных операций. Скажем

прямо, совершенно неэффективно. Как показывают рейтинги, лидер по данному показателю имеет долю всего в 43 с небольшим процентов, а некоторые банки и вовсе имеют показатель в 10-20 %. Т.е., лишь в таком соотношении банки и покрывают свои непроцентные расходы. И еще раз то есть: это и формирует непроцентный убыток.

Таким образом, если суммировать сказанное, можно констатировать, что банки Азербайджана продолжают испытывать реальное давление своего непроцентного убытка на финансовые показатели. Можно ли ситуацию исправить? Безусловно, да, и банки пытаются это сделать, однако делают это несколько иным путем. А именно, стараются повысить процентную прибыль, чтобы после покрытия непроцентного убытка осталось больше результирующей прибыли. В определенной степени, то есть с некоторой долей утрирования, можно сказать, что непроцентный убыток является причиной высоких банковских процентов по кредитам. Иными словами, банки стараются извлечь из кредитных операции путем повышения ставок максимум возможной выгоды. Как показано выше, банки тратят на погашение непроцентного убытка больше трети процентной прибыли. Причем, заметим, это уже после того, как пусть и в небольшой степени непроцентный доход нивелировал непроцентный расход.

Но даже после этого практически всем банкам приходится «запускать лапу» в свои процентные прибыли. Другим путем является сокращение непроцентных расходов, что действительно, достойно рассмотрения. Банками, разумеется. Им сейчас стоит задуматься о том, как сократить непроцентные расходы, потому что нынешние показатели «съедания» процентной прибыли очень серьезны и достойны самого пристального внимания банков.

Как сказано выше, основная доля непроцентных расходов – это расходы административные – на содержание аппарата, зарплаты, расходные материалы, обслуживание филиалов, отделений и т.д. Банкам пора начать экономить. Некоторые, кстати, уже это делают. Так, согласно соответствующему рейтингу, 5 из 24 представивших данные банков сократили в этом году непроцентные расходы. Но это не выход, точнее это лишь один из компонентов необходимых шагов, причем не самый важный, потому что любое сокращение расходов с макроэкономической точки зрения можно трактовать как рецессию. Вторым более важным направлением деятельности должно стать повышение доходности непроцентных операций и вообще расширения спектра непроцентных банковских операций. И здесь мы совершенно неожиданно сталкиваемся с очень позитивным результатом: согласно соответствующему рейтингу, 22 из представивших данные 27 банков увеличили непроцентный доход, причем некоторые – весьма значительно. Конечно, у некоторых параллельно с этим выросли и непроцентные расходы, но факт того, что банки, похоже, всерьез взялись за проблему непроцентного убытка, неопровержим. Как они это делают: путем ли повышения ставок, комиссионных и тарифов, либо идут путем расширения ассортимента и развития непроцентного банковского бизнеса, мы не знаем, но хочется надеяться, что дело не только в спекулятивном повышении тарифов, но и в модернизации банковского бизнеса в стране. Отметим в качестве последнего «аккорда», что в мировой практике непроцентные операции банков – один из источников прибыли, и их ассортимент крайне широк. И похоже, азербайджанским банкам было бы неплохо кое-что из этого направления банковского бизнеса у них перенять.

Банковская система Азербайджана оказалась одной из наиболее уязвимых к событиям, связанным с падением цен на нефть, а также к девальвации национальной валюты. Все слабые места банковской системы сразу стали очевидны, некоторые же финансовые организации и вовсе лопнули как мыльные пузыри, подорвав и без того шаткое экономическое положение государства. Но, оправившись от потрясений, банки продолжили свое существование, не без потерь, конечно. Проблемные кредиты и сейчас являются неразрешенной проблемой для многих банков Азербайджана.

Многие банки намного сократили штат своих сотрудников, чтобы хоть как-то сэкономить. Данный факт негативно повлиял на качество работы с клиентами.

Напомним, что в 2016 г. в Азербайджане были закрыты 11 банков, и количество кредитных организаций сократилось до 32. Но последние данные свидетельствуют, что в июне банки начали вновь расширять штат сотрудников. Так, за июнь произошел рост численности работников на 61 чел. Означает ли это, что банковский сектор страны начал медленно, но верно выходить из кризиса. Уровень задолженностей по просроченным кредитам в отечественных банках составил 24 %, это очень высокий показатель, ликвидность банков не в самом лучшем состоянии, а потому до выхода из кризиса азербайджанским банкам еще далеко. То, что банки начали вновь расширять свой штат сотрудников, говорит о некоторой стабильности, которая вызвана стабилизацией курса национальной валюты. Если курс маната и дальше будет оставаться стабильным, то, по нашим прогнозам, к 2020 г. в банковском секторе Азербайджана произойдет стабилизация. Банки образуют одно из центральных звеньев в системе рыночных отношений и развитие их деятельности – необходимое условие создания реального рыночного механизма. Азербайджан, ставший на путь самостоятельного, независимого развития нуждается в такой банковской системе, которая способствует более эффективному решению задач стоящих перед экономической политикой реализуемой государством и направленной на ее укрепление.

Начальный этап функционирования разгосударственной банковской системы страны характеризовался наличием следующих издержек организационно-управленческого характера: неподготовленностью институциональной и юридической базы частного кредитного дела, не соответствующей современному цивилизованному уровню; отсутствием устойчивых традиций ведения банковского бизнеса, определяемых критериями социально-этичного маркетинга, ориентированного на приоритеты выгод и удобств клиентов, вкладчиков и кредиторов; низкой финансово-договорной и общеполитической культурой новых банкиров (управляющих, специалистов и особенно владельцев и акционеров, контролирующих банки), не имеющих ни необходимой профессиональной подготовки, ни опыта работы в условиях свободного рынка и равноправной конкуренции; отсутствием умения, навыков стремления эффективно управлять кредитными организациями на основе долговременной маркетинговой стратегии и гибкого управления кредитными и другими банковскими рисками.

Помимо этого, на начальном этапе своего становления, отечественная банковская система представляла собой своеобразную систему кредитных отношений типа «underground», поскольку значительная часть финансовой деятельности кредитных организаций была скрыта не только от общества, но и от регулирующих и контролирующих органов государства. Владельцам банков и их управляющим чрезвычайно трудно давалась ломка привычек теневого (подпольного) частного бизнеса осуществляемых в 1990-е гг. в реформы, на начальном этапе одноуровневой к двухуровневой банковской системе, выведения государственных банков, занимающих ведущие позиции на рынке вкладов и в области кредитования предпринимательского сектора Азербайджана, приватизация которых по причинам политического и социально-экономического порядка является особо сложной задачей, представляется целесообразным применить особую приватизационную технологию – mixed ownership structure. В этом случае во главу угла ставятся принципы «множественности» иностранных инвесторов и недопустимости сосредоточения контрольного пакета в руках инвесторов какой либо одной страны; устанавливаются пороги долевого участия, не позволяющие ни одному из инвесторов получить стратегическую долю в капитале банка. При этом государство оставляет за собой «золотую акцию» или удерживает контрольный пакет; продажа акций осуществляется через публичное предложение на рынке, включая биржу.

Сложившаяся в стране банковская системы имеет ряд «болевых» точек, в числе которых в первую очередь следует отметить: мелкомасштабность финансового рынка; слабую капитальную базу крупнейших банков, которые по размерам собственного капитала и активов «не вытягивают», согласно европейским стандартам, и на уровень региональных банков; наличие нежизнеспособных мелких банков; сохранение в капитале и активах банковской системы существенной доли государства; наличие проблемных кредитов. Вместе с тем, отечественная банковская система пока еще не достигла необходимого уровня своего развития – в стране должно произойти дальнейшее расширение банковской сети, за счет создания как новых банков и небанковских кредитных учреждений, так и, в первую очередь, филиальной сети действующих.

Развитие банковского дела в Азербайджане не может осуществляться в отрыве от международных банковских стандартов и требований, без взаимодействия с международными финансовыми организациями, без творческого использования имеющегося мирового опыта в данной сфере. В связи с этим, НБА целесообразно руководствоваться в своей деятельности так называемыми «базельскими принципами» – требованиями международной системы всеобъемлющего банковского надзора. При этом непосредственной задачей является развитие сотрудничества в разработке банковских нормативов и создании единых норм оценки банков.

После обретения Азербайджаном своей независимости Правительство страны приняло стратегическое решение об интеграции в мировую экономическую систему и, соответственно, тесном сотрудничестве с международными финансовыми организациями Международным валютным фондом и Всемирным банком. Членство в МВФ налагает на Азербайджан обязательства выполнять требования, зафиксированные в Статьях соглашения с МВФ. Интегрирование национальной экономики страны в мировое хозяйство требует соблюдения правил, регулирующих международные валютно-финансовые отношения.

В условиях рыночной экономики Азербайджана осуществляя валютное и пруденциальное банковское регулирование, обязан в части валютного регулирования последовательно осуществлять мероприятия денежно-кредитной политики направленные на недопущение возникновения в экономике симптомов «голландской болезни» и разработать механизм позволяющий минимизировать негативные последствия от полной либерализации экономики, обусловленной предстоящим вступлением страны в ВТО. В части пруденциального банковского регулирования ЦБА необходимо осуществление мероприятий направленных на предотвращение нестабильности в банковской системе страны: кризисов, угроз клиентам и вкладчикам кредитных организаций. При этом решение данных задач возможно путем реализации хорошо известных принципов и мер: укрепления ресурсной базы банков, усиления конкуренции на рынке банковских услуг, улучшения качества управления банками (внедрение правил корпоративного управления), совершенствования законодательства с тем, чтобы оно позволяло банкам предоставлять синдицированные кредиты, использования в банковской деятельности электронных документов, завершения перехода на международные правила бухгалтерского учета (МСФО) и т.д.

Увеличение кредитных возможностей банковского сектора страны ставит перед ним задачу мобилизации денежных ресурсов населения и трансформации их в инвестиции. Для стимулирования притока вкладов, в Азербайджане должна быть создана общегосударственная система страхования вкладов.

Институционально система должна включать закон «О страховании вкладов населения» и Фонд страхования вкладов. Фонд должен являться самостоятельным юридическим лицом, управляемым попечительским советом, состоящим из представителей центробанка, минфина, Ассоциации банков Азербайджана, ведущих коммерческих банков страны. В случае банкротства того или иного отечественного банка страховое покрытие из средств Фонда должно быть обеспечено как по манатным,

так и по валютным вкладам в соответствии с стандартами защиты вкладчиков, принятыми в европейском законодательстве: возмещение понесенного ущерба в размере 90 % от величины вклада при потолке компенсируемой суммы 20 тыс. USD.

Таким образом, проблема повышения потенциала активов национальных банков в развитии азербайджанской экономики решается на основе развития рынка банковских услуг и изменений социально-экономической среды в Азербайджане в условиях финансовой глобализации, выработки принципов и методов анализа потенциала активов национальных банков в развитии экономики с учетом особенностей, проявляемых ими при функционировании на макро- и микроэкономическом уровнях, оценки оптимальной структуры активов банков по критериям, характерным для функционирования национальных банков на макро- и микроэкономическом уровнях и ориентации денежно-кредитной политики и банковской стратегии на создание условий снижения коммерческих рисков и повышения кредитного потенциала активов национальных банков с учетом их неоднородности – государственных и негосударственных банков, крупных, средних и мелких.

Совершенствование банковской системы предполагает создание целенаправленной нормативной основы действий по трем главным направлениям: институциональному, финансовому и организационному. К институциональным относятся: антиинфляционная политика, без которой любое наращивание финансовых ресурсов для кредитования реального сектора в национальной денежной единице является экономически бесполезным; современная валютная политика, смысл которой состоит в привлечении и распределении валютных ресурсов в соответствии с реальной рублевой платежеспособностью и валютной окупаемостью каждого из предприятий независимо от сферы деятельности; а также соответствующая политика в сфере отношений собственности на средства производства, в соответствии с которой, любой без исключения заемщик, должен быть в состоянии нести полную материальную за привлечение, использование и возврат заемных средств.

Мероприятия финансового характера – это снижение нормы обязательного резервирования до 3-5 %, снятие всех ограничений на покупку банками валюты на внутреннем рынке для инвестиционных целей; ужесточение контроля за нелегальным вывозом валюты из страны; привлечение иностранного капитала за счет продажи пакетов акций коммерческих банков; проведение комплекса работ на общегосударственном уровне для получения Беларусью странового кредитного рейтинга; ограничение числа коммерческих банков, имеющих генеральную лицензию, на проведение валютных операций, покупку-продажу наличной валюты, привлечение валютных депозитов домашних хозяйств и предприятий, а также обслуживание иностранных кредитных линий; отказ со стороны государства от финансирования государственных программ за счет кредитной эмиссии Национального банка и переход к их кредитованию; введение жесткой зависимости процентных ставок по срочным депозитам и краткосрочным кредитам в национальной валюте от уровня инфляции в годовом исчислении. Так как снижение ставок может быть следствием только снижения инфляции; развитие факторинговых операций и лизингового кредитования, связанных с минимальным залогом; ужесточение контроля за исполнением залоговых требований по просроченным кредитам банков государственными предприятиями.

Мероприятия организационного характера включают мероприятия по укрупнению коммерческих банков путем повышения нормативов минимального уставного и собственного капиталов, так как большинство небольших банков практически не участвуют в кредитовании реального сектора экономики в силу своей маломощности и зарабатывают деньги исключительно на финансовых рынках. Разделение функций эмиссионного банка и органа надзора за деятельностью коммерческих банков в Национальном банке. Это обусловлено тем, что центральный банк, активно участвующий в экономике, несет ответственность за их платежеспособность и не может

беспристрастно виконувати контроль за безпечним і ліквідним станом кожного банку. Ці функції, як це практикується в розвинутих країнах, краще передати самостійному підрозділу – Банківському комітету при Раді Міністрів.

Важко створювати і розвивати нові наукоємні галузі, використовуючи найновіші досягнення, інформаційні технології, біотехнології і інші напрями сучасної науки і техніки. Для досягнення цих цілей необхідно вирішити масштабні завдання: провести повну дебіюкратизацію економіки, підвищити благополуччя громадян, якість і конкурентоспроможність продукції, забезпечити приток іноземних інвестицій і позитивне сальдо зовнішньої торгівлі.

Література

1. Закон Азербайджанської Республіки «Про Національний банк Азербайджанської Республіки». – Баку, 1996.
2. Закон Азербайджанської Республіки «Про банках і банківській діяльності». – Баку, 1996.
3. Севрук В.Т. Банківські ризики. – М.: Дело ЛТД, 1995.
4. Симановський А.Ю. Банківський сектор в перехідній економіці Росії // Деньги і кредит, № 11, 1995.
5. Муршудлі Ф.Ф. Банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.
6. Азербайджан в умовах фінансової глобалізації. Баку: Sharq-Qarb, 2013, – 416 с.
7. Статистичний бюлетень ЦБ Азербайджанської Республіки. 2009, № 1 (107).
8. Статистичний бюлетень ЦБ Азербайджанської Республіки. 2013, № 1 (155).
9. Обзор фінансової стійкості. Баку: ЦБ Азербайджанської Республіки, 2013.
10. Рыбин Е.В. Пути підвищення конкурентоспроможності російських банків. – Москва: Фінанси і статистика, 2008.
11. Рустамов Э.С. Економічна модернізація Азербайджана: виклики і рішення. – Москва: Економ-Інформ, 2010, – 367 с.
12. Банківське право. Загальна частина / Ю.П. Довнар. – Мінськ: Амалфея, 2007. – 336 с.
13. Балабанов И.Т. Валютний ринок і валютні операції в Росії / И.Т. Балабанов. – Москва: Фінанси і статистика, 2007. – 240 с.
14. Банки і банківське дело / И.Т. Балабанов [і др.]. – Санкт-Петербург, 2007. – 488 с.
15. www.economy.gov.az
16. www.az-customs.net
17. www.sahibkar.biz
18. www.invest.ru
19. www.taxes.gov.az
20. www.nba.az
21. www.stat.com.az

2.6. ІНСТРУМЕНТИ ЗБАЛАНСУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА УКРАЇНСЬКОМУ ТА ЗАРУБІЖНОМУ РИНКАХ АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛЬНОГО

Г.О. Семів, С.Р. Семів

Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) у країнах з високим рівнем економічного розвитку відіграє вагомий ролі у формуванні ефективної взаємодії між різними галузями економіки і локальними ринками товарів та послуг, наповненні державного бюджету, забезпеченні високого рівня зайнятості, оплати і умов праці, посиленні енергетичної безпеки держави. У цьому контексті необхідним є вивчення успішного досвіду державного регулювання та збалансування зарубіжного ринку автомобільного пального, який є важливим елементом ПЕК та перебуває сьогодні у стані глибоких структурних перетворень. У відповідності з енергетичною стратегією України на період до 2030 р. [4, с. 5-6], для вітчизняного ПЕК ключовим завданням є поглиблення його міжнародної інтеграції, посилення ролі України як дієвого гравця на світовому ринку паливно-енергетичних ресурсів. Особливе місце у цих процесах має відігравати вітчизняний ринок автомобільного пального, оскільки він має значний вплив на ключові галузі і сектори національної економіки. Вказане вимагає

систематизації досвіду функціонування та регулювання зарубіжних ринків моторного пального, визначення напрямів його адаптації до сучасних вітчизняних умов.

Значний внесок у дослідження проблем формування конкурентного середовища на національному та зовнішньому ринках світлих нафтопродуктів, підвищення ефективності державної політики їх регулювання здійснили такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як П. Балаж, А. Лондарев [14], С. Бейгер [15], А. Єріна, В. Лесик [23], Д. Ротару [20], М. Стреніна [22], Х. Риггвік [21], Г. Рябцев [7], Т. Куць, С. Станісевиц, О. Шпичак [11] та ін. Проте ще недостатньою мірою висвітлено шляхи підвищення ефективності державного регулювання ринку автомобільного пального в умовах його структурної трансформації, потребують ретельніших досліджень питання стимулювання розвитку вітчизняного ринку альтернативних видів пального для автомобілів. Таким чином, метою даного дослідження є системний аналіз зарубіжного досвіду розвитку та державного регулювання ринку моторного пального і обґрунтування на цій основі рекомендацій щодо формування перспективної архітектури розвитку конкурентного середовища на вітчизняному ринку автомобільного пального.

На формування конкурентного середовища на внутрішньому ринку суттєвий вплив має глобальне конкурентне середовище. Тому зупинимось детальніше на аналізі середовища конкуренції на світовому та зарубіжних ринках автомобільного пального. На нашу думку, у глобальному вимірі на обсяги попиту та пропозиції автомобільного пального у середньо- та довготерміновій перспективі будуть впливати такі чинники:

- збільшення чисельності населення та ВВП (згідно прогнозу ООН чисельність населення у 2030 р. зросте до 8,551 млрд. [25], а світовий ВВП збільшиться до 2030 р. близько удвічі [17]);

- зростання світового споживання первинної енергії, яке до 2030 р. буде щорічно зростати в середньому на 1,6 % [24];

- пришвидшення урбанізації, індустріалізації та моторизації у країнах з низьким та середнім рівнем доходу, які забезпечуватимуть до 2030 р. понад 90 % світового зростання попиту на енергію [24];

- екологізація світового економічного розвитку внаслідок загострення глобальних екологічних проблем;

- розширення споживання альтернативних видів моторного пального, що будуть видобуватися із застосуванням нових технологій.

Сучасна ситуація на світовому ринку автомобільного пального у значній мірі визначається зростаючим попитом на нього та обсягами відомих запасів вуглеводнів, які доступні у найближчій перспективі. Аналіз цих показників свідчить, що обсяги розвіданих запасів нафти у найближчі 50 років не будуть здатні покрити зростаючий попит на енергоносії, отже ринок моторного пального протягом наступних десятиліть очікує радикальна трансформація. Так, за даними компанії British Petroleum [14], у період з 2015 по 2035 рр. значно зростатиме споживання відновлюваних джерел енергії (загалом на 291 %, в середньому на 7,1 % щороку), зокрема біопалива (в середньому 7,1 % щороку), у той час як середньорічні темпи зростання споживання нафти будуть становити 0,7 %, газу – 1,6 % (табл. 2.6.1) [14, с. 96].

Суттєвий вплив на майбутню архітектуру світового ринку автомобільного пального матимуть розвідані запаси нафти, якими володіє людство. Станом на початок 2017 р. розвідані світові запаси нафти становили 1706,7 млн. барелів [17, с. 12], отже при нинішніх масштабах споживання вони будуть вичерпані до 2067 р. При цьому найбільші ресурси нафти має Венесуела (17,6 % світових запасів, запаси вичерпаються через понад 100 років), Саудівська Аравія (15,6 % світових запасів, вичерпання через 59 років), Канада (10,0 % світових запасів, вичерпання через 105 років), Іран (9,3 % світових запасів, вичерпання через 94 роки) та Ірак (9,0 % світових запасів, вичерпання через 93 роки). За ними слідує Кувейт, ОАЕ, Росія та США.

Структура споживання пального у світі у 1995-2035 рр.

Види пального	Споживання, млн. тон нафтового еквіваленту		Питома вага, %		Зміна у %		Щорічні темпи зростання, %	
	2015	2035	2015	2035	1995- 2015	2015- 2035	1995- 2015	2015- 2035
Всього споживання первинної енергії,	13147	17157	100	100	53	31	2,2	1,3
у тому числі:								
– нафта	4257	4892	32	29	30	15	1,3	0,7
– газ	3135	4319	24	25	63	38	2,5	1,6
– вугілля	3840	4032	29	24	71	5	2,7	0,2
– атомна енергія	583	927	4	5	11	59	0,5	2,3
– гідроенергія	893	1272	7	7	59	42	2,3	1,8
Відновлювальна енергія (вітру, сонця, біомаси, геотермальна, біопальне)	439	1715	3	10	870	291	12,0	7,1

На пострадянському просторі, окрім Росії, значні запаси нафти мають Казахстан, Азербайджан, Туркменістан та Узбекистан. Звернемо увагу, що у найбільшого постачальника нафти на пост-радянському просторі – Росії, розвідані запаси будуть вичерпані через 26 років [17, с. 12].

У 2012 р. намітилася нова тенденція у видобутку нафти у країнах Північної Америки – настання «енергетичного ренесансу», що пов'язується з видобуванням нафти низькопроникливих порід, а також сланцевого газу. Це матиме наслідком настання енергетичної самодостатності цього регіону і падіння у ньому цін на нафтопродукти. «Сланцева революція» призведе до зростання виробництва нафти низькопроникливих порід більше ніж у 6 разів до 2030 р. Разом із сланцевим газом вони становитимуть понад 20 % від загального зростання світових поставок енергоресурсів до 2030 р. [16].

На нашу думку, ситуацію на світовому та національних ринках нафтопродуктів у середньо- та довготерміновій перспективі у значній мірі визначатиме попит на автомобілі. Сьогодні у світі за різними оцінками нараховується від 800 до 900 млн. автомобілів, причому в окремих країнах досить сильно варіюється чисельність автомобілів у розрахунок на душу населення, що насамперед обумовлюється рівнем соціально-економічного розвитку країни. Згідно прогнозу незалежного аналітичного агентства Global Insight, чисельність легкових автомобілів до 2035 р. становитиме близько 1,6 млрд. одиниць [13], а згідно даних Міжнародного енергетичного агентства (IEA) – 1,7 млрд. одиниць. При цьому вказані прогнозні оцінки постійно переглядаються у бік збільшення, що пояснюється переглядом відповідних прогнозів щодо зростання добробуту населення та доступності автомобілів. У прогнозах наголошується, що у структурі виробництва та продажів буде постійно збільшуватися частка автомобілів з гібридними та електричними двигунами внаслідок зростання цін на нафту та світлі нафтопродукти і вичерпання їх запасів.

Наголосимо, що суттєвий вплив на формування конкурентного середовища на ринку нафти та нафтопродуктів зарубіжних країн має рівень державного регулювання. Одним з головних об'єктів регулювання виступають ціни, оскільки завдяки їх регулюванню можна вплинути насамперед на рівень інфляції та доступності пального для населення. Як свідчить порівняння роздрібних цін на бензин в окремих країнах Європи на початку 2017 р., найвища ціна на бензин марки 95-А спостерігається у Нідерландах (1,75 USD), які є провідною нафтопереробною державою Європи, Греції, Італії, а також Норвегії, яка є потужним світовим експортером нафти. Найнижчі ціни на бензин мають місце у Казахстані, Білорусі, Росії та Україні [6]. Показово, що значні обсяги видобутку нафти в окремих країнах не завжди мають наслідком низький рівень

цін на бензин. Так, у Норвегії, яка є провідним виробником та експортером нафти у світі, ціна на бензин є однією з найвищих у Європі. Статус Норвегії як нафтовидобувної країни не призвів до штучного зниження урядом цін на бензин. У цій країні видобутком нафти займається державна компанія «АС Статойл», у статутному капіталі якої є стаття так званих «Пряних державних фінансових інтересів» (SDOE). Освоєння норвезького нафтового шельфу проводилось також консорціумами за участю приватних компаній і держави, при цьому частка держави у таких об'єднаннях була переважаючою. За рахунок прибутків від видобутку нафти було сформовано «Фонд майбутніх поколінь», кошти з якого інвестуються у високоліквідні активи і становлять сьогодні понад 900 млрд. USD [3; 21].

Звернемо увагу, що рівень регулювання державою цін на бензин часто залежить від рівня його цінової доступності. Тобто, високі ціни на бензин в країні не завжди означають його низьку доступність для населення (з врахуванням його середньомісячної зарплати), і навпаки. Так, у Норвегії станом на початок 2017 р. високий рівень цін на бензин поєднується з найкращою його ціновою доступністю для населення, оскільки середньостатистичний норвежець на свою середньомісячну зарплату може придбати 2,5 тис. літрів бензину марки А-95. Окрім Норвегії, найбільшу кількість бензину на середньомісячну зарплату можуть придбати жителі Люксембургу (2,7 тис. літрів), а також Великобританії та Австрії (понад 2 тис. літрів) [6]. Найнижча доступність бензину для населення має місце в Україні (217 літрів), а також Болгарії та Румунії (менше 400 літрів). Отже, в Україні низький рівень купівельної спроможності населення дозволяє придбати незначну кількість бензину у порівнянні з іншими країнами Європи, навіть незважаючи на відносно невисоку ціну пального.

У Норвегії за умов середнього рівня собівартості видобутку нафти уряд не впливає на цінову ситуацію на ринку, що пояснюється насамперед високими доходами населення і відповідно високою доступністю бензину, а також інвестуванням доходів від видобутку нафти в інфраструктурні, освітні і культурні програми та проекти. У Данії та Нідерландах високі ціни на бензин нівелюються високими доходами населення і його схильністю до користування велосипедами за умови розвинутої велотранспортної інфраструктури. Відносно висока ціна бензину в Італії, Греції та Португалії пояснюється посиленням фіскальної дисципліни, підвищенням акцизних зборів внаслідок кризових тенденцій в економіці.

Зупинимось детальніше на досвіді регулювання ринку нафтопродуктів у країнах з різним рівнем економічного розвитку. У країнах Європи уряди намагаються застосовувати різноманітні інструменти впливу на ринкові ціни. Найбільш поширеним інструментом регулювання ринку світлих нафтопродуктів є державне субсидіювання виробників та споживачів пального. Так наприклад, в Іспанії обсяг державних субсидій на ринку нафтопродуктів становив у 2010 р. 2,6 млрд. USD, Швеції – 2,7 млрд. USD, Франції – 3 млрд. USD. Високий обсяг субсидіювання характерний також для США, Канади, Австралії, Індії, Кувейту та Нігерії. Головними мотивами такої державної політики є підтримання низької інфляції, зниження витрат населення за умов великої площі країни, зростання рівня цінової доступності пального для населення. Проте, згідно з висновками Інституту енергетичних досліджень (м. Вашингтон, США), надмірні субсидії не завжди є виправданими і не призводять до подолання «енергетичної бідності», оскільки вони мають наслідком порушення фіскальної консолідації, заохочення до надмірного споживання палива і відповідного збільшення кількості автомобілів та погіршення екологічної ситуації, посилення корупційних проявів при розподілі бюджетних коштів [18]. Саме тому від практики субсидіювання сьогодні відмовляються Іран та Австралія. У 2011 р. Сенат США проголосував за відміну субсидій виробникам палива з етанолу (біопалива, яке виробляється в основному з кукурудзи) розміром 6 млрд. USD, мотивуючи це загрозою виробництва біоетанолу для харчової промисловості і продовольчої безпеки. Хоча в таких діях

простежуються і інтереси нафтотрейдерів, які не зацікавлені у поширенні біологічних відновлюваних видів палива.

Ще одним розповсюдженим інструментом впливу на ринок світлих нафтопродуктів є високий акцизний збір. Запровадження акцизного збору, ставка якого може суттєво відрізнятись в окремих країнах (наприклад, від 11 % у США до 60 % у Великобританії) призводить до підвищення цін на нафтопродукти та зниження надмірного попиту. Разом з тим запровадження акцизного податку має низку переваг, серед яких виокремимо збільшення бюджетних надходжень, покращання і розвиток інфраструктури доріг (за умови скерування надходжень на ці витрати), покращання стану навколишнього середовища внаслідок меншої експлуатації автомобілів та зниження шкідливих викидів (особливо у великих містах), активізацію розробок ефективних та ошадних автомобільних двигунів, зокрема електричних та гібридних.

Звернемо увагу, що регулювання ринку світлих нафтопродуктів може здійснюватися і непрямими методами, зокрема через регулювання ринку автомобілів. Так, наприклад, зменшенню споживання пального сприяють підвищення мита та інших податкових платежів для імпортних автомобілів у залежності від об'єму їх двигуна, різноманітні заходи з стимулювання купівлі малолітражних автомобілів, зокрема в країнах ЄС. При цьому такі інструменти регулювання можуть використовуватися не лише на загальнодержавному рівні, але і на рівні окремих міст, особливо великих. У великих мегаполісах (зокрема, великих містах країн ЄС, Токіо, Москві тощо) практикується надання податкових пільг для власників таких автомобілів, організовуються спеціальні пільгові паркувальні місця тощо.

Одним з інструментів збалансування ринку нафтопродуктів і забезпечення енергетичної безпеки, є створення стратегічних запасів нафти, які, наприклад, повинні формувати та підтримувати країни-претенденти на вступ до ЄС. На сьогоднішній день така практика поширена в тих країнах ЄС, які не займаються видобутком нафти і не мають значних її природних запасів. При цьому створенням таких резервів займаються державні або приватні корпорації, або ж використовується змішаний підхід. Так, в Німеччині, Данії, Франції та Нідерландах резервування нафти контролюється державними агенціями, що дозволяє контролювати державної обсяги запасів і полегшити адміністрування цієї діяльності приватними корпораціями.

У країнах ЄС значна увага приділяється політиці державного впливу на якість світлих нафтопродуктів, основні засади якої визначені у Директиві № 98/70/ЄС щодо якості бензину та дизельного палива, Директиві № 1999/32/ЄС щодо зменшення вмісту сірки у певних видах рідкого палива, змінах до Директиви Ради № 93/12/ЄЕС [2] та Директиви № 93/12/ЄЕС [1]. Сьогодні у всіх країнах ЄС успішно запроваджені стандарти щодо якості пального Євро-5 та щодо норм шкідливих викидів автомобілями Євро-V. При цьому для країн, які прагнуть стати членами ЄС, також ставляться жорсткі вимоги щодо підвищення якості пального. Так, наприклад, в Угоді про асоціацію між ЄС та Україною [10] значна увага приділяється питанням покращення якості бензину та дизпалива; заборони палива, що містить свинець; зменшення шкоди від зберігання бензину і нафти. Підтвердженням успішної політики ЄС щодо якості світлих нафтопродуктів є високі місця європейських країн у Світовому рейтингу якості бензину, який щорічно оприлюднюється Міжнародним центром з нагляду за якістю пального (The International Fuel Quality Center, IFQC) та враховує такі критерії: максимально допустима норма вмісту сірки в бензині за національними стандартами; максимально допустима норма за місцевими / регіональними стандартами (наприклад, для міст або штатів); рік запровадження обмежень. У відповідності з цим рейтингом, найвища якість бензину серед країн ЄС спостерігається в Німеччині, а також Австрії, Данії, Естонії, Фінляндії, Угорщині, Швеції, а Україна за рівнем якості бензину займає 48-е місце в світі [19].

Таким чином, врахування іноземного досвіду є вкрай важливим для

вдосконалення моделі функціонування та регулювання вітчизняного ринку світлич нафтопродуктів. Для України важливо знайти баланс між субсидіюванням та оподаткуванням суб'єктів ринку, посилити роль споживача автомобільного пального та національних інтересів у державній політиці регулювання ринку.

Характер структурних змін у середовищі конкуренції на українському ринку автомобільного пального за останні 10 років проявляється у падінні частки продажу продукції вітчизняного виробництва у роздрібній торговельній мережі (у 2016 р. частка продажу бензину та дизпалива вітчизняного виробництва становила відповідно 61,7 % та 53,6 %), зменшенні рівня переробки нафти на вітчизняних нафтопереробних комплексах (НПК) (у 2016 р. рівень переробки нафти становив лише 19 % від рівня 2006 р.), падінні вітчизняного виробництва бензину та дизельного пального (у 2016 р. рівень виробництва становив відповідно 18,6 % та 16,6 % від рівня 2006 р.), стрімкому зростанні роздрібних цін на бензин (593 % у 2016 р. до рівня 2006 р.) (табл. 2.6.2) [8].

Таблиця 2.6.2

Показники структурних змін на ринку світлич нафтопродуктів України

Показники	Роки										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Частка продажу нафтопродуктів вітчизняного виробництва на АЗС, станом на поч. року:											
– бензину, %	96,5	98,6	97,3	92,0	88,0	83,4	79,0	68,7	63,6	59,1	61,7
– дизпалива, %	99,7	99,4	98,5	94,4	88,1	83,3	74,6	66,0	63,1	56,5	53,6
Переробка нафти на вітчизняних НПК (2006 р. = 100 %)	100	96,9	73,7	80,9	78,0	63,6	32,1	23,7	18,5	18,0	19,0
Виробництво нафтопродуктів на вітчизняних НПК (2006 р. = 100 %):											
– бензину, %	100	105,9	81,9	86,0	78,6	72,3	41,5	24,5	14,4	16,9	18,6
– дизпалива, %	100	97,3	76,4	82,0	79,6	62,6	32,4	22,6	13,4	14,8	16,6
Середні ціни на бензин марки А-95 (2006 р. = 100 %)	100	107,2	157,2	170,5	200,6	253,1	266,6	272,0	363,2	552,4	593,2

На нашу думку, частка імпортової продукції на вітчизняному ринку автомобільного пального фактично є значно вищою, ніж це декларують офіційні статистичні дані, що можна пояснити поширенням контрабандних поставок і тіншової діяльності на внутрішньому ринку. Численні оцінки експертів, згідно з якими частка імпортової продукції на ринку автомобільного пального складає близько 75-80 %, підтверджуються відповідними показниками падіння обсягів переробки нафти, скорочення виробництва бензину і газойлів вітчизняними підприємствами. Існуючий стан справ не сприяє формуванню прозорого і цивілізованого конкурентного середовища на вітчизняному ринку світлич нафтопродуктів, призводить до падіння конкурентоспроможності вітчизняних виробників і скорочення надходжень до державного бюджету, зменшує рівень інвестиційної привабливості та енергетичної безпеки національної економіки.

Таким чином, ключовими проблемами, які негативно впливають на рівень сприятливості конкурентного середовища на вітчизняному ринку світлич нафтопродуктів, визначимо наступні:

- 1) цінова нестабільність та непрозоре ціноутворення;
- 2) стрімке зростання імпорту світлич нафтопродуктів починаючи з 2005 р. і завоювання ним ключових позицій на вітчизняному ринку;
- 3) скорочення обсягів переробки нафти та власного виробництва пального;
- 4) зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних нафтопродуктів на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- 5) посилення тіншових та інших незаконних операцій на ринку нафтопродуктів.

Отже, існуючий стан справ не сприяє формуванню прозорого і цивілізованого конкурентного середовища на вітчизняному ринку автомобільного пального,

призводить до скорочення надходжень до державного бюджету, зменшує рівень інвестиційної привабливості національної економіки і тому вимагає розробки дієвих механізмів покращання сприятливості конкурентного середовища на державному та регіональному рівнях. В таких умовах зростає роль держави та державних інституцій, які, як показує зарубіжний досвід, здатні ефективно впливати на ситуацію на ринку, досягати балансу інтересів між державою, бізнесом і споживачами.

При цьому пріоритетними напрямами політики розвитку та регулювання ринку визначимо: адаптація та впровадження зарубіжного досвіду регулювання цього ринку; вдосконалення антимонопольної (конкурентної) політики; регулювання імпорту; стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності НПК; регулювання діяльності ТНК на цьому ринку; усунення загроз надмірної присутності іноземного капіталу; оптимізація оподаткування власників транспортних засобів; підтримка розвитку торгівлі світлим нафтопродуктами на біржах; розвиток нових шляхів транспортування нафти; співпраця з міжнародними організаціями та інституціями.

Враховуючи високий рівень залежності України від поставок пального, важливим завданням державної політики на ринку світлих нафтопродуктів є збалансування інтересів національних НПК та імпортерів, у тому числі за рахунок використання інструментів митного регулювання. Дискусія про необхідність введення імпортного мита набуває дедалі гострішого характеру, оскільки суттєво вплине на стан конкурентного середовища на ринку, стосуватиметься інтересів всіх його суб'єктів. Власники НПК неодноразово висували вітчизняному уряду ультиматуми про необхідність введення імпортного мита, навіть погрожуючи запинити свої заводи. Отже, для оцінки потенційних наслідків, переваг та загроз введення імпортного мита на світлі нафтопродукти в Україні доцільним є проведення SWOT-аналізу (табл. 2.6.3).

Таблиця 2.6.3

SWOT-аналіз доцільності введення імпортного мита на світлі нафтопродукти

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення надходжень до державного бюджету за рахунок мита і податків від вітчизняних виробників; – Збільшення вітчизняного виробництва світлих нафтопродуктів; – Наявність НПК та трубопровідної інфраструктури на території України; – Значний інвестиційний потенціал власників вітчизняних НПК; – Розвинута інфраструктура АЗС для збуту вітчизняних світлих нафтопродуктів; – Наявність загальнодержавних та регіональних стратегій, програм та наукових розробок щодо розвитку ринку світлих нафтопродуктів. 	<ul style="list-style-type: none"> – Різке зростання цін одразу після введення мита; – Країни, по відношенню до яких ввели мито, можуть оскаржувати дії України у міжнародних організаціях (СОТ, ЄС); – Застаріла МТБ, низький рівень переробки нафти на НПК; – Низька якість вітчизняного пального; – Низька конкурентоспроможність вітчизняних виробників у порівнянні із західними ВІНК, що проникають на вітчизняний ринок; – Ймовірність блокування вітчизняними виробниками діяльності мереж АЗС в Україні, орієнтованих на імпорт, з метою їх купівлі за заниженою вартістю; – Нелегальне виробництво.
Сприятливі можливості	Потенційні загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Диверсифікація джерел постачання нафти та нафтопродуктів в Україну; – Можливість впровадження пільгового перехідного періоду для НПК та мереж АЗС; – Стійкий попит на продукцію вітчизняних НПК, яка представлена переважно у нижньому ціновому сегменті; – Можливість залучення інвестицій від європейських корпорацій внаслідок приєднання до Зони вільної торгівлі з ЄС; – Активізація технічної допомоги від міжнародних організацій та урядів зарубіжних країн на підтримку модернізації НПК. 	<ul style="list-style-type: none"> – Власники НПК не будуть інвестувати у їх модернізацію; – Зростання світових цін на нафту, падіння курсу національної валюти; – Скорочення державної підтримки вітчизняної нафтопереробної сфери внаслідок дефіциту бюджету та вимог СОТ та ЄС щодо втручання в економіку; – Зменшення платоспроможного попиту населення на світлі нафтопродукти; – Ускладнення доступу до банківського кредитування; – Монополізація паливного ринку; – Загострення недобросовісної конкуренції на ринку та контрабанди.

Таким чином, поряд з позитивними наслідками, введення імпортного мита на світлі нафтопродукти може мати і значні негативні наслідки. По-перше, слід очікувати різкого зростання цін одразу після введення мита, оскільки вітчизняні НПК ще не будуть готові постачати якісне пальне на внутрішній ринок за нижчими цінами. По-друге, варто очікувати оскарження дій України у міжнародних організаціях (СОТ, ЄС) з боку країн, по відношенню до яких ввели мито і які є значними зовнішньоторговельними партнерами. По-третє, існує висока ймовірність блокування вітчизняними виробниками світлих нафтопродуктів діяльності вітчизняних мереж АЗС, орієнтованих на імпорт, з метою їх купівлі за заниженою вартістю.

В таких умовах ми пропонуємо два шляхи вирішення вищезначених проблем. По-перше, потрібно вводити імпортне мито поетапно, синхронізувавши його з програмами модернізації вітчизняних НПК. Тобто, вітчизняним НПК необхідно надати час на їх модернізацію (до 1 року), за який вони зобов'язуються оновити матеріально-технічну базу. Для реалізації такого плану необхідно підписати меморандум між вітчизняними НПК та Урядом, в якому мають бути чітко прописані всі умови та терміни модернізації національного виробництва пального. І лише після проведеної модернізації доцільно вводити імпортне мито. Для зменшення ризику швидкого скасування введення імпортного мита на вимогу держав-торговельних партнерів, необхідно передбачити нульову ставку мита для імпорту обладнання, необхідного для модернізації, і нульову ставку мита при імпорті нафти для її переробки. По-друге, на нашу думку необхідно використовувати диференційований підхід до введення імпортного мита.

Насамперед потрібно обкладати митом світлі нафтопродукти, що поставляються з Білорусі, яка є найбільшим імпортером пального в Україну. Введення мита на світлі нафтопродукти білоруського виробництва матимуть цілу низку переваг, а саме:

- високий рівень податкових надходжень, оскільки Білорусь є найбільшим імпортним постачальником бензину і дизпалива на вітчизняний ринок;

- відсутність претензій зі сторони міжнародних організацій (СОТ, ЄС), оскільки Білорусь не їх членом;

- правочинність введення мита згідно принципів СОТ, оскільки Білорусь має субсидійоване виробництво, отримує російську нафту на безмитній основі в межах Митного союзу з Росією, використовуючи при цьому по відношенню до України експортне мито;

- наявність в Білорусі резервів для підтримки конкурентоспроможної ціни за рахунок рекордно високого рівня переробки нафти (92 %), зменшення існуючої ставки експортного мита, що не викличе витіснення білоруського бензину з вітчизняного ринку.

У результаті таких дій слід очікувати подорожчання світлих нафтопродуктів лише у високоякісному сегменті, при одночасному зростанні якості і екологічності вітчизняного пального, недискримінацію існуючих мереж АЗС, які орієнтовані на імпортні поставки. У Меморандумі про співпрацю між Кабінетом міністрів України та вітчизняними нафтовиробниками обґрунтовано прогнозний баланс нафтопродуктів на внутрішньому ринку України у випадку введення імпортних мит [5], згідно з яким у наступний рік після введення імпортного мита національне виробництво світлих нафтопродуктів зросте на 51,4 %, а імпорт зменшиться у 4,5 рази. На нашу думку, введення диференційного підходу до введення мита призведе до зменшення імпорту пального у наступні роки на 25-30 %.

Звернемо увагу, що існуюча система управління у нафтовій сфері України формувалась спонтанно, діяла переважно в інтересах окремих груп впливу і є недосконалою. Внаслідок цього держава втратила контроль над активами в нафтопереробній галузі, відбувся відтік професійних кадрів та зниження рівня науково-технічного забезпечення галузі. Саме тому державне управління та регулювання ринку світлих нафтопродуктів має відповідати організаційно-функціональній побудові галузі.

Розвиток і реформування ринку потребує чіткого визначення та розмежування функцій державного управління та регулювання, а також уникнення впливу природних монополій на прийняття рішень відповідними державними органами.

Посиленню регуляторного впливу держави на вітчизняний ринок автомобільного пального сприятиме вихід Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» на ринок нафтопродуктів в якості активного учасника. Цей захід повністю узгоджується із Статутом Нафтогазу [9], згідно з яким метою діяльності компанії є сприяння структурній перебудові нафтової та нафтопереробної галузей, підвищення рівня енергетичної безпеки держави, забезпечення ефективного функціонування та розвитку нафтогазового комплексу, більш повного задоволення потреб промислових і побутових споживачів у сировині та паливно-енергетичних ресурсах і отримання прибутку. Окрім того, одним із напрямів діяльності Нафтогазу є створення власної мережі АЗС. Отже, вихід Нафтогазу на ринок світлих нафтопродуктів матиме наслідком посилення державного впливу на цінову ситуацію на ринку в умовах значної частки імпорту і концентрації переробки нафти у кількох вітчизняних НПК, підвищення ефективності реалізації державних програм з відновлення та модернізації власних нафтопереробних потужностей, створення державної мережі АЗС і, як наслідок, збалансування конкурентного середовища на ринку та посилення енергетичної безпеки держави.

Важливим механізмом стабілізації ситуації на ринку автомобільного пального в умовах циклічних кризових процесів і політичної нестабільності є створення стратегічного запасу нафти і нафтопродуктів, який б забезпечував безперебійне функціонування ринку на протязі 90 днів (у відповідності з Директивою Ради ЄС № 68/414/ЄС від 20 грудня 1968 р. про введення зобов'язань країн-членів ЄС підтримувати мінімальні резерви сирової нафти та / або нафтопродуктів та Директивою Ради № 98/93/ЄС від 14 грудня 1998 р. про внесення змін до Директиви № 68/414/ЄС). Тому для умов України важливим є вибір оптимального організаційно-економічного типу резерву – державного (government stocks), який фінансується державою (за прикладом Фінляндії, Чехії, Словаччини); приватного (company stocks), який створюється і фінансується провідними компаніями (за прикладом Італії, Бельгії, Великобританії); резерву, що функціонує під керівництвом спеціального агентства (agency stocks – за прикладом Данії, Швеції, Німеччини, Нідерландів, Франції, Австрії, Угорщини); змішаного резерву, який об'єднує державні та приватні резерви. Безперечно, що в умовах України найбільш сприятливим типом було б запровадження діяльності державного резерву, проте підтримка створення і діяльності такого резерву призведе до значних бюджетних видатків і низького рівня інтеграції запасу у ринкові процеси.

Вивчення зарубіжного досвіду і специфіки розвитку ринку світлих нафтопродуктів в Україні дозволяє зробити висновок, що в Україні необхідно створювати стратегічний запас нафти та нафтопродуктів, управління яким здійснювало б агентство, яке б об'єднувало приватні компанії. Подібністю резерву під управлінням агентства з державним є те, що запаси зберігаються окремо від комерційних і знаходяться фактично під контролем держави. При цьому державні компанії також можуть бути учасниками агентства. Для приватних компаній обслуговування такого типу резерву вигідне тим, що вони звільняються від безпосереднього адміністрування діяльності резерву (цим займається агентство). У цьому контексті для України є позитивним досвід Німеччини, у якій Агентство з управління резервами (EBV – Erdölbevorratungsverband) розподілило резервування нафтопродуктів між нафтопереробними заводами (НПЗ), імпортерами, які оплачують грошові внески, і державою. Для України термінали з резервними нафтопродуктами доцільно розміщувати у безпосередньому наближенні до нафтопроводів, НПК або морських торговельних портів.

Таким чином, одним із першочергових завдань збалансування конкурентного середовища на вітчизняному ринку світлих нафтопродуктів є підтримка добросовісної конкуренції і відновлення й модернізація вітчизняного виробництва, яке здатне

у значній мірі покрити потреби внутрішнього ринку у високоякісній продукції за прийнятними цінами. Для цього необхідно реалізувати наступні заходи державної підтримки: проведення аудиту і інвентаризації стану основних засобів вітчизняних НПК незалежно від форми їх власності; надання дозволу на прискорену амортизацію основних фондів НПК; компенсація частини відсотків за банківськими кредитами, які беруться на модернізацію виробничого процесу; тимчасове звільнення від оподаткування діяльності НПК, яка пов'язана з модернізацією виробництва; звільнення від сплати мита при ввезенні специфічного обладнання для НПК (за прикладом Білорусі і Росії); запобігання обмеженням на імпорт світлих нафтопродуктів у високоякісному сегменті (стандарту Євро-5), які поки що не виробляються в Україні; посилення ефективності і прозорості антимонопольної та антидемпінгової політики на ринку світлих нафтопродуктів з метою утвердження вільної конкуренції на ньому.

Зважаючи на швидке вичерпання запасів нафти в Україні та у головних світових постачальників нафти, підвищення вимог до екологічної безпеки, необхідність зменшення енергетичної залежності, пропозиція альтернативних видів пального буде у все більшій мірі впливати на конкурентне середовище на вітчизняному ринку світлих нафтопродуктів. Вказане обумовлює необхідність розробки механізмів стимулювання розвитку цього сегменту ринку автомобільного пального, формування його ефективної взаємодії з ринком світлих нафтопродуктів та іншими ринками й галузями національної економіки. Сьогодні частка альтернативних видів автомобільного пального на вітчизняному ринку не перевищує 10 %, що свідчить про значний потенціал росту даного сегменту ринку.

Низький рівень забезпечення України власною нафтою (на 15-20 %) та надмірна залежність від імпорту світлих нафтопродуктів зумовлює необхідність зменшення енергетичної залежності від імпортних поставок. Збалансуванню конкурентного середовища сприятиме розвиток таких сегментів вітчизняного ринку автомобільного пального: ринку стиснутого та скрапленого газу; ринку біопалива (біоетанолу та біодизелю); інфраструктури для зарядки електромобілів.

Важливим завданням стимулювання розвитку ринку альтернативних видів пального, яке передбачене Енергетичною стратегією України до 2030 р. [4], є активне впровадження заходів із заміщення рідкого моторного палива стиснутим і скрапленим газом. При цьому доцільним є створення системи адміністративних та економічних важелів для переведення автомобільного транспорту на газове паливо, зокрема за рахунок передбачення підвищення вимог до якості моторного палива, особливо щодо вмісту шкідливих речовин; посилення контролю за дотриманням екологічних норм автомобільних викидів; проведення цінової політики на скрапленій та стиснутий газ, спрямованої на забезпечення економічної доцільності переведення транспорту на цей вид палива; забезпечення розвитку конкуренції на ринках стиснутого і скрапленого газу, зняття бар'єрів доступу на ці ринки суб'єктів господарювання, незалежно від підпорядкованості і форм власності.

Доповнимо цей перелік рекомендацій із стимулювання розвитку ринку автомобільного газу пропозиціями, що розроблені Європейською асоціацією автомобільного газу [12, с. 26]: поширення інформації про можливість використання стиснутого газу і переваг його використання; надання податкових стимулів через зниження акцизної ставки; надання переваг власникам автотранспорту з газобалонним обладнанням під час експлуатації автомобілів у містах; пільгова реєстрація транспортних засобів з газобалонним обладнанням і зменшення для них транспортного податку; надання субсидій або пільгових кредитів на переоснащення автомобілів на використання стиснутого газу; налагодження співробітництва з автовиробниками у сфері встановлення газобалонного обладнання і його технологічного удосконалення.

Перспективним напрямом розвитку вітчизняного ринку автомобільного пального

є розвиток сегменту біопального (біодизелю та біоетанолу), оскільки Україна володіє значним ресурсним потенціалом щодо його виробництва. Тому в Україні потрібно реалізувати низку заходів на загальнодержавному рівні, які б сприяли стимулюванню виробництва і споживання біопального, а саме: створення системи субсидіювання та пільгового кредитування виробників біопального, врегулювання системи сплати акцизних зборів та податків на їх користь; надання цільових бюджетних коштів на фінансування виробництва; реалізація програм підвищення урожайності і раціональності вирощування сільськогосподарських культур, з яких виробляється біопальне, використання європейського досвіду у цій сфері; реалізація програм покращання інвестиційного клімату і залучення іноземних інвестицій у сферу виробництва і збуту біопального; підтримка впровадження сучасних технологічних процесів змішування пального на рівні НПЗ та нафтобаз; узгодження процесів розвитку ринку біопального з провідними виробниками автомобілів, стимулювання технічної адаптації автомобілів до повного чи часткового використання біопального; можливість вільного вибору споживачами типу пального (чистих світлих нафтопродуктів чи біопального) з врахуванням технічних характеристик автомобілів; розширення інформаційних програм, науково-дослідних розробок та технічної підтримки процесів розширення виробництва та споживання біопального; активізація маркетингових заходів із пропагування ефективного споживання біопального; підтримка створення кооперативів у сільській місцевості, які б займались виробництвом біопального для власних потреб та постачали його на ринок для інших категорій покупців.

Перспективним інструментом впливу на конкурентне середовище на вітчизняному ринку автомобільного пального видається також стимулювання продажів автомобілів з повністю електричним і гібридним типом двигунів. Для цього необхідно розвивати інфраструктуру зарядки автомобільних електричних батарей, яка практично знаходиться на стадії зародження, хоча в європейських країнах набуває дедалі більшого поширення. У цьому контексті перспективним видається підтримка створення кооперативів, що об'єднуюватимуть власників електромобілів і займатимуться створенням і організацією діяльності кооперативних станцій зарядки акумуляторів.

Стимулювання продажів автомобілів з електричним та гібридним мотором особливо актуальне у великих містах, оскільки дозволяє зменшити кількість шкідливих викидів, рівень шумового фону. Крім того, щоденні поїздки по місту не є віддаленими (в середньому 30-60 км на 1 автомобіль в європейських країнах), що дозволить експлуатувати автомобілі з невеликою потужністю акумулятора. На нашу думку, найбільш оптимальним варіантом для стимулювання продажів таких автомобілів є підтримка збуту автомобілів з гібридним мотором з можливістю підзарядки (PHEV – Plug in Hybrid Electric Vehicle), які передбачають заправку світлими нафтопродуктами, паралельну зарядку від електричної мережі і самостійну генерацію електроенергії під час руху. Можливими механізмами підтримки збуту таких автомобілів, продаж яких розпочався в Україні фактично з осені 2014 р. за рахунок виводу на вітчизняний ринок окремих моделей фірм Hyundai, Kia, Mitsubishi, Volkswagen, Volvo та деяких інших, є зниження ставки ввізного мита, запровадження державних дотацій на їх придбання, пільгове кредитування тощо.

Таким чином, розвиток ринку альтернативних видів автомобільного пального в Україні є вигідним з економічної, екологічної і соціальної точок зору. Проте недосконалість законодавчо-нормативної бази щодо державної підтримки виробників альтернативного пального значно гальмує цей процес, що вимагає здійснення реальних дій із втілення раніше прийнятих законодавчих актів, адаптації державних програм та стратегій розвитку ринку до стандартів та пріоритетів Євросоюзу. Узагальнений зарубіжний досвід переконливо доводить, що формування збалансованого конкурентного середовища на внутрішнього ринку автомобільного пального неможливе без орієнтації на національні інтереси та дотримання

енергетичної, екологічної й економічної безпеки держави. Ключовими пріоритетами, на які орієнтуються високорозвинуті країни при регулюванні ринку автомобільного пального, є розвиток власних переробних потужностей і поглиблення рівня переробки нафти, створення сучасних мереж АЗС з високим рівнем обслуговування клієнтів, підтримка стабільних цін на ринку як інструмент стримування інфляції, гарантування цінової доступності пального для всіх верств населення, фінансування соціальних та екологічних проектів. Державна політика на ринку автомобільного пального України повинна бути скерована на збалансування інтересів держави, підприємницького середовища та споживачів пального. Враховуючи значний нафтопереробний потенціал України, доцільним є поступове зменшення імпорту пального і нарощування обсягів переробки нафти на вітчизняних НПК. Для цього необхідно реалізувати заходи із введення імпортного мита на нафтопродукти по відношенню до країн, що не є членами СОТ та ЄС, диверсифікувати поставки нафти, стимулювати вітчизняні НПК для проведення програм модернізації, поглиблення рівня переробки нафти, реалізовувати проекти міжнародної кооперації з метою створення вітчизняних вертикально-інтегрованих нафтових компаній. Збалансуванню конкурентного середовища на вітчизняному ринку автомобільного пального сприятиме розвиток ринку альтернативних видів автомобільного пального, який є важливим фактором зменшення енергетичної залежності України та покращення екологічної ситуації в країні. Зважаючи на поступове вичерпання запасів нафти у світі, держава повинна активніше шукати шляхи постачання нових видів пального на ринок, залучати до цієї діяльності провідних вітчизняних та зарубіжних науковців та експертів. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування оптимальної прогнозованої структури для ринку альтернативних видів пального в Україні, здійснення прогнозних оцінок його розвитку, які б враховували наявний ресурсний, організаційний, інфраструктурний та людський потенціал на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Література

1. Директива Європейського Парламенту та Ради № 1999/32/ЄС щодо зменшення вмісту сірки у певних видах рідкого палива та внесення змін до Директиви № 93/12/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/>.
2. Директива Європейського Парламенту та Ради № 98/70/ЄС щодо якості бензину та дизельного палива та внесення змін до Директиви Ради № 93/12/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.europeanlawgroup.com.ua/storage/npa/sered/atmosfer/ES/70_1.pdf.
3. Добыча нефти и газа в Норвегии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.norge.ru/oilendgez.doc.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. – К.: Кабінет міністрів України. – 129 с.
5. Прогнозний баланс нафтопродуктів на внутрішньому ринку України, у випадку введення імпортих мит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
6. Рейтинг стран Европы по ценам на бензин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://riarating.ru/infografika/20170206/630055236.html>.
7. Рябцев Г.Л. Моделирование рынка нефтепродуктов Украины для формирования государственной политики его развития / Г.Л. Рябцев // Публічне управління: теорія та практика. – 2013. – Вип. 1. – С. 115-121.
8. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
9. Статут Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 р. № 747 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/747-98-%D0%BF>.
10. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/AA_Body_text.pdf.
11. Шпичак О.М. Економічна ефективність виробництва біопалива в контексті продовольчої та енергетичної безпеки України / О.М. Шпичак, С.А. Станісевич, Т.В. Куць. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2010. – 265 с.
12. Autogas incentive policie. A country-by-country analysis of why and how governments encourage autogas and what works. 2017 Edition. – Brussels: European LPG Association and The World LPG Association, 2017. – 136 p.
13. Automotive Forecasting: IHS Automotive [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ihs.com/products/automotive/light-vehicle-forecasts/index.aspx>.
14. Baláž P. The Oil Market – the Important Phenomena of the Globalisation of the World Economy? / P. Baláž, A. Londarev // Ekonomický časopis. – 2005. – № 53(9). – P. 861-879.
15. Bejger S. Theoretical Model of Pricing Behavior on the Polish Wholesale Fuel Market / S. Bejger //

- Folia Oeconomica Stetinensia. – 2016. – № 16(1). – P. 286-300.
16. BP Energy Outlook. 2017 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bp.com/energyoutlook...
17. BP Statistical Review of World Energy. – June 2017. – London: BP, 2017. – 45 p.
18. IER Critiques CBO Testimony on Energy Subsidies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://instituteeforenergyresearch.org>.
19. International Gasoline Ranking 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifqc.org>.
20. Rotaru D.V. Specifics of the energy markets / D.V. Rotaru // CES Working Papers. – 2014. – № 16. – P. 76-85.
21. Ryggvik H. The Norwegian Oil Experience: A toolbox for managing resources? / H. Ryggvik. – Oslo: Centre for technology, innovation and culture, 2010. – 113 p.
22. Strenina M. The World Market of Energy Resources: Problems and Trends / M. Strenina // Revue Européenne du Droit Social. – 2017. – № 34(1). – P. 117-122.
23. Yerina A. Price dynamics on the mineral oil market: reasons and consequences for the Ukrainian economy / A. Yerina, V. Lesyk // A Comparative Analysis of the Socio-economic Consequences of Transition Processes in Central and Eastern European Countries: Proceedings of the 12th Polish-Slovak-Ukrainian Scientific Seminar (November 8-10, 2005). – Krynica : Krakow University of Economics (Poland), 2005. – P. 39-46.
24. World Energy Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldenergyoutlook.org>.
25. World Population Prospects: The 2017 Revision. Key Findings and Advance Tables. – New York: UN Population Division, 2017. – 46 p.

2.7. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО АДАПТАЦІЇ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ

Ю.М. Петрушенко, А.С. Воронцова, О.С. Пономаренко

Реформа децентралізації та державного управління є одними з ключових завдань на сучасному етапі розвитку України. Трансформація самоуправління та територіальної організації влади є необхідною умовою соціально-економічної стабілізації розвитку країни в умовах кризи. Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», метою політики у сфері децентралізації є відхід від централізованої моделі управління державою, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізація у повній мірі положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності і фінансової самодостатності місцевого самоврядування [6, 17].

1 квітня 2014 р. Урядом України було ухвалено «Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади», відповідно до якої в Україні передбачалася не просто передача повноважень та ресурсів органам місцевого самоврядування, а й створення шляхом укрупнення (об'єднання) спроможних територіальних громад, які зможуть реалізовувати передані їм повноваження. За період з 2015 по 2018 рр. 3264 громади утворили 699 об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ) [11]. Поточні результати реалізації цієї концепції протягом останніх 3 років свідчать про наявність низки невирішених практичних і теоретико-методологічних проблем в сфері формування фінансової політики на місцевому рівні. Проте саме фінансова децентралізація є передумовою формування спроможних територіальних громад та забезпечення сталого розвитку ОТГ.

Одним із напрямів пошуку ефективних шляхів розвитку будь-яких процесів є аналіз аналогічного досвіду в минулому чи в інших країнах, що вже пройшли цей шлях, а також його адаптація під реалії, в яких він буде реалізований. Звичайно досвід інших країн не може буди повністю скопійований, проте його вивчення і використання дає можливість уникнути помилок та скористатися напрацьованими підходами і методиками. Саме тому, особливої актуальності на даному етапі розвитку нашої країни набуває необхідність аналізу найбільш релевантного європейського досвіду проведення реформ децентралізації, особливо з точки зору їх фінансового забезпечення.

Дослідження в сфері європейського досвіду процесу децентралізації проводили ряд вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких слід виділити: І.І. Бодрова [2],

О.М. Бориславська [3], Г.В. Возняк [4], Б.М. Данилишин, В.В. Пилипів [3], Є.Ю. Кузькін, Я.В. Котляревський, О.В. Шишко [10], Н.І. Полинюк [13], О. Сас [14], Т. Стожар [16], А.Ф. Ткачук [18, 19]. Дослідженням моделей місцевого самоврядування займався І. Костенко [9], М. Желяк [7], О. Петришин [12], О.Г. Черкас [20], Д. Янг [21].

Чіткий розподіл функцій та повноважень, а також фінансових ресурсів між центром та регіонами є основою розвитку держави та забезпечення добробуту її мешканців для країн з розвинутою економікою. Важливо розуміти, що децентралізація являє собою не просто передачу повноважень чи ресурсів, а насамперед забезпечує створення умов для розвитку держави. Ефективність цього механізму чітко простежується на прикладі як постсоціалістичних країн Європи (Польща, Естонія, Литва), так і розвинутих європейських демократій (Швеція, Велика Британія, Франція, Німеччина, тощо). Тому, дослідження кращих практик та можливість їх адаптації до вітчизняних умов є пріоритетом на найближчу перспективу [4].

Науковці виокремлюють три основні моделі місцевого самоврядування, що сформувались у Європі та згодом отримали розповсюдження по всьому світу. Це англосаксонська (Велика Британія, Канада, США, Австралія), континентальна (Франція, Бельгія, Італія, Іспанія, Польща, країни Латинської Америки) та змішана (Німеччина, Японія, Австрія) моделі. Характерними рисами англосаксонської моделі є високий рівень автономії, виборність, контроль з боку населення, відсутність органів державної влади місцевого рівня, відсутність на місцях спеціальних державних уповноважених. Для континентальної моделі характерними особливостями поєднання державного та місцевого управління, таким чином автономія на місцевому рівні обмежена, наявний контроль з боку держави, місцеве самоврядування виступає найнижчою ланкою в ієрархії систем управління. Змішана модель поєднує риси англосаксонської та континентальної моделей, в сучасному світі, все більше спостерігається тенденція до зближення моделей самоврядування [4, 9]. Слід також зазначити, що в Європейських країнах, відношення до самоврядування розглядається з точки зору поляризації «південь» – «північ». Скандинавським країнам притаманним є високий рівень децентралізації та автономії місцевого самоврядування, а країнам на півдні Європи – низький [9]. Зазначимо, що Україні притаманна континентальна модель місцевого управління. Модель децентралізації з посиленням регіонального, а не локального рівня влади не дозволить вирішити існуючі проблеми, а може спровокувати проблеми політичного характеру. Тому було здійснено порівняльний аналіз практик проведення бюджетної децентралізації в унітарних північноєвропейських та окремих постсоціалістичних європейських країнах, які пройшли шлях об'єднання і посилення місцевого рівня управління.

Як зазначає директор з науки та розвитку Інституту громадянського суспільства А.Ф. Ткачук, коли повстало питання проведення децентралізації та адміністративно-територіальної реформи, Україною було обрано шлях створення спроможних громад застосовуючи механізм добровільного об'єднання існуючих міських, сільських, селищних територіальних громад навколо центрів економічної активності. Саме такий підхід у своїх реформах застосовували у різні часи Скандинавські країни. Тому можна з високим ступенем достовірності стверджувати, що Україна у проведенні реформи місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою обрала скандинавський шлях. Бюджетна децентралізація, що була проведена в Україні у грудні 2014 р. через внесення змін до Бюджетного кодексу України, також наблизилася українську бюджетну систему до «скандинавської» моделі [18]. З огляду на це, для вивчення європейського досвіду фінансової децентралізації нами було обрано для дослідження Скандинавські країни Норвегію та Фінляндію. Також було обрано Литву, Естонію, Латвію та Польщу, оскільки так само як і Україна, вони є пострадянськими країнами та вже пройшли свій шлях реформ, а отже їх досвід може

стати релевантним для України. Визначимо особливості механізму функціонування місцевих фінансів та структуру формування місцевих бюджетів по кожній країні.

Конституція Королівства Норвегія прийнята 17 травня 1814 р. зі змінами 2015 р. Характерною рисою Норвегії порівняно з іншими європейськими країнами є те, що формально, місцеве самоврядування не має конституційного чи законодавчого захисту. В конституції є лише деякі моменти. «Права громадян та законодавча влада», у ст. 58 прописано, що голосування до парламенту повинно відбуватись в кожному муніципалітеті окремо. У ст. 100, частина 5-а, зазначено право кожного на доступ до документів муніципальної адміністрації [3]. За адміністративно-територіальним устроєм Норвегія складається з 19 фюльке (районів), кожен з яких поділяється на кілька комун. На регіональному рівні вже держава присутня у вигляді губернаторів, задача яких слідкувати за дотриманням законодавства муніципалітетами. Загальна чисельність комун Норвегії – 428, вони і являють собою ланку місцевого самоврядування. Середня кількість мешканців муніципалітету 12 182 осіб, найменша чисельність населення муніципалітету становить 200 осіб [21]. Територіально-адміністративна реформа Норвегії розпочалась ще у 1960-ті рр. Вона була спрямована на укрупнення муніципалітетів. В результаті реформи кількість муніципалітетів зменшилась з 700 до 428. Наступний етап добровільного об'єднання стартував в 2014 р. Об'єднання територіальних громад проходить добровільно та всіляко стимулюється урядом через розширення повноважень і функцій новостворених громад, а також застосовується всіляке фінансове стимулювання. Політика парламенту направлена на уникнення примусового об'єднання, проте процес триває повільно, досі залишаються громади з населенням менше однієї тисячі осіб. Для прискорення процесу об'єднання, уряд заохочує муніципалітети через фінансові стимули, більш спроможним та великим громадам також надаються додаткові функції [14, 21].

В Норвегії до основних функцій місцевого самоврядування на рівні муніципалітетів відносять наступні сфери: дитячі садочки; заклади початкової та середньої освіти; пункти первинної медичної допомоги; служби соціального страхування; догляд за людьми похилого віку та інвалідами; культура і спорт; церква; комунальне господарство (водопостачання, каналізація, вивіз сміття); місцеве планування та землекористування. При чому, на рівні округу виділяють наступні функції: промислова політика, середня школа(старші класи), торгівля, регіональний розвиток, транспорт і навколишнє середовище [3, 21].

Бюджети муніципалітетів наповнюються за рахунок надходжень податків (40 %), загальних державних субвенцій (35 %), цільових трансфертів (5 %), відшкодування сплаченого ПДВ (5 %), а також плати і зборів з користувачів (14 %). Податок на доходи фізичних осіб забезпечує найбільший обсяг податкових надходжень. Муніципалітети залежать від грантів центрального уряду і практично не мають змоги визначати ставки податку на доходи. У 2015 р. ставка на доходи фізичних осіб становила 27 %, розподіл доходу відбувався наступним чином: 11,35 % залишалось муніципалітетам, 2,6 % йшло округам і 13,05 % відходило центральному уряду. Ці ставки встановлюються щороку Парламентом. Органи місцевої влади мають право встановити нижчу ставку, але уряд не підтримує таких ініціатив та застосовує свої методи впливу через скорочення субвенцій, тому місцева влада не користуються даною можливістю. Іншими податками, що одержують муніципалітети є частку податку на розкіш, місцеві податки на нерухомість (становить 5 % у загальному обсязі місцевих податкових надходжень) та користування природними ресурсами. Податок на нерухомість став доступним для всіх муніципалітет з 2007 р. й становить близька 5 % у загальному обсязі місцевих податкових надходжень. Не менш важливою особливістю бюджетного процесу органів самоврядування Норвегії є посилення тенденції до використання цільових грантів. Проте нецільові субвенції все ще залишаються найбільшим джерелом трансфертів [21].

Видатки місцевого самоврядування країни складають 15,4 % ВВП або 33,8 % загальних державних видатків. Розглянемо питому вагу різних статей видатків в загальному обсязі видатків органів місцевого самоврядування. Суттєву частку місцевих бюджетів становлять освіта (24 %) і охорона здоров'я (15 %). Однак найбільшою статтею видатків таки є соціальні послуги (27 %), зокрема догляд за літніми людьми, інвалідами, охорона дитинства. Питома вага видатків на економіку складає 10 %, загальні публічні послуги – 9 %, видатки на дозвілля, культуру, релігію – 6 %, ЖКГ – 4 %, захист довкілля – 4 % [21].

Отже, підводячи підсумки, ми можемо констатувати факт, що в Норвегії укрупнення територіально-адміністративних одиниць досі триває. Процес перетворень проходить поступово на добровільних засадах. Уряд спонукає громади до прискорення процесу через ряд мотиваційних механізмів, зокрема застосовує фінансові стимули та надання додаткових повноважень крупним громадам. Місцева влада забезпечує вирішення багатьох питань життя громади, проте найбільшу увагу приділяється покращенню соціального захисту її мешканців [14].

Конституція Фінляндської республіки прийнята 11 червня 1999 р. У гл. 2. «Основні права і свободи», у ст. 14 зазначено право на участь у місцевих виборах і референдумах. У гл. 11 «Управління і самоврядування» ст. 119-122 гарантують місцеве самоврядування та містять відсильні положення щодо місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого та регіонального самоврядування, принципів управління муніципальними одиницями [3]. У Фінляндії існує шість регіональних державних адміністративних відомств. Кожне відомство відповідає за певний великий регіон – лянї (губернія, край), один із них – Аландські острови – має автономний статус [1]. Великі регіони складаються з одного чи кількох менших регіонів, яких усього 19, вони не належать до місцевого самоврядування (окрім Оланд та Кайруу). Регіонами керують регіональні ради, що відповідають за кооперацію між комунами, яких нараховується 313. Ці комуни (або муніципалітети) і становлять ланку місцевого самоуправління. Середня кількість мешканців муніципалітетів становить 17 тис. осіб, найменша чисельність населення муніципалітету становить 97 осіб [21].

Реформа, направлена на збільшення місцевої автономії розпочалась наприкінці 1980-х років, головними її завданнями стали реформування фінансів органів місцевого самоврядування та зниження рівня їх державного регулювання [2]. В 1995 р. було прийнято Закон про місцеве врядування. Він визначав загальні функції та порядок організації виборів муніципалітетів, основи фінансової діяльності, співробітництва між муніципалітетами тощо. Основним обов'язком органів місцевого самоврядування стало «сприяння добробуту мешканців і сталому розвитку їх місцевості». Муніципалітети мають загальне повноваження діяти «в силу своєї автономії», але більшість з їхніх функцій визначена в галузевому законодавстві. Дослідження, проведене Міністерством фінансів у 2013 р., нараховувало 535 статутних функцій – від підготовки регіонального плану до спільного несення операційних витрат політехнічних коледжів.

В період з 2001 по 2016 рр., уряд Фінляндії провадив політику, направлену на прискорення територіальної реформи. Від малих муніципалітетів очувалось налагодження процесу зі спільного надання соціальних та медичних послуг, при цьому фінансові стимули стали головною мотивацією для тих, хто бажав об'єднатися. В 2001 р. чисельність органів самоврядування становила 448 одиниць. У результаті цих заходів, кількість муніципалітетів зменшилась до 313 (на 1 січня 2016 р.). При цьому, в деяких районах, де жителі розмовляють шведською мовою та на архіпелазі, ще й досі залишаються муніципалітети з невеликою чисельністю населення. Крім цього, в Фінляндії існують 19 регіонів з обмеженими функціями місцевого самоврядування у сферах регіонального розвитку, планування та просування регіональних інтересів.

Органи місцевого самоврядування Фінляндії мають високий ступінь фінансової та законодавчої автономії. Особливість муніципалітетів Фінляндії є те, що вони

є не тільки головними надавачами послуг соціального забезпечення, а й забезпечують також послуги з надання вторинної медичної допомоги (що як правило відноситься до вищого рівня управління). Основною мотивацією об'єднання муніципалітетів стало надання додаткових субсидій, що означає, що реформа у Фінляндії проходить не адміністративним шляхом, а стимулюється економічно. Серед фінансових заохочень можна виділити: дотації з Державного бюджету на етапі так званого інтеграційного обстеження на можливість утворення об'єднаної громади; дотації на об'єднання та компенсація частки державної участі у місцевих бюджетах. Розмір дотації зокрема збільшувався, у випадку об'єднання комун чисельністю населення більше 20 тис. проведення об'єднання у перші роки реалізації реформи [2].

У Фінляндії до основних функцій місцевого самоврядування на рівні муніципалітетів відносять послуги: закладів охорони здоров'я (зокрема це первинна та вторинна допомога, а також стоматологія); послуги соціального характеру (утримання закладів денного догляду за дітьми, надання послуг для літніх людей та осіб з обмеженими можливостями); освіти (включає дошкільну, початкову, середню, професійно-технічну, освіту, утримання бібліотек); культури та дозвілля; планування територій; будівництва та експлуатації технічної інфраструктури (громадський транспорт, дороги, порти, водопостачання та водовідведення, енергопостачання); бізнес і зайнятість; оподаткування, незалежні фінанси; спорт [1, 21].

Бюджети муніципалітетів наповнюються за рахунок податкових надходжень (більше половини надходжень), Операційних доходів (близько 20 %). Податок на доходи фізичних осіб виступає основним джерелом податкових надходжень (86 %). Фінляндія є однією з країн, в якій муніципалітети можуть самостійно встановлювати базові ставки податку на доходи фізичних осіб. У 2014 р. ставка податку була в діапазоні від 16,5 % до 22,5 %, а середній рівень складав 19,7 %. Операційні доходи включають продажі, збори та різні державні гранти на конкретні послуги. Загальний державний грант, або «частка держави», становив трохи менше 20 % доходів. Його визначають щороку залежно від таких показників, як кількість мешканців, вікова структура та спроможність одержувати податкові надходження, тобто включає елементи вирівнювання як витрат, так і доходів [21]. Видатки місцевого самоврядування країни складають 23,9 % ВВП або 41 % загальних державних видатків. Розглянемо питому вагу різних статей видатків в загальному обсязі видатків органів місцевого самоврядування в 2013 р. Найбільшими статтями видатків є охорона здоров'я (29 %), соціальний захист (25 %), освіта (18 %). Питома вага інших видатків складала: 15 % публічні послуги, 7 % видатки на економіку, 4 % дозвілля і культура [21].

Реформа Фінляндії проводилась тим же шляхом, яким йде зараз Україна. Об'єднання територіальних громад йшло за добровільним сценарієм, через надання додаткових субсидій, тобто реформа здійснюється не адміністративним шляхом, а стимулюється економічно. Уряд Фінляндії застосовує принцип фінансування, в рамках якого нові чи розширені повноваження муніципалітетів повністю покриваються субвенціями уряду вищої ланки [2].

В Литві конституційні засади місцевого самоврядування детально відображені у 119-124 статтях Глави Х. «Міське самоврядування та управління» Конституції Литовської Республіки від 25 жовтня 1992 р. зі змінами [3]. Адміністративно-територіальний устрій Литви складається з двох рівнів: 1) адміністративні одиниці вищого рівня представлені 10 повітами, вони є частиною державного управління; 2) адміністративні одиниці нижчого рівня представлені 60 муніципалітетами, що в свою чергу складаються з 43 районів, 7 міст та 10 новоутворених самоврядувань, що мають однакові повноваженнями і статуси [1]. Ці 60 муніципалітетів і являють собою єдиний рівень органів місцевого самоврядування. Також муніципалітет розподіляється на староства. Наразі, середня кількість мешканців муніципалітету 48 688 осіб, найменша чисельність населення муніципалітету становить 2879 осіб [21].

Реформа місцевого самоврядування в Литві проходила в декілька умовних етапів:

– перша фаза реформ тривала з 1990 по 1997 рр. В 1990 р. було прийнято Закон про основи місцевого самоврядування, створено муніципалітети двох рівнів утворень: вищий (регіони та великі міста – юрисдикція центральної влади) та нижчий (дрібні місцеві муніципалітети)., всього в країні налічувалось 581 адміністративних одиниць. В 1994 р. прийнято Закон про адміністративно-територіальні одиниці та їх межі. Протягом 1995-1997 рр. відбувалось укрупнення адміністративних одиниць Литви та було сформовано 55 муніципалітетів базового рівня самоврядування (з 2000 р. їх стало вже 60 одиниць) та 10 та округів;

– друга фаза реформ тривала протягом 1997-2005 рр. В цей період основним акцентом стала розробка регіональних програм. В 2000 р. прийнято Закон про регіональний розвиток, в 2002 р. – Генеральний план територіального розвитку. Основною метою регіональної політики було усунення соціально-економічних нерівностей регіонів, проте чітких механізмів досягнення цього завдання не було визначено;

– третя фаза реформ проходила в 2005-2010 рр. На цьому етапі уряд займався підготовчим процесом щодо імплементації завдань регіональної політики. На цьому етапі, державні адміністрації округів займались розробкою регіональної політики;

– четвертий, завершальний етап реформ відбувся у 2010 р. Повіти залишилися одиницею територіально поділу, але окружні адміністрації було розформовано, їх функції передано уряду та муніципалітетам. Натомість створено ради регіонального розвитку, до складу яких увійшли представники муніципалітетів відповідних регіонів та представник держави [12].

До основних функцій місцевого самоврядування на рівні муніципалітетів в Литві відносять сфери: дошкільна, а також початкова та середня освіта; курси підвищення кваліфікації; первинна медична допомога; культурні центри; бібліотеки та музеї; соціальна допомога; цивільний захист; охорона правопорядку; планування територій та місцевого розвитку; пожежна безпека; спорт; туризм та місця відпочинку; екологія та захист довкілля; житлове будівництво; комунальні підприємства та каналізаційні системи; переробка твердих побутових відходів; реєстрація актів цивільного стану та інші публічні послуги [1,21].

Розглянемо за рахунок яких джерел формувались бюджети органів місцевого самоврядування в 2014 р. Отже, бюджети муніципалітетів наповнюються за рахунок податкових надходжень (на 50,7 %), урядових трансфертів, нецільових субвенцій, грантів на виконання делегованих повноважень (43,4 %), а також за рахунок інших доходів, таких як дохід від нерухомості, продаж товарів та послуг, тощо (5,5 % місцевих доходів). Податок на доходи фізичних осіб виступає основним джерелом податкових надходжень (84 %). Його ставка встановлюється на національному рівні та є фіксованою. Сума податку розподіляється між адміністраціями різних рівнів. Решту податкових надходжень становлять податок на нерухомість, інші місцеві податки і збори. Держава здійснює фінансове вирівнювання через механізм урядових грантів та корегування розподілу податку на доходи фізичних осіб. Так, у 2016 р. основна маса муніципалітетів отримали близько 75 % податку на доходи, тоді як муніципалітети, чії прогнозовані податкові надходження перевищували середній рівень, отримали менше цієї частки. Також, слід зазначити, що Литва є одержувачем структурних та інвестиційних фондів ЄС, розмір яких в період з 2014 по 2020 рр. становить 2920 EUR на душу населення. Частина цих фондів спрямовується до рад регіонального розвитку, проте більшість їх розподіляється на національному рівні, де проявляється висока конкуренція між муніципалітетами [21]. Видатки місцевого самоврядування країни складають 7,9 % ВВП або 22,7 % загальних державних видатків. Основну статтю видатків становить освіта та підготовка кадрів 37 %, первинна медична допомога – 18 %, видатки на соціальні послуги складають

14 %. Видатки на економіку займають 10 % у загальному обсязі місцевих видатків, 7 % займають загальні публічні послуги, по 4 % приходится на культуру та захист довкілля, по 3 % займають витрати ЖКГ та громадська безпека і порядок [21].

Реформи, проведені в Литві мала на меті укрупнення та формування спроможних територіально-адміністративних одиниць, скорочення витрат бюджетних коштів, зменшення рівня бюрократизації в цій системі, та децентралізацію влади. Був пройдений тривалий шлях і отримано позитивні результати. Проте деякі литовські вчені схилиються до думки, що система місцевого самоврядування і управління, яка діяла до реформ 2010 р., характеризувалася меншою ступенем централізації, тому все же тривають дебати стосовно врядування на регіональному рівні та регіональної політики в цілому.

Конституція Республіки Естонія прийнята 28 червня 1992 р. зі змінами. Конституційні основи місцевого самоврядування детально прописані у главі XIV «Місцеве самоврядування» у ст. 154-160 [3]. Територіальний устрій Республіки Естонія складається з повітів, волостей та міст. На даний час в країна існує однорівневе місцеве самоврядування, що складається з волостей та міст. Проте ст. 115 Конституції Естонії передбачає як можливість повернення до дворівневої системи місцевого самоврядування, так і утворення інших одиниць місцевого самоврядування [1]. Місцевий рівень складається з 213 місцевих самоуправлінь (муніципалітетів), об'єднуючи 183 сільських муніципалітетів і 30 міст. Середня кількість мешканців муніципалітету складає 6 166 чоловік, найменша кількість мешканців у сільському муніципалітеті становить 63 особи [21].

Початком відновлення системи місцевого самоврядування в Естонії став закон «Про місцеве самоуправління», прийнятий 10 листопада 1989 р., відповідно до цього закону було встановлено два рівні місцевого самоврядування: перший – повіти, другий – сільські та міські муніципалітети. В 1993 р. був прийнятий Закон про організацію місцевого врядування, яким було визначено функції та повноваження органів місцевої влади, порядок формування роботи місцевих урядів та рад, а також загальні положення з аудиту і нагляду, тощо. З 1994 р. місцеве самоврядування в Естонії стало однорівневим (міста та волості), оскільки адміністрації повітів увійшли до центральних органів влади. В той же час розпочався процес добровільного об'єднання муніципалітетів, у рамках якого держава пропонувала фінансові стимули для тих, хто обирає шлях об'єднання. До позитивних досягнень проведених реформ можна віднести сформоване вже із середини 1990-х рр. дієве місцеве самоврядування. Негативним наслідком було те, що муніципальні утворення були занадто дрібними (чисельність населення більшості волостей не досягала 2000 мешканців) і не завжди могли задовольнити потреби своїх мешканців через брак ресурсів [20]. Це призвело до скорочення населення та його старіння у периферійних волостях. Розуміючи важливість проведення реформи з формування спроможних громад, уряд стикнувся з небажанням та інертністю до об'єднання з боку органів місцевого самоврядування [16].

В 2004 р. з ухваленням Закону про підтримку добровільного об'єднання громад, стартувала реформа децентралізації, метою якої було добровільне, м'яке об'єднання громад. Передбачалось надання об'єднанню волостей ряду бонусів. Зокрема, муніципалітети нових об'єднаних громад отримували одноразову виплату від 150 до 400 тисяч EUR, переваги при фінансуванні з проектів ЄС, вагомим бонусом було те, що якщо загальна дотація від Держбюджету для об'єданого місцевого управління була менша, ніж суми тих, що об'єднались, розмір виплат попередніх дотацій залишаються ще на 4 роки. Проте, подібно до інших країн, очікувані результати не були отримані. Тому у грудні 2015 р. уряд оприлюднив законопроект щодо нової комплексної реформи децентралізації. Цього разу помилки враховано і встановлено чіткі критерії спроможності – громада повинна налічувати не менше п'яти тисяч мешканців. На першому етапі об'єднання громад носить добровільний характер.

Передбачено гранти від держави на розвиток, головам рад або мерам, які втратять свої посади пропонують грошові компенсації. На перший добровільний етап відведено 2 роки – до жовтні 2017 р. Надалі, громадам, що не погоджуються на об'єднання та налічують менше 5000 мешканців, доведеться примусово об'єднатися, але вже без фінансових компенсацій та заохочень [21]. Результатом децентралізації в Естонії стало скорочення кількості муніципалітетів з 254 (рівень 1995 р.) до 213 (рівень 2016 р.). Найменші сільські муніципалітети все ще залишаються, однак для забезпечення якісного надання послуг населенню, вони співпрацюють з більшими за розмірами сусідами. Отже, наразі в Естонії існують 213 місцевих самоуправління (муніципалітетів), об'єднуючи 183 сільських муніципалітетів і 30 міст.

В Естонії до основних функцій місцевого самоврядування на рівні муніципалітетів відносять наступні сфери: освіта (дошкільна, початкова та середня); підтримка в належному стані громадських місць; забезпечення надання соціальних послуг та соціального захисту; піклування про людей похилого віку; забезпечення будівництва житла (соціальне житло) та комунальних споруд; водопостачання та підтримка каналізаційних мереж; територіальне планування; забезпечення робочого стану доріг місцевого значення; управління громадським транспортом; підтримка правопорядку, пожежна безпека та забезпечення відповідних дій в надзвичайних ситуаціях; організація роботи муніципальних бібліотек та музеїв; підтримка спортивних майданчиків та громадських місць відпочинку [3], охорона здоров'я, опалення, екологія, збір та утилізація відходів, дороги, кладовища, адміністрування місцевих податків. Органи місцевого сильно залежать від держави в плані фінансування, оскільки лівова частина їхніх доходів формується з податку на доходи фізичних осіб, що розподіляється між органами різних рівнів (і стягується за ставкою, що встановлюється на центральному рівні) та субвенцій. Нагляд з боку держави стосується як «законності, так і цільового використання».

Основними джерелами формування бюджетів муніципалітетів в 2014 р. стали податкові надходження (61,2 %) та державні субвенції (26 % в 2014 р.). Провідну частину податкових надходжень становить податок на доходи фізичних осіб, який розподіляють між собою виконавчі органи різних рівнів. Ставка податку регулюється на центральному рівні, і муніципалітети одержують частину оподаткованого доходу своїх громадян (11,4 % у 2014 р.). Муніципалітети не мають повноважень впливати на рівень ставки податку на доходи, проте мають право встановлювати ставки для податку на землю та інших місцевих податків в певних межах. Що ж до державних субвенцій, то вони надходять у формі нецільової субвенції – 63,7 % та цільової субвенції конкретного призначення – 15,8 %. Якщо ж заплановані витрати на надання послуг перевищили доходи, муніципалітети отримують компенсацію від Фонд фінансового вирівнювання (це десь 20,5 % від загального обсягу державних субвенцій). Також, слід зазначити, що Як правило ці кошти направляються на розвиток місцевої інфраструктури, вони управляються центральними органами влади, за консультаціями з асоціаціями органів місцевого самоврядування [21].

Видатки місцевого самоврядування країни складають 9,2 % ВВП або 24,2 % загальних державних видатків. Розглянемо питому вагу різних статей видатків в загальному обсязі видатків органів місцевого самоврядування в 2013 р. Основну статтю видатків складає освіта – 35 %, видатки на охорону здоров'я та економіку займають однакові частки по 16 %. Питома вага витрат на дозвілля, культуру та релігію становить 10 %, видатки на соціальний захист – 10 %, загальні публічні послуги займають 7 % видатків видатки ЖКГ – 6 %, видатки на охорону довкілля становлять 3 % із сукупного загалу [21].

Естонія, як і Україна, перебувала в процесі децентралізації. Естонія як і Україна стикнулася з проблемою малих громад (коли населення в селах налічує 100-200 осіб) та відтоком людей до великих міст. Практика Естонії показала, що наявність навколо

міста винятково сільських волостей – не найкраща ситуація, місцеве самоврядування волостей фактично паразитує на міській інфраструктурі та не розвиває свою [16].

Конституційні засади місцевого самоврядування Латвійської Республіки зазначені в Конституції від 15 лютого 1922 р. зі змінами станом на 31 грудня 2007 р. у Розділі VIII «Основні права людини». В ст. 101 затверджено право громадянина Латвії та громадянина ЄС на участь у роботі органів місцевого самоврядування та виборність органів місцевого самоврядування, у ст. 104 встановлено право кожного на звернення до органу місцевого самоврядування [3]. В Латвії існують 5 «планових регіонів». Вони власне не є адміністративно-територіальними одиницями, проте їх ради складаються з представників муніципалітетів можуть приймати рішення щодо регіонального розвитку. Влада в територіальних одиницях є децентралізованою, наразі існують 110 муніципалітетів та 9 міст-районів, що складають єдиний рівень самоврядування. Середня кількість мешканців муніципалітету складає 16 690 осіб, найменша кількість мешканців муніципалітету становить 1085 осіб [21].

Початком реформи у Латвії стало відновлення незалежності. В період з 1990 по 1992 рр. було прийнято ряд законів, зокрема «Про районні самоуправління»; «Про волості самоуправління»; «Про міські самоуправління». В 1992 р. було здійснено процес добровільного об'єднання для першого рівня самоврядування врядування. В результаті з'явилося 586 міст та сільських муніципалітетів і 26 районів другого рівня врядування. В 1993 р. урядом було представлено концепцію реформи місцевих органів самоуправління, яка включала в себе юридичну, фінансову та адміністративно-територіальну складову. Слід зазначити, що реформа бюджетної децентралізації в Латвії розпочалась раніше ніж реформа адміністративно-територіального устрою.

Юридична реформа розпочалась в 1994 р. з ухваленням закон «Про місцеві самоврядування», в період 1995-1998 рр. була проведена фінансова реформа. Слід зазначити, що реформа бюджетної децентралізації в Латвії розпочалась раніше адміністративно-територіальної реформи. Реформа адміністративно-територіального устрою в Латвії тривала 11 років. Розпочалась вона у 1998 р. після ухвалення Закону про адміністративно-територіальну реформу. Цим законом було задекларовано принцип добровільного об'єднання громад та не встановлювались часові рамки завершення реформи. Тож розпочався добровільний етап об'єднання, за перші шість років якого виникло лише 20 об'єднаних громад. Значна частина населення та представників місцевої влади були категорично проти будь-яких реформ.

Отже наступна велика реформа відбулась в 2009 р. В період 2006-2008 рр. громадам було надано право добровільного об'єднання, далі, в період 2008-2009 рр., муніципалітети мали добровільно об'єднатися в рамках затвердженої урядом схеми, з виплатою субвенції. Тих хто не встигне виконати укрупнення планували об'єднати по факту без надання фінансової допомоги. В результаті реформи райони було скасовано та створено п'ять «планових регіонів», було створено єдиний рівень місцевого самоврядування з 110 муніципалітетів («краї») та 9 міст. Для стимуляції об'єднання, держава передбачила дотацію в розмірі 5 % до загального бюджету об'єднаних самоуправлінь. Кожне об'єднання, яке створювалось згідно плану отримувало дотацію в сумі 285 тисяч EUR, що йшло як правило на розбудову інфраструктури краю. Держава витратила на реформу близько 160 млн. EUR. Проте державні кошти на підтримку об'єднання надавались лише за умови дотримання крайнього терміну добровільного об'єднання громад в межах затвердженої карти. Незважаючи на дотаційні преференції, 35 самоуправлінь залишилися не укрупненими до 2009 р., тому їх об'єднали примусово без дотацій [19]. Оскільки ще залишається велика кількість малих муніципалітетів, уряд Латвії пропонує подальшу територіальну реформу з укрупненням базових адміністративних одиниць до 2021 р.

До основних функцій місцевого самоврядування на рівні муніципалітетів в Латвії відносять наступні сфери: дошкільна, шкільна початкова та середня освіта; підготовка

вчителів; підтримка закладів охорони здоров'я; соціальний захист; соціальне житло; містобудування; економічний розвиток на місцевому рівні; ліцензування комерційної діяльності; територіальне планування; громадський транспорт; ведення кадастру; управління переробкою побутових відходів; охорона правопорядку; інфраструктура; публічні послуги; водопостачання; благоустрій громадських місць; захист довкілля; реєстрація актів цивільного стану; культура; вуличне освітлення [14].

Джерелами наповнення бюджетів муніципалітетів в 2015 р. є: податкові надходження (60,8 %), державні трансферти (31,5 %), державні мита та мита самоврядувань; кредити комерційних банків чи Державної каси; оплата за послуги; доходи від оренди власності муніципалітету; доходи від приватизації; доходи від продажу власності. Податок на доходи фізичних осіб виступає основним джерелом податкових надходжень (85 %). Трансферти складають 31,5 % загальних доходів. В структурі державних трансфертів 64 % займає цільова дотація, 11,5 % надходять від структурних фондів ЄС та інших міжнародних програм співфінансування, а 16,1 % – загальна дотація з Фонду вирівнювання самоврядувань. Цей фонд формується головним чином (майже 90 %) за рахунок внесків найбільш багатих муніципалітетів. Основними видами цільових дотацій є дотація на: зарплату вчителів; дотація на дороги і вулиці самоврядувань; для фінансування керівників гуртків самодіяльності [2]. Латвія є одержувачем структурних та інвестиційних фондів ЄС, розмір яких в період з 2014 по 2020 рр. становить 2830 EUR на душу населення [13]. Видатки місцевого самоврядування країни складають 10 % ВВП або 27 % загальних державних видатків. Розглянемо питому вагу різних статей видатків в загальному обсязі видатків органів місцевого самоврядування в 2013 р. Основну статтю видатків становить освіта – 38 %, економіка – 12 % та ЖКГ – 11 %. Частка видатків на соціальний захист складає 10 %, на охорона здоров'я 9 %. Однакову частку по 8 % займають видатки на дозвілля, культура, релігія та на загальні публічні послуги, також по 2 % займають охоронна довкілля та громадська безпека [21].

На прикладі Латвії ми бачимо негативні наслідки проведення реформ з розривом у часі. Реформа децентралізації в Латвії, так само як і в Україні, включала декілька взаємопов'язаних реформ. Бюджетна децентралізація стартувала раніше адміністративної реформи, що не дало змоги громадам реалізувати отримані повноваження. Так як і в Україні реформа розпочалась на довільних засадах, проте ніякі фінансові преференції не могли побороти негативне ставлення мерів сіл та містечок до реформи децентралізації. Реформа була завершена із застосуванням примусового об'єднання. Також, недоцільним вважають відмову від поділу районного масштабу [15].

Конституційні засади місцевого самоврядування Республіки Польща детально відображені та забезпечені Конституцією від 2 квітня 1997 р. Вони прописані у Розділі I «Республіка», ст. 15-16 та у Розділі VII «Місьцеве самоврядування», ст. 163-172 [3]. Територія Польщі складається із 16 воєводств Кожне з воєводств адміністративно самостійне та керує розвитком регіону. Воєводства, в свою чергу, поділяються на 379 повітів (314 повітів – повітовим містом вважається зазвичай поселенська одиниця з числом мешканців понад 10 тис., пов'язана функціонально з відповідною гміною, 65 міст – на правах повіту) та 2479 гмін (з яких 597 – селищні гміни, 1576 – сільські гміни, а решта 306 – це міські гміни). Новий адміністративний поділ уведено 1 січня 1999 р. [1]. Середня кількість мешканців гміни становить 15 522 осіб, найменша чисельність населення складає 1335 осіб [21].

Реформа місцевого самоврядування у Польщі проходила в декілька етапів. Перш за все урядом Польщі був прийнятий Закон «Про територіальне самоврядування» (потім йому він отримав назву «Про самоврядування в гмінах») стало початком до відродження самоврядування на рівні гмін. Другим етапом реформи стала зміна адміністративно-територіального устрою, основними завданнями якої були запровадження нового трірівневого поділу та створення місцевих органів управління

на рівнях повітів та воєводств. Повітова реформа мала місце період з 1993 по 1998 рр. Її результатом стало створення на території сучасної Польщі 373 повітові одиниці, ними стали 308 повіти та 65 міст зі статусом повіту. Після завершення повітової реформи, уряд розпочав воєводську реформу 1998-1999 рр. Законом «Про запровадження основного триступеневого територіального поділу держави» від 24.07.1998 р., що вступив в дію з 1 січня 1999 р., територію країни було поділено на 16 воєводств [3]. Владні структури повітів надають публічні послуги понадгмінного характеру, а рівні воєводства відповідають за регіонального самоврядування. Гміни являють найбільш значущий рівень самоврядування за рахунок наявних функцій та ресурсів, з 2002 р. мери муніципалітетів обираються шляхом прямих виборів.

Таким чином орієнтовно за десять років у Польщі було сформовано комплексну та ефективну систему публічної влади, впроваджено принцип широкої децентралізації. Адже всі три рівні адміністративно-територіального устрою держави представлені органами територіального самоврядування: гміни і повіти – органами місцевого самоврядування, воєводства – органами регіонального самоврядування. На сьогодні в країні існують 2 479 сільських, міських та сільсько-міських муніципалітетів, та 314 повітів з більш масштабними повноваженнями, зокрема відповідальністю за середню освіту та лікарні на рівні повітів. Ще 65 міст виконують функції муніципалітетів і повітів. 16 воєводств відповідають за регіональний розвиток та розпоряджаються значною часткою структурних фондів ЄС (близько 40 %) [21].

До основних функцій місцевого самоврядування у Польщі відносять:

– на рівні гміни: освіта; землеустрій; охорона здоров'я; управління нерухомістю; охорона довкілля; житлова технічна інфраструктура; водне господарство; місцевий транспорт; культура й охорона пам'яток архітектури; соціальна допомога; спорт і активний відпочинок; ринки та торговельні центри; ярмарки, озеленення на рівні гміни; цвинтарі на рівні гміни; громадський порядок і безпека громадян; запобігання пожежам та повеням, пожежна безпека.

– на рівні повітів: будівництво та експлуатація доріг; охорона здоров'я; середня освіта; цивільний захист; зайнятість; навколишнє середовище.

– на рівні воєводств: економічний розвиток; соціальна політика управління дорогами; вища освіта; зайнятість; навколишнє середовище [1, 21].

Бюджети муніципалітетів наповнюються за рахунок власних доходів місцевого самоврядування (49 %), державних дотації (29 %) та цільових субвенції, в тому числі зі структурних фондів ЄС (22 %). Основним джерелом податкових доходів муніципалітетів виступає частка податку на доходи фізичних осіб. Податок на доходи фізичних осіб в 2014 р. розподіляється між місцевими органами влади наступним чином: 37,5 % – муніципалітетам, 10,3 % – повітам, 1,6 % – воєводствам). Надходження податку на прибуток підприємств становить 23 % власних доходів само врядувань і розподіляється між органами самоврядування: 6,7 % – муніципалітетам, 1,4 % іде повітам, 14,8 % – воєводствам. Також, 20 % власних доходів муніципалітетів становить податок на нерухомість. Субвенція на освіту займає три четвертих від державних дотацій. Вона вираховується на основі ряду параметрів, таких як кількість учнів і вчителів. Як правило, місцеві влади витрачають на освіту більше коштів, ніж одержують. Тому муніципалітети, що опинились в такій ситуації отримують гранти вирівнювання, що компенсують цю різницю. Польща є одержувачем структурних фондів ЄС, розмір яких в період з 2014 по 2020 рр. становить 2343 EUR на душу населення [21]. Видатки місцевого самоврядування країни складають 13,5 % ВВП або 32,1 % загальних державних видатків. Розглянемо питому вагу різних статей видатків в загальному обсязі видатків органів місцевого самоврядування в 2013 р. Найбільшу частину видатків місцевих бюджетів складають освіта – 28 %, охорона здоров'я – 16 % та економіка – 15 %. Видатки на соціальний захист складають 13 %, на загальні

публічні послуги 11 %, дозвілля культура та релігія 7 %. Питома вага видатків на ЖКГ становить 4 %, на охорона довкілля 4 %, громадський порядок та безпека – 2 % [21].

Реформа децентралізації Польщі є яскравим прикладом позитивного ефекту реалізації подібних реформ. Проте ми не можемо бездумно перейняти їх досвід, адже в Україні зовсім інша політична ситуація, ніж була в Польщі в 1990-х рр., суспільно-економічні умови та інші проблеми з адміністративним поділ. Польща ніколи не мала такої великої кількості дрібних громад, скільки їх існує в Україні. Тому процес адміністративно-територіальної реформи та децентралізації влади в нашій країні буде дещо іншим від того шляху яким пройшла Польща. Проте аналізуючи польський досвід, ми можемо перейняти принципи створення спроможного самоврядування: розподіл повноважень між різними рівнями та гілками влади; відповідність майнових та фінансових прав до компетенції, громади; судовий захист громад від обмеження їхніх прав та втручання з боку центрального уряду [7]. Якщо підсумувати основні закономірності формування доходів місцевих бюджетів проаналізованих європейських країн, то можна виділити: високий рівень фіскальної автономії; 50-60 % доходів місцевих бюджетів формуються за рахунок податкових надходжень, а 30-40 % надходить за рахунок урядових трансфертів, нецільових субвенцій чи грантів на виконання делегованих повноважень, найменша частина приходить на інші місцеві доходи (збори, мита тощо).

Основним джерелом податкових доходів муніципальних бюджетів є податок з доходів фізичних осіб, його частка сягає 80 %. Бюджетні надходження у вигляді грантів (у зарубіжній бюджетній практиці під ними розуміють надходження коштів з інших, як правило вищих, рівнів бюджетної системи) змінюється в межах 25-45 % сукупних доходів. Значний рівень державних трансфертів у доходах місцевих бюджетів є наслідком загального розповсюдження в Європі принципу субсидіарності. Система міжбюджетних вирівнюючих трансфертів застосовується з метою покриття фіскального розриву між потребами у видатках і їх плановими обсягами, коригування горизонтальних фіскальних розривів та фінансування, компенсації витрат місцевих бюджетів, пов'язаних із реалізацією загальнодержавної політики. Муніципалітети мають достатньо високий рівень автономності у прийнятті рішень щодо їх витрачання в межах допустимого національними стандартами і правилами [5, 13].

Особливістю побудови фінансових систем Норвегії та Фінляндії є фіскальна автономія, підкріплена домінуванням місцевих податків у доходах місцевих бюджетів, відповідність рівня відповідальності органів місцевого самоврядування рівню повноважень та обсягам бюджетного забезпечення, рівень самоврядування має право встановлювати свої ставки податків [4]. Для порівняння, наведемо структуру власних доходів ОТГ України в 2017 р. (рис. 2.7.1) [11].

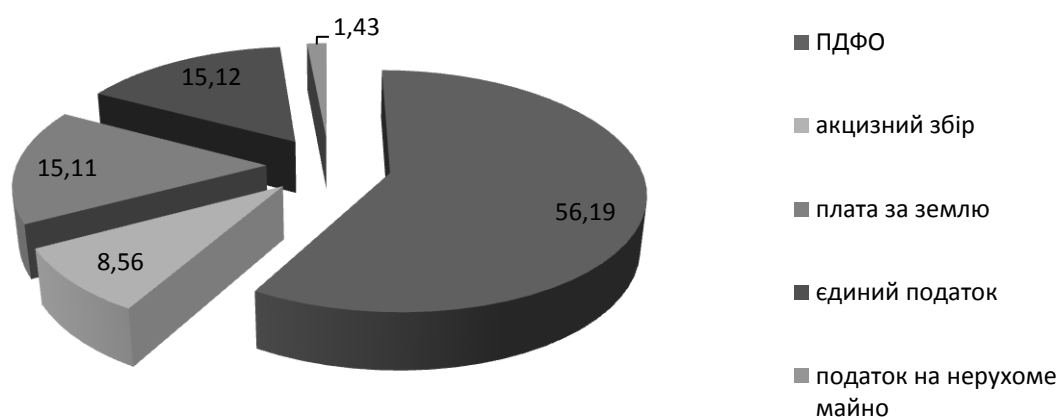


Рис. 2.7.1. Структура власних доходів ОТГ України за 2017 р., %

За даними рис. 2.7.1, стає очевидним, що структура власних доходів бюджетів місцевого самоврядування Європейських країн є дещо подібною до України: основну частку податкових доходів формують надходження від податку на доходи громадян, далі йдуть місцеві збори та платежі, податок на майно (включаючи землю) тощо. Державна підтримка на розвиток ОТГ в Україні та розвиток їх інфраструктури зросла з 0,5 млрд. грн. в 2014 р. до 16,1 млрд. грн. в 2017 р. [11].

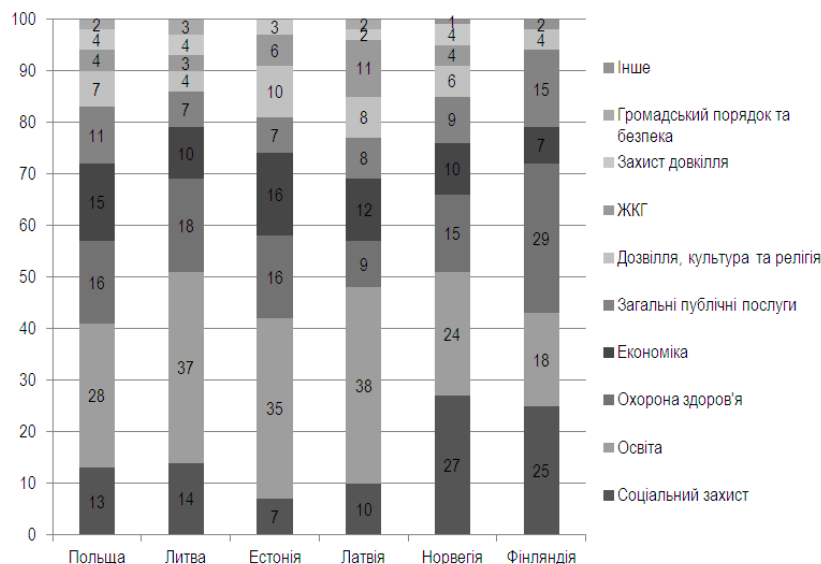


Рис. 2.7.2. Структура видатків органів місцевого самоврядування країн ЄС, %

Розглянемо структуру видатків органів місцевого самоврядування Європейських країн в 2013 р. (рис. 2.7.2). Отже, в результаті дослідження виявлено соціально орієнтований розвиток ринкової економіки країн ЄС, що підтверджується значною часткою бюджетних видатків на соціальний захист населення, утримання закладів освіти, охорони здоров'я, соціальне забезпечення населення. Проте слід зазначити, що найвагомими статтями видатків Норвегії та Фінляндії це перш за все видатки на соціальний захист населення, потім на освіту та на охорону здоров'я. Що ж до країн Балтії, то тут найбільша питома вага витрат відноситься до забезпечення надання функцій освіти, потім охорони здоров'я, далі акцент іде на забезпечення економічного розвитку громад і вже потім ідуть витрати на соціальний захист населення. Тож ми бачимо дещо різні пріоритети у структурі витрат органів самоуправління різних країн, що пояснюється різними історичними шляхами їх розвитку. Процес формування ОТГ в країнах Балтії та Скандинавії триває і в теперішній час, існують невеликі громади, що не здатні самостійно виконувати покладені на них повноваження. Такі громади кооперуються та застосовують механізми міжмуніципального співробітництва в сфері освіти, медицини чи водопостачання.

Щодо України, то новостворені ОТГ отримали ряд власних та делегованих повноважень, серед яких: залучення інвестицій та розвиток підприємництва, планування розвитку, управління земельними ресурсами, розвиток міської інфраструктури, утримання та будівництво доріг, організація роботи громадського транспорту, благоустрій, надання житлово-комунальних послуг, пожежна охорона, громадська безпека, а також дошкільна та середня освіта, соціальна допомога, первинна медична допомога, культура та спорт, надання адміністративних послуг, тощо [2].

Як висновок зазначимо, що проведений аналіз досвіду Європейських країн доводить, що передача органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності, надання їм самостійності у виконанні функцій в межах своєї компетенції, забезпечує ефективний розвиток країни в цілому.

Головним результатом проведення реформи децентралізації державного управління та створення спроможних територіальних громад, має стати підвищення рівня громадської свідомості людей та формування активної позиції населення щодо участі в управлінні власною громадою, що в свою чергу забезпечить створення ефективної системи місцевого самоуправління. Досвід Балтійських країн показує, що Україні потрібно в найкоротші строки завершити реформу адміністративно-територіального устрою. Без виконання цієї умови неможливо досягти цілей фінансової децентралізації та ефективного функціонування місцевих бюджетів. Укрупнення громад відкриває можливості до розв'язання низки проблем, пов'язаних з розширенням доходної та майнової бази місцевого самоврядування, а також оптимізацією їх видатків. Аналіз досвіду Скандинавських країн надає приклади удосконалення реалізації механізмів спільного забезпечення окремих місцевих функцій через міжмуніципальне співробітництво [5], а також показує можливості застосування фінансових важелів спонукання територіальних громад до об'єднання. Підвищення рівня фінансової самостійності місцевих бюджетів може бути досягнуте насамперед за рахунок зміцнення їхньої власної доходної бази. Для цього потрібно переглянути базу оподаткування податку на доходи фізичних осіб, чинні ставки та нормативи, ряду місцевих податків і зборів, єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва, вартість патенту на здійснення торговельної діяльності тощо [10]. Очікується, що об'єднання територіальних громад зменшить витрати на державне управління. Таким чином, фінансова спроможність створених ОТГ є основою виконання ними делегованих повноважень, зокрема забезпечення сталого розвитку територій, а саме вирішення соціально-економічних та екологічних питань, що постають перед громадою.

Література

1. Адміністративно-територіальний устрій країн ЄС / за ред. Ю.В. Ковбасюка. – К.: НАДУ, 2015. – 628 с.
2. Бодрова І.І. Європейський досвід удосконалення адміністративно-територіального устрою / І.І. Бодрова // Європейський досвід удосконалення місцевого самоврядування. – 2012. – № 3. – С. 5-36.
3. Бориславська О.М. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О.М. Бориславська, І.Б. Заверуха, А.М. Школик [та ін.]; Центр політико-правових реформ. – К.: Москаленко О.М., 2012. – 212 с.
4. Возняк Г.В. Бюджетна децентралізація: Європейський досвід та перспективи для України // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – Вип. 3(119). – С. 56-62.
5. Данилишин Б.М. Децентралізація у країнах ЄС: уроки для України / Б.М. Данилишин, В.В. Пилипів // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 5-11.
6. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
7. Желяк М. Нове самоврядування: польський досвід, його придатність для України [Електронний ресурс] // Українська правда. – 2014. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2014/11/26/7028161/>.
8. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#n8>.
9. Костенок І. Західні моделі місцевого самоврядування: перспективи та обмеження культурних трансферів / І. Костенок // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2013. – Вип. 1. – С. 296-306.
10. Кузькін Є.Ю. Зарубіжний досвід фіскальної децентралізації: проблеми та шляхи їх розв'язання / Є.Ю. Кузькін, Я.В. Котляревський, О.В. Шишко // Фінанси України. – 2015. – № 12. – С. 63-72.
11. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування [Електронний ресурс]: Сайт ініціативи “Децентралізація влади”. – 2018. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>.
12. Петришин О. Система місцевого самоврядування в Литві: перспективи використання досвіду в контексті муніципальної реформи в Україні / О. Петришин // Вісник Національної академії правових наук України. – 2013. – № 3. – С. 265-271.
13. Полинюк Н.І. Зарубіжний досвід міжбюджетних відносин та можливість його використання в Україні / Н.І. Полинюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.6. – С. 269-275.
14. Сас О. Децентралізація у країнах Балтії та Скандинавії. Частина 2. [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/2917>.
15. Сидоренко С. Як не варто проводити адмінреформу, або Чи повторить Україна помилки Латвії? [Електронний ресурс] / С. Сидоренко // Європейська правда. – 2015. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/05/25/7034150/>.
16. Стожар Т. Децентралізація: Уроки Естонії для України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://decentralization.unian.ua/1038703-detsentralizatsiya-uroki-estoniji-dlya-ukrajini.html>.

17. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс]: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
18. Ткачук А.Ф. Скандинавський шлях. Досвід реформ адміністративно-територіального устрою і місцевого самоврядування у Данії та Швеції / А.Ф. Ткачук. – К.: Логос, 2015. – 124 с.
19. Ткачук А.Ф. Латвія: Довга дорога реформи. Робочі записки / А.Ф. Ткачук. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2015. – 116 с.
20. Черкас О.Г. Зарубіжний досвід впливу парламенту на становлення та розвиток представницьких органів влади: республіка Естонія / О.Г. Черкас. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 3. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2013_3_8.
21. Янг Д. Місцеве самоврядування у восьми країнах Скандинавії та Балтії огляд [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://old.decentralization.gov.ua/pics/attachments/Misceve-samovryaduvannya-v-krayinah-Skandiinaviyi-ta-Baltiyyi.pdf>.

2.8. МЕХАНІЗМИ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ ЗАСОБАМИ ІМПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ

Т.О. Власюк

В умовах глобалізації практично безальтернативним чинником економічного розвитку держави є поглиблення регіональної інтеграції, що в свою чергу неможливо без лібералізації торгівлі. Членство України у Світовій організації торгівлі (СОТ), політична та економічна інтеграція з Європейським Союзом (ЄС), а також функціонування угод про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) сприяють доступу до зовнішніх ринків та відкривають значні можливості для збільшення торговельних потоків. Водночас, розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників має супроводжуватись відповідним захистом національних економічних інтересів [1]. Імпортна політика України формується під впливом потреби недопущення значного переважання імпорту над експортом, характерного для країни з 2005 р., з однієї сторони, та міжнародними зобов'язаннями, які Україна взяла на себе в рамках участі в СОТ, Угоди про асоціацію з ЄС та іншими угодами про зон вільної торгівлі з іншої.

Проблема оптимізації імпорту [2] не зводиться до завдання скорочення його абсолютних показників. З одного боку, сам по собі агрегований кількісний показник імпорту не відображає ступеня його ефективності. З іншого боку, заходи, які спрямовуються на зменшення обсягів імпорту і справді можуть мати позитивні для національної економіки наслідки, інколи можуть завдати їй значної шкоди. Зокрема, досить небезпечним може стати надмірне бажання розвивати імпортозамінюче виробництво. Слід враховувати, що за своєю сутністю такий підхід істотно обмежує ринковий розвиток національного виробництва, і передусім – це обмеження збуту. Цілі імпортозамінюючого виробництва передбачають орієнтацію в основному на національний ринок, а це навіть в умовах значно більшої країни, ніж Україна, може виявитися недостатньо для створення потужних та ефективних ринкових структур. Крім того, якщо є суб'єкти, проти яких спрямовуються імпортозамінюючі програми, слід припустити, що вони поділили вже і міжнародні ринки.

Утім, вищезазначене не означає недоцільності імпортозамінюючої політики в принципі. У багатьох галузях промисловості та сільського господарства така політика може забезпечити ринковий вигравш за рахунок факторних переваг (наприклад, дешева робоча сила), географічної близькості споживачів. Крім того, поділеність міжнародних ринків далеко не завжди означає практичну неможливість перспективного виходу на них, особливо за умов сучасної диверсифікації попиту.

На відміну від регулювання експорту, політика оптимізації імпорту більшою мірою використовує інструменти тарифного (митний тариф) і нетарифного (квоти, ліцензії) обмеження. Щоправда, використовуються і засоби підтримки

(прямої чи непрямої), які можуть мати на меті загальне поліпшення економічного клімату в країні як фактор ефективнішого використання імпорту, а також підтримки національних виробництв у їх конкурентній боротьбі з іноземними конкурентами як на національному, так і на зарубіжних ринках.

Особливо ефективним засобом протидії «небажаному» імпорту, який використовується в умовах глобалізації та лібералізації торгівлі, але формально не суперечить їм, є запровадження механізму антидемпінгових розслідувань. Українська практика свідчить про те, що цей формально коректний інструмент боротьби із недобросовісною конкуренцією, яка здійснюється за допомогою маніпулювання цінами, може перетворитись на засіб протидії конкурентам взагалі. Скажімо, приводом для звинувачень в демпінгу може бути більш ефективне виробництво або нижча заробітна плата: і перше, і друге забезпечує нижчі ціни, і насправді не має нічого спільного з недобросовісною конкуренцією.

Приєднання України 16 травня 2008 р. до Світової організації торгівлі (СОТ) фактично стало приєднанням до існуючої в цій організації системи прав та обов'язків, значна частина яких торкається питання проведення імпортової політики, насамперед в частині захисту своїх товаровиробників від імпортованої продукції. Зберігаючи право захищати своїх виробників, країна зобов'язується робити це відповідно до правил і процедур, встановлених СОТ. Водночас крім правової бази, створеної СОТ, існує ще й аспект практики представлення країною своїх інтересів в цій організації. Тому при запровадженні окремою країною захисних заходів, інші члени організації очікують від торговельного партнера не лише чіткого виконання відповідних регламентів, але й врахування більш широкого контексту взаємодії країн-членів, особливо якщо це стосується ініціатив стосовно перегляду умов членства в організації.

Правова база СОТ передбачає низку інструментів імпортової політики орієнтованим на захист інтересів національних товаровиробників. Так, серед захисних заходів на внутрішньому ринку основними є наступні: тарифне регулювання, технічні регламенти та нормативи, санітарні та фітосанітарні заходи, захист прав інтелектуальної власності, використання інструментів торговельного захисту (антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні та загальні захисні заходи) тощо. Найпоширенішим механізмом імпортової політики направленим на захист національних товаровиробників на внутрішньому ринку є перегляд (у бік підвищення) захисних мит на імпортовану продукцію. Зокрема, правилами СОТ не заборонено змінювати зобов'язання, погоджені країною при приєднанні до СОТ, особливо, якщо країна зарезервувала за собою таке право (що було зроблено Україною при вступі у СОТ).

Відповідно до умов приєднання України до СОТ, граничний рівень митного захисту було зафіксовано на значно нижчому рівні, ніж у більшості її торговельних партнерів. Тому логічно, що після набуття певного досвіду участі у СОТ та проявлення певних негативних впливів чинного тарифного регулювання, Україна задекларувала намір скористатися правом щодо зміни тарифних позицій. 12 вересня 2012 р. відповідний документ було розповсюджено Секретаріатом СОТ. Нотифікація включала 371 тарифну лінію, що становило 3 % від загальної кількості товарних позицій у Митному тарифі України (на рівні 10 знаків УКТ ЗЕД), охоплюючи окремі види товарів: м'ясо та субпродукти з яловичини, свинини та свійської птиці; квіти; овочі та фрукти; ковбаси; побутову техніку; сільськогосподарські машини; автомобілі; меблі тощо. Загалом з 371 тарифної лінії 224 – це сільськогосподарські товари (61 % загальної кількості тарифних ліній, зазначених у документі СОТ), 147 – промислові товари (39 %).

Використання захисних заходів має на меті створення на внутрішньому ринку справедливих умов конкуренції для груп товарів незалежно від країни імпорту. Водночас нерідко ініціатива щодо запровадження захисних заходів є наслідком політичного лобювання, тому ставлення до подібних ініціатив з боку торговельних партнерів є неоднозначним. Для уникнення негативної реакції з боку міжнародного

співтовариства країні-ініціатору запровадження захисних заходів, як мінімум, потрібно надати необхідну доказову базу, що переконувала би торговельних партнерів у відсутності факту недобросовісної конкуренції.

Україні як члену СОТ необхідно скористатися досвідом розвинутих країн і на цій основі будувати відповідне інституційне середовище та набувати власний досвід застосування надзвичайних заходів захисту. У поєднанні із активною політикою стимулювання вітчизняних виробників заходи захисту створюють умови для ефективного імпортозаміщення на відповідних товарних ринках та для покращення торговельного балансу країни.

Захист внутрішнього ринку передбачений низкою угод СОТ, які, з одного боку, містять обмеження щодо їх використання, з іншого – надають країнам, при правильному розумінні цих угод, достатній інструментарій для реалізації закладених в них можливостей. Водночас обґрунтування фактів демпінгу, нелегітимного субсидування тощо передбачає необхідність залучення до матеріалів розслідувань авторитетних експертних висновків (у т.ч. щодо цін на внутрішньому ринку країни – експортера, виходячи з яких, власне, і доводиться факт демпінгу), а також митної статистики іноземних країн в розрізі окремих кодів. У той же час отримання цієї інформації для більшості країн є платним, тому українські компанії, які потерпають від демпінгового, субсидованого та зростаючого імпорту, часто скаржаться на брак відповідних коштів.

Правова база СОТ чітко регламентує ініціювання розслідування. Відповідно до п. 5.1 ст. 5 Угоди про застосування статті VI ГАТТ 1994 р. (Антидемпінгової Угоди) зазначено, що розслідування може бути розпочато лише за умови письмового подання від галузі вітчизняної промисловості безпосередньо або представниками від їх імені. В п. 5.5 ст. 5 зазначено, що уряд повинен уникати ініціативи щодо початку антидемпінгового розслідування. Водночас, п. 5.6 ст. 5 зазначеної Угоди уряду надається право, за особливих обставин, приймати рішення про початок розслідування без отримання письмового подання від галузі вітчизняної промисловості безпосередньо або представниками від їх імені для ініціювання такого розслідування. Таке розслідування повинні здійснювати лише за наявності достатніх доказів, передбачених п. 5.2 цієї статті.

Чинне українське законодавство не дозволяє уряду країни ініціювати антидемпінгові розслідування, надаючи це право національному товаровиробнику, його представникам та професійним спілкам працівників підприємств національного товаровиробника (ст. 12 Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»). Оскільки зовнішньоторговельна інформація в повному обсязі часто є недоступною для вітчизняних товаровиробників, або вимагає спеціально підготовлених кадрів, яких бракує вітчизняним товаровиробникам, імовірність відсутності подання, а отже і початку антидемпінгового розслідування, доволі значна.

Разом з тим, слід зазначити, що порушення будь-якого розслідування або перегляду чинних зобов'язань – це процедура, яка здійснюється відповідно до вимог зазначених Законів та Угод СОТ, зокрема, відповідно до переліку інформації, яку має містити подання (заява) про порушення розслідування. Виходячи з інформації, що міститься в поданні (заяві), наявні докази визнаються достатніми та такими, що дають підставу для порушення розслідування. Недотримання цих вимог може призвести до нелегітимності усього процесу проведення розслідування та його результатів, що, у свою чергу, може стати причиною позовів до України з боку інших країн, у тому числі і до відповідних органів СОТ. Крім цього існує ймовірність відповідних дій з боку інших країн-членів СОТ у інших галузях. Таким чином, створення сприятливих умов для однієї галузі, шляхом використання інструментів захисту, може призвести до погіршення ситуації в інших галузях. Ризики такої ситуації виникли через традиційне запровадження Україною спеціальних мит на імпорт окремих товарів (насамперед нових легкових автомобілів), що призводило як до негативної реакції серед інших країн-учасниць СОТ, так і до дій у відповідь.

Підписання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС стало важливим чинником посилення економічної інтеграції держави на європейському векторі. Аналіз змісту глибокої та всеосяжної ЗВТ з ЄС свідчить про низку переваг, які може отримати Україна внаслідок безмитного доступу до одного з найбільших ринків світу та полегшення доступу на ринки третіх країн. Водночас, Україну очікує ріст конкуренції на внутрішньому ринку, що вимагає його реструктуризації та перерозподілу факторів виробництва. Співпраця в рамках ЗВТ з ЄС актуалізує також проведення правових та адміністративних змін, дотримання високих стандартів якості виробництва. Це зумовить певні короткострокові витрати, однак вже у середньотривалій перспективі такі кроки принесуть значну економічну вигоду [3].

Початок дії Розширеної та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС вимагає приведення вітчизняної імпоротної політики у рамки, встановлені цією Угодою. Відповідно до досягнутих домовленостей протягом 10 років з моменту набрання чинності угодою (1 січня 2016 р.) Україна зменшить або скасує мито на товари згідно із встановленими графіками. Поступове зменшення застосовуватиметься по відношенню до базової ставки мита, що зафіксована в Угоді.

Для окремих товарів, а саме для м'яса свинини, м'яса птиці та цукру мають бути запроваджені так звані тарифні квоти, що передбачають нульову ставку ввізного мита в межах квоти та ненульову поза межами квоти. Скасування Україною ввізного мита для одягу та інших виробів, що були у використанні (відповідно до товарної позиції УКТ ЗЕД 6309) відбудеться протягом п'яти років, починаючи з 1 січня року, наступного за роком набрання чинності Угодою, тобто з 2017 р. Разом із щорічним зниженням ввізного мита Україна запровадить вхідні ціни, визначені у євро, за кілограм чистої ваги. Впродовж перехідного періоду, протягом якого буде зменшуватись ввізне мито, до імпортованих товарів, вартість яких є нижчою, ніж вхідна ціна, буде застосовуватись пільгова ставка мита. Вхідна ціна визначатиметься як 30 % від середньої за попередній рік митної вартості одягу відповідно до кодів УКТЗЕД, що перелічені в Угоді. Україна зобов'язалась публікувати відповідні щорічні ціни.

Важливою складовою угоди є визначення дій, до яких Україна може вдаватися у проведенні політики на захист внутрішнього ринку від імпорту. Україна та ЄС підтвердили можливість застосування захисних заходів у взаємній торгівлі відповідно до прав та зобов'язань, що передбачені Статтею XIX ГАТТ 1994 р. та Угодою СОТ про захисні заходи. Сторони зобов'язались дотримуватись принципів прозорості в проведенні розслідувань та застосуванні захисних заходів, зокрема в тому, що стосується офіційного повідомлення, надання інформації, надання можливості проведення консультацій, у тому числі двосторонніх. Захисні заходи мають вживатись у такий спосіб, який матиме найменший вплив на двосторонню торгівлю.

У квітні 2014 р. ЄС односторонньо відкрив свій ринок для української продукції та скасував мита на 95 % товарів з України. Важливо зазначити, що європейські товари продовжують експортуватися до України за старими митними ставками. Це допомагає уникнути росту конкуренції з виробниками ЄС на внутрішньому ринку. Однак, як вже зазначалося, ЄС встановив тарифні квоти на аграрну продукцію України, а саме пшеницю, ячмінь, кукурудзу, м'ясо птиці. Таким чином експорт без мита можливий лише в межах квоти, за межами квоти – з митом [4].

Загалом зниження митних ставок до нульової позначки є вагомим стимулом для вітчизняних виробників. Попередні митні ставки на експорт продукції до ЄС коливались від 2 % (транспортні засоби, іграшки, спортивний інвентар, меблі, постільні речі) до 15-20 % (фрукти та ягоди). Водночас, такий крок не приніс значного збільшення доходів до державного бюджету України. За результатами 2014 р. збільшення експорту до ЄС складало лише 15 %. Однак, цей ріст великою мірою став результатом девальвації гривні та підвищення «цінової конкурентоспроможності» української продукції. До уваги потрібно також взяти фактор загального падіння

українського експорту на інші ринки, в першу чергу на ринок Росії.

Очевидно, що Україна не повною мірою використовує потенціал Угоди з ЄС. Якщо на початку її тимчасового застосування (з 1 листопада 2014 р.) експерти оцінювали, що квот на безмитне ввезення товарів буде не достатньо, то сьогодні можна стверджувати, що Україна не використала більшості з них. Важливо зазначити, що окрім тарифного регулювання, ЄС використовує нетарифні інструменти. Значною перешкодою для української продукції є особливості технічного, екологічного, санітарного та фітосанітарного регулювання ЄС, що вимагають змін на законодавчому рівні в Україні. Водночас українська система тарифного та нетарифного регулювання доступу товарів на внутрішній ринок не є досконалою. Недоліки і прорахунки державного тарифного регулювання можна віднайти у процесі аналізу еволюції формування митної політики у нашій державі, яка пройшла декілька етапів: перший (1991-1993 рр.), що характеризувався посиленням контролем за зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання; другий (1994-1995 рр.) – спрямованістю на наповнення державного бюджету за рахунок оподаткування експортної та імпоротної діяльності; третій етап (1996-1998 рр.) – протекціоністськими діями захисту національного товаровиробника від іноземної конкуренції. На сучасному етапі вирішуються завдання удосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до європейських та загальносвітових стандартів, дотримання зобов'язань участі у Світовій організації торгівлі.

Вплив системи багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі, орієнтація на європейські стандарти та необхідність подолання наслідків агресії з боку Росії зумовлюють зміну формату зовнішньоторговельних відносин з іншими державами. На порядок денний виходять прагматичні відносини з країнами СНД, підготовка вітчизняних виробників до створення зони вільної торгівлі з ЄС, відповідність вітчизняних товарів світовим стандартам, успішна конкуренція з імпортованою продукцією на внутрішньому ринку. Цьому значною мірою перешкоджають проблеми розвитку вітчизняної промисловості, а саме:

1) високі темпи зростання економічної динаміки, насамперед, експорто-орієнтованих галузей економіки, де завантаження виробничих потужностей залежить від зовнішнього попиту і кон'юнктури, які чутливі до цінних коливань і криз;

2) недостатня спроможність вітчизняних підприємств конкурувати не лише на зовнішніх ринках, а й на вітчизняному, що й зумовлює зростання імпорту споживчих товарів та втрату національними виробниками цілих сегментів внутрішнього ринку (наприклад, складної побутової техніки, меблів, автомобілів);

3) неефективне використання потенціалу високотехнологічних галузей (наприклад, частка вітчизняних медичних препаратів на внутрішньому ринку складає 33 %, в Україні зареєстровано понад 800 од. продукції медичного призначення і медичної техніки вітчизняного виробництва і понад 3 тис. од. – імпортного);

4) використання на вітчизняних підприємствах морально застарілих технологій та обладнання (рівень зносу основних засобів перевищує 75,0 %, у тому числі, у машинобудівній промисловості – 83,4 %, хімічній та нафтохімічній – 66,3 %, металургійній промисловості та виробництві готових металевих виробів – 59,0 %).

Митний тариф в Україні побудований за принципом тарифної ескалації – збільшення митного оподаткування залежно від ступеня обробки продукції. Сьогодні він залишається одним з основних заходів регулювання зовнішньої торгівлі з переважанням у митному тарифі адвалорних ставок мита і застосування специфічних та комбінованих ставок до окремих груп товарів. Зрозуміло, що митно-тарифна політика України має відповідати вимогам лібералізації торгівлі та легалізації тіншового імпорту, а також захисту вітчизняного виробника. Середньоарифметична величина митної ставки перед вступом до СОТ за всією номенклатурою виробів становила 6,5 %, сільське господарство – 13,8 % та промисловість – 4,4 % [5, с.9].

Після вступу до СОТ відповідно до зв'язаних тарифів за всією номенклатурою – 5,8 %, сільське господарство – 10,9 % та промисловість – 5,0 % (табл. 2.8.1).

Таблиця 2.8.1

Середньоарифметичні ставки митного тарифу в Україні до та після внесення змін до митного тарифу і остаточного зв'язаного рівня після приєднання до СОТ, %

Період	Сільськогосподарські товари	Промислові товари	По всій номенклатурі
До внесення змін до митного тарифу	13,8	4,4	6,5
Після внесення змін до митного тарифу	10,9	5,0	5,8
Кінцевий зв'язаний рівень у межах приєднання до СОТ у 2014 р.	9,2	3,7	4,5

Попри те, що митні платежі ефективно захищають конкретні галузі від зовнішніх конкурентів, вони внутрішню суперечливі – їх впровадження найбільше впливає на споживачів. Тому застосування мита як інструменту захисту вітчизняного виробника доцільне до певної межі. Вітчизняний виробник повинен забезпечувати конкурентоспроможність не лише за державної підтримки, а й структурної перебудови виробництва. З набуттям чинності Закону України «Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р.» від 28 грудня 2014 р. передбачено встановлення додаткового митного збору з імпортованих товарів, незалежно від країни походження цих товарів та укладених Україною угод про вільну торгівлю. Додатковий імпорتنний збір справляється за ставками: 10 % – для товарів, що класифікуються у товарних групах 1-24 згідно з УКТЗЕД; 5 % – для 25-97 позицій; 10 % – для товарів, що підлягають оподаткуванню відповідно до ст. 374 Митного кодексу України.

На початку 2008 р. Україна та ЄС домовилися про врегулювання питань щодо експортного мита. Відповідними законодавчими актами передбачено поступове зниження мита на зазначений перелік продукції. Усі інші заходи, що застосовуються в зовнішній торгівлі України, відносяться до групи нетарифних, переважно вони використовуються тимчасово, тому їх інституціональним забезпеченням є лише оперативні інструкції або нормативно-розпорядчі документи.

Хоча можливості нетарифного регулювання імпорту істотно обмежені, значною мірою внаслідок зобов'язання не застосовувати мінімальні імпорتنі ціни та обмежити використання імпорتنих квот, на даний час використовуються переважно механізми ліцензування торгівельних операцій та паратарифні заходи. Зокрема, у 2015 р. підлягали ліцензуванню: експорт срібла, золота, відходів або брухту дорогоцінних металів; газу природного у газоподібному стані українського походження; шлак, золи та залишків відходів, що містять цинк або мідь (одночасно із квотуванням); експорт та імпорт оптичного полікарбонату для виробництва дисків та обладнання для лазерних систем зчитування; широкого переліку озоноруйнуючих речовин, товарів, що можуть містити озоноруйнуючі речовини; експорт товарів із вмістом легованих чорних, кольорових металів та їх сплавів, експорт антрацити.

У світовій практиці паратарифні заходи використовуються як компенсуючі для вирівнювання умов реалізації імпортованих і вітчизняних товарів. Переважно це внутрішні податки на імпорт. Подібна практика застосовується у багатьох країнах і насамперед стосується акцизного збору та податку на додану вартість. В Україні застосовується акцизний збір на визначені групи товарів, перелік яких розширений з 1 січня 2015 р. (сигарети, алкогольні напої, нафтопродукти, автомобілі, моторні транспортні засоби, електрична енергія) та податок на додану вартість в розмірі 20 % при ввезенні товарів на митну територію України, що нараховується за визначеною

методикою з урахуванням попередньо нарахованого мита та акцизного збору.

Зрозуміло, що регулювання імпорتنих надходжень необхідне для розвитку національної економіки. Зокрема, йдеться про торгові преференції та зниження мита для імпорту високотехнологічного обладнання для оновлення машинобудівної, хімічної галузі, видобутку природного газу. Пріоритетним може вважатися запровадження так званого заохочувального мита (зниження мита на певний відсоток від тарифних ставок) для стимулювання імпорту високотехнологічних товарів. При цьому необхідне посилення контролю за правильністю нарахування митної вартості імпорتنих товарів, усунення можливостей для свідомого заниження, особливо при імпорті продукції легкої промисловості. В цьому контексті видається доцільною уніфікація ставок мита на товари з ідентичними або подібними характеристиками, що сприятиме демотивації декларування імпорту у тих товарних позиціях, на які встановлені нижчі ставки згідно Єдиного митного тарифу. Сьогодні необхідні заходи протидії імпорту неякісних продуктів харчування та споживчих товарів через узгодженість діяльності митних органів та органів державного контролю за якістю.

Ефективні важелі, чинники та засоби державної політики регулювання доступу іноземних виробників на внутрішній ринок можуть бути запозиченими зі світової практики. Позитивний досвід протекціоністської політики в багатьох аспектах продемонстрували країни Сходу у ХХ ст. Японія, а слідом за нею Сінгапур, Тайвань і Південна Корея, вибрали технологічний варіант здійснення політики імпортозаміщення, що базується на інтенсивній модернізації, а також на виробництві високоякісної продукції. Такий варіант наздоганяючого розвитку був обраний цими країнами перш за все через брак або відсутність сировинних ресурсів, які доводилося імпортувати.

Алгоритм досягнення успіху при цій схемі економічного обмеження доступу на внутрішній ринок товарів (послуг) іноземних виробників полягає у швидкому впровадженні новітніх технологій виробництва низки товарів, щодо яких досягаються лідируючі позиції. Дохід, отриманий від їх реалізації, спрямовується на розвиток соціальної та виробничої інфраструктури. В рамках реалізації цієї моделі виробництво насамперед орієнтувалося на зовнішні ринки, що пояснюється обмеженістю внутрішніх ринків. Зазначені країни експортували товари, у вартість яких входить так звана «плата за вміння та навички»: програмне забезпечення, електроніку, технології, прилади, послуги інженерів і програмістів, ліки та ін. Тим же шляхом у політиці імпортозаміщення пішли Ірландія, Ізраїль, Іспанія та Індія (зокрема, в зонах офшорного програмування в Бангалорі) [6].

Азіатські «тигри» домагалися рекордних темпів зростання протягом майже трьох десятиліть. Темпи зростання валового продукту в цих країнах складали від 7 % до 10 % на рік. За найважливішими економічними показниками їм вдалося вже до середини 1980-х рр. скоротити в 3-4 рази відставання від провідних індустріально розвинених країн. Фактично ці країни показали рекордні темпи зростання і терміни скорочення розриву в рівні розвитку з лідерами світової економіки. Важливе значення має той факт, що в структурі їх економіки неухильно збільшувалася частка високотехнологічних галузей виробництва. Погіршення економічної ситуації а країнах Азії відбулося в кінці 1990-х рр. в період Азіатської кризи, значним чином через політику протекціонізму, коли постраждалі країни підняли ставки митних зборів, а розвинені країни відповіли введенням антидемпінгових мит, що вкрай негативно позначилося на економічному становищі азіатських країн.

Азійський досвід виявив також низку недоліків впровадження та реалізації протекціоністських заходів до яких належать: зростання цін на аналоги імпортової продукції, що починали випускати всередині країни з метою заміщення імпортової; обмеження конкуренції на внутрішньому ринку та утворення олігополії і монополії, що призводило до зниження економічної ефективності; надмірна обтяженість бюджету витратами на підтримку безперспективних з точки зору конкурентоспроможності

галузей; погіршення політичних відносин з найближчими сусідами та основними торговельними партнерами, а також міжнародними організаціями.

Нині, під впливом стимулювання лібералізації торгівлі Світовою організацією торгівлі (СОТ), сфера застосування протекціоністських заходів звужується. На зміну тарифним методам обмеження торгівлі прийшли нетарифні інструменти. Використання нетарифного регулювання дозволено СОТ, воно надає можливість проводити гнучку і цілеспрямовану політику як відносно окремих країн чи угруповань, так і окремих видів товарів. Так, у 2013 р. частка товарних позицій, до яких застосовується нетарифний захід відносно до усіх позицій, в Китаї становить 7,62 %, в Японії – 5,61 %, США – 5,08 %, ЄС – 5,79 % (табл. 2.8.2) [7]. В Китаї, США та ЄС найбільше обмежень застосовується щодо зовнішньої торгівлі залізом та сталлю. Найчастіше застосовуються технічні бар'єри, якими регулюються майже $\frac{2}{3}$ міжнародної торгівлі.

Таблиця 2.8.2

Частка товарних позицій, до яких застосовувався нетарифний підхід протекціонізму, %

Товарні позиції	Китай	Японія	США	ЄС
Сільськогосподарська продукція	7,30	7,69	4,56	2,30
Продукція добувних галузей	1,51	6,31	5,44	0,47
Залізо і сталь	44,85	0,48	42,44	51,94
Хімічні товари	3,90	1,15	3,35	4,18
Машини і транспортні засоби	14,02	0,05	5,18	2,41
Одяг і текстиль	2,82	23,06	1,13	87,21
Усі товари	7,62	5,61	5,08	5,79

Сучасна практика нетарифних обмежень характеризується найбільшою частотою використання санітарних і фітосанітарних заходів (використовуються переважно для продовольчої продукції), технічних бар'єрів і кількісних обмежень. Використання у міжнародній торгівлі технічних бар'єрів створює перешкоди для доступу до внутрішнього ринку іноземних постачальників, чим здійснює підтримку та захист національних товаровиробників. Механізми нівелювання технічних бар'єрів в торгівлі базуються на взаємному визнанні результатів оцінки відповідності, що може бути забезпечено тільки у результаті технічної гармонізації. Світовій практиці відомий і негативний досвід реалізації протекціоністської політики, який потрібно врахувати в Україні при регулюванні ЗКД. Необдумане запровадження жорстких протекціоністських заходів може призвести до поглиблення кризових явищ в системі національного господарства. Слід зважати на те, що реалізація державної політики протекціонізму в зовнішній торгівлі, яка супроводжується зниженням обсягів імпорту за рахунок погіршення її умов, може мати ефект, зворотний бажаному.

Сучасна практика нетарифних обмежень характеризується найбільшою частотою використання санітарних і фітосанітарних заходів (використовуються переважно для продовольчої продукції), технічних бар'єрів і кількісних обмежень. Використання у міжнародній торгівлі технічних бар'єрів створює перешкоди для доступу до внутрішнього ринку іноземних постачальників, чим здійснює підтримку та захист національних товаровиробників. Механізми нівелювання технічних бар'єрів в торгівлі базуються на взаємному визнанні результатів оцінки відповідності, що може бути забезпечено тільки у результаті технічної гармонізації. Світовій практиці відомий і негативний досвід реалізації протекціоністської політики, який потрібно врахувати в Україні при регулюванні ЗКД. Необдумане запровадження жорстких протекціоністських заходів може призвести до поглиблення кризових явищ в системі національного господарства. Слід зважати на те, що реалізація державної політики протекціонізму в зовнішній торгівлі, яка супроводжується зниженням обсягів імпорту

за рахунок погіршення її умов, може мати ефект, зворотний бажаному.

Прикладом загрозливих наслідків протекціонізму для економічної безпеки держави є зовнішньоторговельний курс країн Латинської Америки. Через багаторічну протекціоністську політику до 1990 р. Аргентина виявилася в ізоляції від світових ринків. Середній рівень митних тарифів в країні становив 29 % (для порівняння, відповідний показник для США в цей час – 3 %). На деякі імпорتنі товари – автомобілі, автозапчастини, сталь, вироби нафтохімії, пластмаси, текстильне волокно – ставки тарифів були ще вищими. Система ліцензування обмежувала імпорт приблизно 3 тис. видів продукції, включаючи автомобілі, цукор, алкогольні напої, ліки, сировину для фармацевтичної промисловості, шкіру, взуття, наручні годинники, одяг, синтетичне натуральне волокно.

Аргентина дотримувалася політики імпортозаміщення, створюючи переваги для вітчизняних виробників навіть у тих випадках, якщо їхні вироби коштували на 60 % дорожче аналогічних закордонних товарів. У багатьох галузях, наприклад, страхуванні та авіаперевезеннях, аргентинська влада не допускала конкуренції. Такі обмеження утруднювали аргентинцям співпрацю з сусідніми країнами. Так, аргентинські фірми довгий час купували жерсть на 25 % дорожче, ніж їх конкуренти з США, хоча виробники з сусідньої Болівії могли поставити цю продукцію за низькою ціною. Аналогічним чином, за мідний дріт аргентинські компанії платили на 40 % більше, ніж американські, хоча з крупним експортером міді – Чилі в Аргентині є спільний кордон протяжністю 2500 миль [8]. Прагнучи захистити «стратегічно важливі» галузі промисловості, аргентинський уряд не дозволяв громадянам країни закуповувати сучасну електроніку у зарубіжних постачальників. У наслідок цього нестача комп'ютерів обмежила можливості аргентинських фінансових та наукових установ.

В 1930-х рр. під час Великої депресії урядом США був прийнятий закон Смута-Хоулі [9], відповідно до якого піднімалися ставки мит на більш, ніж 20 тис. імпортованих товарів. Результатом таких протекціоністських заходів стала відповідна реакція держав-партнерів США, які підняли мита на американські товари, що призвело до різкого падіння торгового обороту між США та європейськими країнами і остаточно ввело економіку у Велику депресію.

Україна також вже має приклади такого досвіду, зокрема щодо регулювання на ринку фармацевтичної продукції. Поряд з корупційною складовою та нестачею власних виробничих потужностей, тут мають місце надмірні протекціоністські заходи (насамперед процес реєстрації лікарських засобів) щодо імпорتنих аналогів, які, як правило, є набагато дешевшими. Як наслідок, кількість зареєстрованих лікарських засобів в Україні майже в 1,9 разів менше порівняно з країнами ЄС (відповідно 369 та 727 найменувань). Водночас, частка вітчизняного виробництва лікарських засобів в Україні є однією з найменших у Європі – близько 28 %. Для прикладу, у країнах Європи вона складає близько 50 %, а у Китаї – понад 85 %. В результаті, ціни на окремі ліки на внутрішньому ринку у рази перевищують середньоєвропейські ціни. Для виправлення існуючої ситуації Кабінет Міністрів України у 2015 р. визначив перелік імпорتنих медичних виробів, що не обкладаються додатковим митом. Проте остаточне вирішення зазначеної проблеми вимагає додаткового регулювання.

Зазначене дозволяє стверджувати, що Україні, при плануванні пріоритетів зовнішньоторговельної політики в умовах економічної кризи, необхідно враховувати і негативний досвід щодо торговельного протекціонізму. Необґрунтоване запровадження жорстких протекціоністських заходів може призвести до поглиблення кризових явищ в українській економіці, як це було у випадку США в 1930-х рр. та азійських країн в кінці 1990-х рр. В зазначеному контексті очевидно, що основною функцією протекціонізму має стати захист національної економіки в період становлення, а також її підготовка до конкурентної боротьби в умовах вільної торгівлі.

Політику протекціонізму слід обмежити короткостроковим часовим горизонтом з підтримкою високотехнологічних галузей економіки із переходом в подальшому до експортоорієнтованої політики виробництва і зовнішньої торгівлі.

Світовий досвід свідчить, що протекціонізм є не постійним, а тимчасовим напрямком торговельної політики. Його основна функція – захистити національну економіку в період становлення і підготувати до конкурентної боротьби в умовах вільної торгівлі. Попри це, не можна ігнорувати той факт, що останнім часом (фактично – з моменту приходу до влади президента США Д. Трампа) виникла певна тенденція повернення до політики протекціонізму (а, навіть, більше – до «економічного націоналізму»). Ярким прикладом такої політики стала спроба підвищення Адміністрацією США імпортного мита на сталь (до 25 %) та алюміній (до 10 %), що викликало негативну реакцію основних торговельних партнерів Сполучених Штатів (Японії та ЄС, а також Мексики та Канади, на які, зрештою, мито вирішили не поширювати) [10] і проголошення ними заходів у відповідь.

Незважаючи на демонстративне посилення своєї про-глобалістської риторики, основний торговельний конкурент США на сьогодні – КНР – також не збирається відмовлятися від протекціонізму. Зокрема, програма «Made in China 2025» передбачає витрати у сумі 300 млрд. USD для підтримки 10 галузей промисловості, здатних гарантувати самозабезпечення Китаю у новітніх технологіях [11]. У світлі зазначеного головним завданням в українській зовнішньоторговельній політиці є вибір обмеженої короткостроковим часовим горизонтом раціональної комбінації методів торговельних обмежень і заходів імпортозаміщення, яка не призведе до застою, а слугуватиме розвитку економіки. Доцільною є підтримка високотехнологічних галузей економіки із переходом в подальшому до експортоорієнтованої політики у цій сфері.

Як відомо, комплексні методи державного регулювання ЗЕД містять як тарифні, так і нетарифні методи. Так, застосування антидемпінгових, антисубсидійних і спеціальних заходів відповідно до Законів України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 р., «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 р., «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 р. [12] передбачає не лише використання антидемпінгового, компенсаційного або спеціального мита (тарифне регулювання), але й ліцензування, квотування й реєстрацію зовнішньоекономічних контрактів (нетарифне регулювання).

Кабінет Міністрів України щорічно затверджує перелік видів товарів, експорт і імпорт яких підлягає ліцензуванню й квотуванню. У ст. 16 Закону України «Про ЗЕД» виділяється автоматичне й неавтоматичне ліцензування, для яких передбачено різний порядок видачі ліцензій. Так, у випадку неавтоматичного ліцензування термін розгляду заявок не повинен перевищувати 30 днів при розгляді в порядку надходження, і не більше 60 днів, починаючи з дати закінчення оголошеного терміну прийому заявок, якщо всі вони розглядаються одночасно з іншими заявками.

До методів державного регулювання ЗЕД належать також заборони, обмеження й забезпечувальні заходи щодо імпорту, експорту та транзиту товарів і послуг, а також експортний контроль. Ст. 17 Закону «Про ЗЕД» чітко встановлює, що в Україні забороняється у зовнішньоекономічній діяльності. На територію України дозволяється імпорт тільки тих товарів, які відповідають технічним, фармакологічним, санітарним, фітосанітарним, ветеринарним і екологічним вимогам, а отже, не порушують мінімальних умов відповідних товарів і вимог, які діють на території України.

У випадку відсутності національних стандартів і вимог в Україні на певний товар застосовуються відповідні міжнародні стандарти й вимоги або стандарти й вимоги, які діють у провідних країнах-експортерах певних товарів. Зазначені стандарти й вимоги, а також процедура їх застосування не можуть використовуватися з метою створення бар'єрів для здійснення суб'єктами ЗЕД цієї діяльності. До імпортованих

товарів застосовується національний режим їх сертифікації. Додатково НБУ запроваджений режим попередніх імпорتنих депозитів з метою регулювання платіжного балансу. При цьому НБУ встановлює порядок здійснення таких операцій і розмір сум депозитів у відсотках до вартості договору, що не може перевищувати 50 %.

До державного регулювання ЗЕД також входить встановлення різних правових режимів для взаємин суб'єктів ЗЕД з іноземними суб'єктами з тих або інших держав. На сучасному етапі в Україні діють особливі правові режими для товарів, що імпортуються з держав-членів світової організації торгівлі (СОТ). До таких режимів належить, зокрема, режим найбільшого сприяння, який стосується мита, митних зборів, методів стягнення таких мита і зборів, правил і формальностей у зв'язку з імпортом і означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав-членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння. Крім режиму найбільшого сприяння може бути встановлений національний режим, який означає, що стосовно імпортованих товарів походженням з членів СОТ надається режим не менш сприятливий, ніж для товарів українського походження щодо податків, зборів встановлюваних законами та іншими нормативно-правовими актами правил та вимог до внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу або використання товарів, а також правил внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки або використання товарів у певних кількостях чи пропорціях. Наприклад, національний режим ЗЕД повинен бути встановлений в Україні для членів СОТ.

Характеризуючи зміни у митних тарифах, що мали місце у 2014-2015 рр. в Україні, зазначимо наступні тенденції. У 2014 р. ставки експортного мита зменшилися до 20 % порівняно з 25 % у відсотках до митної вартості товару у 2013 р. на живу велику рогату худобу свійських видів, крім чистопородних (чистокровних) племінних тварин, на окремі види насіння олійних культур тарифи залишилися без змін на рівні 10 %, на відходи та брухт чорних металів зменшилися з 11,6 % у 2013 р. до 10 % у 2014 р., аналогічно на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням – з 18 % до 15 %, на газ різних видів залишилися на попередньому рівні – 35 % (але не менш як 400 грн. за 1000 м. куб.) [13].

Попри членство України у СОТ, на початку 2015 р. було ухвалено Закон України «Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до ст. XII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р.», яким передбачено тимчасове запровадження додаткового імпортного збору у 2015 р. на всі імпортні товари в розмірі 5-10 %, терміном на 12 місяців, відповідно до ст. XII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р. та Домовленості про положення ГАТТ-1994 щодо платіжного балансу.

Додатковий імпорتنний збір справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України у митному режимі імпорту, незалежно від країни походження цих товарів та укладених Україною угод (договорів) про вільну торгівлю. Об'єктами оподаткування додатковим імпортним збором є товари, що визначені у частинах першій та другій ст. 277 Митного кодексу України, крім життєво необхідних товарів згідно зі ст. 5 цього Закону [5]. Згідно з документом, життєво необхідними товарами є: природний газ, вугілля енергетичне, паливо для АЕС, нафта, нафтопродукти (бензин, дизпаливо), банкноти та банківські метали, гуманітарна допомога, товари, що звільняються від сплати ввізного мита відповідно до міждержавних домовленостей, крім вільної торгівлі (наприклад, товари, що ввозяться як технічна допомога, для забезпечення діяльності Чорнобильського Фонду «Укриття», у рамках співробітництва з НАТО, Глобальним фондом, тощо). Додатковий імпорتنний збір справлятиметься з товарів, які ввозяться на митну територію України у митному режимі імпорту (тобто для вільного обігу на митній території України), незалежно від

країни їх походження за ставками: 10 % для товарів, що класифікуються у 1-24 товарних групах згідно із УКТЗЕД (готові харчові продукти; жири та олії тваринного і рослинного походження; алкогольні та безалкогольні напої; тютюн і його заміники; оцет; живі тварини); 5 % для товарів, що класифікуються у 25-97 товарних групах згідно із УКТЗЕД; 10 % для товарів, що підлягають оподаткуванню ввізним митом відповідно до ст. 374 Митного кодексу України. Цей закон набрав чинності з 1 січня 2015 р. [14].

В умовах російської воєнної агресії особливої уваги заслуговують митні процедури відносно окупованих територій. У цьому контексті важливо наголосити на роз'ясненні Державної фіскальної служби України стосовно оподаткування товарів, що мають статус українських, та які вивозяться з тимчасово окупованої території на іншу територію України. Так, згідно роз'яснення, відповідно до підп. 6.4 ст. 6 Закону України від 12 серпня 2014 р. «Про створення вільної економічної зони «Крим» та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України» товари, що були вироблені, достатньо перероблені або ввезені на митну територію України та випущені для вільного обігу на тимчасово окупованій території України до набрання чинності Законом України від 15 квітня 2014 р. «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» (набрав чинності 27.04.2014 р.), вважаються товарами українського походження, які вільно переміщуються на іншу територію України без застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності до 1 січня 2015 р. Для підтвердження походження товарів з ВЕЗ «Крим», починаючи з початку 2015 р. видаються сертифікати про походження товару форми «У-1» (лист Державної фіскальної служби України від 07.10.2014 р.) [15]. Сертифікати про походження товару форми «У-1» будуть засвідчуватися печатками та підписами уповноважених осіб торгово-промислових палат України (за винятком Торгово-промислової палати Криму та Севастопольської ТПП).

У контексті завдань модернізації державної митної політики слід також згадати, що відповідно до умов посилення євроінтеграції України, протягом десяти наступних років відбуватиметься створення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі, відтак, понад 90 % митних ставок будуть дорівнювати 0 %. Відповідно до цієї угоди Україна повинна скасувати понад 98 % мит (з боку ЄС – понад 96,3 %) [16, с.10-12]. Основними проблемами, що супроводжуватимуть трансформації у цій сфері для внутрішнього ринку є: морально та фізично застарілий технологічний процес виробництва, а також зношені основні фонди; необхідність докорінної зміни законодавства та адміністративної і судової практики; регулювання лише базових питань (для прикладу, контроль безпеки продукції, замість регламентування порядку виробництва); необхідність прийняття регламентів замість державних стандартів. При цьому тарифні та нетарифні методи регулювання мають бути спрямовані на стимулювання підприємницької активності та макроекономічної динаміки.

Окремі висновки щодо присутності політики протекціонізму в Україні можна зробити на основі аналізу індексу легкості ведення підприємницької діяльності за версією рейтингу Doing business. Попри зростання позицій в рейтингу «Doing Business 2018», в якому Україна посіла 76 місце (результат покращився на 4 позиції), ситуація з субіндексом цього індексу – «міжнародна торгівля» – залишається відносно негативною (119 місце з 190 країн). Значною мірою відносно низка позиція України по субіндексу «міжнародна торгівля» обумовлена тим, що в Україні для імпортерів порівняно з експортерами мають місце додаткові обмеження, які стосуються часових витрат на здійснення необхідних процедур (табл. 2.8.3) [17].

Якщо сумарний час, необхідний для проходження прикордонного та митного контролю, а також оформлення необхідних документів для проведення однієї операції з експорту складає 122 годин, то на аналогічну операцію з імпорту – 240 годин. Для порівняння часові витрати на одну операцію з експорту та імпорту в країнах Європи

та Центральної Азії складають 56 годин і 53 години, а в країнах ОЕСР 15 годин і 12 годин відповідно. Тому можна стверджувати про застосування окремих механізмів політики протекціонізму в Україні щодо імпортерів, проте питання про їх ефективність для соціально-економічного розвитку України залишається відкритим.

Таблиця 2.8.3

Структура субіндексу «міжнародна торгівля» за рейтингом легкості ведення підприємницької діяльності в Україні у 2018 р.

Індикатори	Україна	Європа і Центральна Азія	ОЕСР
Для експортерів			
Час на експорт: прикордонний та митний контроль, в годинах	26	28	12,7
Вартість експорту: прикордонний та митний контроль, USD	75	191,4	149,9
Час на оформлення документів для експорту, в годинах	96	27,9	2,4
Вартість експорту: оформлення документів, USD	292	113,8	35,4
Для імпортерів			
Час на імпорт: прикордонний та митний контроль, в годинах	72	25,9	8,7
Вартість імпорту: прикордонний та митний контроль, USD	100	185,1	111,6
Час на оформлення документів для імпорту, в годинах	168	27,3	3,5
Вартість імпорту: оформлення документів, USD	212	94,7	25,6

Таким чином протягом останнього періоду відбувався процес приведення імпоротної політики України у відповідність до стандартів, прийнятих в світі. Приєднання до СОТ та укладання угоди про асоціацію з ЄС з одного боку обмежило країну в інструментарії імпоротної політики, проте з іншої зробило її більш передбачуваною, а отже і більш привабливою, для партнерів зі всього світу.

Література

1. Власюк Т.О. Регулювання імпорту як механізм захисту внутрішнього ринку // Стратегічні пріоритети, № 2 (35) – 2015. – С. 49-57.
2. Власюк Т.О. Оптимізація імпоротної політики як чинник зовнішньоторговельної безпеки // Проблеми економіки, № 3. – 2015. – С. 39-51.
3. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, з однієї сторони, та Україною, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint...>
4. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки / за ред. В.М. Гейця, Л.В. Шинкарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/?p=384>.
5. Членство України в СОТ: Огляд зобов'язань / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – К.:ВД «АДЕФ-Україна», 2015. – 40 с.
6. Mahbubani K. (1998). Can Asians Think? Singapore: Time Books International. – P. 51.
7. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: unctadstat.unctad.org.
8. Bendini R. Protectionism in Argentina: Old habits die hard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing_note/join/2012/491424/EXPO-INTA_SP\(2012\)491...](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing_note/join/2012/491424/EXPO-INTA_SP(2012)491...)
9. Smoot-Hawley Tariff Act of 1930 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www-rohan.sdsu.edu/dept/polsciwb/brianl/docs/1930Smoothawleytariff.pdf>.
10. Campbell A.F., Aleem Z. Trump's tariffs hammer the EU – and leave Canada and Mexico alone [Електрон.ресурс]. – Режим доступу: <https://www.vox.com/2018/3/8/17096510/trump-tariffs-nafta-steel-aluminum>.
11. Bradsher K., Mozur P. China's Plan to Build Its Own High-Tech Industries Worries Western Businesses [Електрон.ресурс] – www.nytimes.com/2017/03/07/business/china-trade-manufacturing-europe.html.
12. Закон України “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/332-14>.
13. Закон України від 24.10.2002 № 216-IV «Про вивіз (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/216-15>.
14. Закон України “Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р.” // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 4. – ст. 20.
15. Лист Державної фіскальної служби України від 07.10.2014 № 6547/7/99-99-25-02-08-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/519>.
16. ЄС – Україна: Глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі: Представництво ЄС в Україні, 2013. – 24 с.
17. Благоприятность условий ведения бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/#trading-across-borders>.

2.9. ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И.А. Соболенко, Е.И. Платоненко, В.В. Козловский

Сущностью валютного контроля со стороны органов государственного управления является предотвращение уполномоченными банками проведения резидентами и нерезидентами через эти банки незаконных валютных операций и своевременное информирование уполномоченными банками в случаях и в порядке, установленном законодательством, в том числе нормативно-правовыми актами Национального банка Республики Беларусь, соответствующих государственных органов о нарушении резидентами и нерезидентами законодательства, связанного с проведением ими валютных операций. Отсутствие в банках документов, подтверждающих правомерность проведения валютных операций, при условии, что с даты осуществления этих операций прошло не более 5 лет, квалифицируется как неосуществление этими банками функций агента валютного контроля.

Функции агента валютного контроля – обязанности уполномоченного банка-осуществление контроля за валютными операциями, которые проводятся резидентами и нерезидентами через эти банки [4, с. 211]. На выполнение банками функций агента валютного контроля кредитные учреждения обязаны требовать от своих клиентов полной информации об экспортных, импортных и лизинговых операциях, расчеты по которым проводятся через уполномоченные кредитные учреждения. Порядок осуществления банками контроля за своевременностью расчетов по экспортно-импортным операциям клиентов банка регламентирует инструкция о порядке осуществления контроля и получения лицензий по экспортным, импортными и лизинговыми операциями Национального банка Республики Беларусь. Согласно инструкции коммерческие банки обязаны при перечислении резидентом средств в пользу нерезидента, при поступлении от нерезидента средств в пользу резидента требовать от него: договора с нерезидентом; погрузочно-таможенные декларации; актов и других документов, подтверждающих осуществление экспорта (импорта) продукции, выполнения работ (предоставление или получение услуг), отсутствие экспорта прав интеллектуальной собственности; других документов, которые необходимы банку для осуществления контроля за своевременностью расчетов за экспортными, импортными и лизинговыми операциями его клиентов.

Копии этих документов подлежат хранению в деле клиента в течение срока, определенного в перечне документов Национального банка Республики Беларусь, учреждений и организаций его системы, акционерно-коммерческих и коммерческих банков Республики Беларусь с указанием сроков хранения, утвержденном постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь. Коммерческий банк регистрирует указанные валютные операции своих клиентов в специальных журналах (срок хранения журналов – 10 лет). Если ведут журналы в бумажном виде, то все листы журналов должны быть пронумерованы, прошиты и скреплены печатью. Журнал заверяется подписями руководителя и главного бухгалтера и печатью банка. Если журналы ведутся в электронном виде, то ежедневно все новые записи или записи, в которые вносились изменения в течение текущего банковского дня, распечатываются. Распечатанные страницы удостоверяются подписью руководителя или другого ответственного лица. До пятого числа каждого месяца руководители кредитных учреждений за предыдущий месяц страницы составляют по датам и формируют в брошюры (брошюры прошиваются, удостоверяют подписями руководителя и главного бухгалтера, печатью банка и хранят в течение 10 лет). На первой странице брошюры указывают количество страниц, начальную и последнюю даты.

Если резидент осуществляет авансовый платеж (предварительную оплату) в любой форме или банк осуществляет платеж в пользу нерезидента при применении расчетов в форме документарного аккредитива, или банк осуществляет платеж на основании предъявленной резидентом государственной транспортной декларации, то банк фиксирует в журнале название импортера или лизингополучателя, поставщика продукции или лизингодателя, страну поставщика или лизингодателя, сумму перечисленных средств и дату перечисления по счетам, дату и номер договора, дату окончания законодательно установленных сроков расчетов, информацию о предоставленных по этому договору резидента лицензиях, дату поставки продукции или объекта лизинга и стоимость поставленной продукции или объекта лизинга. В случае отгрузки резидентом продукции (объекта лизинга) экспортная (лизинговая) операция фиксируется банком в аналогичном журнале после получения реестров государственно-транспортной декларации или поступления от нерезидента средств в пользу резидента, или, если резидент самостоятельно любым образом предоставит банку информацию о внешнеэкономической операции (например, предъявит копию лицензии) с одновременным требованием от резидента копий договора, (если средства, поступившие от нерезидента, не являются авансом или предварительной оплатой).

Если в платежном поручении банка-нерезидента нет ссылки на договор, на выполнение которого от нерезидента-контрагента поступили денежные средства, то банк имеет право требовать письменного пояснения от резидента или нерезидента-контрагента относительно перечисления этих средств к конкретному экспортному (лизинговому) договору (если объяснение получено средствами факсимильной связи, оно в дальнейшем должно быть подтверждено оригиналом).

В случае экспорта или импорта услуг (работ, прав интеллектуальной собственности) банк фиксирует в журнале наименование импортера, экспортера, страны контрагента-нерезидента, дату и номер договора, дату окончания законодательно установленных сроков расчетов, информацию о полученных по этим договором лицензиях, сумму и дату перечисления или получения их, дату подписывается списания акта или другого документа, удостоверяющего выполнение работ (предоставление услуг и др.), и сумму средств, указанную в этом акте.

Если платежи по оплате товаров, который импортируется, или объекта лизинга проводится за счет средств, полученных на основании кредитного договора без зачисления этих средств на текущий счет резидента, то контроль за такой операцией осуществляет тот банк, который предоставил кредит (независимо от того, открыт ли в этом банке текущий счет резидента). Если оплата товара, который импортируется, или объекта лизинга проводится за счет иностранной валюты, купленной за собственную иностранную валюту резидента на международном рынке без промежуточного зачисления этих средств на текущий счет этого резидента, открытый в банке, то контроль за такой операцией осуществляет тот банк, который по поручению резидента купил иностранную валюту и перечислил ее по назначению. Если резидент закрывает счет в одном банке и переходит на обслуживание в другой банк, то банк, клиентом которого был резидент, должен в течение 3-х банковских дней со дня закрытия счета предоставить банку, в котором резидент открывает счет (если резидент сообщил об этом банке), всю имеющуюся у него информацию о незавершенных экспортных, импортных и лизинговых операциях этого резидента.

В случае отсутствия такой информации в банке, в который резидент перешел на обслуживание, то банк предоставляет в произвольной форме налоговым органам по месту регистрации резидента информацию об этом факте. В случае, если клиент не подал документы, необходимые последнему для выяснения состояния расчетов по экспортной, импортной или лизинговой операциям этого клиента, то банк должен в произвольной форме сообщить об этом в налоговый орган по месту регистрации

резидентов почте с получением нового подтверждения о вручении их адресату, а также на магнитных носителях или средствами электронной связи, в частности:

– если при снятии экспортной операции резидента с контроля банк выяснил, что в реестрах государственной таможенной службы нет информации об этой операции (касается только экспорта резидентом продукции, на которую в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь оформляется государственная транспортная декларация);

если изменяются условия договора, находящегося в банке на контроле, вследствие чего выполнение нерезидентом обязательств по экспортной операции полностью или частично осуществляется путем поставки товара;

– если банком получено письменное уведомление от Национального банка Республики Беларусь об отмене лицензии;

– если поставка продукции по импортному договору резидента осуществлялась без ее ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь и резидент не подал соответствующих документов, в частности контракты, который предусматривает продажу этой продукции нерезиденту и зачисление выручки от продажи указанной продукции на счета этого резидента в банках, или документы, подтверждающие необходимость использования им этой продукции за пределами Республики Беларусь, если этот резидент производит продукцию, выполняет работы, предоставляет услуги за пределами Республики Беларусь;

– если клиент не предоставил в банк документы, необходимые для выяснения состояния расчетов по экспортной, импортной или лизинговой операциями клиента, операции которого контролируются банком как агентом валютного контроля;

– если клиент переходит на обслуживание в другой банк;

– если не поступили в законодательно установленные сроки (или сроки, определенные в лицензиях) выручка, товары или объекты лизинга.

Согласно действующему законодательству Республики Беларусь банки обязаны контролировать осуществление платежей в иностранной валюте в определенной последовательности. Первый этап осуществления контроля предусматривает, при получении уведомления на перечисление денежных средств в иностранной валюте в пользу нерезидентов, выяснения информации относительно применения к субъекту внешнеэкономической деятельности специальных санкций на основании Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июля 2003 г. Принят Палатой представителей 25 июня 2003 г. и одобрен Советом Республики 30 июня 2003 г.

Контроль банками по внешнеэкономическим операциям осуществляется по этапам, основными из которых являются: проверка наличия применения специальных санкций к субъекту внешнеэкономической деятельности; проверка документов относительно законности осуществления платежа субъекта внешнеэкономической деятельности; проверка соблюдения срока расчетов. Ведение журнала контроля состояния расчетов; осуществление отметок на документах для подтверждения законности осуществления внешнеэкономической операции; формирование карточки учета состояния расчетов по внешнеэкономическому контракту клиента; формирование пакета копий документов по внешнеэкономической операцией клиента.

В случаях применения санкций, банк на обратной стороне платежного поручения клиента, который остается в документах для банка, делает отметку о причине отказа от выполнения этого поручения с указанием даты и номера приказа о применении специальной санкции для данного клиента. Если к клиенту уполномоченного банка применена специальная санкция, то уполномоченный банк со дня, следующего после даты получения от департамента информации о применении этой специальной санкции, но не ранее даты, с которой санкция начинает действовать, принимает от такого клиента поручение на осуществление перечислений денежных средств в пользу нерезидентов по исполнению обязательств перед ним при осуществлении

внешнеэкономической деятельности и осуществляет перечисление средств в пользу нерезидентов на основании ранее полученных поручений от такого клиента при наличии индивидуальной лицензии.

В случае применения к нерезиденту санкций, который является контрагентом уполномоченного банка, то уполномоченный банк со дня, следующего после даты получения от департамента информации о применении этой специальной санкции, но не ранее даты, с которой санкция начинает действовать, принимает от своих клиентов поручения на осуществление переводов денежных средств в пользу нерезидентов и осуществляет перевод их в пользу такого нерезидента по исполнению обязательств перед ними при осуществлении внешнеэкономической деятельности на основании ранее полученных поручений от своих клиентов при наличии индивидуальной лицензии. Зачисление средств, поступивших по внешнеэкономическим операциям в пользу клиента уполномоченного банка, если к контрагенту которого применена специальная санкция, то уполномоченный банк осуществляет без наличия индивидуальной лицензии.

В случае применения специальных санкций к субъекту внешнеэкономической деятельности необходимо также его идентифицировать. Для идентификации резидента (нерезидента), к которому применены (отменены) специальные санкции, банк обязан сравнить реквизиты этого резидента (нерезидента) с собственной электронной базы специальных санкций с реквизитами в документах, которые есть в банке, в том числе и в учредительных документах клиента, зарегистрированного как участник внешнеэкономических операций в договорах, контрактах, соглашениях клиента, а также можно использовать информацию с web-страницы.

При осуществлении перевода средств резидентом в пользу нерезидента банк обязан требовать от клиента (в зависимости от вида операции) документы, которые подтверждают законность осуществления платежа. К ним относятся: договор (контракт) с нерезидентом или другой документ, который имеет силу договора; грузо-таможенные декларации, акты приемки-сдачи или другие документы, которые являются подтверждением осуществления импорта продукции, прав интеллектуальной собственности, факта выполнения работ или предоставления услуг; инвойсы, счета-фактуры и другие документы, необходимые для осуществления контроля за своевременностью расчетов; индивидуальные лицензии Национального банка Республики Беларусь; акты ценовой экспертизы Государственного информационно-аналитического центра мониторинга внешних товарных рынков или согласие Национального банка Республики Беларусь.

Банки обязаны проверять соблюдение импортерами 90-дневного срока расчетов. Импортные операции резидентов, которые осуществляются на условиях отсрочки поставки, в случае, когда такая отсрочка превышает 90 календарных дней с момента осуществления авансового платежа или выставления векселя в пользу поставщика продукции (работ, услуг), которая импортируется и требуется индивидуального разрешения Национального банка Республики Беларусь по месту регистрации.

Каждая проведенная операция банком фиксируется в специальном журнале контроля состояния расчетов по импортным операциям клиентов. В журнале информацию фиксируют по следующим позициям: наименование импортера; наименование поставщика продукции; страна поставщика; сумма и дата перевода средств; дата и номер договора; дата окончания законодательно установленных сроков расчетов; предоставленные лицензии; дата поставки продукции (выполнения услуг).

На оригиналах и копиях документов, которые удостоверяют законность осуществления импортной операции, банковский служащий делает отметку. Отметка банка должна удостоверяться подписью ответственного работника и персональным штампом банковского служащего, а также должна содержать следующую информацию: дату осуществления перевода иностранным инвесторам суммы валютных платежей; сумма перевода; код валюты, в которой осуществлен перевод.

Если валюта для осуществления перевода в пользу нерезидента была приобретена на белорусской валютно-фондовой бирже, то на оригиналах и копиях документов, на основании которых была приобретена иностранная валюта, также делается отметка, которая содержит: дату покупки иностранной валюты; сумму приобретенной валюты; номер реестра Национального банка Республики Беларусь, который является основанием для осуществления дилинговых операций.

Банковский служащий по каждому направлению внешнеэкономического контракта формирует карточку учета о состоянии расчетов по внешнеэкономическому контракту. Это осуществляется с целью контроля общей суммы платежей и отгрузки товара (выполнения услуг). Сумма платежей по контракту не должна превышать суммы, указанной в контракте. Если общая сумма платежей по контракту вместе с новыми платежными поручениями клиента превышает сумму контракта, а у банка отсутствуют документы, подтверждающие изменения суммы внешнеэкономического контракта, то платежные поручения не принимаются к исполнению.

Для осуществления функций оперативного валютного контроля банковский служащий осуществляет формирование полного пакета копий документов по импортной операции в разрезе клиентов и контрагентов. Пакет должен иметь следующие документы: карточка учета состояния расчетов по внешнеэкономическому контракту; платежные поручения с отметкой банка об исполнении; договор (контракт) с нерезидентом или другой документ, который имеет силу договора; погрузочно-таможенные декларации, акты приемки-сдачи или другие документы, которые являются подтверждением осуществления импорта продукции, прав интеллектуальной собственности, факта выполнения работ или предоставления услуг; инвойсы, счета-фактуры и другие документы, необходимые для осуществления контроля за своевременностью расчетов; заявки на покупку валюты, если иностранная валюта была приобретена на белорусской валютно-фондовой бирже, индивидуальные лицензии Национального банка Республики Беларусь; акты ценовой экспертизы Государственного информационно-аналитического центра мониторинга внешних товарных рынков или согласование Национального банка Республики Беларусь.

В зависимости от системы валютного регулирования и валютного контроля денежные средства, поступающие в пользу резидента, могут подлежать обязательной продаже в определенном соотношении. При осуществлении механизма обязательной продажи валютные ресурсы, поступающие в пользу резидента, подлежат предварительному зачислению на транзитные счет, а впоследствии – на текущий счет экспортера, т.е. проверка документов относительно законности осуществления внешнеэкономической операции; проверка соблюдения срока расчетов. Ведение журнала контроля состояния расчетов; формирование карточки учета состояния расчетов по внешнеэкономических контрактов; формирование пакета документов по внешнеэкономической операцией клиента; снятие операции с контроля и передача пакета документов по внешнеэкономической деятельности в архив.

При поступлении иностранной валюты в пользу клиента банк имеет требовать от него документы, которые подтверждают законность осуществления внешнеэкономической операции, в частности: договор (контракт) с нерезидентом или другой документ, который имеет силу договора; грузо-таможенные декларации, акты приемки-сдачи или другие документы, которые являются подтверждением осуществления импорта продукции, прав интеллектуальной собственности, факта выполнения работ или предоставления услуг; инвойсы, счета-фактуры и другие документы, необходимые для осуществления контроля за своевременностью расчетов.

Первичный контроль по соблюдению законодательно установленных срока расчетов по экспортным операциям осуществляется с помощью ведения журнала контроля за осуществлением экспортных операций клиентов. Выручка резидентов в иностранной валюте подлежит зачислению на их валютные счета в уполномоченных

банках в сроки выплаты задолженностей, определенных в контрактах, но не позднее 90 календарных дней от даты таможенного оформления продукции, которая экспортируется, а в случае экспорта услуг, прав интеллектуальной собственности – с даты подписания акта или другого документа, удостоверяющего выполнение работ, предоставление услуг, а также поставленных на экспорт прав интеллектуальной собственности. Моментом получения выручки в иностранной валюте за экспортируемую продукцию считается дата поступления средств на валютный счет резидента в уполномоченном банке Республики Беларусь.

По каждому контракту ответственный сотрудник банка формирует карточку учета, отражающий состояние расчетов по контракту. Это осуществляется с целью контроля общей суммы платежей и отгрузки товара (выполнения услуг). Если общая сумма поступлений по контракту вместе с новыми поступлениями (ГТД, акты выполнения работ) превышает сумму контракта, то банк должен требовать от клиента документы, которые бы подтверждали изменения суммы контракта.

Ответственный работник банка осуществляет формирование полного пакета копий документов по экспортной операции в разрезе клиентов и контрагентов. Пакет содержит следующие документы: карточка учета состояния расчетов по внешнеэкономическому контракту; кредитовые уведомления банка о зачислении средств; копии договора (контракт) с нерезидентом или другой документ, который имеет силу договора; погрузочно-таможенные декларации, акты принятия-сдачи или другие документы, которые являются подтверждением осуществления импорта продукции, прав интеллектуальной собственности, факта выполнения работ или предоставления услуг; инвойсы, счета-фактуры и другие документы, необходимые для осуществления контроля за своевременностью расчетов; индивидуальные лицензии Национального банка Республики Беларусь [2, с. 199; 3, с. 40].

Экспортная операция снимается с контроля после получения выручки по этой операции на текущий счет клиента. В случае завершения расчетов по контракту работник банка формирует описание дела по контракту и сдает документы в архив. Дело хранится в банке 5 лет в соответствии с постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь и Министерства юстиции от 4 марта 2008 г «Об утверждении перечня документов, образующихся в деятельности Национального банка Республики Беларусь и его организация, с указанием сроков хранения» [8, с. 112].

Ответственный работник банка, на которого возложены функции контроля за осуществление внешнеэкономических операций, должен консультировать клиента относительно соблюдения законодательно установленных сроков расчетов и ответственность в случае их нарушения. Также желательно консультировать клиентов о новых направлениях в теории валютного регулирования в соответствии с теориями валютного курсообразования. А также в теории контроля на основе немецкой теории контроллинга осуществляется оценка движения активов.

За невыполнение требований валютного регулирования (в том числе невыполнение сроков поступления валютной выручки) в законодательно установленные сроки (или сроки, определенные в лицензиях), а также выручки, товаров или объекта лизингу банк предоставляет налоговым органам информацию о выявленных в отчетном месяце фактов нарушений. За невыполнение банками функций агента валютного контроля банки несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь.

Литература

1. Гончарук Н.А., Горев В.Н., Козловский В.В. Модели стратегического развития в условиях перехода к VI информационному укладу мегаэкономики. – Мн., Право и экономика, 2015. – 149 с.
2. Годес Н.В. Евразийский платежный союз: теоретическая модель и перспективы ее применения / Н.В. Годес, под ред. И.Н. Жук – Мн.: Право и экономика, 2013. – 205 с.

3. Джоу Вэйди, Луй Цинуэнь Влияние выпуска государственных облигаций на экономический рост Китая // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. 2016. – № 6. с. 33-41.
4. Козловский В.В. Инновационность – имманентная составляющая современной модели экономического развития // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити-дана, 2017. – с. 210-214.
5. Козловский В.В. Обусловленность и пути выравнивания общей линии экономического и культурного развития Европейских стран. – Мн.: РНМУЦ «Алгоритм», 1998. – 296 с.
6. Козловский В.В., Чаплыгин В.Г. Общетеоретические аспекты валютно-финансовой интеграции в условиях VI информационного уклада мегаэкономики и формирования региональных валютных зон // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, 2015. – № 13. с. 2-8.
7. Козловский В.В., Селищев А.С. Особенности пенсионной реформы в Китае // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. 2015. – № 14. с. 78-86.
8. Основы банковского дела. – Мн.: Тесей, 1999. – 367 с.
9. Соболенко И.А., Давидович Л.Ч. Инновационный характер и мотивация трудовой активности в условиях «новой экономики» // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, № 5, 2016, с. 42-45.
10. Ткаченко С.Л., Козловский В.В. Евразийский союз: валютные аспекты интеграции Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2016. – № 5. – с. 24-29.
11. Gorev V., Kozlovskiy V. Adjustment of corporate strategy of a manufacturing company under strategic unexpectedness // The advanced science journal. 2014, Vol. 12, p. 83-92.

2.10. ГЕНЕЗИС ПЛАТЕЖНОГО СОЮЗА СТРАН ЕВРАЗЭС

Н.В. Годес

Объединительные тенденции в сфере валютно-финансовых отношений задают вектор развития в направлении создания общего, а затем единого экономического пространства. Валютно-финансовая интеграция способствует сближению и взаимопереплетению хозяйственных механизмов стран-участниц, объединению усилий в производственной сфере, создавая возможности формирования единого экономического пространства. Развитие экономической интеграции невозможно без создания валютно-экономического союза, перехода на использование единой валюты как кредитного, расчетного и платежного средства, в том числе и в наличном обращении.

Формированию полноценного валютно-экономического союза в рамках мегарегионального объединения должна предшествовать организация эффективной системы платежно-расчетных отношений. Базовым этапом трансформации платежно-расчетных отношений на пути к валютному союзу является платежный союз.

Целью платежного союза является обеспечение взаимной обратимости валют и взаимное кредитование для покрытия дефицита платежного баланса. Следовательно, разница между клиринговым союзом (многосторонним клирингом) и собственно платежным союзом заключается в том, что последний выступает не только в роли технического центра взаимного зачета многосторонних требований, но и в качестве кредитора, то есть в случае создания платежного союза страны-дебиторы получают возможность дополнительной отсрочки погашения своей задолженности. В контексте изложенного выше следует констатировать существование органической связи между многосторонним клирингом и системой кредитования в рамках платежного союза. Основываясь на системном подходе, можно рассматривать многосторонний клиринг и кредитование в качестве подсистем платежного союза, каждая из которых, в свою очередь, обеспечивает функционирование механизма платежного союза в целом.

Развитие теории платежных союзов, как экономического процесса, проходило вместе с развитием мировой торговли, однако окончательное его оформление можно отнести к периоду возникновения фидуциарных денежных систем. Соответственно, формировались и теоретические основы, объясняющие суть, необходимость и механизмы его реализации. Среди таких основ – теории развития валютных союзов, интеграции и социально-экономического взаимодействия. Рассмотрение подходов в экономической теории позволило систематизировать, сгруппировать и выделить

следующие основные направления: теорию оптимальных валютных зон; теорию экономической конвергенции; теорию замещения валют и активов.

Теория оптимальных валютных зон (ТОВЗ) является одной из ключевых концепций валютной и финансовой интеграции, основоположники которой П. Кенен [21, с. 99], Р. МакКиннон [21, с. 100] и Р. Манделл [21, с. 101], занимаясь изучением природы возникновения валютных союзов, определили ряд базовых экономических принципов, позволяющих государствам проводить валютную интеграцию и объединение своих денежно-кредитных систем. В рамках классической ТОВЗ группа государств может быть названа оптимальной валютной зоной (ОВЗ) и приступить к формированию валютного союза в соответствии со следующими критериями оптимальности:

1. преобладание торговли между странами зоны над торговлей с третьими странами (внутренняя открытость доминирует над внешней);

2. сходство экономических структур потенциальных членов, и, как следствие, симметричные реакции на внешние шоки;

3. в мобильность факторов (труда и капитала) (или эластичность заработной платы как субститута мобильности рабочей силы), а также наличие и функционирование системы межгосударственных межбюджетных трансфертов. Авторами концепции плавающих валютных курсов были сформулированы «базовые» критерии оптимальности валютной зоны. Данные критерии представлены в табл. 2.10.1. [23, с. 130].

Таблица 2.10.1

Критерии оптимальности валютной зоны в рамках концепции плавающих валютных курсов и их разработчики

Критерий оптимальности	Экономическое содержание критерия	Автор
Гибкость цен и заработной платы	Цены в национальной экономике должны обладать достаточной гибкостью, чтобы при возникновении макроэкономических диспропорций их изменение приводило к восстановлению равновесия	М. Фридман, 1953 г.
Мобильность факторов производства	Если цены на товары недостаточно гибки, то устранение макроэкономического дисбаланса может произойти через изменения на рынке факторов производства, прежде всего через естественное перераспределение трудовых ресурсов	Р. Манделл, 1961 г.
Степень интегрированности финансового рынка	Государства, входящие в ОВЗ имеют доступ к финансовым ресурсам других членов, что способно восстановить макроэкономическое равновесие в краткосрочном периоде	Дж. Инграм, 1995 г.
Степень торговой открытости экономики	Небольшой экспортно-ориентированной экономике выгоднее, чем крупной закрытой экономике, зафиксировать курс национальной валюты к обменному курсу валюты торгового партнера	Р. МакКиннон, 1963 г.
Диверсификация производства и потребления	Диверсификация внутреннего производства и потребления снижает уязвимость экономики к внешним шокам товарного рынка	П. Кенен, 1969 г.
Фискальный федерализм	Издержки роста безработицы в случае макроэкономического дисбаланса могут быть покрыты за счет бюджетных трансфертов других членов ОВЗ	П. Кенен, 1969 г.
Политическая интеграция	Политическая поддержка позволит осуществить институциональное оформление однородного экономического пространства членов ОВЗ	Н. Минц и Г. Хаберлер, 1970 г.
Инфляционная конвергенция	Низкие темпы прироста цен и их корреляция среди членов зоны свидетельствуют об их структурной однородности: шоки одного из участников не будут передаваться остальным членам зоны	Дж. Флеминг, 1971 г.

Однако следует заметить, что в классической ТОВЗ не был однозначно определен механизм введения единой валюты (жесткая фиксация курсов для обеспечения валютного паритета или достижение макроэкономического равновесия путем свободного курсообразования).

Существуют примеры введения жесткой финансовой политики и привязки национальной валюты к *usd*, то есть количество национальной валюты в стране точно соответствует валютным запасам страны согласно установленному валютному курсу, однако преобладающей являлась концепция плавающих валютных курсов, сформулированная Дж. Мидом [1, с. 270] в Англии, а позже М. Фридманом [1, с. 271] в США, основанная на том, что при условии искусственного поддержания стабильности валютных курсов проблема одновременного достижения внутреннего и внешнего экономического равновесия не может быть разрешена. В соответствии с теорией Дж. Мида и М. Фридмана, переход к свободно изменяющимся валютным курсам способен решить проблему соблюдения внешнего и внутреннего макроэкономического равновесия, поскольку курс валюты оказывает влияние на темпы экономического роста и национальную конкурентоспособность, сальдо торгового и платежного балансов во внешней сфере, динамику иностранных активов государства в монетарной сфере, обслуживание внешнего долга, динамику доходной и расходной статей государственного бюджета в фискальной сфере.

Несмотря на наличие методологии, ТОВЗ не является устоявшейся, а представляет собой компиляцию отдельных критериев номинальной и реальной экономической конвергенции, исполнение которых способствует переходу к стадии формирования, институционального оформления и функционирования валютного союза. Анализ посвященных исследуемой проблеме публикаций наряду с критериями ТОВЗ позволил выявить дополнительные, удовлетворение которым будет способствовать реализации интеграционного проекта. К ним, в частности, относятся: стремление одного из государств импортировать стабильность; потребность в развитии интеграции с государством-соседом или торговым партнером, обусловленная шоками внешней среды; возможность доступа к объединенным резервам [2, с. 153].

Ряд европейских исследований указывает на несоответствие классических теорий развития валютно-финансовой интеграции и реальной ситуации в международных отношениях (например, теория международных несоответствий и асимметрий уделяет внимание различиям во внутренней экономической инфраструктуре и в международном обмене) [2, с. 154]. Выделяют также различия в поведении экономических агентов (а, как следствие, и различия в реакции национальных экономик на какие-либо воздействия), причем неравенство влияния разных стран на международный обмен сопровождается структурными дисбалансами и асимметричностью реакций их национальных экономик. По этой причине экономические исследования посвящены преимущественно вопросам определения номинальных и реальных критериев и сроков экономической конвергенции [4].

Синтез ТОВЗ и теории международных несоответствий и асимметрий представляет собой основу формирования ПС в системе асимметричных экономик, представляющих собой группу стран, находящихся на разных стадиях экономического развития и институционального устройства валютно-финансовой сферы [3, с. 28]. Таким образом, ТОВЗ не утратила актуальность, однако, в качестве проблем ее применения можно отметить, во-первых, нормативный, идеальный характер, во-вторых, отсутствие инструментов оценки оптимальности валютной зоны, в-третьих, противоречие, заключающееся в том, что, с одной стороны, участники валютной зоны должны представлять собой малые открытые экономики, которым выгодно зафиксировать курсы своих валют, а с другой – для сглаживания внешних шоков им необходимо диверсифицировать производство и потребление, что на практике могут осуществить лишь крупные закрытые экономики. Выделенные в рамках ТОВЗ

критерии конвергенции позволили определить базовый набор параметров, подлежащий анализу в процессе изучения механизма валютно-финансовой интеграции и ПС.

Теория экономической конвергенции, основоположниками которой являются Р. Барро [13, с. 120] и К. Сала-и-Мартин [13, с. 121], и белорусский экономист В.М. Костенок [12] выделяется отдельно по причине того, что в настоящее время единственным примером успешно реализованного на принципах конвергенции ПС является зона евро, причем разработанные «критерии конвергенции» позволяют провести анализ макроэкономических показателей, которые свидетельствуют в пользу необходимости валютно-финансовой интеграции и формирования ПС. Номинальная конвергенция предполагает сближение значений номинальных показателей, а реальная – скорректированных на ИПЦ.

Экономико-статистическим инструментом оценки конвергенции являются бета- и сигма-конвергенция, сформулированные в неоклассической теории [5]. Бета-конвергенция предполагает оценку разрыва между уровнями номинальных значений, сигма-конвергенция подразумевает оценку изменения разрыва между переменными во времени [22, с. 517]. Сигма-конвергенция показателей рассчитывается по формуле (1), имеет значения от 0 до 1 и обратно пропорциональна конвергенции, причем для наглядности графического представления используется значение, умноженное на 100:

$$\sigma - \text{конвергенция} = \sigma t (X_t, \dots, X_n) / \text{meant} (X_t, \dots, X_n) \cdot 100 \quad (1)$$

где σt – стандартное отклонение (корень квадратный из дисперсии случайной величины), X_t, \dots, X_n – значение показателя в анализируемых странах (количество стран равно n), $\text{meant} (X_t, \dots, X_n)$ – среднее значение за определенный промежуток времени показателя по исследуемым странам.

Поскольку степень интегрированности национальных экономик тесно связана с конвергенцией, для анализа ПС в условиях валютно-финансовой интеграции целесообразно разграничить понятия валютной и финансовой конвергенции, причем понятие «финансовая конвергенция» шире, чем «валютная конвергенция». Под «финансовой конвергенцией» понимается наличие тенденции усиления связей между финансовыми системами различных государств. Под «валютной конвергенцией» подразумевается удовлетворение критериям оптимальности ТОВЗ и наличие предпосылок для валютной интеграции. Показатель валютной конвергенции частично «включен» в показатель финансовой конвергенции, однако эмпирически эту взаимосвязь не представляется возможным подтвердить. Сводная характеристика критериев конвергенции представлена в табл. 2.10.2. [13, с. 130].

Таблица 2.10.2

Критерии конвергенции

Критерий конвергенции	Сущность
Стабильность цен	Государство-член в течение длительного времени демонстрирует ценовую стабильность и среднюю степень инфляции, контролируемую в течение одного года
Долгосрочные процентные ставки	Колебания процентных ставок долгосрочных государственных облигаций, или соответствующих ценных бумаг с учетом национальных особенностей не превышают 2% к уровню стран с наиболее стабильными ценами
Дефицит бюджета	Синхронно низкий уровень дефицита бюджета к ВВП (3%)
Государственный долг (долг общественных финансов)	Соблюдение «бюджетной дисциплины» странами-участницами и потенциальными членами
Стабильность обменного курса валюты	Государство-член должно придерживаться нормального диапазона, установленного механизмом обменного курса по собственной инициативе

Критерии экономической конвергенции нашли отражение в ряде работ и основополагающих документов, закрепляющих конкретные показатели и сроки (Договор об объединении денежных систем ГДР и ФРГ, Маастрихтский договор, Договор Карибских государств о создании зоны валютной (монетарной) стабильности, Договор об объединении денежных систем Беларуси и России) [19, с. 110]. Сравнительный анализ путей валютной интеграции на основе теории экономической конвергенции позволяет рассматривать в качестве основы ПС не экономическую конвергенцию, а необходимость нивелирования дивергенций (расхождений) в экономической сфере.

Следует отметить иерархический кластерный анализ В. Козловского, основанный на рассмотрении интеграционных преобразований как набора заключаемых соглашений на различных уровнях институционального оформления с учетом их количества, направлений (экономика, политика, социум) и качественных изменений во времени [9, с. 213]. Преимуществами данного подхода являются:

1. универсальность (возможность экстраполяции модели интеграционных преобразований для каждого конкретного объединения стран (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, СНГ, ЕАЭС);

2. точность оценки уровня и силы интеграционного взаимодействия при гибком подходе к определению стадии интеграционных процессов;

3. сохранение уникальности интегрирующихся государств (возможность заимствовать положительные черты других участников без полной гармонизации);

4. равнозначность оценки всех движущих сил интеграции (возможность многовекторного анализа, исключение необходимости анализировать интеграционные преобразования исключительно «снизу вверх» или «сверху вниз»).

В качестве ограничений применения иерархического кластерного анализа следует отметить недостаточную разработанность методологической базы, а также сложность получения и обработки данных, в частности, перевода качественных субъективных показателей (политического компонента, социальной базы, этнических аспектов) в количественные. Значение положений теории конвергенции в анализе ПС состоит в определении корреляции макроэкономических и финансовых показателей государств, а также каналов и эффектов взаимного влияния национальных экономик. Иерархический кластерный анализ целесообразно применять для оценки механизма валютно-финансовой интеграции, выделения этапов и сроков их реализации.

Теория замещения валют и активов, разработанная Э. Йейати, Е. Фейджем и получившая развитие в трудах С. Корниловича и Т. Тумаровой [18, с. 270], основана на том, что замещение валют и активов представляет собой один из способов формирования валютного союза, в частности, через отказ одной или нескольких стран от своих национальных валют и допуска к обращению на внутреннем рынке валюты иностранного государства. Феномен замещения валют и активов (долларизации) состоит в замещении иностранной валютой основных функций национальной валюты вследствие ряда экономических, политических или социальных факторов. Основываясь на ТОВЗ, для отдельного государства процесс долларизации представляет собой этап на пути создания валютного союза по одному из двух сценариев – либо официальное введение иностранной валюты, либо введение единой региональной валюты, способной вытеснить из оборота валюты стран, не входящих в ОВЗ.

В современной экономической литературе отмечены два пути развития процессов замещения валют и активов в экономиках развивающихся стран:

1. Валюты зарубежных стран проникают в экономику развивающихся стран без полной долларизации (преимущественно в сфере финансовых контрактов). Т.е. от официальной долларизации большинство этих стран отделяет лишь официальное признание иностранной валюты в качестве законного платежного средства (замещение функций средства обращения и средства платежа) [6, с. 470];

2. Долларизация является реакцией на экономическую нестабильность и высокую инфляцию и объясняется стремлением экономических агентов защитить свои активы от риска обесценивания национальной валюты [6, с. 471].

Для исследования ПС в условиях валютно-финансовой интеграции представляют интерес следующие положения теории замещения валют и активов. Современные подходы к анализу долларизации выделяют доверие к валюте и политический фактор как решающие при определении границ ОВЗ и валюты, которая предполагается к использованию на стадии принятия решения о создании валютного объединения (в данном контексте речь идет о неофициальной (теневой) долларизации – использовании валюты государства, не входящего в ОВЗ для расчетов) по политическим и историческим причинам [2, 7]. Многие страны практикуют легальное использование валюты другого государства в силу необходимости сглаживания колебаний на финансовых рынках и секьюритизации активов, а не с целью стимулирования торговли.

Таким образом, традиционный подход к оценке долларизации и ее уровня как доли валютной части денежной массы в общей ее величине представляется недостаточным для процесса формирования ПС, поскольку данный показатель лишь частично включает в себя ту часть замещения, которая оказывает влияние на межстрановую торговлю и движение капитала. А. Селищев, Дэой Вэйди и их последователи в качестве основного показателя долларизации используют отношение депозитов в иностранной валюте в национальной банковской системе к денежной массе M_2 , для анализа замещения валют в наличном обращении – отношение наличной иностранной валюты к денежной массе M_1 . Однако, фрагментарность данных и отражение в вышеназванных показателях явлений, которые не являются долларизацией, а отражают тенденции к усилению участия страны в мирохозяйственных связях, не позволяют точно оценить влияние долларизации. Достаточной информативностью для исследования процессов долларизации обладает использование впервые предложенного В. Козловским и Н. Горбачевым дополнительного показателя отношения внешнего долга государства к ВВП, что является косвенным признаком долларизации [16, с. 75], который позволяет оценить уровень замещения функций денег в экономической системе.

Кроме выделенных наиболее значимых концепций, теория ПС развивалась в рамках неофункционализма (теория растекания), теории внешних воздействий. Тем не менее, можно выделить набор макроэкономических и денежно-кредитных показателей, значимых при анализе валютно-финансовой интеграции (табл. 2.10.3).

Таблица 2.10.3

Макроэкономические и денежно-кредитные показатели, значимые для анализа валютно-финансовой интеграции

Показатель	Инструмент анализа
<ul style="list-style-type: none"> – ВВП; – бюджет; – внешний долг; – инфляция; – валютный курс; – процентные ставки; – долларизация. 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка сигма-конвергенции темпов роста ВВП, инфляции, процентных ставок; – оценка корреляции экономических циклов; – динамика уровня долларизации

Таким образом, несмотря на фрагментарность разработок в области анализа ПС, можно выделить современные тенденции, оказывающие влияние на его формирование в условиях валютно-финансовой интеграции:

1. особенности процесса глобализации на современном этапе (развитие процессов регионализации, разнотемпный характер интеграции), которые обуславливают отсутствие комплексной модели «трансформации» национального в глобальное

и единой структуры стадий интеграции;

2. процессы замещения валют и активов, которые, с одной стороны, служат отражением процессов в валютно-финансовой сфере, а с другой – могут быть использованы в качестве части механизма валютно-финансовой интеграции;

3. изменения сущностных характеристик элементов финансовой системы.

На основе выделенных особенностей правомерно дополнить набор инструментов для анализа валютно-финансовой интеграции:

1. Элементами иерархического кластерного анализа, которые позволят оценить процессы, не поддающиеся стандартному экономико-статистическому анализу;

2. Показателем ресурсообеспеченности внешнего долга как дополнительного инструмента оценки уровня долларизации (21, с. 154).

$$\text{Ресурсообеспеченность внешнего долга} = \text{Внешний долг} / \text{ВВП} \quad (2)$$

Таким образом, анализ теоретических основ ПС позволил сделать вывод о том, что основными теориями ПС являются ТОВЗ, теория экономической конвергенции и теория замещения валют и активов. Выделение данных теорий как наиболее значимых основано на том, что в их рамках разработан инструментарий количественной оценки интеграционных процессов и критерии определения границ объединения.

Литература

1. Горбачев Н.Н., Козловский В.В. Валютный контроль экспортно-импортных операций в формируемом Евразийском экономическом пространстве. // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы X международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2017, С. 270-278.
2. Годес Н.В. Реализация валютно-финансовой интеграции в условиях формирования Евразийского платежного союза. // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити, 2017. С. 152-171.
3. Годес Н.В. Анализ условий Евразийской валютно – финансовой интеграции. // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2017. № 3 (186), С. 27-39.
4. Годес Н.В. Анализ условий Евразийской валютно – финансовой интеграции. // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2017. № 3 (187), С. 74-80.
5. Гончарук Н.А., Горев В.Н., Козловский В.В. Модели стратегического развития в условиях перехода к VI информационному укладу мегаэкономики. – Мн.: Право и экономика, 2015. – 149 с.
6. Козловский В.В. Общие тенденции развития банковских операций на мировом рынке драгоценных металлов и услуг. // Государство и рынок: механизма и институты Евразийской интеграции в условиях усиления глобальной гиперконкуренции. – СПб, СПбГЭУ, 2017 С. 471-477.
7. Козловский В.В. Инновационность – имманентная составляющая современной модели экономического развития // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити, 2017, С. 210-224.
8. Козловский В.В. Типовые платежные условия внешнеэкономических договоров (контрактов) государств-членов ЕврАзЭС и связанные с ними риски международных расчетов. // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества Материалы X международной научно-практической конференции – Мн.: Ковчег, 2017. С. 324-331.
9. Козловский В.В. Формирование евразийского экономического союза: теоретические подходы и направления реализации. // Партнерство бизнеса и образования в инновационном развитии. Материалы XII международной конференции – Мн.: Ковчег, 2014, С. 211 – 214.
10. Козловский В., Вэйди Ч., Цинунь Л. Воздействие гособлигаций, как инструмента открытого рынка на экономический рост союзного государства (используя опыт Китая). // Российско-белорусская интеграция: от идеи к воплощению. – Мн.: Ковчег, 2016, С. 70-75.
11. Козловский В.В., Соболенко И.А. Национальный банк Республики Беларусь. // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы VIII международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2015. С. 74-76.
12. Касцянок В. Ператвэрэнне сацыяліу сусветную сістэму. – Мн.: Дзяржиздат, 1959. – 80 с.
13. Лузгин Н.В., Годес Н.В. Перспективы перехода к режиму инфляционного таргетирования в Республике Беларусь. // Белорусский экономический журнал. 2010. № 3. с. 121-132.
14. Макроэкономика: социально-ориентированный подход. – Мн., Издательство Минфина РБ, 2011. 347 с.
15. Соболенко И.А. Задачи и методы осуществления валютного регулирования в условиях формируемого Евразийского экономического пространства – Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан. // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити, 2017. с. 280-288.

16. Соболенко И.А. Применение SWOT-анализа для изучения деятельности СЭЗ «Минск». // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы VIII международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2015. с. 76-78.
17. Соболенко И.А. Организационно-ресурсное обеспечение реструктуризации субъектов хозяйствования в условиях СЭЗ. // Белорусский журнал международного права и международ. отношений. 2004. №3. С. 7-14.
18. Соболенко И.А., Ганский В.А. Позиции Республики Беларусь на мировом рынке туристических услуг в условиях развития процесса глобализации // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: ЮНИТИ, 2017. С. 267-279.
19. Ткаченко С.Л., Козловская Н.В. Платежный союз Бельгии и Люксембурга: исторический опыт и перспективы использования // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2004. № 1. с. 97-112.
20. Чаплыгин В.Г., Козловский В.В. Рецензия на сборник статей «Парламентаризм в государствах-участниках межпарламентской ассамблеи Содружества Независимых Государств» // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета: гуманитарные и общественные науки. – СПбГУ, 2017, том 8, № 3, С. 153-155.
21. Чаплыгин В.Г., Козловский В.В. Рецензия на сборник статей «Парламентаризм в государствах-участниках межпарламентской ассамблеи Содружества Независимых Государств» // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета: гуманитарные и общественные науки. – СПбГУ, 2017, том 8, № 3, С. 153-155.
22. Чаплыгин В.Г., Козловский В.В. Проблемы моделирования стратегического бизнес-планирования в условиях «новой экономики» // Экономика и предпринимательство, № 12 (ч.2), 2017 г., С. 516-524.
23. Godes N. Genesis of financial market transformation in the Republic of Belarus: advantages and disadvantages. // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2014, № 1, С. 128-138.
24. Economics / A. Bahdanava, U. Bichanin, U. Ganski [and others]. – Navapolatsk: PSU, 2013. – 326 p.



PART III. ECONOMIC DIMENSIONS OF NATIONAL SECURITY AND INTERNATIONAL FACTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

3.1. STRENGTHENING FOREIGN ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF GEOPOLITICAL TRANSFORMATIONS

I.H. Babets, A.I. Mokiy, M.B. Fleychuk

The modern stage of globalizing economic relations creates opportunities for development and, at the same time, new threats and challenges to the security of national economies. The vulnerability of the national economic macro-system to global challenges and geopolitical conflicts is most likely to be reflected in trade relations between the country and its partners. Accordingly, there is a direct link between international economic security and the external economic component of national security that can be traced by comparing the results of the analysis of geopolitical changes and the dynamics of the main indicators of country's foreign trade. Participation of Ukraine in the international division of labor and the influence of external factors on the competitiveness of the national economy actualize the problem of maintaining foreign economic security as the basis for counteracting the impact of threats to national security in a globalized world. The security of the process of Ukrainian economy's integration into the system of world economic relations depends on the state's ability to resolve conflicts that arise as a result of the need to comply with the requirements of international institutions while ensuring the protection of national economic interests, market and producers.

According to the methodology for calculating the level of economic security of the state, foreign economic security is defined as such a state of correspondence of foreign economic activity to national economic interests, which ensures minimization of losses of the state from the influence of negative external economic factors and the creation of favorable conditions for economic development through its active participation in the world division of labor [1]. Consequently, the state's main focus is on developing measures to counter external threats or adapting foreign economic policy to globalization challenges. At the same time, insufficient attention is paid to the internal factors of foreign economic security, which determine the adaptive capacity of the country to the external environment changes.

In the Law of Ukraine "On Fundamentals of National Security" (19.06.2003, with amendments), the category of a threat to national security is defined as "existing and potentially possible phenomena and factors that endanger the vital national interests of Ukraine" [2]. Based on the above understanding of the essence of the threat we can outline such existing or potential phenomena and factors that complicate or make it impossible to achieve national economic interests in the foreign economic sphere. At the same time, it is necessary to consider both internal and external threats, as well as both the factors of dangerous influence on economic development of the country and the factors, which overcoming creates new opportunities for domestic producers.

For the recent years, competition of leading global and regional states-leaders has been intensified for the redistribution of spheres of influence, particularly in the post-Soviet countries. Ukraine's struggle for independence, as a non-aligned country, is taking place in complicated and dangerous conditions of the conflict of interests between the world most influential states. These external threats increase the negative impact of internal threats that arise within socio-political transformations in Ukraine, which has become an object of asymmetric political, economic, information pressure from the stronger states.

We consider the foreign policy of Russia as a dangerous geopolitical threat to Ukraine, and its characteristic feature, according to researchers' view, is "an attempt to keep geopolitical

control over the situation within the post-Soviet space, which contradicts the European integration course of Ukraine and a number of other states of this space” [3, p. 14-15]. Under the conditions of external pressure and globalization choice of Ukraine between different external development vectors, the influence of threatening manifestations of separatism has intensified, along with political and economic crisis in the country.

Thus, the development of Ukraine’s foreign economic activity is taking place in difficult geopolitical conditions. This has led to increasing negative impact of some external and internal threats (the crisis in the supply and transit of energy resources, Russia’s support for instability and separatism, the introduction of Russia’s embargo and trade restrictions with Ukraine, decrease in industrial production of export goods, technological backwardness of the processing industry enterprises and lack of funds for their technical modernization). Such changes in the geopolitical situation have also opened new opportunities for the development of foreign economic relations of Ukraine, in particular presenting domestic enterprises at new foreign markets and ensuring the conformity of domestic products to European or world standards.

Regardless of the level of management where the security assessment is carried out, the following procedure for calculating an integral indicator is used: forming a set of indicators, defining their characteristic (optimal, threshold and marginal) values, normalizing indicators, determining weighting coefficients, and calculating the integral index.

According to this sequence of state’s economic security studies, the first stage is to form a list of indicators and to assess their status, based on a comparison of the actual (statistical) values of the indicators to their thresholds. The main task of this stage is to create a database of output indicators that would ensure the correct calculation of the actual and threshold values that characterize the relevant component of economic security, taking into account the peculiarities of using the competitive potential of the state.

Each country, with its specific development conditions, defines a list of economic security indicators that is constantly updated. We will evaluate the foreign economic security of Ukraine using the following indicators: the share of the leading partner country in the foreign trade turnover; coefficients of export-import ratio to GDP; coefficient of coverage of imports by export; the share of high-tech products in the import and export of goods; coefficient of technological dependence.

In order to assess the foreign economic security of Ukraine, the indicative method of calculating the integral indicator should be applied – the sum of the outputs of the normalized values of statistical indicators and the corresponding weighting factors that determine the contribution of each indicator to the general level of security. According to the Methodology for Assessing the Level of Economic Security of Ukraine, if x_{ij} – some indicators, $j = 1, \dots, m$; $i = 1, \dots, n$, which in aggregate characterize the foreign economic activity of the country, then the integral index of foreign economic security should have the form of linear convolution:

$$I_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} z_{ij} \quad (1)$$

where a_{ij} – weighting coefficients determining the degree of contribution of the j -th indicator to the integral index of foreign economic security; z_{ij} – normalized values of input indicators x_{ij} .

In order to determine the weighting factors (a_i), according to the Methodology for Assessing the Level of Economic Security of Ukraine [1], the model of the main components is used. The model of the main components is constructed with the use of the program “Statistics” (module “Factor Analysis”): calculation of the correlation matrix; separation of the main components and calculation of the factor loads; identification of the main components.

Normalized values of indicators – stimulants for foreign economic security are calculated as the ratio of the statistical significance of the indicator at a certain point in time (year t) to the maximum value of this indicator for the studied period. Normalizing indicators-

destimulants, which growth negatively affects banking security, is carried out as a ratio of the minimum value of the indicator for the studied period and its statistical value in year t.

The integral indicator of foreign economic security is equal to 1 when all x_{ij} acquire the “best”, or optimal, values, and 0 when all the indicators are the “worst”.

The Methodology of Assessing the Level of Economic Security of the State contains a list of indicators of foreign economic security (the share of import in domestic consumption, the share of import of food in domestic consumption, the share of export of the leading partner country in the total volume of foreign trade, the share of raw materials in the total export, coefficient of coverage of import by export, the ratio of volume of export (import) to GDP) and determines the thresholds of these indicators. The disadvantage of this technique is the lack of indicators on scientific and technological component of international trade.

In order to carry out an assessment of the level of foreign economic security of Ukraine, we supplement the methodology with indicators that will allow to assess not only the quantitative characteristics of foreign economic activity, but also qualitative, which is possible due to the use of such indicators as the share of high-tech products in export (import); the coefficient of technological dependence (the ratio of high-tech goods import to their export) (Table 3.1.1) [19]. The positive dynamics of some indicators of foreign economic security, which normalized values are given in Table 1, shows the strengthening of foreign economic security in the long term period. Thus, the value of the integral indicator of foreign economic security increased from 0.708 in 2006 to 0.817 in 2016. In particular, the share of the leading partner country, which is still Russia, in the total volume of foreign trade, has changed most significantly.

Table 3.1.1

**Normalized values of indicators and integral index
of foreign economic security of Ukraine**

Year	The share of the leading partner country in the total volume of foreign trade, %	The share of high-tech products in the export of goods, %	The share of high-tech products in the import of goods, %	Coefficient of import coverage by export	Export dependency ratio	Coefficient of import dependence, %	Coefficient of technological dependence	Integral indicator of Ukraine's foreign economic security
2006	0,430	0,625	0,822	0,842	0,969	0,780	0,667	0,708
2007	0,432	0,792	0,871	0,802	1,000	0,767	0,829	0,755
2008	0,501	0,708	1,000	0,772	0,939	0,721	0,837	0,757
2009	0,454	1,000	0,779	0,861	0,983	0,812	1,000	0,807
2010	0,454	1,000	0,779	0,861	0,980	0,812	1,000	0,806
2011	0,357	0,819	0,752	0,822	0,810	0,636	0,744	0,673
2012	0,394	0,944	0,710	0,802	0,872	0,672	0,804	0,713
2013	0,424	0,875	0,693	0,812	0,977	0,760	0,735	0,728
2014	0,559	0,889	0,688	0,980	0,710	0,667	0,882	0,746
2015	0,710	0,903	0,727	1,000	0,709	0,681	0,978	0,803
2016	1,000	0,944	0,638	0,911	0,690	1,000	0,857	0,871
2017	0,984	0,875	0,677	0,871	0,749	0,627	0,776	0,818
Weighting coefficients	0,235	0,132	0,114	0,124	0,169	0,105	0,122	–

The highest value of this indicator (32,4 %), which exceeded the marginal safety criterion, was observed in 2011, and since 2012 it has been gradually reduced to 11,58 % (in 2016). In 2016, the decline in the coefficient of import dependence had a positive effect on the level of foreign economic security. The value of this indicator has come close to the maximum possible for the first time within the last 10 year.

In the short term period, the level of foreign economic security of Ukraine decreased from 0,871 in 2016 to 0,818 in 2017. As Figure 3.1.1 [19] shows, the beginning of this negative trend is to a certain extent due to the faster growth of import as compared to export volumes. So, in 2017, export of Ukrainian goods amounted to 39,48 billion USD, import – 44.69 billion USD. Compared to 2016, exports grew by 16 %, imports – by 23,3 %, and the balance of foreign trade was negative in 2017 (5.21 billion USD). Accordingly, the export-import coverage ratio in 2017 declined to 0,88 in comparison with the previous years (0,92 in 2016 and 1,01 in 2015).

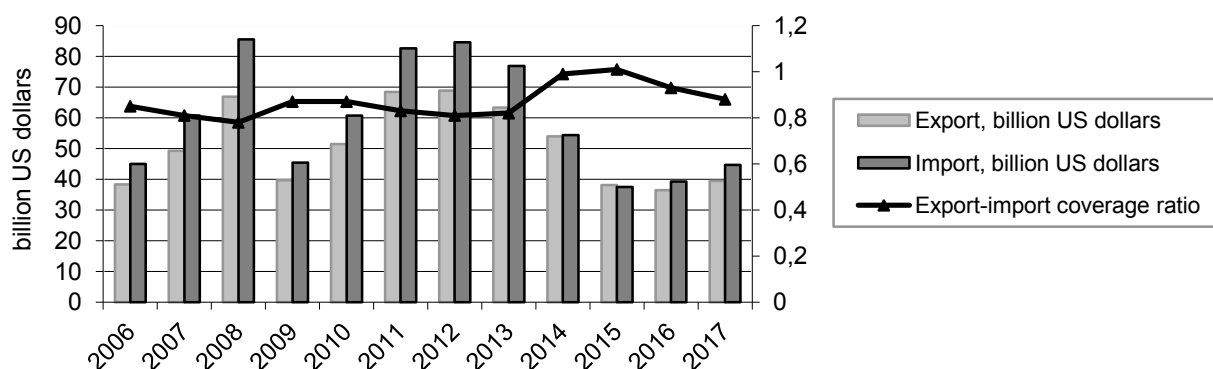


Fig. 3.1.1. Dynamics of volumes of foreign trade of Ukraine

Figure shows that in 2016-2017 there was a gradual increase in the volume of foreign trade of Ukraine after a catastrophic decline in 2014-2015. The main reason for the decline in exports from Ukraine in 2015 was the reduction of industrial production due to military actions in Donetsk and Luhansk Oblasts (regions). The decline in coal mining by 22 % and the production of steel by 17 % led to a crisis in the metallurgical industry, the share of which in structure of Ukraine’s exports in 2015 decreased to 24,8 % (in 2014 this figure was 28,3 %).

Other, not less important, reasons for the reduction of exports were the introduction of trade restrictions on a number of Ukrainian goods by the Russian Federation: embargo (prohibition of imports of meat, dairy products and products of plant origin); Russia’s abolition of the free trade regime with Ukraine (introduction of duties on machinery and equipment, metal products, chemical products). The occupation by the Russian Federation of the Autonomous Republic of Crimea and certain parts and regional centers of Donetsk and Luhansk regions (oblasts) significantly influenced the scale of the shadow economy of the Ukrainian economy and the spread of corruption, which negatively affects the level of both foreign economic and national security of Ukraine (Table 3.1.2) [12].

Table 3.1.2

Expenditures of the Russian Federation in the occupied territories of Donetsk and Luhansk regions

Cost item	Payments per person, thousand euros (thousand rubles)	Number of recipients of payments, thsd. persons	Monthly Total Expenses (million euros)
Salary for “officials”	51 (4,0)	800,0	40,8
Pensions	28 (2,2)	1078,8	30,2
Unemployment support	30 (2,4)	40,0	1,2
Social assistance	24 (2,0)	100,0	2,4
Expences for militants	150 (12,7)	30,0	4,5

However, the main preconditions for this were and remain not only the military aggression of the former “strategic partner”, but such objective socio-economic processes as:

– excessive concentration of capital in certain regions of Ukraine and by certain representatives of social and political elites, as a result of which there is a lack of effective investment and doing business in Ukraine and creating an excess of capital;

– an objective need for productive resources and goods produced by enterprises in the occupied territories and, on the other hand, enterprises and population of the occupied territories for resources and, most importantly, consumption goods;

– the interdependence between processes that leads to the expansion of the commodity and financial-monetary exchange, the movement of citizens within the occupied territories and regions of Ukraine.

The negative tendencies of shadowing of external financial flows under the conditions of military aggression in the Donbas region and after the occupation of the Crimea are manifested in the following.

1. The Russian Federation, at least during 2014-2016, finances terrorists fighting in the East of Ukraine and associated with the creation of so-called “DPR” (Donetsk People Republic) and “LPR” (Luhansk People Republic) [13];

2. The increase of volumes of illegal financial flows is significantly influenced by the introduction of a special regime for the functioning of the Donbas regions, which are beyond the control of the state authorities of Ukraine. In these conditions, the administrations of the self-proclaimed “DPR” and “LPR” control about a third of districts of Donetsk and Luhansk oblasts, or about 6.9% of the territory of Ukraine.

3. The activities of enterprises in the occupied territories are associated with the following objective reasons for the spread of corruption and shadowing of economic activity and financial flows: (1) the lack of unified rules and regulatory business documents, manual mode of economic management; (2) forcing managers and owners of enterprises to re-register on the territory of “DPR” or “LPR”, to pay “taxes” and “fees”; (3) the destruction of the railways and roads of the transport network and, as a result, the intensification of corruption manifestations on both sides of the military activities; (4) the possibility of making financial settlements through the objectively necessary official closure of banking system functioning in the occupied territories; (5) difficulties in purchasing the raw materials necessary for the activities of industrial enterprises both in the occupied territories and in other regions of Ukraine; (6) barriers to the sale of products in Ukraine and abroad due to uncertain status of the occupied territories and the inability to enter international markets of goods (services), capitals, obtaining international certificates without registration in Ukraine; (7) removal of strategic enterprises equipment to the Russian Federation, destruction or discontinuation of the activities of industrial enterprises; (8) obstacle to withdrawal of assets from existing enterprises from controlled territories by terrorist groups (for example, in 2014 the representatives of “DPR” prevented “HeidelbergCement” from transferring production from Amrosiyivka to the western regions of Ukraine; (9) ‘nationalization’ of property, complete or partial destruction of trading facilities, logistics centers.

4. Despite the National Bank of Ukraine Resolution No 466 of August 6, 2014 “On Suspension of Financial Transactions”, which concerned all types of financial transactions of enterprises and population in settlements not controlled by the authorities of Ukraine, most banks continued to operate in non-cash mode in the territories of “DPR” and “LPR”.

5. There is an uncertainty in the supply and settlement of gas and electricity coming from other regions of Ukraine.

6. In the occupied territories, the use of unlegal coal mines for coal mining, most of which is controlled by terrorists to export coal to the territory of the Russian Federation. At the same time, volumes of “contraband” supplies of coal from the occupied territories to enterprises of other regions of Ukraine are increasing [15].

7. Despite military actions, enterprises of some financial-industrial groups (FIGs) of Ukraine continue to operate in the occupied territories [16].

8. The motivation for “smuggling” activities was also strengthened by the annexation of the Autonomous Republic of Crimea by the Russian Federation and granting the status of a free economic zone of the Crimea by Ukraine. Thus, goods imported into the occupied Crimea are equated with exports, with preferences for customs payments and VAT [17]. Since prices in Russia for goods are much higher than in Ukraine, the absence of double taxation motivates smuggling.

9. Political and economic dependence of self-proclaimed “republics” on Russia’s financial assistance determine the pseudo-economic integration of the occupied territories into the Russian economic macro-system. At present, the “ruble zone” is gradually being consolidated in the occupied territories of the Donbas region, and since March 2015 – the multicurrency zone has started to operate, when local residents were “allowed” to pay hryvnia, rubles, US dollars and euros.

Due to the crisis situation with Ukraine’s largest trade partner, the task of diversifying export deliveries is faced by Ukrainian commodity producers, the solution of which will ensure the implementation of national interests in terms of strengthening independence and increasing the sustainability of the national economy.

At the beginning of 2016, additional opportunities for access to markets of European countries were created for Ukrainian producers.

From January 1, 2016, the in-depth and comprehensive free trade area with the EU has officially started to operate in Ukraine. Therefor, the following trade preferences are envisaged: EU customs duties for 94,7 % of the commodity nomenclature of industrial goods were reduced to zero. The EU abolished customs duties for about 83,4 % of agricultural and food products, tariff quotas began to operate for about 15,9 %; the average rate of customs duties for Ukrainian goods is reduced from 4,9 % to 0,5 %, the weighted average – from 5,0 % to 2,6 %; Ukrainian producers have the right to supply seven of the fifteen categories of livestock food products to the EU, and eight out of ten categories of by-products of animal origin [4, p. 14-15].

Part of the agreements within the framework of the Association Agreement were tariff quotas, which provided for zero import duty rates. Outside of their volume, the same duties as had been in force prior to the signing of the Agreement were applied. There are 36 categories of goods to which the EU applies tariff quotas, in particular: a number of products of animal origin, including meat and honey; products of vegetable origin (grains, mushrooms, garlic, etc.); several items food and other products, such as sugar, juice, processed tomatoes, ethanol and cigarettes [ibid., p. 18].

The tendency of the reduction of volumes of foreign trade of Ukraine with the EU countries, which was observed in 2013-2015 and was caused by the reduction of domestic industrial production due to the aggravation of the economic and political crisis, in 2016 was replaced by a gradual increase. According to the State Statistics Service of Ukraine, in 2016, exports of goods to the EU countries amounted 13,5 billion USD, which is 3,7 % more than in 2015, and imports – 17,1 billion USD, which is 11,8 % more than in 2015 (Fig. 3.1.2) [19]. In addition, in the total volume of foreign trade operations of Ukraine, the share of EU countries has increased over the past 15 years. This figure was 37,1 % in exports in 2016, 43,7 % in imports (in 2000, 29,5 % and 29,2 % respectively).

At the same time, there are significant disparities in the structure of exports and imports. In particular, the major share of the commodity structure of Ukrainian exports to the EU countries in 2016 consisted of products of the agro-industrial complex and food industry – 30,5 % of the total exports, ferrous metals – 22,9 %, electric and mechanical machinery – 14,7 %. The largest export deliveries were made to Italy and Poland – by 16,3 % of total exports to the EU countries, Germany – 10,5 %, Hungary – 7,8 %, Spain and the Netherlands – by 7,4 % [5]. The share of high-tech products in exports of goods from Ukraine to the EU amounted 11,9 %, while imports from the EU countries – 21,1 %. This confirms the technological dependence of the Ukrainian economy on European producers.

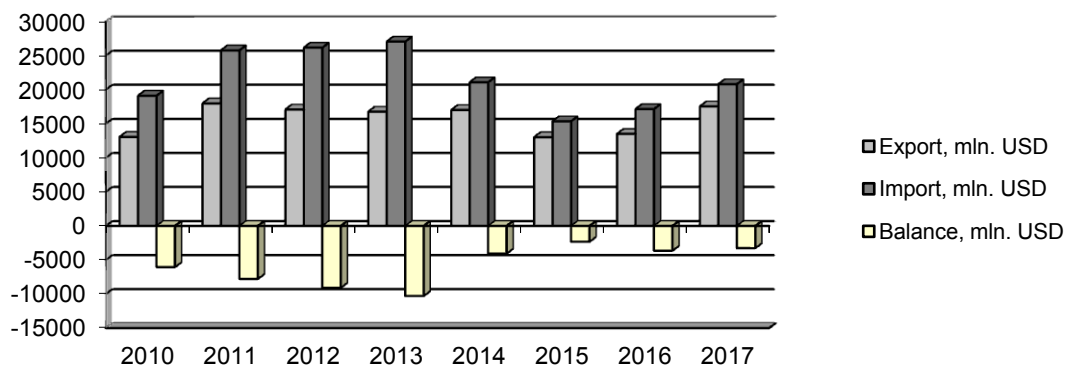


Fig. 3.1.2. Dynamics of indicators of foreign trade in goods of Ukraine with the EU countries

The low growth rates of Ukraine's export to the EU countries are to some extent due to the problems of non-compliance of Ukrainian products with European standards. There is a need to build a network of counterparts, which domestic enterprises have to spend more time in crisis conditions. However, analyzing the foreign economic activity of certain sectors of the processing industry, it can be concluded that individual producers are actively using the opportunities to enter the markets of Africa and the Middle East and the trade preferences of the FTA with the EU. For example, chicken producers managed to reorient themselves from the Russian market, where sales decreased from 39,1 thousand tons in 2013 to 412 kg in 2016, to markets in other countries. Export of chicken meat to the EU countries in 2016 amounted 28,6 thousand tons (in 2013 it was only 0,4 thousand tons), export to Iraq, Kazakhstan and African countries reached 100 thousand tons (in 2013 it was 53,4 thousand tons) [6; 7]. According to the statistics, Ukrainian chicken meat producers have not only used the import quota set by the EU at 16 thousand tons, but also sold 12,6 thousand tons more, indicating their competitiveness in European markets. Ukrainian producers exported over the established quotas the following products to the EU countries: corn – 4599,7 thousand tons (quota – 400 thousand tons), sugar – 33,5 thousand tons (quota – 20,7 thousand tons), wheat – 1058,8 thousand tons (quota – 950 thousand tons).

However, not all Ukrainian producers succeeded in reorienting into European markets after the introduction of restrictions on the import of certain groups of goods by the Russian Federation. In particular, there are problems in trading the chemical industry goods: the export of Ukrainian detergents to Russia in 2016 decreased almost by seven times as compared to 2013 (from 14,6 thousand tons to 2,83 thousand tons), at the same time there was a decrease in export of these goods to the EU countries (from 2,4 thousand tons in 2013 to 1,6 thousand tons in 2016).

As expected in the projections on the consequences of Ukraine's accession to the Deep Free Trade Area with the EU, [8] a significant problem is the low competitiveness of producers of machinery, equipment, vehicles on European markets, which, after a loss of the Russian market, aggravates the threats to Ukraine's foreign economic security. Thus, exports of electric motors and generators to the EU countries decreased from 7548,7 thousand dollars in 2013 to 1611 thousand USD in 2016, railway carriages – 73103,5 thousand USD against 6752,4 thousand USD respectively.

Along with the aggravation of threats that arise in the process of country's integration into the world community, there is a number of advantages of cooperation in the sphere of trade. While being effectively used, they contribute to strengthening foreign economic, industrial, scientific and technological, investment and other state security spheres.

On the other hand, the problems arising in the manufacturing sector due to the low technological level of industrial enterprises or the lack of competitiveness of products, or problems associated with low investor activity and inefficient investment structure,

can lead to a number of threats to foreign economic activity. The manifestation of these threats is reflected in the dynamics of foreign economic security indicators.

For example, the growth of the coefficients values of export and import dependence indicates an increase in the level of openness of the country's economy. According to K. Ladychenko, the optimal level of foreign trade openness, which allows the country to integrate into the world economy and provides an adequate level of economic security, is 35 %. This indicator is typical for most economically developed countries of the world. In addition, in the post-crisis development of the world economy, this level reduces trade openness in most countries, with growing markets and transformational economy [9, p. 16-25].

The increase in the export dependency ratio from 34,9 % in 2013 to 49,4 % in 2016 indicates an increase in the threat of dependence of the country's economy on the external conditions in export markets and global price volatility, especially in commodity trade and commodity with low value added. The high import dependence of Ukraine (51,5 % in 2017) may lead to the loss of the domestic market. It can be caused by the displacement of domestic goods by foreign products, and the reduction of domestic production.

Assessing the degree of impact of a separate threat to the integral index of foreign economic security will identify the most dangerous ones and develop measures to eliminate them. The methodology for the study of dynamic processes in the economic system and the determination of the sensitivity of parameters at the output to the change in input parameters of the system, developed by Y. Harazishvili [10, p. 115] provides for the use of a sensitivity coefficient, which is defined as the effect of the independent variable deviation Δx_i on the dependent variable y :

$$U(t, x_i) = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{y(t, x_{i,0} + \Delta x_i) - y(t, x_{i,0})}{\Delta x_i} = \frac{dy(t, x_{i,0})}{dx_{i,0}} \approx \frac{\Delta y(t, x_{i,0})}{\Delta x_{i,0}}. \quad (2)$$

Formula (2) allows to determine point elasticity as the limiting value of arc elasticity, provided that the growth of the factor x goes to zero. To avoid inaccuracies and increase the probability of the results of calculating the sensitivity of the integral index of foreign economic security to the impact of each individual threat, it is expedient to use the coefficient of arc elasticity, which determines the percentage change of the function under the influence of the percentage change in the argument:

$$E(y_{i,x_i}) = \frac{\Delta y_i}{\Delta x_i} \cdot \frac{x_i}{y_i}. \quad (3)$$

According to formula (1), the integral index of foreign economic security (I_{3EB}) during the investigated time interval is a function of the set of indicators (x_i):

$$I_{3EB}(t, x_i) = f(x_1, x_2, \dots, x_i). \quad (4)$$

Using the functional dependence of the integral index of foreign economic security on the set of indicators, the effect of each of the threats is determined by the coefficient of sensitivity (elasticity) in year t based on the approach outlined in [11], using the formula:

$$K_q = \frac{\Delta I_{3EB}}{\Delta x_i} \cdot \frac{x_i}{I_{3EB}}, \quad (5)$$

where ΔI_{3EB} is the difference between the actual values of the integral index of the external security of the economy and the value of the index after the change in the statistical value of the indicator by 1%; Δx_i – value of change of statistical value of the indicator in %;

x_i – actual (initial) value of the statistical indicator; I_{3EE} is the actual (initial) value of the integral index of foreign economic security.

The results of the calculation of sensitivity coefficient (Figure 3.1.3) show that the integral index of foreign economic security is most sensitive to the change in the share of the leading partner country in the total foreign trade ($K_q = 0.286$), the coefficient of export dependence ($K_q = 0.156$) and the share of high-tech products in export of goods ($K_q = 0.141$).

According to our estimates, in 2017, the greatest impact on the reduction of the integral indicator had the increase in trade with the Russian Federation. Accordingly, we can argue that an increase in the share of the leading partner country in the total volume of foreign trade turnover by 1% leads to a decrease of integral index by 0.286% under other equal conditions.

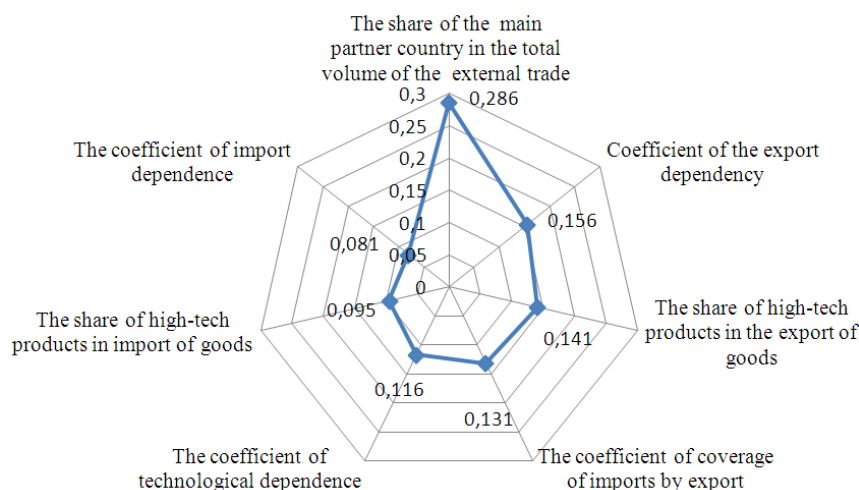


Fig. 3.1.3. The coefficients of sensitivity of the integral indicator of Ukraine's foreign economic security to the change of indicators in 2017

Using statistical data, we apply the trend extrapolation based on the interpolation of the change in the share of the leading partner country in the total foreign trade turnover in 2006-2017 and will develop a forecast optimistic and pessimistic scenario for changing this indicator in the short term (Fig. 3.1.4) [19].

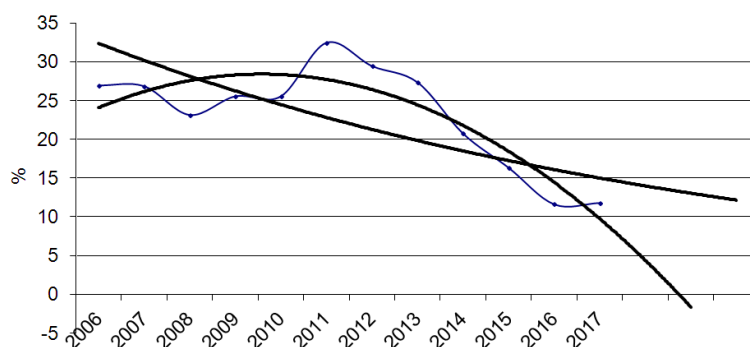


Fig. 3.1.4. Dynamics and the forecast of change of the share of the leading partner country in the total volumes of foreign trade turnover of Ukraine in 2006-2019.

With a rather high probability ($R^2 = 0,79$), we can expect a further rapid decrease in the share of the leading partner country (which remains Russia) in the total volume of Ukraine's foreign trade turnover in 2018. This forecast can be considered as an optimistic only with diversification of the external trade in Ukraine, in which the share of any other partner country (e.g. Germany or China) will not exceed the threshold of this indicator (30 %).

At the same time, as a pessimistic scenario with a relatively low probability of its realization ($R^2 = 53,8 \%$), we will take a slight increase in the share of the leading partner country in the total volumes of foreign trade turnover of Ukraine. Such changes in the geographical structure of foreign trade will not be a threat to Ukraine's economic security, as it will most likely not happen due to an increase in the share of trade with Russia, and will not exceed the critical value. At the same time, the attention should be paid to the aggravation of the threat connected with the increase of the Ukrainian economy's openness, as evidenced by a significant increase in the import dependence of Ukraine over the past two years and a substantial excess of this indicator of the established limit values. The danger is also deepened by the high sensitivity of the level of foreign economic security to the change in the coefficient of export dependence: the growth of this indicator by 1 % leads to a decrease of the integral index by 0,156 % under other equal conditions.

Based on the constructed model of polynomial trend, the change in the indicator of Ukraine's export dependence in 2006-2017 (Figure 3.1.5) [19] can be defined as the most pessimistic scenario ($R^2 = 0,77$), which implies further dependence of the domestic economy on exports for the period up to 2019. According to the optimistic scenario, with a somewhat lower probability, we can expect a relatively slower growth of Ukraine's export dependence in 2017-2019, which, the same as with a pessimistic version, does not meet the criterion of security constraints.

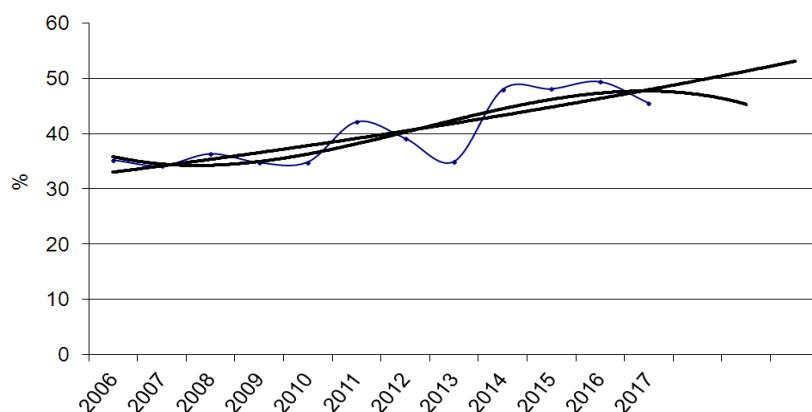


Fig. 3.1.5. Dynamics and forecast of changes in the index of export dependence of Ukraine in 2006-2019.

Further growth of export dependence will increase the openness of the Ukrainian economy, which, due to the inefficient structure of exports (the prevalence of low value added goods), threatens to increase the dependence of domestic producers of industrial products on the conjunctural fluctuations in foreign markets. Thus, the important task of the state is to develop and implement measures to support those export-oriented enterprises that manufacture science-intensive products. In turn, the result of such measures will be changes in the structure of foreign trade of Ukraine, which will, to a certain extent, contribute to the reduction and technological dependence of the country. From 2016, there has been a significant increase in the technological dependence of Ukraine, as evidenced by an increase in the coefficient from 1.84 in 2015 to 2,32 in 2017. The threat of the domestic economy dependence on imports of high-tech goods remains relevant, since the share of high-tech products in export of goods decreased to 6,3 % in 2017. According to the polynomial trend presented in Fig. 3.1.6 [19], we can with high probability ($R^2 = 0,61$) assert about the possibility of a slight increase in this indicator and the weakening of the technological dependence of the Ukrainian economy in the short-term (2018-2019).

According to the results of our calculations (Table 3.1.2), the increase of the share of high-tech products in the export of goods by 1 % contributes to the growth of the integral indicator of foreign economic security by 0,141 % under other equal conditions.

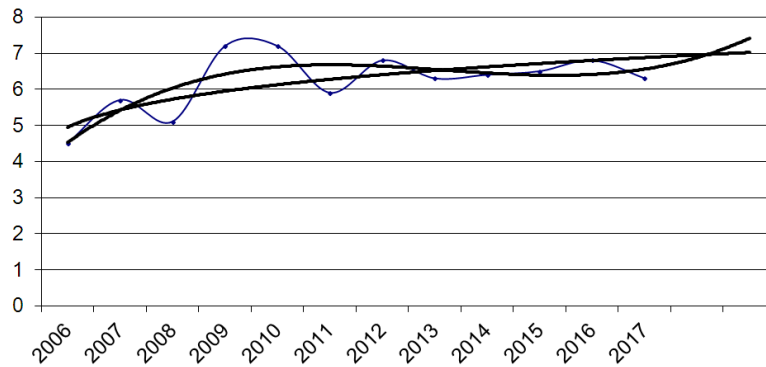


Fig. 3.1.6. Dynamics and forecast of changes in the indicator of the share of high-tech products in the export of goods of Ukraine in 2006-2019.

Such high sensitivity of the level of foreign economic security to the change in technological capacity of exports confirms the need to improve the structure of industry and to increase the production of high-tech export-oriented goods, especially import-substituting production. It is obvious that the level of economic security of the state is not a goal in itself, but, above all, a factor and a consequence of the high level of socio-economic development of the state and its place in the global economy. In order to verify the hypothesis expressed, we will present the results of the assessment of the relationship between the integral indicator of Ukraine's foreign economic security and the global competitiveness index for the period of 2006-2017.

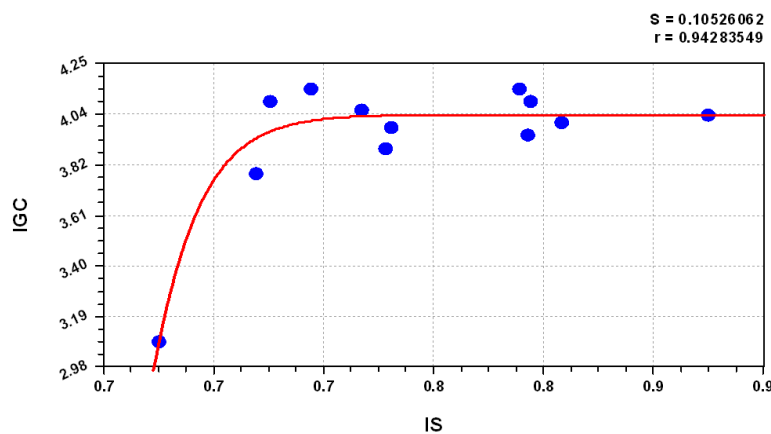


Fig. 3.1.7. Interconnection between the integral indicator of Ukraine's foreign economic security and the global index of competitiveness in the period of 2006-2017.

We will apply the CurveExpert 1.4 software programming tool for non-linear programming. The results of this analysis, presented in Figure 3.1.7 [18; 19] and in Equation 6, lead to the conclusion that the increase of the independent variable (the integral indicator of foreign economic security) has a long-term strategic effect – during the first periods dramatically increases the level of global competitiveness of Ukraine and in the subsequent lags provides a high level of research indicator.

$$Y = 4,03 \cdot \exp(-\exp(4,45 - 6,81x)) \quad (6)$$

where Y – the level of global competitiveness of Ukraine; x – integral indicator of foreign economic security.

To summarize, along with the external threats generated by changes in the geopolitical situation and worsening of the situation on world commodity markets, Ukraine's level of foreign economic security is significantly influenced by internal threats connected with

the inefficient structure of industrial production. Namely, the predominance of raw materials, the technological backwardness of processing industry enterprises, which causes difficulties in ensuring compliance of products with European standards and low demand for high technological products.

Forecast estimates of changes in the key factors of Ukraine's foreign economic security in the short-term perspective suggest that there are threatening trends due to increased export dependence and the growing technological dependence of our country due to the ineffective structure of the economy and the low competitiveness of domestic goods both on the domestic and foreign markets. In its turn, the absence or delay of state policy measures to address these problems will turn into threats those opportunities of entering the markets of the new partner countries that are opening due to a contraction of trade with Russia.

In the context of the threats' aggravation of the global and megaregional environment, one of the main directions of strengthening foreign economic security and ensuring Ukraine's participation in the international division of labor is the increase of the competitiveness of domestic producers. At the same time, internal competitiveness should be achieved on the basis of technical and technological modernization of enterprises, development of import-substituting production, improvement of institutional mechanisms of economy regulation. Strengthening external competitiveness is possible on the basis of bringing the quality characteristics of domestic goods in line with European technical norms and standards, as well as the introduction of the latest technologies for the production of goods with high added value.

References

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
2. Про основи національної безпеки України: [Закон України № 39, ст. 351 Редакція від 30.11.2017] [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
3. Міжнародне безпекове середовище: виклики і загрози національній безпеці України / Б.О. Парахонський, Г.М. Яворська, О.О. Резнікова ; за ред. К.А. Кононенко. – К.: НІСД, 2013. – 56 с.
4. Впроваджуючи Угоду про асоціацію Україна – ЄС: перші уроки, наслідки, практики використання: Аналітична доповідь / [О. Сушко, Р. Хорольський, В. Мовчан, О. Мірошниченко]; за ред. Сушка О.В. – К.: Інститут Євро – Атлантичного Співробітництва, 2016. – 41 с.
5. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2013 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-вересень 2016 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. акад. В.М. Гейця, чл.-кор., д-ра екон. наук Т.О. Осташко, чл.-кор., д-ра екон. наук Шинкарук Л.В. ; НАН України, ДУ “Ін-т екон. та прогнозув. НАН України”. – К., 2014. – 102 с.
9. Ладиченко К.І. Індикатори вимірювання зовнішньоторговельної відкритості національної економіки // Економічний простір, 2015. – № 95.
10. Харазішвілі Ю.М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку України: монографія / Ю.М. Харазішвілі. – К.: Поліграф Консалтинг, 2007. – 321 с.
11. Кибиткин А.И. Эконометрические методы оценки чувствительности экономической системы / А.И. Кибиткин, О.В. Скотаренко // Вестник МГТУ. – 2010. – №1. – С. 22-26.
12. Россия тратит на оккупацию донбасса один миллиард евро в год – bild <http://ru.tsn.ua/ato/rossiya-tratit-na-okkupaciyu-donbassa-odin-milliard-evro-v-god-bild-561918.html>.
13. Bild: Россия напрямую управляет Донбассом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.tut.by/world/490587.html>.
14. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
15. Вугілля, яке вбиває наших солдат <http://www.epravda.com.ua/columns/2016/07/12/598597/>.
16. А. Єрмолаєв, І. Клименко, С. Таран, В. Ємець Економіка окупованого Донбасу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://newukraineinstitute.org/media/news/531/file/Donbass_15.05.2015.pdf.
17. Крымский треугольник: куда пропадают грузовики из Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voxukraine.org/2015/09/24/krymskii-treugolnik-kuda-propadaiut-gruzoviki-iz-ukrainy-ru/>; Мельничук: Через блокаду Криму частина контрабанди піде в Росію через Донбас [Електронний ресурс].

Режим доступу: <http://ua.112.ua/kryminal/melnychuk-cherez-blokadu-krymu-chastyna-kontrabandy-pide-v-rosiiu-cherez-donbas-260088.html>.

18. Російсько-український конфлікт: стан, наслідки, перспективи розвитку подій. – Центр Разумкова. – Національна безпека і оборона. – №5-6. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/analytic_5_6_Ukr_Ros_2014_site_s.pdf.

19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

3.2. МІЖНАРОДНА ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА У КОНТУРІ СВІТОВОЇ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ

О.М. Ляшенко

Збройна агресія Російської Федерації проти України, яку у найновітнішій історії вже визнано початком світової гібридної війни, суттєво змінила розуміння способів забезпечення національної безпеки не лише нашої країни, але і багатьох інших країн світу. Поняття світової гібридної війни вперше запропоновано в колективній монографії «Світова гібридна війна: український фронт» [1, с. 493]. Світова гібридна війна (СГВ) – новітнє глобальне міжнародне протистояння, що виникає в умовах сучасного геополітичного устрою, боротьба за домінування і впливи, яка ведеться силами держав, їх коаліцій та позадержавними акторами. СГВ передбачає руйнування існуючої глобальної політичної системи та міжнародно-правових механізмів її забезпечення в умовах світового хаосу. На відміну від традиційного типу війн, включно із т. зв. «холодною», зумовлених загостренням суперечностей великих держав та боротьбою за поділ світу на сфери впливу, СГВ ведеться у межах єдиного глобалізованого простору на фронтах, утворених лініями розподілу між зонами стабільності і безпеки, де панує закон і міжнародне право, та сферою невизначеності і політичного хаосу, де панує право сильного. СГВ ведеться із одночасним застосуванням конвенційних збройних методів і засобів нетрадиційного насильства (іррегулярного, дезорганізаційного, включно зі сферою кібербезпеки, терористичного, кримінального тощо) на різних операційних просторах – військовому, розвідувально-диверсійному, психологічному, дипломатичному, політичному, інформаційному, економічному, соціальному, фінансовому, інфраструктурному, енергетичному тощо. В умовах СГВ відбувається перетворення на зброю традиційно невійськових засобів впливу, що спрямовуються на руйнування життєво важливих систем противника, та об'єднання їх на цій підставі з власне військовими методами ведення війни.

Одним з найбільш характерних проявів гібридної війни є об'єднання перетворених на зброю і скерованих на руйнування критично важливих систем противника немілітарних засобів впливу (інформаційних, гуманітарних, економічних, соціальних тощо) та об'єднання їх з класичними військовими методами ведення війни.

Це змусило деякі європейські держави переглянути їх промислові, політичні, соціальні та економічні сфери, визначити зони їх уразливості, в також зміцнити і традиційні сфери військової сили, оскільки хрестоматійну сентенцію «війну виграє той, хто за рівності інших обставин має більший запас міцності, а саме – вищий військово-промисловий потенціал» ніхто не відміняв.

Можна стверджувати, що одне з чільних місць серед багатьох наслідків гібридної війни посідає посилення взаємозв'язку між економічною і воєнною сферами, який, з одного боку, характеризується загальновідомими ознаками воєнної економіки, проте, з іншого боку, употужнюється і ускладнюється поліаспектністю і крос-дисциплінарністю, проявами яких є суттєве розширення площини воєнно-економічних знань.

Сутність поняття «воєнна економіка» мало змінилась протягом понад сімдесятирічного періоду свого існування, і, наприклад, в [2] розглядається як «наука про способи, форми та методи економічного забезпечення збройної боротьби та війни в цілому,

про способи та принципи ефективного використання матеріальних, фінансових, людських ресурсів для вирішення проблем національної безпеки». Той самий колектив авторів розглядає воєнну економіку як специфічну частину національного господарства з точки зору економічного забезпечення Збройних Сил, проте зазначає, що за умови змін характеру загроз, мають вноситись корективи у структуру воєнної економіки. Однак тлумачення таких змін зводиться переважно до розробки нових зразків озброєння, нових воєнних технологій, застосування нових форм кооперації силових структур.

Безперечно, такі погляди є абсолютно справедливими, проте наразі їх рамка є доволі звужено. Предмет воєнної економіки перестає бути одним з розділів суто воєнної науки. Царина воєнної економіки не обмежується лише задоволенням воєнних потреб держави в товарах та послугах матеріального виробництва, не лише проникає у нематеріальну сферу, але і набуває концептуально інших форм. Класичним прикладом є використання кібер-можливостей однієї країни проти іншої у якості інструмента примусу до асиметричного задоволення інтересів на додаток військової сили.

Таким чином, світова гібридна війна є об'єктом, який відіграє роль своєрідного «інтегратора» багатьох сфер, як-от: інформаційної і фінансової, духовної і політичної, воєнної та економічної. Остання сполука є предметом дослідження, стисло викладеного у даному розділі монографії.

Діапазон дефініцій взаємопроникнення воєнної та економічної сфер може бути дуже широким – від загрози до безпеки. Мається на увазі наступне. Якщо розглядати взаємозалежність стану (і розвитку) воєнної та економічної сфер будь-якої країни у контексті забезпечення її національної безпеки, то слабка кореляція між цими сферами є хоча і імпліцитною є, проте потенційною загрозою, тоді як употужнення зазначеної кореляції породжує генезу взаємозалежності воєнної та економічної сфер: від воєнно-економічної безпеки до воєнно-економічної стійкості.

Розгляд діапазону дефініції воєнно-економічної безпеки як загрози (у контексті національного масштабу) може бути представлений шляхом цитування положень Стратегії національної безпеки України [3], де до загроз віднесені:

– «неефективність системи забезпечення національної безпеки і оборони України: несформованість сектору безпеки і оборони України (далі – сектор безпеки і оборони) як цілісного функціонального об'єднання, керованого з єдиного центру; інституційна слабкість, непрофесійність, структурна незбалансованість органів сектору безпеки і оборони; недостатність ресурсного забезпечення та неефективне використання ресурсів у секторі безпеки; відсутність ефективних зовнішніх гарантій безпеки України»;

– «економічна криза, виснаження фінансових ресурсів держави, зниження рівня життя населення: монополю-олігархічна, низькотехнологічна, ресурсовитратна економічна модель; відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань соціально-економічного, воєнно-економічного та науково-технічного розвитку України, а також ефективних механізмів концентрації ресурсів для досягнення таких цілей».

В аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень [4] розглядаються два основні виміри спектру воєнних загроз: воєнно-політичний – пов'язаний зі змінами в геополітичній розстановці сил; суто військовий («технологічний») – пов'язаний зі зміною характеру воєнних конфліктів в умовах сучасності. При цьому аналізуються два рівні – глобальний і регіональний.

Воєнно-політичний вимір показує, що потенціал конфліктності у світі не знижується. На його зростання впливають етнічні, релігійні, соціальні, цивілізаційні та ідеологічні чинники. Певними викликами стають і глобальні проблеми людства, такі, як боротьба за ресурси, кліматичні зміни, активізація міграційних процесів тощо. Особливу роль у зростанні небезпеки у світі відіграє поширення тероризму на транснаціональний рівень.

Сучасні концепції національної безпеки визначають тероризм як загальну загрозу – «глобальний тероризм», оскільки він може вразити навіть наймогутнішу країну з будь-якої частини земного шару. Додатковим дестабілізуючим чинником у цьому контексті стала лібералізація умов торгівлі зброєю та корупція в цій сфері, що сприяє розширенню можливостей закупівлі будь-яких зразків озброєнь і військової техніки (ОВТ) на законних підставах та призводить до неконтрольованого розповсюдження зброї [5].

Відповіддю на нові виклики і загрози для країн світу стає зміцнення власного сектору безпеки, членство в системі колективної безпеки, тісна міжнародна співпраця. При цьому держава, визначаючи свою оборонну політику і приймаючи рішення про членство в системі колективної безпеки, має враховувати ряд суперечливих чинників.

«З одного боку, самостійна підготовка до воєнних конфліктів економічно обтяжлива, а участь у тому чи іншому блоці дає можливість підвищити власну безпеку і знизити тягар військової складової бюджету. З іншого – участь у воєнному союзі збільшує ймовірність втягнення країни у міжцивілізаційний конфлікт і потребує від неї готовності до участі в тих війнах, які буде вести обраний блок. Вимоги щодо відповідної готовності окремих країн до війни визначатиме керівництво обраної системи колективної безпеки з меншим урахуванням їх економічних можливостей» [6].

Тобто певною мірою втрачається самостійність у питаннях забезпечення обороноздатності. Рівень відносин країни з системою колективної безпеки є ключовим питанням при формуванні засад її оборонної політики, а стратегічні документи, що його визначають, за демократичними нормами мають базуватися на політичному консенсусі не тільки головних політичних партій, але й суб'єктів громадянського суспільства [7].

Аналіз другого виміру – військового – показує, що широкомасштабне використання інноваційних технологій стало основою створення якісно нового покоління засобів збройної боротьби, зміни форм та способів ведення військових операцій. Виклики для воєнної безпеки країн визначаються відповідністю національних збройних сил особливостям сучасних воєнних конфліктів.

Основні аспекти воєнно-економічної безпеки – захисний, наступальний, рівнозначний розглянуті в [8]. Захисний аспект передбачає заміщення імпорту вітчизняними аналогами, насамперед в оборонних галузях народного господарства і зменшення їх залежності від імпорту. Наступальний аспект передбачає комплекс заходів, спрямованих на нарощування і якісне покращання експортного потенціалу країни і посилення при цьому залежності від неї інших країн.

Рівнозначний аспект передбачає встановлення однакової залежності між країнами, що буде стримувальним чинником у спробах економічно розвинених країн використати зовнішньоекономічні зв'язки як специфічний тиск на менш розвинені країни. Жодному з цих аспектів воєнно-економічної безпеки України поки що не приділяється належної уваги. «Хмара тегів», яка супроводжує воєнно-економічну безпеку, зазвичай складається з таких понять, як-от: оборонний бюджет, економічна реформа Збройних сил, економічні аспекти конверсії, економічні проблеми розвитку та впровадження технологій подвійного призначення та створення стійкого національного оборонно-промислового комплексу, економічні аспекти експорту зброї, економічні аспекти формування мобілізаційних та стратегічних резервів. Проте наразі наповнення цієї «хмари» активно збільшується.

В [9] воєнно-економічна безпека представлена як «здатність воєнної економіки підтримувати воєнну могутність держави та реалізовувати воєнно-економічний потенціал в обсягах та термінах, передбачених керівними документами держави, а також як стан національного господарства, за якого забезпечується достатній розвиток та збереження науково-виробничого потенціалу воєнної економіки, що забезпечує матеріально-технічне оснащення Збройних Сил». Проте такий підхід вбачається дещо звуженим, проте прийнятним для детермінованого застосування на рівні держави, залученої (втягнутої) до гібридної війни.

Зважаючи на масштаб світової гібридної війни, пропонується увести поняття міжнародної воєнно-економічної безпеки, під якою розуміти систему міжнародних економічних відносин, заснованих на принципах узгодження національних економічних інтересів країн і симетричного дотримання загальновизнаних норм міжнародного права щодо недопущення застосування військових сил і здійснення воєнних операцій. Водночас, воєнно-економічну безпеку у контурі світової гібридної війни слід розглядати крізь призму гібридних загроз.

Природою гібридних загроз є докорінні зміни, які відбуваються у глобальному безпековому середовищі, та призводять до трансформації воєнного мислення, яке мотивується цілим рядом імперативів. Причини змін воєнного мислення у країнах Заходу є різними: деякі з них кореняться у фінансових обмеженнях, інші впливають з бажання забути «військові переживання». Ці занепокоєння призвели до того, що в Європі деякі питання воєнно-економічної безпеки почали стосуватися покладань на зовнішню допомогу. Також, держави-члени ЄС в 2017 р., нарешті, зробили нові кроки до оборонного співробітництва, зокрема європейська Комісія заснувала Європейський фонд оборони, який може надавати фінансову допомогу, зменшуючи дублювання витрат на оборону. Проте найголовнішою загрозою не лише воєнно-економічній безпеці, але і глобальному безпековому середовищу в цілому, є формування ідеології, що збройний конфлікт може вестися швидко, дешево і ефективно, або принаймні без суттєвої військової присутності.

У якості ілюстрації можна навести концепцію «революції у військовій справі» 1990-х рр., яка «рекламувала» передові військові технології як засіб для «досягнення швидких і впевнених перемог у війні». Крім того, фінансові обмеження і пов'язана з ними необхідність скорочення оборонних бюджетів, успішність застосування безпілотних літальних апаратів, удари проти терористичних осередків в таких місцях, як Ємен і прикордонні провінції Пакистану, посилили «привабливість» дальніх ударів, які були визнані економічно ефективними відповідями на загрози безпеці.

Неоднозначність такої ідеології є очевидною. Попри це, беззаперечно, що зміцнення воєнно-економічної безпеки має враховувати технологічні зміни, оскільки немає жодних сумнівів, що нові технології, які швидко розвиваються, суттєво впливають на військову модернізацію. Проте у масштабі міжнародної воєнно-економічної безпеки надмірні очікування від застосування високих технологій для запобігання конфліктам можуть бути знецінені слабким реагуванням на загрози національній безпеці і незадовільною якістю підготовки військових сил, чим можуть скористатися потенційні вороги.

Саме тому, наразі зусилля України щодо досягнення сумісності з НАТО зосереджені на таких напрямках [10], як командування та управління; гармонізація системи матеріально-технічного забезпечення зі стандартами НАТО; модернізація озброєнь; мовна підготовка, поступовий перехід органів військового управління, підрозділів та військових частин на організаційно-штатну структуру, що використовується у збройних силах країн-членів НАТО. Протягом чверті століття незалежності оборонна здатність України зазнала суттєвих змін. Отриманий у спадщину від радянського періоду розвитку милітаризований хаос було подолано шляхом нищівної демілітаризації, негативні наслідки якої далися взнаки від самого початку збройної агресії з боку Росії. З середини 2014 р. почався новий етап оборонозахисного розвитку України – вимушеної ремілітаризації, тобто відновлення збройних сил і воєнного потенціалу держави, яка раніше була роззброєна [11].

Глобальний індекс миролюбності (Global Peace Index) показує, що в минулому році кількість жертв збройних конфліктів виявилася найвищою за останні 25 років, а кількість біженців досягла максимуму з часів Другої світової війни, про це йдеться у звіті сіднейського Інституту економіки та миру (Institute for Economics and Peace).

Попри те, що Європа залишається найбільш мирним регіоном на планеті, експерти зазначають, що за останні п'ять років кількість терористичних атак у європейських країнах різко зросло. В Україні індекс миролюбності погіршився: країна перейшла до червоної категорії, зайнявши 156 місце з 162, тоді як у минулому році індекс становив 150 (жовта категорія).

Водночас, як демонструє Глобальний індекс мілітаризації країн Європи, «войовничий потенціал» України зростає (табл. 3.2.1) [12, 13, 14].

Таблиця 3.2.1

Рейтинг 10 найбільш мілітаризованих країн Європи

Країна / роки	2015	2016	2017
Вірменія	3	3	3
Росія	6	5	4
Кіпр	7	7	8
Греція	10	8	9
Азербайджан	8	9	11
Білорусь	12	12	12
Україна	22	15	16
Фінляндія	21	22	24
Турція	23	20	25
Естонія	25	25	26

Проте, як видно з даних табл. 3.2.1, не стільки загрозливим є тренд мілітаризації України, скільки ескалація мілітаризації Росії і усталено висока мілітаризація Білорусі. Слід також підкреслити, що жодних ознак демілітаризації не спостерігається. Наведені дані можуть бути свідченням підтримки оборонної пильності на достатньо високому рівні. Отже, почався поступове зміщення України в рейтингу миролюбності країн світу, супроводжуваний заявами міжнародних та вітчизняних експертів про перші прояви мілітаризації. Водночас, стверджувати, що в Україні розпочався етап мілітаризації в режимі «гонки озброєнь» не можна, проте ремілітаризація набирає обертів. Так, аналіз оборонних видатків для Збройних Сил України, наведений в [15], свідчить про те, що у 2006-2016 рр. частка видатків на утримання Збройних Сил перевищувала майже втричі граничний показник, а частка видатків, спрямованих на розвиток ОВТ та інфраструктури, становила менше чверті від мінімального граничного показника, при цьому планові показники фактично не виконувалися.

Для порівняння[15]: класичний оборонний бюджет країни НАТО, як правило, складається з трьох частин — витрати на утримання особового складу (в ідеалі близько 30 %, але не більше 50 %), операційні витрати (у т. ч. на підготовку військових сил (25 %), фінансування оборонних НДДКР (до 10 %) і придбання нових зразків озброєння та техніки (близько 30 %, але не менше 20 %). В Україні на утримання особового складу ЗС витрачалася основна частина оборонних коштів, що фактично унеможливило їх реформування і розвиток. Аргументація позитивного поліаспектного ефекту від вимушеної ремілітаризації зводиться до наступного:

а) активізація зовнішньоекономічної діяльності ДК «Укроборонпром»:

– підприємства-учасники ДК «Укроборонпром» активно переходять на міжнародні стандарти роботи – 70 % з них вже сертифіковані за ISO 9001 та впроваджується система управління та гарантування якості AQAP 2000. Про це йдеться в оприлюднених результатах діяльності Концерну в 2016 р. 40 підприємств-учасників «Укроборонпром» отримали доступ до Головного каталогу НАТО з логістики (NATO Master Catalogue of References for Logistics). Цей інструмент дозволив підприємствам вітчизняного ОПК вийти на міжнародний ринок озброєння та реалізовувати програму імпортозаміщення. Запровадження роботи з каталогом допомогло «Укроборонпрому» швидко знайти європейських постачальників на заміну російським [16];

– протягом 2014-2017 рр. державний концерн «Укроборонпром» піднявся на 14 позицій – з 91 на 77 місце – у світовому рейтингу виробників зброї SIPRI;

– ДК «Укроборонпром» в 2017 р. посів 62 місце, серед оборонно-промислових компаній світу в рейтингу міжнародного видання «Defense News», просунувшись вгору на 30 позицій від місця першого згадування. Це єдина вітчизняна компанія, що представлена в списку лідерів за версією профільного та поважного світового ЗМІ. Видання Defense News щороку складає рейтинг «TOP 100» світових компаній виробників зброї. Ще в 2014 році Україна взагалі не була представлена у відповідному рейтингу – «Укроборонпром» вперше потрапив до нього в 2015 році, посівши 92 сходинку, в 2016 зробив ривок на 24 позиції ставши 68-м, цього року світові експерти продовжують відзначати розвиток Концерну і додають ще 6 позицій;

– ДП «Електричні системи», що входить до складу ДК «Укроборонпром», стало офіційним постачальником комплектувальних для продукції Mercedes. Про це йдеться у висновках роботи аудиторів Daimler, які працювали на підприємстві. Це стало можливим завдяки партнерству з американською компанією Delphi, яка вже має успішний досвід співпраці з Укроборонпромом [17];

– державне зовнішньоторговельне підприємство Спецтехноекспорт, що входить до складу Укроборонпрому, отримало контракт від державної європейської компанії на поставку комплектувальних до танків Т-72 протягом 2017-2019 рр.

б) зміцнення кібер-безпеки:

– проект Cyber Guard від «Укроборонпрому» став генеральним партнером кіберфоруму HackIT-2017, у якому взяв участь співзасновник Apple Стів Возняк.

в) зміцнення гуманітарної безпеки:

– ДК «Укроборонпром» у 2017 р. зробив величезний внесок в підготовку нового покоління фахівців для оборонної галузі України. Наприкінці року ДК «Укроборонпром» та ДВНЗ «Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського» відкрили нову магістерську програму «Управління у сфері оборонно-промислового комплексу». Україна зараз формує професійну армію та для її підтримки необхідна підготовка професійних кадрів на системному рівні. Програма навчання розрахована, в першу чергу, на те, щоб до неї приєдналися волонтери та ветерани АТО, які зможуть поєднати свій досвід зі знаннями, які вони отримують під час 1,5 річного інтенсивного навчання;

– підписана угода передбачає розширення загальної програми співробітництва у сфері підготовки фахівців. На наступному етапі розпочнеться створення програми підготовки спеціалістів, яка охоплює всі три рівня вищої освіти: бакалавр-магістр-доктор. В подальшому – створення спільного Центру для розробки та впровадження у виробництво інноваційних проектів у сфері високих технологій.

– у 2017 р. успішно завершилася ціла серія навчальних програм MBA для фахівців «Укроборонпрому», в тому числі, спільний з однією із найвідоміших бізнес-школ США Thunderbird School of Global Management, яка є частиною найбільшого університету США – Університету штату Арізона, та Міжнародним інститутом менеджменту в Києві. Створення цієї програми, яка з'явилась завдяки співпраці Концерну з посольством США, дозволяє застосувати в українській оборонній промисловості передові західні підходи в управлінні підприємствами та підвищити ефективність управлінських рішень [18].

Крім того, розвиток цивільних галузей вітчизняної промисловості за принципом «ланцюгової реакції» внаслідок збільшення бюджетних видатків на оборону, вирішуються питання імпортозаміщення технологій, послуг, товарів, комплектуючих виробів і матеріалів виробництва Російської Федерації.

Додатковими ефектами ремілітаризації є:

– самостійні мобілізаційні ефекти соціуму, зміцнений соціальний капітал, нові сенси для розвитку освіти, медицини та культури. На зовнішньополітичній арені поволі змінюється репутація України: нарощування обороноздатності змушує

ставитися до країни з більшою повагою. Для підвищення результативності як чинника національної безпеки та подальшого використання позитивного впливу ремілітаризації на зміцнення воєнно-економічної безпеки необхідно [11]:

– легітимізувати ремілітаризацію, створивши відповідне поле нормативно-правового забезпечення шляхом розробки і ухвалення Законів України: «Про оборонну промисловість (оборонно-промисловий комплекс) України»; «Про виробництво (імпортування) озброєння та військової техніки»; «Про військово-технічне співробітництво України з іноземними державами»; «Про комерційну таємницю»; «Про режим інвестування в оборонно-промислову сферу України», внесення змін до Закону «Про інноваційну діяльність» та «Про інтелектуальну власність»; підготовки законопроектів про державну підтримку компаній оборонної промисловості;

– здійснити ратифікацію міжнародних договорів з питань науково-технічної, технічної та виробничої кооперації у сфері виробництва озброєння й військової техніки та сталого розвитку ОПК;

– формувати інтенсифікаційні важелі ремілітаризації, які можуть стати головною рушійною силою і джерелом високих темпів розвитку ОПК, оскільки переважаюча частина доданої вартості створюється за рахунок наукоємності (окрім видатних успіхів вітчизняних зброярів в сфері засобів протиповітряної оборони, ракетно-артилерійського озброєння, систем активного бронетанкового захисту, систем звукової локалізації пострілу, наразі слід зважити на інноваційні технології у галузі радіолокаційного обладнання, нелетальної зброї, засобів інформаційної і кібербезпеки тощо);

– в умовах військової агресії Росії проти України використати ремілітаризацію як «трамплін» для розвитку ОВТ (за рахунок ВТС) та «плацдарм» для формування потужного ринку оборонних технологій, захистивши відповідним чином право на інтелектуальну власність і диверсифікувавши іноземні джерела з постачання оборонних технологій і безпосередньо озброєння, військової та спеціальної техніки для потреб Збройних сил України з урахуванням стандартів держав-членів НАТО, а саме робити акценти на високотехнологічному виробництві, переході на міжнародні стандарти НАТО та оснащенні армії найсучаснішими зразками озброєння.

Отже, воєнно-економічна безпека стає одним з імперативів не лише національного розвитку України, але і багатьох інших країн, які є безпосередніми або опосередкованими гравцями на арені світової гібридної війни. Такі гравці або вже відчують, або знепокоюються стратегічними втратами, які можуть понести через загальну ситуативну обізнаність у питаннях зміцнення воєнно-економічної безпеки.

Таким чином, підґрунтя стратегічного зміцнення міжнародної воєнно-економічної безпеки має спиратись на принципи: гармонізації інтересів, які у довгостроковій перспективі мають прийти на зміну управлінським рішенням точкового типу і короткострокового ефекту; оборонної достатності держави — передбачає створення механізмів оборонного стримування, спроможних мінімізувати ймовірність виникнення воєнного конфлікту за рахунок завдання можливого агресору неприйнятної шкоди; протидії гібридній агресії та проявам гібридної війни; воєнно-політичного партнерства – запобігання глобальним загрозам, підвищення стратегічної стабільності в регіоні та зменшення рівня воєнної небезпеки політичними і економічними засобами; поліфонії стратегічних рішень.

Література

1. Світова гібридна війна: український фронт: монографія / за ред. В.П. Горбуліна. – К.: НІСД, 2017. – 496 с.
2. Бойко Р.В. Основні аспекти воєнно-економічної науки в Україні / Р.В. Бойко, О.М. Семененко, І.В. Чекед, О.І. Кремешний, В.М. Пташник // Наука і техніка Повітряних Сил Збройних Сил України, 2012, № 2(8). – С. 133-136.
3. Стратегія національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
4. Трансформації воєнних загроз й основ оборонної політики в сучасних умовах. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.niss.gov.ua/articles/235/>.

5. Галака О.І. Діалектика суперечностей глобалізаційних та інформаційних процесів і їх вплив на формування воєнних конфліктів / О.І. Галака, О.А. Льяшов, Ю.М. Павлюк // Наука і оборона. – 2007. – № 2. – С. 13-17.
6. Галака О.І. Оновні тенденції розвитку та ймовірні форми воєн і збройних конфліктів майбутнього / О.І. Галака, О.А. Льяшов, Ю.М. Павлюк // Наука і оборона. – 2007. – № 4. – С. 10-15.
7. Шрейер Ф. Разделение труда в сфере обороны и безопасности / Виллем Ф., Ван Иикелен, Филипп Х. Флури // Построение обороны и безопасности. Сборник материалов Плана партнерских действий по созданию институтов обороны и безопасности (РАР-DIB). – Киев-Женева, 2007. – С. 22-72.
8. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько: монографія. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
9. Абрамова М.В. Визначення складових та показників воєнно-економічної безпеки України.
10. Аванесова Н.Е. Стратегічні пріоритети забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України / Н.Е. Аванесова // Економіка та управління національним господарством. – 2017. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 10-14.
11. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К.: НІСД, 2016. – 688 с.
12. The Military Balance 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iiss.org/en/publications/military%20balance/issues/the-military-balance-2016-d6c9>.
13. The Military Balance 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iiss.org/en/publications/military%20balance/issues/the-military-balance-2017-b47b>.
14. The Military Balance 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iiss.org/en/publications/military%20balance/issues/the-military-balance-2018-545f>.
15. Аналіз видатків сектору оборони в Україні: 2006-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/FEAO_Sektor_oborony_A5_02_web_color.pdf.
16. “Укроборонпром” підняв Україну ще на 6 позицій в рейтингу світових виробників зброї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukroboronprom.com.ua/uk/media/ukroboronprom-pidnyav-ukrayinu-shhe-na-6-pozytsij-v-rejtyngu-svitovyh-vyrobnikiv-zbroyi.html>.
17. Компанія Укроборонпрому стала постачальником Mercedes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/business/companies/3913955-kompaniia-ukroboronpromu-stala-postachalnykom...>
18. “Укроборонпром” у 2017 році: підготовка нового покоління фахівців для “оборонки” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukroboronprom.com.ua/uk/media/ukroboronprom-u-2017-rotsi-pidgotovka-novogo-pokolinnya-fahivtsiv-dlya-oboronky.html>.

3.3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ВИМІР

М.В. Вінічук, Н.В. Наконечна

Соціально-економічна та політична криза, яка охопила усі галузі національного господарства України, та загострення військових дій на Сході країни, тимчасова окупація АР Крим зумовили появу значних деформацій у державному апараті управління. Зниження життєвого рівня населення, безробіття та бідність спонукають до пошуку додаткових фінансових джерел для забезпечення добробуту та належних умов життя громадян. Впродовж останніх років спостерігається гостра нестача фінансових ресурсів і, як наслідок, дефіцит державного бюджету, який покривається за рахунок внутрішніх та зовнішніх запозичень. Стрімке збільшення обсягів державного боргу, що є причиною зростання боргового навантаження в країні і, як наслідок, погіршення стану боргової безпеки та негативно позначається як на самостійності держави, так і на рівні життя населення, характеризує сучасний стан і тенденції економічного розвитку України. Використання позикових коштів не повинно перевищувати 3 % ВВП та обсягу бюджетних інвестицій у відповідному бюджетному періоді. Тому, в умовах динамічного скорочення експортних операцій та економічної рецесії надзвичайної необхідності набуває залучення позик у міжнародних фінансових організацій, установ та банків, а також шляхом розміщення державних цінних паперів на міжнародних фінансових ринках.

Важливу роль в системі консолідації фінансових ресурсів відіграють саме міжнародні фінанси. Україна змушена залучати фінансово-економічні ресурси з інших

країн та міжнародних фінансових організацій, які в національній економіці використовуються з метою сприяння підприємницької діяльності, покриття дефіциту державного бюджету та платіжного балансу, проведення структурних перебудов, реалізації окремих цільових соціально-економічних програм та забезпечення інших напрямів розвитку. Без належного підходу до розв'язання проблеми боргової безпеки стає неможливим покращення економічного зростання країни та демократизації життя суспільства. Розвиток світової економіки, глобалізація економічних процесів та прагнення України інтегруватися до європейського економічного простору чинять безпосередній вплив і на макроекономічну стабільність країни та знижують рівень макроекономічної безпеки держави. Зростання чисельності вимушено переміщених осіб спровокували поглиблення процесів соціальної нерівності, бідності та безробіття населення, зростання рівня тіньової економіки, розмір якої за офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, лише у 2015 р. становив 41 % ВВП, а у 2016 р. – 38 % ВВП, а у 2017 р. – 33 % ВВП [1]. За таких умов знижується рівень економічної безпеки держави, що, своєю чергою, призводить до зростання чутливості до внутрішніх та зовнішніх небезпек. Зростання рівня макроекономічної стабільності стає пріоритетом сталого соціально-економічного розвитку країни.

Водночас, світова фінансова криза та інтеграція України до європейського економічного простору посилюють актуальність дослідження соціальної компоненти економічної безпеки держави. Несприятливий вплив погіршення показника зайнятості населення та скорочення обсягів фінансування зі зведеного бюджету потреб освіти та охорони здоров'я в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів для інвестування в економіку країни спричинили зниження рівня соціальної безпеки України до 60 % у 2014 р. та до 61 % у 2016 р. [1]. Зважаючи на соціально-економічний статус значної частини українців, зокрема на низький рівень зарплат, а особливо у бюджетній сфері, важко прогнозувати покращення ситуації в країні, тому необхідно комплексно оцінити базові структурні елементи системи соціальної безпеки [2]. Першочерговим завданням постає захист найвразливіших прошарків населення, підтримка незаможної частини суспільства, подолання бідності та соціальної нерівності, задоволення соціальних потреб, що можна досягнути за допомогою механізмів соціального захисту населення.

На сучасному етапі розвитку України, в кризових умовах, що склалися в країні після Революції Гідності та початку воєнного конфлікту в східних областях, актуалізується проблема оцінки факторів впливу на економічну безпеку, що можна досягнути за допомогою застосування економіко-математичних методів та моделей дослідження процесу зміцнення компонент економічної безпеки та пошуку шляхів підвищення рівня економічної безпеки держави.

Різні аспекти проблем стану й методології дослідження компонент економічної безпеки України розглядалися та отримала глибоке і комплексне висвітлення в працях вітчизняних економістів: З. Варналія [3, 4], Т. Васильціва [5], Т. Вахненко, О. Власюка [6], В. Гейця [4, 7], М. Єрмошенка, Я. Жаліло [8], В. Загорського, Е. Крихтіна, Е. Лібанової [9, 7], В. Мунтіяна [10], Г. Пастернак-Таранушенка [11], С. Пирожкова [10], А. Сухорукова [10] та ін. Вагомий внесок у розвиток теоретико-методологічних аспектів дослідження соціальної безпеки України здійснили О. Барановський [4], Я. Гончарук [12], О. Іляш [2], А. Мокій [5], У. Садова [13], М. Флейчук [12]. У Росії проблеми державного боргу у контексті фінансової безпеки аналізували Є. Гавриленко, А. Ілларіонов, А. Саркісянц, В. Сенчагов, Л. Федулова, Є. Ясін та ін.

Основні положення й засади оцінки рівня економічної безпеки відображені в нормативно-правових документах України, зокрема у Методичних рекомендації Мінекономрозвитку щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 [14]; Законі України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 [15]; Стратегії національної безпеки України, від 26.05.2015 [16]; Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» від 12.01.2015 [19]; Комплексній програмі

розвитку фінансового сектору України до 2020 р. від 18.06. 2015 № 391 [18]; Концепції (основах державної політики) національної безпеки України від 22.07.2003 [17]; Програмі розвитку ООН в рамках Проекту «Цілі сталого розвитку до 2030 р.» вересень 1990 р. «Цілі розвитку тисячоліття» [20].

Комплексне дослідження процесу зміцнення економічної безпеки України в розрізі її функціональних компонент з використанням економіко-математичного моделювання та прогнозування набуває особливо важливого значення оскільки значні диспропорції соціально-економічного розвитку України у поєднанні із великими обсягами боргової залежності від зовнішніх кредиторів, нестабільністю зовнішньоекономічних та політичних зв'язків призвели до загострення проблеми фінансово-економічної кризи та зниження рівня усіх компонент економічної безпеки держави. Зовнішня заборгованість є важливим аспектом сучасних інтеграційних та глобалізаційних процесів і безумовною детермінантою боргової безпеки та індикатором рівня розвитку національної економіки та економічної безпеки.

Низка проблем державного регулювання фінансово-економічних відносин в державі зумовлена нецільовим використанням бюджетних коштів, неадресністю соціальних виплат і допомог, неналежною підготовкою та непрозорістю проведення тендерів з державних закупівель, несвоєчасним фінансуванням та виконанням державних проектів, проявами службових, посадових та корупційних зловживань. Як наслідок, упродовж останніх років спостерігається значний дефіцит державного бюджету України (рис. 3.3.1) [21].

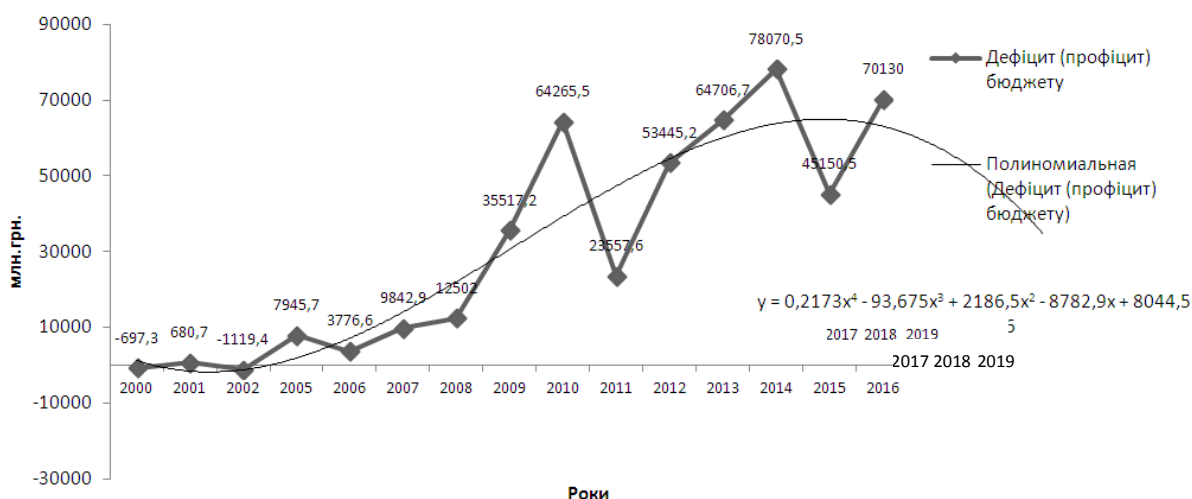


Рис. 3.3.1. Прогнозні оцінки рівня дефіциту державного бюджету України у 2000-2019 рр.

Як бачимо, згідно офіційних даних, в Україні зростання дефіциту бюджету спостерігається починаючи з 2006 р. Варто зазначити, що за останні роки профіцит бюджету був лише у 2000 р. (-697,3 млн. грн.) та у 2002 р. (-1119,4 млн. грн.). У 2011 р. у зв'язку із випуском по спеціальному фонду Державного бюджету України облігацій внутрішньої державної позики для погашення заборгованості минулих років дефіцит бюджету зменшився на 36,66 % з 64265,5 млн. грн. до 23557,6 млн. грн. Проте, вже у 2012 р. видатки перевищили доходи до державного бюджету на 53445,2 млн. грн. Аналогічна тенденція спостерігалася і у 2013-2014 рр. У 2015 р. порівняно з 2014 р. рівень дефіциту бюджету вдалося скоротити, однак, вже у 2016 р. зазначений показник мав тенденцію до зростання.

Згідно прогнозних оцінок на 2017-2019 рр. дефіцит бюджету продовжуватиме зростати, що засвідчує посилення інфляційних процесів, скорочення обсягів виробництва та інвестицій, підвищення ризику дефолту (за даними Business Insider,

у рейтингу країн світу за ймовірністю дефолту у 2015-2016 рр. Україна займає третє місце після Венесуели та Греції) [22], що підтверджує значну боргову залежність від позичальників та зниження рівня боргової безпеки України. Така ситуація вимагає додаткових заходів зі сторони держави та пошуку додаткових джерел фінансового забезпечення, а також належної уваги до проблеми зміцнення боргової безпеки.

Під борговою безпекою розуміють такий рівень внутрішньої і зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх та зовнішніх запозичень і оптимального співвідношення між ними, який забезпечив би вирішення соціально-економічних потреб та стабілізацію вітчизняної фінансової системи [23]. Виходячи з цього, дослідження питання боргової політики держави повинно відображати оцінку джерел зовнішніх і внутрішніх запозичень. Тому, зовнішній державний борг розглядається як заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іншим особам. Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни, а внутрішній – як заборгованість власникам державних цінних паперів і іншим кредиторам [24].

В цілому, до основних факторів, які мають вплив на рівень боргової безпеки, можна віднести: (1) стан нормативно-правової бази, що регламентує формування державного боргу і використання запозичених коштів; (2) загальний обсяг, структура боргових зобов'язань, динаміка державного боргу; (3) перелік наявних і потенційно можливих боргових інструментів, а також фактичні пропорції між ними і можливість диверсифікації ринку державних цінних паперів; (4) офіційний валютний курс і темпи зростання ВВП; (5) існуюча система управління державним боргом [24].

В Україні рівень граничного обсягу внутрішнього і зовнішнього державних боргів визначається згідно положень ст. 18 Бюджетного кодексу України, де зазначено, що величина основної суми боргу не має перевищувати 60 % фактичного річного ВВП України. У разі перевищення граничної величини боргу Кабінет Міністрів України зобов'язаний вжити термінових заходів з метою зменшення суми державного боргу до встановленого нормативного значення [25].

На відмінну від вітчизняної методики, міжнародний досвід управління борговою безпекою базується на розробленій Світовим банком моделі оцінки рівня боргового навантаження на економіку, яка уніфікує основні показники боргової безпеки [27].

Варто зауважити, що діагностика фінансової компоненти економічної безпеки України, згідно Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [26], відбувається на основі дослідження рівнів боргової, валютної, бюджетної, грошово-кредитної безпеки, безпеки страхового й фондового ринку, тому проведений аналіз стану функціональних складових фінансової компоненти економічної безпеки України у 2017 р. дає підстави для висновку, що найбільший вплив серед функціональних складових на рівень фінансової безпеки чинить боргова, валютна та бюджетна безпека.

Емпіричні дослідження боргової безпеки України протягом 2010-2017 рр. свідчать про поступове погіршення показників стану боргової безпеки і, як наслідок, зниження рівня як фінансової, так і економічної безпеки (рис. 3.3.2) [1].

Використання інструментарію нелінійного програмування (кореляційно-регресійний аналіз) дає підстави для висновку, що в умовах 2017 р. простежується щільний прямопропорційний зв'язок між показниками рівня боргової, валютної, бюджетної та фінансової безпеки України (рівняння 1), і це доводить нашу гіпотезу. Результати аналізу за методом нечіткої логіки при визначенні взаємозв'язку та взаємовпливу рівня фінансової, боргової та валютної безпеки (рис. 3.3.3) [1], свідчать, що підвищення показника фінансової, і як наслідок, економічної безпеки держави істотно залежить від висхідної динаміки рівня боргової та валютної безпеки. Виходячи з того, що стабільність та ефективне функціонування національної економічної системи та забезпечення економічного зростання базується на збалансованості, стійкості до

внутрішніх і зовнішніх загроз, необхідно забезпечити належний стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та безпеки фінансових ринків.

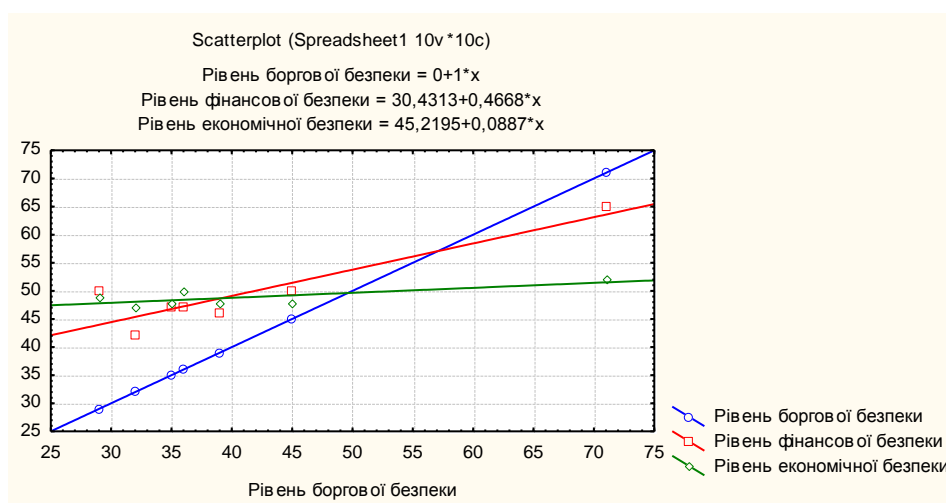


Рис. 3.3.2. Взаємозв'язок боргової безпеки із фінансовою та економічною безпекою України у 2017 р.

$$Y = 10,50 + 0,36 x_1 + 0,40 x_2 + 0,60 x_3, \quad (1)$$

$$R = 0,981; p\text{-level} = 0,004; F = 52,935$$

де Y – рівень фінансової безпеки; x_1 – рівень боргової безпеки; x_2 – рівень валютної безпеки; x_3 – рівень бюджетної безпеки; R – коефіцієнт регресії; F – критерій Фішера.

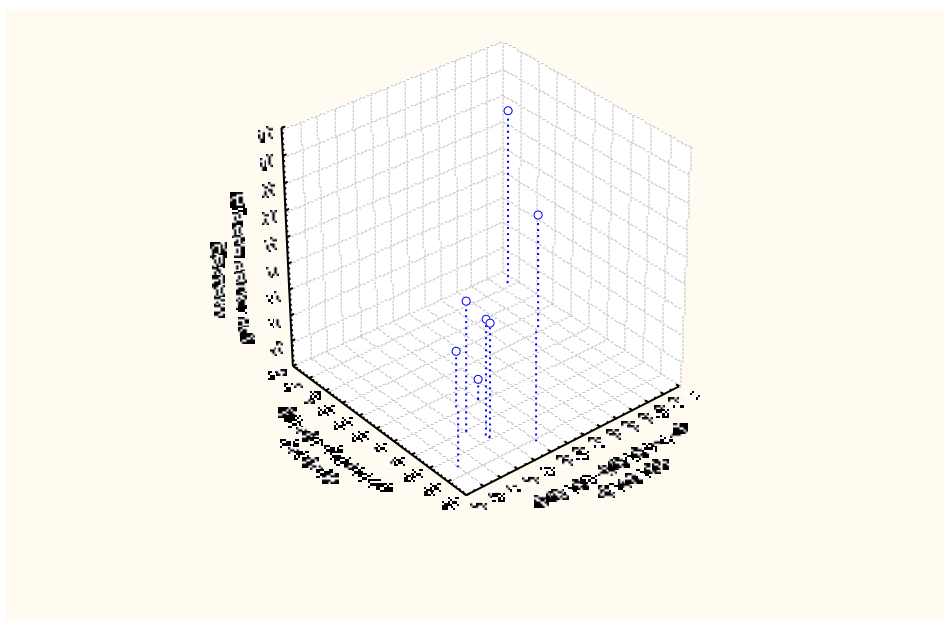


Рис. 3.3.3. Взаємозв'язок між рівнем боргової, валютної та фінансової безпеки в Україні, 2000-2016 рр.

Проблеми забезпечення високого рівня боргової безпеки, як невід'ємної компоненти економічної безпеки України спричинені неадекватним реагуванням щодо недосконалості бюджетної політики і нецільового використання коштів бюджету, фіскальним характером системи оподаткування. Усе це поглиблює фінансову кризу, яка призводить до різкого падіння ВВП, порушення процесу формування і розподілу

централізованих фондів держави, дестабілізації банківської системи, девальвації національної валюти та дефолту [28, с. 17].

Остання теза підтверджується результатами дослідження з використанням інструментів нелінійного програмування (поліноміальна модель, статистичний пакет CurveExpert 5,0) взаємозв'язку між рівнем боргової та економічної безпеки (рис. 3.3.4).

При оцінці взаємозв'язку між борговою та економічною безпекою в Україні доведено, що зниження боргової залежності України від зовнішніх та внутрішніх кредиторів підвищить рівень боргової безпеки у стратегічній перспективі та зумовить підвищення рівня економічної безпеки країни. Однак, стан показників фінансової компоненти економічної безпеки держави засвідчує контраверсійну ситуацію. Впродовж останніх років стан державного боргу зберігає стійку тенденцію до подальшого нарощування обсягів сукупного державного та гарантованого державою боргу України. Впродовж 2015 р. сукупний борг збільшився на 42,9 % в порівнянні з 2014 р. й станом на 1 січня 2016 р. склав 74,5 млрд. USD (рис. 3.3.5) [21; 29].

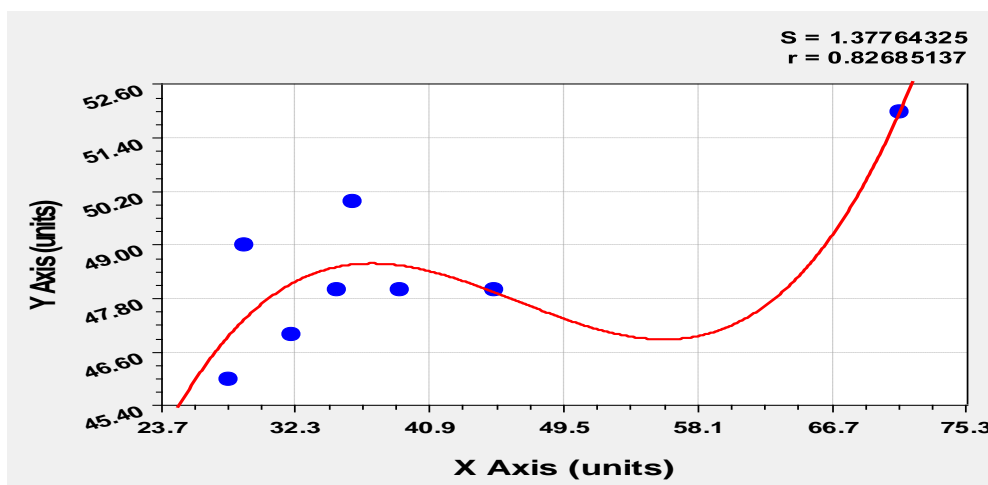


Рис. 3.3.4. Взаємозв'язок між рівнем боргової та економічної безпеки, 2007-2015 рр. (нелінійне програмування – поліноміальна модель)

$$Y=1,91+3,23x- 0,07 x^2 + 0,05 x^3 \quad (2)$$

де Y – рівень економічної безпеки; x – рівень боргової безпеки.

Зростання розміру державного боргу призводить до зниження рівня боргової безпеки держави та спричиняє низку негативних наслідків, серед яких варто виділити підвищення відсоткових ставок на ринку державних запозичень, зростання податкового навантаження на суб'єктів господарювання, зменшення споживчих витрат, відтік з країни коштів на обслуговування боргу, зниження міжнародного престижу країни [30].

З метою недопущення зазначених дестабілізуючих факторів, на сучасному етапі значні зусилля докладаються для того, щоб підвищити показники як боргової, так і економічної безпеки Україна. З цією метою країна виконує поставлені завдання на шляху до Євроінтеграції. Відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» Україна стала членом МВФ у 1992 р. [31] та налагодила взаємозв'язки у межах кредитних програм, які проявляються у певних етапах міжнародного фінансового співробітництва (рис. 3.3.6) [29].

Надходження в економіку України зовнішніх запозичень розпочалося у 1994 р. – це фінансова допомога у вигляді системної трансформаційної позики на суму 763,1 млн. USD для підтримки платіжного балансу України та тривали до 2009 р. У 2009 р. МВФ призупинив співпрацю з Україною.

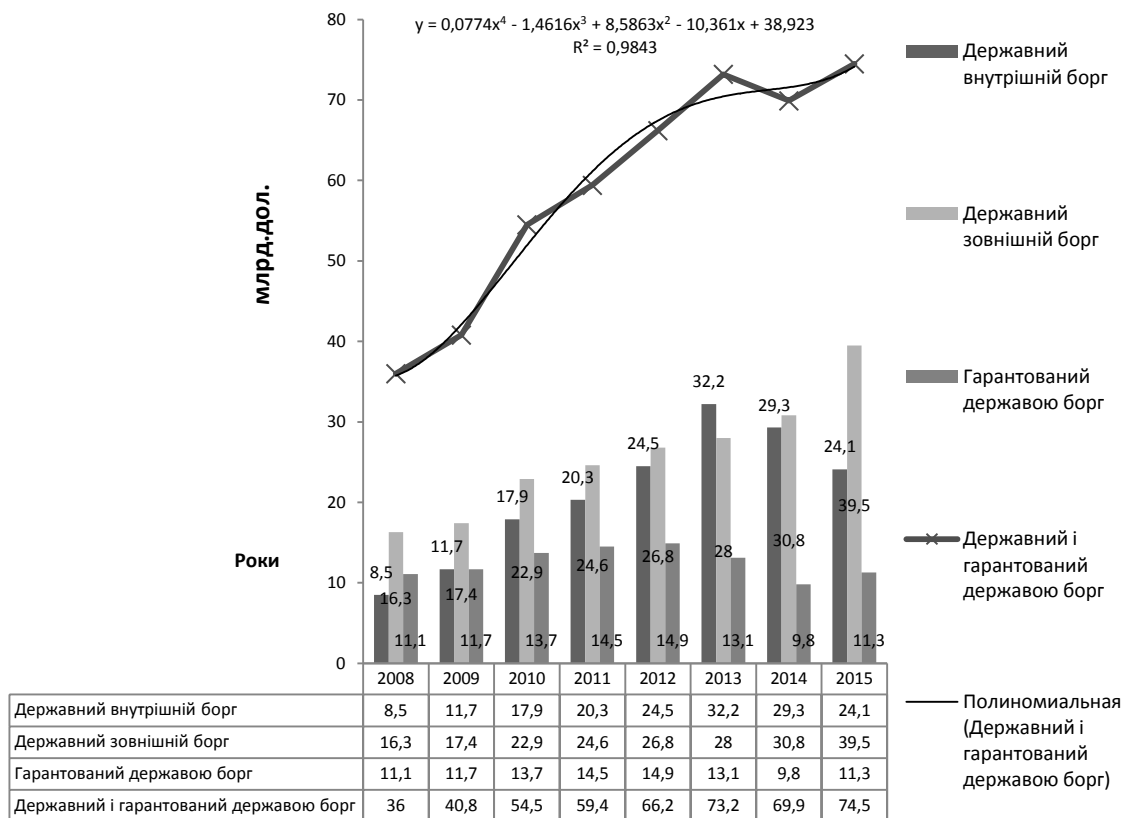


Рис. 3.3.5. Динаміка обсягів державного боргу України, 2008-2015 рр.

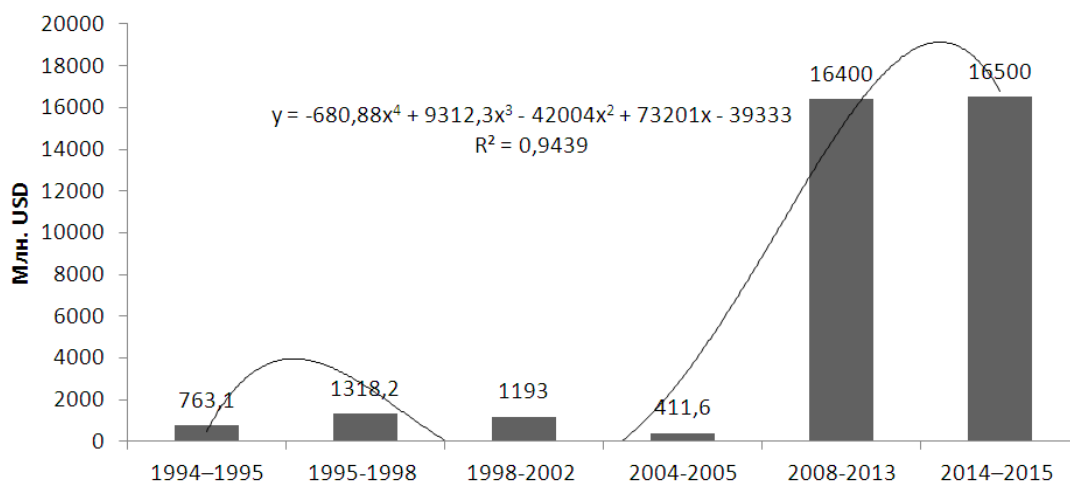


Рис. 3.3.6. Етапи міжнародного співробітництва із МВФ та динаміка фінансових надходжень в економіку України, 1994-2015 рр.

Більша частина суми угоди Stand-By була спрямована на погашення зовнішніх зобов'язань уряду, підтримку фінансової стійкості «Нафтогазу», покриття касових розривів для виплат зарплат і пенсій, рекапіталізацію та рефінансування банківської системи і на підтримку обсягів золотовалютних резервів Нацбанку [32]. У 2010 р. Україна разом із МВФ розробили нову програму фінансової підтримки Stand-By на загальну суму 10 млрд. USD. У період Революції гідності (2014-2015 рр.) Україна отримала нову позику Stand-By обсягом 16,5 млрд. USD, в рамках якої в країну вже надійшли транші обсягом 3 млрд. USD та 1,3 млрд. USD.

За допомогою інструментів нелінійного програмування (синусоїдальна модель, статистичний пакет CurveExpert 5,0) нами досліджено вплив міжнародного

фінансування на рівень боргової безпеки (рис. 3.3.7) та доведено прямопропорційний зв'язок між зазначеними показниками, а саме: при зростанні обсягів фінансової допомоги, підвищується рівень боргової безпеки. Проте, у стратегічній перспективі поглиблення фінансової заборгованості держави призводить до значних диспропорцій у фінансово-економічній системі країни та посилення боргового навантаження на державний бюджет, наростання загрози дефолту, перенесення боргового тягаря на майбутні покоління й посилення соціальної напруги в суспільстві.

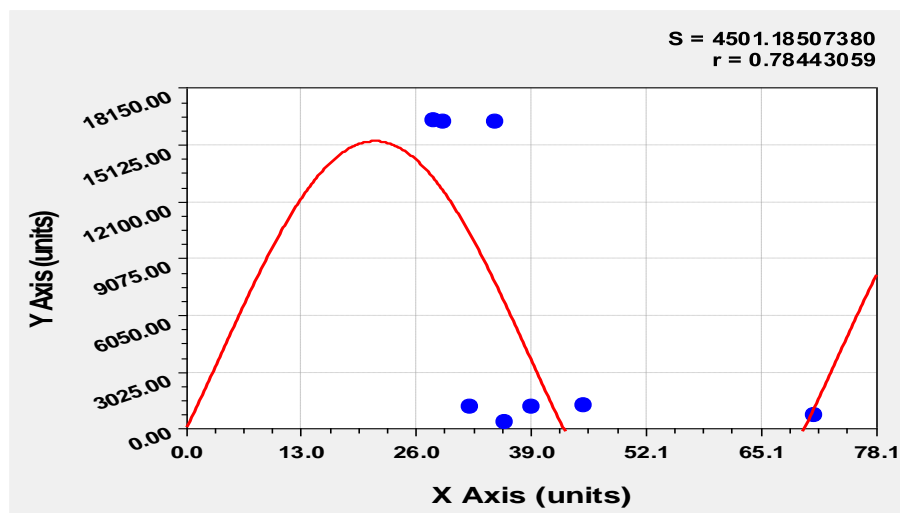


Рис. 3.3.7. Нелінійне програмування (модель Хоерла) впливу міжнародного фінансування на рівень боргової безпеки України, 2015 р.

$$Y = 3904,46 + 1143,48 \cos(0,09x - 1,91) \quad (3)$$

де Y – рівень боргової безпеки; x – обсяги міжнародної фінансової допомоги.

Варто зауважити, що крім зазначеного, лише на обслуговування зовнішнього державного боргу країна щорічно витрачає у межах 26,5 млрд. грн. Зокрема, за даними Міністерства фінансів України лише у 2015 р. на погашення та обслуговування державного боргу було витрачено 230,48 млрд. грн. (рис. 3.3.8) [29].

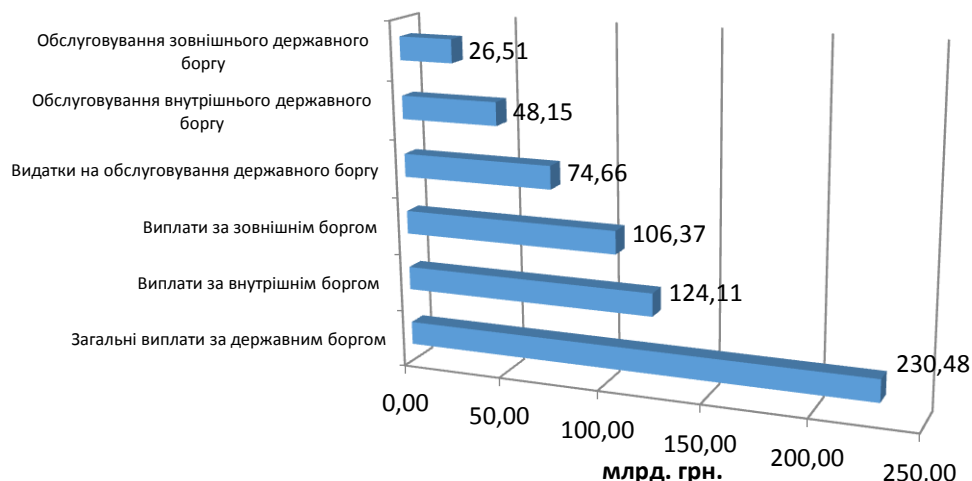


Рис. 3.3.8. Загальні витрати на обслуговування та погашення державного боргу, 2015 р.

Виходячи із зазначеного, можна стверджувати, що продовження співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями повинно враховувати певні ризики, зокрема: (1) міжнародне фінансування являється гарантією проведення

структурних реформ в українській економіці, проте, можливий ризик нецільового використання коштів та вчинення неправомірних дій по відношенню до фінансових ресурсів; (2) забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності потребує підтримки курсу валюти, тому обґрунтованим виявляється отримання запозичень в національній валюті, що унеможливить ризик переплати за рахунок курсових різниць; (3) покриття дефіциту бюджету спричинює ризик збільшення державного боргу [32].

Для ефективної подальшої співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема й з МВФ необхідно внести зміни до існуючого законодавства; підвищити стимулюючу роль держави через удосконалення податкового законодавства тощо [33]. Крім того, слід провести точний аналіз необхідного обсягу та умов отримання і погашення міжнародних кредитів, які планує залучити Україна з метою нівелювання індексу прострочення за даними кредитами, тобто здійснювати прогнозування тих результатів, які буде мати економіка України від залучення кредитів на міжнародному ринку і впроваджувати ефективні інвестиційні проекти щодо їх залучення [33]. Отже, за таких умов у країні й досі невирішеною залишається проблема мобілізації державою до бюджету коштів для виконання її функцій і зобов'язань. З метою забезпечення розбудови ринкової економіки та подолання деформацій у її структурі Україні потрібно подолати недосконалість державної грошово-кредитної політики в частині збалансування заощаджень та інвестицій, контролювати безперервний процес втрати одних джерел фінансових надходжень до бюджету і пошук інших; переглянути неефективну політику стабілізації національної грошової одиниці та обмежити її залежність від політики Національного банку та уряду; підвищити фінансову й управлінську дисципліну; знизити рівень тінізації економіки; унеможливити здійснення нецільових видатків, марнотратство, факти розкрадання державних коштів маніпулювання у сфері грошово-кредитних відносин політичними групами; підвищити обсяги іноземного інвестування в економіку країни та правильно розподіляти залучені фінансові інвестиції [34], тобто забезпечити достатній рівень макроекономічної безпеки держави. Сукупність зазначених чинників розбалансовують сукупний попит і сукупну пропозицію та сприяють розвитку макроекономічної нерівноваги, що вимагає пошуку нових підходів та вжиття невідкладних заходів щодо зміцнення макроекономічної безпеки України й актуалізує питання дослідження проблемних аспектів макроекономічної безпеки держави й належного рівня життя населення. В даному контексті, соціально-економічна рівновага характеризується таким станом країни, при якому досягається високий рівень добробуту при розумній його диференціації по дохідних групах населення, зберігаються і поліпшуються екологічні умови життя, стають доступними культура, освіта, медицина та ін.

Для досягнення основних стратегічних соціальних цілей макроекономічна система потребує власної рівноваги і внутрішньої сталості, які досягаються тоді, коли обмежені ресурси використовуються повністю і ефективно, а їх розподіл по сферах і галузях економіки відповідає досягненню як стратегічних, так і тактичних соціально-економічних цілей країни [35]. Іншими словами, необхідно говорити про забезпечення достатнього рівня макроекономічної безпеки держави, під якою, згідно Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29 жовтня 2013 р. [26], розуміється стан економіки, за якого досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій. Оцінку стану та прогнозування інтегрального показника рівня макроекономічної безпеки в Україні, ми пропонуємо проводити на основі трендової моделі (апроксимації) з використанням пакету Excel (рис. 3.3.9) [36].

У результаті здійсненого прогнозування до 2018 р. на основі трендової моделі (апроксимації) встановлено вірогідне подальше зниження рівня макроекономічної безпеки до 12 % у 2018 р., що зумовлено значним впливом економічної кризи, виснаженням фінансових ресурсів держави та зниженням рівня життя населення.

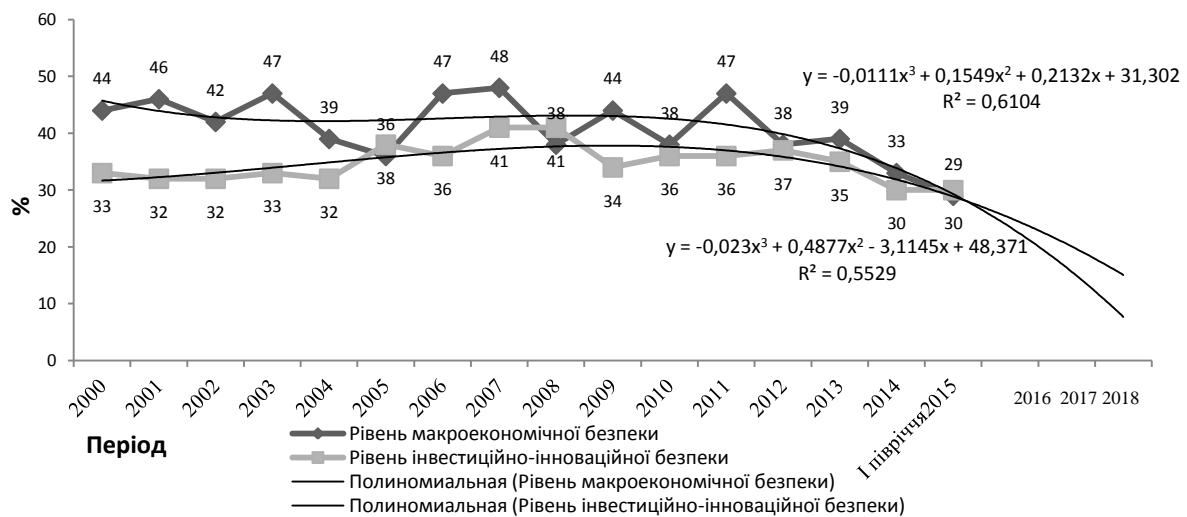


Рис. 3.3.9. Динаміка рівнів макроекономічної та інвестиційно-інноваційної безпеки в Україні, 2000-2018 рр. (2016-2018 рр. – прогнольні оцінки)

Поряд із цим, високий рівень тінізації та криміналізації національної економіки, кримінально-кланова система розподілу суспільного блага, корумпованість усіх гілок влади, надмірна залежність від зовнішніх ринків та неефективне управління державним боргом перешкоджають досягненню макроекономічної рівноваги в країні.

Вирішенням проблемних аспектів економічної стабільності в Україні може стати ефективне здійснення стабілізаційної політики, методом «магічного чотирикутника» Парето, сутність якого полягає у відповідальності держави за помірне і стабільне зростання ВВП (3-4 %); за високий рівень зайнятості (рівень безробіття – 3-7 %); за стабільність цін та грошового обігу (1 % у рік); за зовнішньоекономічну рівновагу (позитивне сальдо) [37, с. 23]. Розроблення дієвої стабілізаційної політики, яка дасть змогу підвищити життєвий рівень населення та досягнути бажаного рівня соціально-економічного розвитку. Ми пропонуємо розглядати макроекономічну безпеку держави, доповнивши «чотирикутник Парето» ще однією компонентою – обсягом прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Водночас, для дослідження впливу факторів на рівень макроекономічної безпеки України ми пропонуємо використовувати економіко-логічні методи, а саме факторний аналіз з допомогою програмного пакету Statistica 8,0. Факторний аналіз є одним із методів елімінування, який виходить з умовного визнання того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а всі інші залишаються без зміни; потім змінюються два; потім три і т.д. за незмінних інших. Це дає змогу визначити вплив кожного фактора на величину досліджуваного показника окремо. Одним із найпоширеніших прийомів елімінування є спосіб ланцюгових підстановок, який полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну величини результативного показника з допомогою поступової заміни базисної величини кожного факторного показника у факторній моделі на фактичну величину у звітному періоді. Вважається за необхідне прослідкувати вплив на рівень макроекономічної безпеки таких факторів як: індекс споживчих цін, валовий внутрішній продукт, рівень безробіття населення та зовнішньоекономічна рівновага.

Щоб розрахувати вплив першого фактора (кількісного) на результативний показник, необхідно абсолютний приріст ($\Delta y' = y_i - y_{i-1}$) цього фактора помножити на базисний рівень другого фактора (і всіх інших, що їх включає модель). Вплив другого фактора на результативний показник розраховується множенням фактичного значення першого фактора на абсолютний приріст другого фактора (тобто того фактора, вплив якого вивчається), а якщо в моделі є інші фактори, то на базисне значення тих факторів, вплив яких іще не вивчався. Вплив третього фактора (і всіх наступних)

визначається як добуток фактичного значення першого та другого факторів на абсолютний приріст досліджуваного третього фактора. Кількість таких підстановок визначають кількістю аналізованих факторів. Зазначений вище прийом ґрунтується на функціональній залежності між досліджуваним показником (y) та факторами, які впливають його рівень ($x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$). Розрахунок значення результативного показника проводиться за базисний і звітний періоди згідно формули 4, 5.

$$y_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0; \quad (4)$$

$$y_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_1 \quad (5)$$

Водночас, загальне відхилення цього показника у звітному періоді порівняно з базисним визначається за наступною формулою (формула 6):

$$\Delta y = y_1 - y_0, \quad (6)$$

а вплив зміни окремих факторів відображається наступним чином (формули 7-10):

$$\Delta y_a = (a_1 - a_0) \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0; \quad (7)$$

$$\Delta y_b = a_1 (b_1 - b_0) \cdot c_0 \cdot d_0; \quad (8)$$

$$\Delta y_c = a_1 b_1 (c_1 - c_0) \cdot d_0; \quad (9)$$

$$\Delta y_d = a_1 b_1 c_1 (d_1 - d_0). \quad (10)$$

На завершальному етапі проводиться балансова перевірка результатів проведених розрахунків (формула 11):

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c + \Delta y_d. \quad (11)$$

Результати проведеного аналізу впливу зміни факторів на рівень макроекономічної безпеки дають підстави для висновку, що індекс споживчих цін, валовий внутрішній продукт, рівень безробіття населення та зовнішньоекономічна рівновага у 2014 р. порівняно з 2013 р. підвищили рівень макроекономічної безпеки на 0,089 %, а у 2015 р. порівняно з 2014 р. – на 0,074 %. Збільшення рівня макроекономічної безпеки у цьому періоді було спричинено впливом інших факторів, зокрема різницею між індексами продуктивності праці в Україні та реальної середньомісячної заробітної плати; відношенням наявного доходу населення до ВВП; відношенням обсягів заробітної плати до обсягів соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів. Варто зауважити, що вагомий вплив на рівень макроекономічної безпеки обумовлений змінами окремих індикаторів, а саме індексу споживчих цін, рівня безробіття, скорочення реальної заробітної плати й зменшення соціальних виплат, а також безпрецедентне зростання рівня тіньової економіки.

Поряд із цим, система міжнародних економічних відносин перебуває у стані глибокої, наймасштабнішої з часів закінчення Другої світової війни кризи. Агресія проти України порушила правові та безпекові механізми підтримки стабільності й рівноваги на світовій політичній сцені [39, с. 403]. Зважаючи на це, посилюється соціальна напруженість, знижується добробут, життєвий рівень та якість життя населення. Негативні тенденції в соціальній сфері та накопичені соціальні проблеми створюють загрози національній безпеці та подальшому розвитку, які можуть стати причинами порушення макроекономічної рівноваги та стабільності, тому надзвичайно необхідним являється пошук якісно нових методів дослідження та прогнозування стану соціально-економічних показників, що можна досягнути за допомогою застосування низки програмних пакетів дослідження індикаторів економічної безпеки за усіма складовими та показниками соціально-економічного розвитку.

Найбільш вживаним та найпростішим у використанні програмним пакетом аналізу економічних процесів на сьогодні є MS Office, зокрема MS Excel, який дозволяє провести аналіз динаміки показників та спрогнозувати їх значення у майбутніх періодах. Вважаємо за доцільне на рис. 3.3.10 відобразити динаміку рівня соціальної безпеки та індексу якості життя в Україні за 2000-2017 рр. [40; 41; 42].

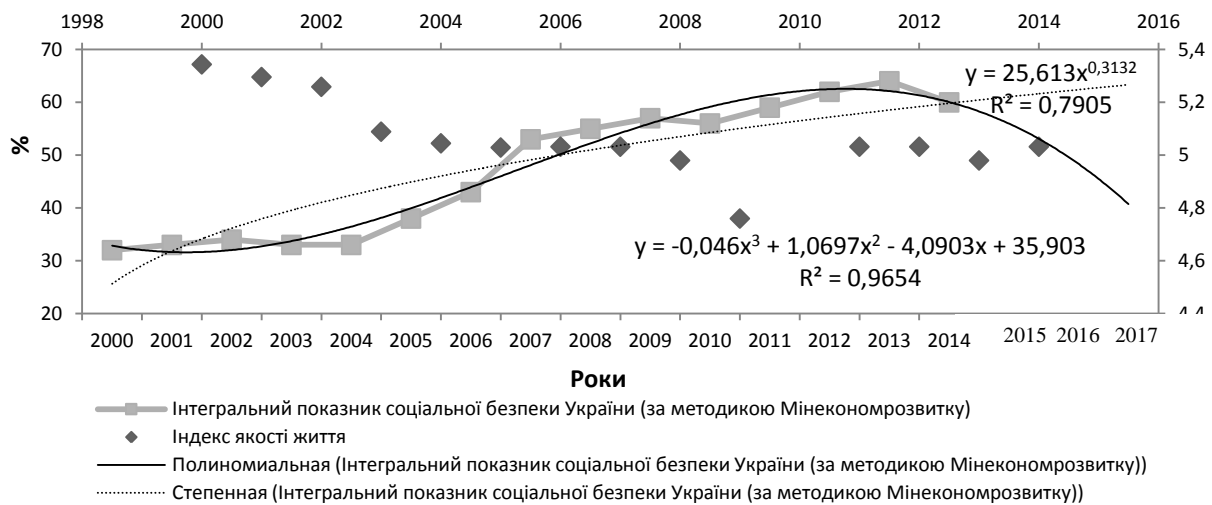


Рис. 3.3.10. Динаміка рівня соціальної безпеки та індексу якості життя в Україні, 2000-2017 рр. (2015-2017 рр. – прогнозні оцінки)

Рівняння регресії і достовірність апроксимації зв'язку між інтегральним показником рівня соціальної безпеки та індексом якості життя в Україні (з урахуванням прогнозних оцінок) свідчать про прямий зв'язок між досліджуваними показниками. Точність апроксимації складає 0,9654 (96,5 %) та дозволяє стверджувати про високий ступінь взаємозалежності, тобто доводиться прямопропорційний вплив рівня якості життя населення на рівень соціальної безпеки держави. При цьому збільшення показника якості життя населення на 1 п.п. спричинить підвищення рівня соціальної безпеки на 0,9 %. Водночас, за прогнозними даними, якщо рівень соціальної безпеки знизиться до 10 %, то індекс якості життя зменшиться з 5,032 – у 2015 р. до 3,162 – у 2018 р. У даному випадку, коефіцієнт парної детермінації (рівень апроксимації тренду) $R^2 = 0,9654$ свідчить про відмінну апроксимацію отриманої моделі. Підтвердженням цього являється фактичне значення F-критерію Фішера $F(25,29) = 66,18$ та коефіцієнту Дарбіна-Уотсона (1,91).

Окремою групою економіко-математичних методів і моделей економічного аналізу соціально-економічних явищ і процесів є методи кореляційно-регресійного аналізу, які застосовують для встановлення взаємозалежностей об'єктивних та суб'єктивних показників-факторів досліджуваного явища та функціональних залежностей між ними. Найчастіше цей зв'язок є стохастичним. Першим етапом кореляційно-регресійного аналізу є формування репрезентативної статистичної вибірки з метою отримання найбільш адекватної моделі. Другий етап визначає щільність зв'язку результативного показника з показниками-факторами (рис. 3.3.11).

Ідентифікація проводиться на основі значення коефіцієнтів парної або множинної кореляції. Кореляційна залежність між досліджуваним показником і фактором впливу виражається у вигляді лінійної залежності. Залежність досліджуваного показника від одного фактора у найбільш спрощеному вигляді можна виразити алгоритмом:

$$y = a + bx \quad (12)$$

де x – фактор впливу; a , b – параметри моделі.



Рис. 3.3.11. Етапи кореляційно-регресійного аналізу

Для визначення параметрів a і b використовують метод найменших квадратів, який полягає у розв'язанні системи рівнянь.

Розв'язання задач парної та множинної кореляції для дослідження соціально-економічних процесів та соціальної компоненти економічної безпеки України зручно проводити за допомогою програмного пакету Statistica 8,0 та MS Excel. Доцільним виявляється навести приклад використання Statistica 8,0 для встановлення взаємозв'язку між такими показниками-факторами як рівень економічної, соціальної безпеки та тіньової економіки України (рівняння 18):

$$Y = 52,48 + 0,42x - 0,48x^2 \quad (13)$$

Результати аналізу свідчать, що коефіцієнт парної детермінації (рівень апроксимації тренду) $R^2 = 0,647$; фактичне значення F-критерію Фішера $F(25,29) = 8,83$ та коефіцієнту Дарбіна-Уотсона (2,13) підтверджують частково позитивний вплив тінізації економіки лише у короткостроковому періоді на рівень соціальної безпеки та негативний на рівень економічної безпеки.

Міцний взаємозв'язок між рівнем соціальної, економічної безпеки та тіньової економіки в Україні доводять дослідження за допомогою методики нечіткої логіки (пакет MathLab 6.0) (рис. 3.3.12) [1; 40; 41; 42], яка вперше з'явилася у 60-х роках минулого століття у працях американського математика Латфі Заде, ґрунтовно розвивалася в Японії і базується на здатності приймати рішення в умовах неповної або неточної інформації.

Сутність методу полягає в тому, що виявляється можливість найкращим чином формалізувати свої нечіткі уявлення щодо аналізованої предметної області шляхом трансформації мови слів у кількісні оцінки. Оскільки провести точні оцінки рівнів економічної, соціальної безпеки та рівня тінізації економіки не можливо, то саме дана технологія найбільш прийнятна та ефективна в умовах сьогодення. Водночас, результати аналізу взаємозв'язку між економічною та соціальною безпекою свідчать про те, що підвищення показника економічної безпеки істотно залежить від висхідної динаміки рівня соціальної безпеки та детінізації економіки, тому необхідною умовою виявляється максимізація зусиль держави на детінізацію економіки та зайнятості населення, легалізацію підприємництва, зниження рівня корумпованості суспільства. Тінізація економіки (за офіційними оцінками у 2015 р. – 40 % ВВП, а за неофіційними – 65,8 % ВВП), а також корупція (ІСК у 2015 р. становив 27, в рейтингу за яким Україна піднялася на 12 позицій у 2015 р. порівняно з 2014 р. і посіла 130 місце серед країн світу [43]) негативно впливають на рівень економічної та соціальної безпеки в Україні.

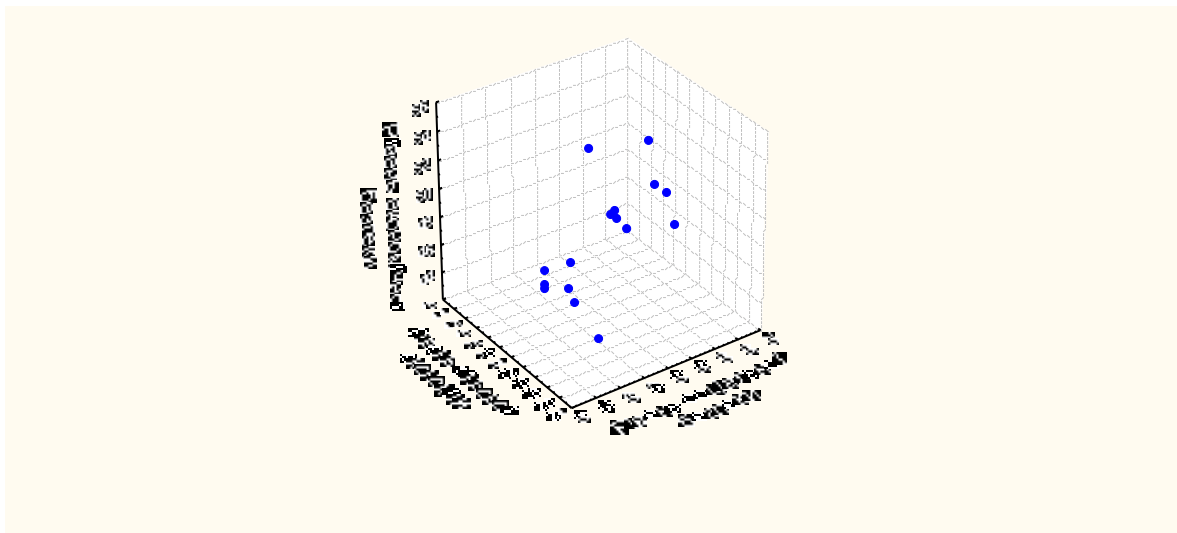


Рис. 3.3.12. Взаємозв'язок між рівнем соціальної, економічної безпеки та тіньової економіки в Україні, 2000-2017 рр.

Оскільки процес зміцнення соціальної компоненти економічної безпеки включає декілька етапів: (1) оцінку загроз соціальній безпеці, що мають політико-правовий характер; (2) оцінку поточного рівня забезпечення соціальної безпеки; (3) оцінку ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій; (4) планування комплексу заходів із забезпечення соціальної безпеки і розробку рекомендацій стосовно його реалізації; (5) бюджетне планування практичної реалізації пропонованого комплексу заходів та ін., то виявляється необхідним розроблення механізму комплексного дослідження соціальної сфери, що можна досягнути за допомогою економіко-математичних методів та моделей. Саме за таких умов стає можливим застосування методів кореляційно-регресійного аналізу. Результати економетричних регресійних оцінок та використання інструментів нечіткої логіки дають підстави стверджувати про міцність зв'язків між показниками та їх взаємовплив.

Відстеження та встановлення системного зв'язку між основними показниками соціально-економічного розвитку, зокрема, соціальної безпеки, доведено за допомогою статистичного пакету *Statxt 5,0* (нелінійне програмування – косинусоїдальна модель) (рис. 3.3.13) [40; 42].

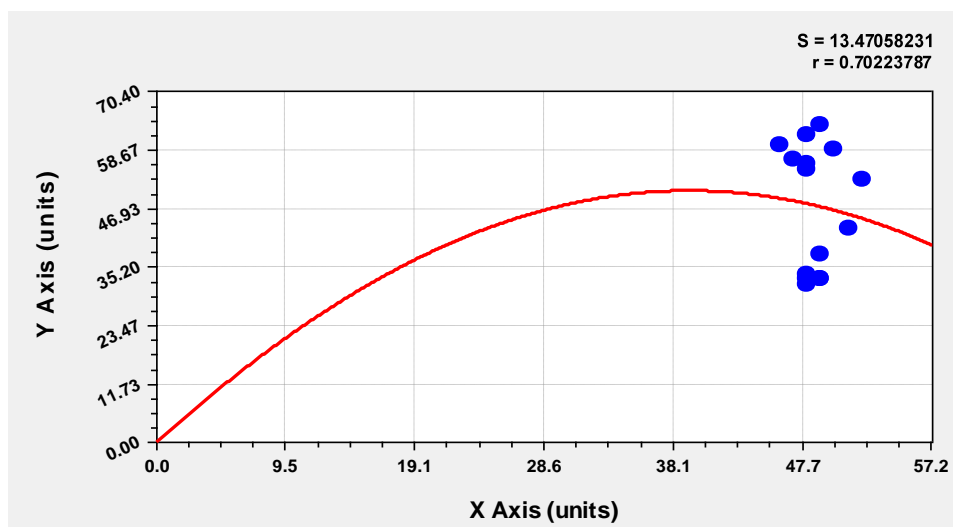


Рис. 3.3.13. Взаємозв'язок між рівнем соціальної (X) та рівнем економічної безпеки (Y) в Україні, 2000-2017 рр.

$$Y = -128,75 + 179,31 \cos(0,02x - 0,77) \quad (14)$$

Результати дослідження з використанням інструментів нелінійного програмування (косинусоїдальна модель) при оцінці взаємозв'язку між рівнем соціальної та економічної безпеки України доводять пряму залежність рівня економічної безпеки від показника соціальної ($R^2 = 0,702$) та свідчать про те, що соціальні фактори гальмують соціально-економічний розвиток держави загалом, знижують якість життя населення в країні, провокують зниження показників інших компонент економічної безпеки.

Економетричне дослідження впливу корупції на рівень економічної та соціальної безпеки України за допомогою програмного пакету Statistica 8,0 дає підстави стверджувати, що векторна авторегресійна модель є статистично значущою. Підставою для такого твердження являються показники кореляції ($R = 0,94$); скорегований коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,91$; F-критерій Фішера $F(25,29) = 67,11$ та коефіцієнт Дарбіна-Уотсона (1,93) (рівняння 15).

$$\begin{cases} SS = & 11,45 & +2,84SS_{(t-1)} & -2,39Policy & -3,82Corr & +0,47Shadow \\ & (17,89)** & (9,01)** & (26,92)*** & (22,35)** & (5,32)* \\ ES = & 25,26 & +2,22ES_{(t-1)} & -5,01Policy & -2,48Corr & -2,14Shadow \\ & (21,94)** & (13,52)* & (15,74)** & (33,09)*** & (10,41)* \end{cases} \quad (15)$$

$$R = 0,94; R^2 = 0,91; F(25,29) = 67,11; DW = 1,93,$$

де SS – рівень соціальної безпеки держави (%); ES – рівень економічної безпеки держави (%); $Corr$ – рівень сприйняття корупції (за Transparency International); $Policy$ – політичні цикли; $Shadow$ – рівень тінізації економіки (% від ВВП); t – часовий період [1; 40; 41; 43].

Результати аналізу дають підстави стверджувати, що зростання рівня корупції має однаково негативний вплив (обернено пропорційний) на рівень як економічної, так і соціальної безпеки держави. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що вагомим чинником зниження рівня економічної безпеки України, як уже зазначалося, є рівень тінізації економіки, яка підкріплена неготовністю держави виконувати свої соціальні функції, надмірним державним регулюванням економіки, корумпованістю системи управління в окремих її ланках та високим рівнем безробіття. Для проведення оцінки рівня тіньової економіки та соціальної компоненти економічної безпеки України, попри ризики глобальної депресії, доцільно використати статистичний пакет *Сигхрт 5,0*. Результати дослідження з використанням інструментів нелінійного програмування (поліноміальна модель) (рис. 3.3.14) свідчать, що рівень тіньової економіки чинить вагомий вплив на рівень економічної безпеки ($R^2 = 0,995$, нелінійне програмування – поліноміальна модель) [1; 40; 41; 42].

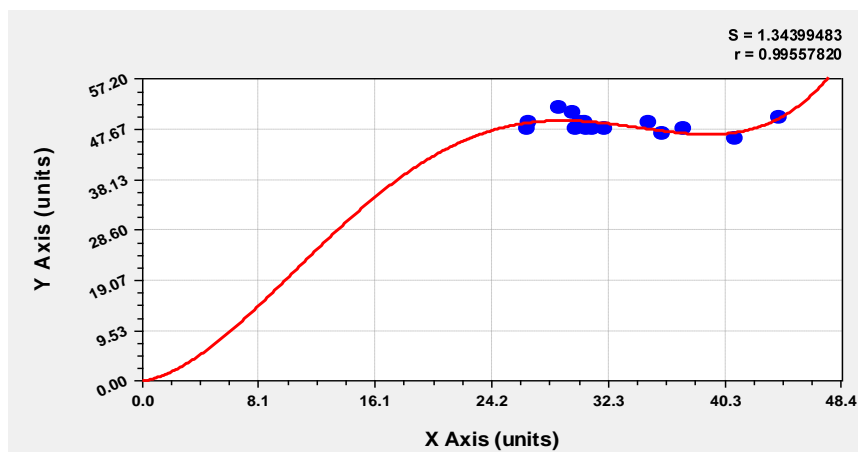


Рис. 3.3.14. Взаємозв'язок між рівнем тіньової економіки (X) та рівнем економічної безпеки (Y) в Україні, 2000-2017 рр.

$$Y = 0,02 = 0,45x = 0,24x^2 - 0,01x^3 + 0,01x^4, \quad (16)$$

З метою нейтралізації впливу факторів на рівень економічної та соціальної безпеки України першочерговим являється розробка дієвої програми детінізації економіки та зайнятості населення. Водночас необхідно провести легалізацію підприємництва та спрямувати зусилля на зниження рівня корумпованості суспільства. Такий комплекс заходів сприятиме підвищенню обсягів надходжень до бюджету, зниженню інфляції та безробіття, підвищенню рівня зайнятості та матиме позитивний вплив на динаміку основних макроекономічних і соціальних показників.

Оцінка рівня соціальної компоненти економічної безпеки України з метою порівняння та визначення інтенсивності або екстенсивності державного регулювання у цій сфері доцільно проводити за допомогою методу огортаючих даних (англ. – Data envelopment analysis – DEA). Сутність технології Data envelopment analysis полягає в тому, що це метод системного аналізу, багатокритеріальної оптимізації, який дозволяє моделювати оптимальні шляхи розвитку на основі кількісних та якісних характеристик та заключається в узагальненні показників діяльності економічного суб'єкта в багатомірній системі, яка описується набором вхідних факторів (x_1, \dots, x_m) та вихідних параметрів (y_1, \dots, y_r) [44, с. 85]. Критерієм для виявлення ефективності при DEA є досягнення оптимуму Парето (оптимальна комбінація виробничих процесів). За цим методом визначення ефективності відбувається таким чином, що досліджуваний об'єкт знаходиться на шкалі від 0 (мінімальна ефективність) до 1 (максимальна ефективність). Метод огортаючи даних дозволяє розрахувати ефективність здійснення заходів державного управління щодо соціальної безпеки, зокрема у площині боротьби з бідністю. Дослідження таких показників соціально-економічного розвитку як рівень зайнятості, безробіття, бідності, тіньової економіки, індексу Джіні; індексу сприйняття корупції в соціальній сфері; індексу споживчих цін з допомогою пакету OnFront на основі методу огортаючих даних (DEA-модель орієнтована на «вихід» («Дохід у розрахунку на одного мешканця»)) дає змогу припустити, що в економічно розвинених регіонах нашої країни меншою мірою органами державного управління приділяється увага показникам соціальної компоненти економічної безпеки, спрямовуючи адміністративні одиниці на екстенсивний розвиток та зниження рівня економічної безпеки в соціальній сфері, оскільки в економічно розвинутих регіонах значення коефіцієнта значно віддалене від 1. Існує певна залежність між рівнем бідності та окремими показниками, що характеризують економічне становище регіону, рівень життя населення, зокрема, його платоспроможний попит, демографічну ситуацію, становище на ринку праці [9, с. 88]. Посилення ролі громад і регіонів у реалізації політики забезпечення економічної та соціальної безпеки держави стало одним із ключових положень щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 р.» [39, с. 210]. Саме тому необхідно закріпити за центральними органами влади виконання функцій нагляду за дотриманням законодавства на місцевому рівні з одночасним наданням громадам і регіонам повноцінного права самостійно визначати власні пріоритети розвитку [39, с. 210]. Комплексне дослідження процесу зміцнення соціальної компоненти економічної безпеки України за допомогою економіко-математичні методів та моделей доводить доцільність таких оцінок, дозволяє стверджувати, що застосування окремих методів моделювання відіграє важливу роль у процесі стратегічного аналізу й прогнозування.

Таким чином, на сьогодні для України вкрай невідкладним завданням є розробка оптимальної стратегії запозичень і управління державним боргом. Здійснення ефективної боргової політики передбачає розробку концепції боргової стратегії, в якій державний борг розглядатиметься як інструмент економічного зростання [45]. Поступова оптимізація процесу формування, обслуговування та погашення боргу може

бути досягнута шляхом запровадження дієвого контролінгу державного боргу та застосування ефективної боргової політики [46]. З метою оптимізації боргової політики України в умовах фінансово-економічної кризи, першочерговими заходами зі сторони держави повинно бути вдосконалення нормативно-правової бази, шляхом прийняття базового закону про державний борг, що сприятиме усуненню суперечностей між положеннями окремих нормативних актів з питань погашення і обслуговування державного боргу та визначатиме основні пріоритети та напрямки боргової політики. Крім того, залучення фінансових ресурсів необхідно визначати у розмірах, необхідних для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни, а не на статті споживчого спрямування.

Поряд із цим, доцільно докласти зусилля задля зменшення частки зовнішньої заборгованості в загальній частці боргу країни, так як зовнішні запозичення являють собою фактичне вивезення капіталу з країни, тому що за своєю суттю є продажем нерезидентам права на отримання частини прибутку резидентів України, тобто декапіталізацію національної економіки, та збільшує кредитні ризики країни за рахунок коливань курсів іноземних валют. Структура і розмір державного боргу мають проходити постійний моніторинг та процедури довгострокового стратегічного прогнозування з метою забезпечення збалансованості бюджету, стабільного економічного зростання й стійкості фінансової системи.

Доцільно посилити співпрацю України з міжнародними фінансовими організаціями, що сприятиме поліпшенню макрофінансових показників економічної стабілізації, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва [47, с. 108]. Систематизація здійсненого дослідження дозволяє дійти висновку, що сучасний стан економічної безпеки залишається критичним, незважаючи на реформування економічної та боргової політики України. Фінансова глобалізація та загострення питання інтеграції економіки України, динаміка якої за 2013-2017 рр. значною мірою визначалася європейськими економічними тенденціями та пріоритетами вітчизняної зовнішньоекономічної та інтеграційної політики, у світовий економічний простір має першочергове значення при визначенні рівня макроекономічної безпеки України. За таких умов, першочерговим завданням держави являється розробка дієвого механізму зміцнення макроекономічної безпеки держави, що можна досягнути за допомогою правильної оцінки її рівня з використанням економіко-математичних методів та моделей в системі зміцнення економічної безпеки України. За таких умов, першочерговим завданням держави являється розробка дієвого механізму зміцнення економічної безпеки держави, врегулювання макроекономічної нестабільності, забезпечення достатнього рівня якості життя її громадян, що можна досягнути за допомогою правильної оцінки та прогнозування соціально-економічних процесів, які відбуваються в країні. Усе це стане передумовою інтенсифікації Євроатлантичної інтеграції України та допоможе покращити свої позиції у світових рейтингах.

Література

1. Тенденції тіньової економіки в Україні за 9 місяців 2017 р. Офіційна веб-сторінка Міністерства економіки та економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
2. Іляш О.І. Системна парадигма соціальної безпеки на різних рівнях суспільної ієрархії / О.І. Іляш // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 23-32.
3. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 215 с.
3. Геєць В.М. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / В.М. Геєць, В.П. Александрова, О.І. Барановський, В.В. Близнюк, І.В. Богдан, О.Ю. Болховітінова, З.С. Варналій, Ю.В. Василенко; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: Форт, 2000. – 422 с.

4. Мокій А.І. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону / за ред. А.І. Мокія, Т.Г. Васильціва. – Львів: Ліга Прес, 2010. – 488 с.
5. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк. – К., Нац. інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України, 2008. – 48 с.
6. Геєць В.М. Перехідна економіка / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова [та ін.] / за ред. В.М. Геєця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
7. Жаліло Я. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації. – К.: НІСД, 2011. – 66 с.
8. Лібанова Е.М. Демографічні чинники бідності / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. – 2009. – 184 с.
9. Мунтіян В.І. Теоретичні засади економічної безпеки. Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: матеріали Круглого столу (1 листопада 2000 р.) / відп. ред. С.І. Пирожков, Б.В. Губський, А.І. Сухоруков. – К.: Національний інститут українсько-російських відносин при РНБО України, 2001. – С. 53-56.
10. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
11. Гончарук Я.А. Вплив тіньового сектора та корупції на економічні системи / Я.А. Гончарук, М.І. Флейчук // Економіка і прогнозування. – № 2, – 2009. – С. 7-22.
12. Садова У. Проблеми регулювання зайнятості та безробіття на регіональному ринку праці / У. Садова, Л. Семів // Регіональна економіка. – 2000. – № 2. – С. 208-212.
13. Методичні рекомендації Мінекономрозвитку щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
14. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
15. Стратегія національної безпеки України від 26 травня 2015 № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
16. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України від 22.07.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3/97-%D0%B2%D1%80>.
17. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. від 18.06.2015 р. № 391. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
18. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» від 12.01.2015 № 5/2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
19. Програма розвитку ООН в рамках Проекту «Цілі сталого розвитку до 2030 р.» вересень 1990 р. «Цілі розвитку тисячоліття». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysyacholitτια/tsili-staloho-rozvytku>.
20. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
21. «Ukraine voshla v trojku blizkih k defoltu stran», Business Insider [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.press.info/ru/news/show/90888/>.
22. Тома Ю.А. Оцінювання рівня боргової безпеки держави: практика та проблематика / Ю.А. Тома // Збірник студентських наукових робіт. – Вип. 3 – 2014. – С. 6-10.
23. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
24. Бюджетний кодекс України: Ухвалений Верховною Радою України 22 березня 2001 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.
25. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
26. Андрусів Р.Р. «Боргова безпека» як складова сучасної «економічної безпеки» / Р.Р. Андрусів // Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Матеріали між кафедрального науково-практичного семінару 17 вересня 2010 р. – Львів: ЛьвДУВС, 2010. – С. 3-5.
27. Сухоруков А.І. Національна економічна безпека / А.І. Сухоруков, С.З. Мошенський, О.М. Петрук; за ред. А.І. Сухорукова. – Житомир: ПП «Рута», 2010. – 384 с.
28. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
29. Василенко Д.А. Боргова безпека України – сучасний стан і напрямки покращення / Д.А. Василенко // Науковий блог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2014/borhova-bezpeka-ukrajiny-suchasnyj-stan-i-napryamky-pokraschennya/>.
30. Досвід і перспективи співпраці України і Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу //: http://pidruchniki.com/17360414/finansii/dosvid_perspektivi_spiivratsi_ukrajini...
31. Штефано А.П. Співпраця України з Міжнародним валютним фондом: реалії та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу //: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68489.doc
32. Доліновська О.Я. Співпраця України з міжнародним валютним фондом та перспективи розвитку економіки держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу //: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op...>
33. Круш П.В. – Гроші та кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://b-ko.com/book_11.html.

34. Небава М.І. Макроекономічна рівновага в моделі сукупного попиту і сукупної пропозиції. Стабілізаційна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek...
35. Офіційна веб-сторінка Міністерства економіки та економічного розвитку і торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
36. Вінчук М.В. Роль стабілізаційної політики держави у зміцненні соціальної безпеки на посттрансформаційному етапі розвитку економіки / М.В. Вінчук // Науковий вісник ЛДУВС. Серія економічна. – Львів: ЛьвДУВС, 2013. – Вип. 2. – С. 18-28.
37. Світовий Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
38. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 р.» – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
39. Статистичний щорічник за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
40. Індекс якості життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
41. Коефіцієнт чисельності бідних, що живуть за межею бідності, офіційно встановленою у певній країні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
42. Corruption Perceptions Index 2015. Corruption remains a global threat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cpi.transparency.org/cpi2015/results/>.
43. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / В. Плюта // Методы таксономии и факторного анализа. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
44. Жиленко С.М. Боргова політика України: тенденції та перспективи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2012/189-177-4.pdf>.
45. Сударікова К.Г. Проблеми державного боргу та оптимізація боргової політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/3_57231.doc.htm.
46. Наконечна Н.В., Вінчук М.В. Економічна безпека держави: соціально-економічний вимір / М.В. Вінчук, Н.В. Наконечна. – Львів, Ліга-Прес: 2017. – 322 с.

3.4. ВЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА НАЦІОНАЛЬНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

З.С. Варналій, О.П. Микитюк, Д.В. Нікитенко

Найважливіша мета економічної політики будь-якої держави є підтримання економічного зростання в довгостроковому періоді. Тому виявлення закономірностей його досягнення, визначення чинників, що його зумовлюють та стимулюють є важливим напрямком наукових досліджень. Важливими чинниками економічного зростання для України, сьогодні, як ніколи, є інвестиційні. Кожній країні характерна своя унікальна система факторів, на яких, відповідно, повинні ґрунтуватися заходи щодо побудови ефективної економічної політики держави. У сучасних умовах інвестиції відіграють важливу роль, оскільки сприяють технічному прогресу, підвищують показники господарської діяльності, позитивно впливають на розвиток людського капіталу. В кризовий період та в період макроекономічної нестабільності, економіка держави, як правило, демонструє зниження показників припливу інвестицій. За оцінками експертів, останні 20 років стали для України часом втрачених можливостей з точки зору залучення в економіку прямих іноземних інвестицій (ПІІ). «Недоотримані» інвестиції за цей період оцінюються приблизно в 150 млрд. USD, а чистий середній приплив ПІІ за цей же період у нас втричі нижче, ніж в аналогічних країнах. До того ж три останні роки були надзвичайно важкими для української економіки через зовнішню агресію та ряд інших чинників: банківську кризу, відтік капіталу, падіння цін на товарно-сировинні ресурси тощо. Для істотного, вибухового зростання нашої економіки необхідні 10 млрд. USD іноземних інвестицій щорічно і для цього необхідно створити сприятливі умови [1].

Методологічні основи економічного зростання та розвитку, їх сутнісні ознаки залишаються у центрі уваги багатьох учених. Економісти різних країн використовували як теорію, так і емпіричні дослідження, щоб пояснити причину економічного зростання. Такі вчені, як Б. Селігмен [2], П. Самуельсон [3], Р. Солоу [4], та Д. Ромер, виділили

теоретичні основи, на яких ґрунтуються більшість пізніших праць. Після них здійснили своє ґрунтовне дослідження з теорії зростання Р. Барро [5] та К. Сала-і-Мартін, Р. Харрод, С. Домар, Р. Лукас [6], Д. Аджемоглу [7] провели велику емпіричну роботу для перевірки встановлених гіпотез.

Проблему взаємозв'язку інвестицій та економічного зростання у своїх роботах розглядали такі учені як Т. Арт'ємова, В. Геєць, Л. Шинкарук [8], Г. Глуха [9] та інші. Багато досліджень відомих учених-економістів з усього світу присвячено проблемам побудови системи чинників економічного зростання. Узагальнюючи праці провідних науковців, можна зробити висновок, що незважаючи на проведення глибоких і обґрунтованих досліджень з інвестиційної тематики, яка є надзвичайно важливою для України, вивчення кола проблем щодо сприятливого інституційного середовища для залучення інвестицій з метою впливу на розвиток національної економіки має велике значення для України через зміни умов інвестування.

Економічний розвиток колись був темою великого інтересу та політичної дискусії. Зараз тема економічного зростання досить суперечлива. Світова економіка є об'єктом, що складається з корпоративних та ринкових інститутів, які обертаються навколо планети, як електронний простір. Коли якийсь суб'єкт руйнується, ефекти від цього відчуються скрізь одночасно, вони проявляються у вигляді глибоких криз, найбільш згубними з них є гострі хвилі повторюваних циклів спаду фінансової системи та неухильна інтенсифікація глобального потепління. Обидва ефекти є найбільш екстремальними небезпеками, з якими стикається людство, коли намагаємося пройти на наступний рівень розвитку, що, в свою чергу, пов'язане з етапами економічного зростання будь-якої держави [10].

Проблеми економічного розвитку вперше окреслив фізіократ Ф. Кене, але більш предметно ці питання науковці почали розглядати у ХХ ст. Безумовно, одна з найважливіших цілей будь-якої економічної політики є досягнення довгострокового економічного зростання, якого можна досягти лише чітко розуміючи, якими можуть бути чинники, що його стимулюють або стримують [5, с. 22-24].

Американський економіст Б. Селігмен з даного приводу зазначав, що розглядаючи економічне зростання ми повинні враховувати різноманітні фактори: природні ресурси, політичні інститути, законодавство, психологічні і соціальні чинники. Але так широко, економіст вважав, охопити економічне зростання практично неможливо [2, с. 302]. Тому в подальшому відомі економісти, автори теорій економічного зростання, намагалися кожен створити свою унікальну теорію або модель економічного зростання, які дозволяють вивчити і виокремити найбільш суттєві детермінанти економічного зростання.

Нами була проведена мінімальна емпірична робота, в якій конкретно розглядаються фактори, що визначають ріст економік, що розвиваються в останні роки. Оскільки зростання є дуже динамічним процесом, дослідження, які базуються на випадках сотень років тому, можуть бути не так актуальними зараз. Також слід наголосити на тому, що аналіз економічного зростання може бути результативним лише в тому випадку, коли період дослідження буде досить тривалим. Якщо абстрагуватися від циклічних та сезонних коливань, то економічне зростання є складним довготривалим процесом зростання всієї економіки держави [4, с. 24].

Зрозуміло, що і сьогодні економічне зростання визначається рядом факторів. В економічній науці поширення отримала теорія трьох факторів виробництва, родоначальником якої був Ж.Б. Сей. Суть її в тому, що у створенні вартості продукту беруть участь праця, земля і капітал. Відповідно і факторами зростання економіки держави виділяють працю, землю, капітал. Й. Шумпетер поповнив множину чинників економічного зростання підприємницькою здатністю та науково-технічним прогресом.

Сьогодні ж одним з важливих кількісних показників економічного зростання країни є ВВП. За цим показником країни поділяють на розвинуті і країни,

що розвиваються. Для визначення рівня якості життя сьогодні міжнародні організації все частіше використовують індекс людського розвитку. Значущість і суттєвість впливу даного фактору на економічне зростання визначив в своїх дослідженнях Р. Лукас. Щоб його визначити, Програма розвитку ООН (ПРООН) аналізує наступні показники: демографічну ситуацію, розвиток ринку праці, матеріальний добробут, рівень охорони здоров'я та освіти, стан навколишнього середовища [11, с. 101].

В середині ХХ ст. Р. Харрод ввів в науковий світ свою нову модель економічного зростання, яку продовжив згодом Є. Домар. Ця модель ґрунтувалась на схильності до заощаджень і будувалась на умові довгостроковості. Також ці вчені одними з перших визначили, що інвестиційні детермінанти є одними з визначальних серед чинників економічного зростання. Їхня модель економічного зростання в подальшому лягла в основу наукових досліджень Р. Солоу і призвела до створення неокласичної моделі економічного росту Р. Солоу [3, с. 68]. Дані моделі ввели в науковий обіг поняття ефективності інвестицій і дозволили здійснити аналіз залежності економічного зростання держави від ряду детермінантів, в т.ч. і від обсягу прямих іноземних інвестицій.

Як бачимо, на сьогодні можна виділити численну сукупність чинників економічного зростання, проаналізувавши які з позиції якісного змісту і спрямованості дії, можна зазначити, що інвестиційні детермінанти становлять практичний інтерес із точки зору впливу цих чинників на економічне зростання та можливості їх використання в економічній політиці у справі сприяння економічному зростанню.

Вперше механізм взаємодії економічного зростання і інвестицій на основі принципу акселерації було сформульовано П. Самуельсоном. Ця взаємодія передбачає зростання реального валового внутрішнього продукту (ВВП) завдяки зростанню реальних інвестицій, а також подальше збільшення реальних інвестицій за рахунок відповідного зростання ВВП [4, с. 40].

Що стосується сучасних досліджень, то сьогодні роль інвестицій у зростанні економіки практично не заперечується, але піддається сумніву: чи буде мати залучення іноземного капіталу особливий вплив на економічне зростання національної економіки. Так, у 2006 р. МВФ опублікував доповідь трьох індійських професорів Е. Прасада, Р. Раджара, А. Субраманяна, у якій вони ставлять під сумнів концепцію неокласиків стосовно позитивної ролі іноземних інвестицій в економічному зростанні бідних країн. На основі аналізу статистичних даних за період з 70-х рр. ХХ ст. автори висовують гіпотезу про те, що неіндустріальні країни, які розраховують переважно на іноземне фінансування, всупереч прогнозам класичних теоретичних моделей не демонструють швидкого зростання, у той же час в індустріальних країнах зростання і ступінь іноземного фінансування характеризуються позитивною кореляцією [9]. Як зазначає Г. Глуха, деякі українські та російські дослідники теж вказують на відсутність суттєвого впливу іноземних інвестицій на економічне зростання. Так, О. Пирог у своєму дослідженні проаналізувала залежність прямих іноземних інвестицій від макроекономічних показників та отримала підтвердження існування кореляції між прямими іноземними інвестиціями та реальною річною зміною валового внутрішнього продукту (коефіцієнт кореляції за період 1998-2003 рр. становить 0,9613), що свідчить про тісний прямо пропорційний лінійний зв'язок, тобто за досліджуваній період стабільні темпи зростання ВВП забезпечили зростання обсягів прямих іноземних інвестицій. Проте існування зворотного зв'язку автор ставить під сумнів, вказуючи, що світова модель «зростання виробництва – зростання інвестицій – економічне зростання» в сучасних умовах української економіки не спрацьовує [9].

Перерозподіл ринків капіталу у зв'язку з залученням прямих іноземних інвестицій є характерною тенденцією останніх років. Відбувається зниження питомої ваги операцій з капіталом у національному масштабі на користь міжнародних та національному та регіональних масштабах.

Нестабільною тенденцією характеризуються зміни загальних обсягів прямих іноземних інвестицій у світі. Проте, за останні роки, під впливом удосконалення механізмів міждержавного управління глобальними інвестиційними потоками спостерігається їх збільшення та поступове виведення світової економіки на траєкторію економічного зростання (рис. 3.4.1) [12].

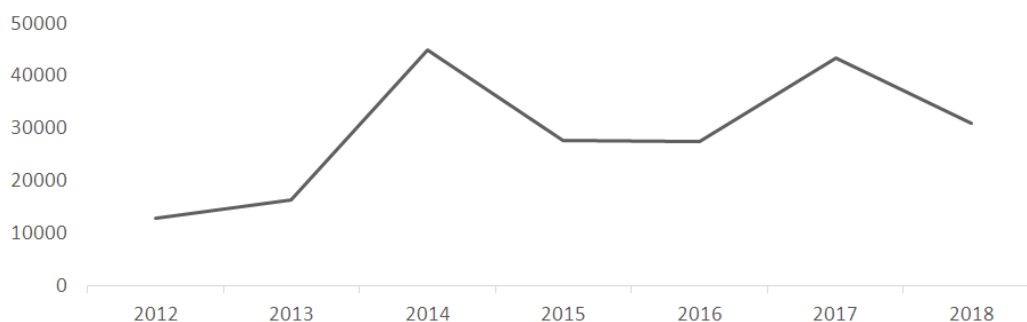


Рис. 3.4.1. Глобальні ПІ у 2012-2018рр., млрд. дол. США

Як бачимо, розвиток світових інвестицій не завжди носить позитивний характер. В 2012 р. ПІ світового масштабу скоротились на 18 %. І хоча інші макроекономічні показники, такі як ВВП, зайнятість, міжнародна торгівля показали приріст, інвестиційні складові не підтримали загальну тенденцію. В 2013 р. світовий обсяг ПІ стрімко почав зростати (на 9 %), що дало поштовх більш інтенсивному економічному зростанню країн, що розвиваються, оскільки в цей період їх доля в світових ПІ склала 39 %. Загальні потоки ПІ в 2014 р. скоротились на 14 %, що переважно пояснюється нестійкістю світової економіки, зниженням цін на вуглеводні, непередбачуваністю політики для інвесторів та підвищеним рівнем геополітичних ризиків. У 2015 р. спостерігалася висока динаміка відновлення ПІ. Потоки прямих іноземних інвестицій зросли на 38 %. Головним чинником такого глобального відновлення став стрибок міжнародних злиттів і поглинань. Високими залишалися інвестиції в нові проекти. Спад ПІ на 2 % в 2016 р. символізує те, що процес розвитку процесу інвестування не є рівномірним і прогнозованим. На сьогодні ми можемо лише спрогнозувати, що в 2017-2018 рр. відбудеться збільшення обсягів світового інвестування, що призведе до прискорення економічного зростання [12].

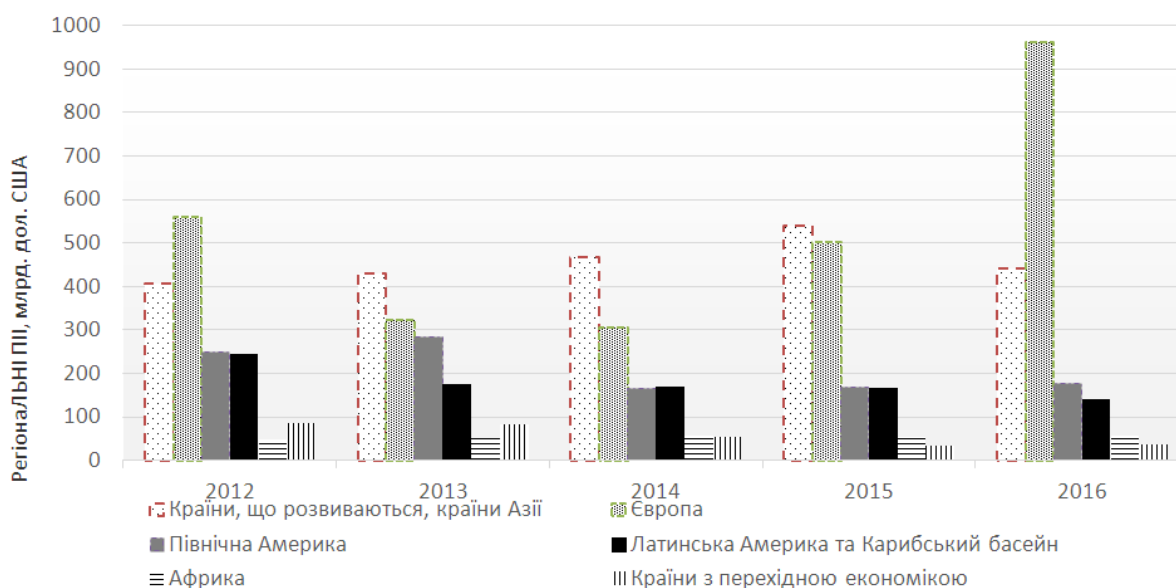


Рис. 3.4.2. Розподіл світових ПІ за регіонами, 2012-2016 рр., млрд. дол. США

В сучасному глобальному світі інвестиції – одна з найбільш активних субстанцій: вони, як живі організми, швидко переміщуються, шукаючи найбільш привабливі сфери та місця застосування. Щодо прямих іноземних інвестицій, то якщо розглянути їх за регіонами [12], то тенденція виглядає досить неоднорідною (рис. 3.4.2).

В більшості регіонів перспективи ПІІ виглядають помірно позитивними за виключенням країн Латинської Америки та Карибського басейну цього регіону ПІІ мають постійну тенденцію до спаду, хоча і не великими темпами. Останнім часом змінюється тенденцію і бік відчутного росту інвестицій в країни, що розвиваються в Азійському регіоні приблизно на 10 % за рахунок співпраці з найбільшими країнами на основі укріплення довіри інвесторів. В умовах регіональної інтеграції і зміни цін на паливні ресурси також відбувається поступовий приріст ПІІ в країни Африканського регіону і очікується така ж тенденція і на 2018 р. Але потоки інвестицій в найменш розвинені країни має тенденцію до спадання, і, наприклад, в 2016 р. вони впали на 13 %.

Європейський регіон має свою специфіку. В 2012 р. відбувся спад інвестування на 32 %. Така ситуація була характерна для більшості країн ЄС. Наступні два роки європейські країни все ще не могли відновити минулих обсягів інвестиційних ресурсів в силу щорічного спаду на 28-30 %. В 2015 р. після трьох років спаду притік ПІІ в країни регіону виріс і склав майже 55 %. Наступного року темпи приросту обсягів інвестування були не такими значними (5 %), але загальна тенденція на збільшення була витримана. На 2018 р. прогнозується збільшення прямих іноземних інвестицій в країни ЄС. До того ж в 2015 р. Європа стала ще й найбільшим регіоном-інвестором у світі.

Україну відносять до групи країн з перехідною економікою. Також до цього регіону віднесено Албанію, Чорногорію, Сербію, Казахстан, Росію, Білорусь, Грузію, Молдову та інші [13, с. 170]. В країнах даного регіону, і Україні зокрема, протягом 2012-2015 рр. відбувався поступовий відтік ПІІ, який знизився до рівнів майже десятирічної давності. Причинами цього стало поєднання низьких цін на сировинні ресурси, зниження кон'юнктури на внутрішніх ринках і зростання геополітичної напруженості. Вивіз прямих іноземних інвестицій з цього регіону також зріс в цей період, що ще більше обмежило доступ до міжнародних ринків капіталу.

Для того, щоб в умовах жорсткої міжнародної конкуренції за сприятливих зовнішніх умов іноземний капітал перемістився саме в нашу країну, то, передусім, необхідно щоб були створені прийнятні для його переміщення умови. Звичайно, «тригером» для інвесторів (правда, в більшій мірі для портфельних) може бути позитивна динаміка фундаментальних показників, в той час, коли на інших ринках, що розвиваються, відбувалося б падіння економіки, а розвинуті ринки все ще пропонували б від'ємні ставки. В 2014 та 2015 рр. Україна мала негативний темп приросту ВВП і лише в 2016 р. змогла забезпечити його додатній приріст та суттєво нейтралізувати негативний вплив зовнішніх чинників на інвестиційну привабливість України завдяки впровадженню реформ та загальній макроекономічній стабілізації.

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України протягом 2010-2017 рр. характеризувалася трендами, представленими в табл. 3.4.1 [14].

Таблиця 3.4.1

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну в частині участі в капіталі (запасовий показник)*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017**
ПІІ в Україну (інструменти участі в капіталі), млн. USD	46979	50715	54831	56019	43330	38831	40244	42846
Приріст ПІІ, млн. USD	6703	3736	4116	1188	-12689	-4499	1413	2602
Приріст ПІІ, %	16,64%	7,95%	8,12%	2,17%	-22,7%	-10,4%	3,64%	6,47%

* Починаючи з 2014 р. дані наведено без урахування окупованої території АР Крим та м. Севастополь.

** станом за 3 квартали 2017 р.

За досліджуваний період відбувалось скорочення приросту ПІІ з 2010 по 2013 рр., у 2014-15 рр. дані представлені без врахування АР Крим та на окупованій території Донецької та Луганської областей. У 2016-2017 рр. відбулось відновлення обсягів іноземних інвестицій після дворічного стрімкого зниження. За 2016 р. приріст ПІІ в частині участі в капіталі в Україну становив 1,4 млрд. USD, або 3,6 %. Приріст ПІІ за 3 квартали 2017 р. становив 2,6 млрд. USD; скорочення ПІІ із країн ЄС (Німеччина, Франція, Нідерланди, Швеція), США та Великобританії на 28-43 %.

Про те, наскільки Україна на міжнародній арені є привабливою для прямих та портфельних інвестицій говорить її місце та напрямок руху в світових економічних рейтингах, серед яких виділяють: Глобальний індекс конкурентоспроможності, Індекс «Doing Business», Індекс інвестиційної привабливості, Індекс економічної свободи, Fitch Ratings, Рейтинг «Moody's Investor Services», Індекс сприйняття корупції. Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index – GCI) – це глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності, який розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum).

Всесвітній економічний форум визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни і її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які були б стійкі в середньостроковій перспективі. Автори дослідження підкреслюють, що країни з високими показниками національної конкурентоспроможності, як правило, забезпечують більш високий рівень добробуту своїх громадян. Представники Світового економічного форуму вказують, що конкурентоспроможність національних економік визначається численними і вельми різноплановими факторами. Так, на стан економіки негативний вплив становлять неефективне управління державними фінансами і висока інфляція, а позитивний ефект можуть надати захист прав інтелектуальної власності, розвинена судова система і інші заходи. Фактори, що визначають конкурентоспроможність економіки, по-різному впливають на економічні системи країн світу в залежності від стартових умов і поточного рівня розвитку. Очевидно, що і самі чинники змінюються з плином часу [15].

GCI складений з 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку. Всі змінні об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність підприємств, інноваційний потенціал. Вибір саме цих змінних обумовлений теоретичними і емпіричними дослідженнями, причому жоден фактор не в змозі самотужки забезпечити конкурентоспроможність економіки. Згідно з висновками Всесвітнього економічного форуму, найбільш конкурентоспроможними є економіки тих країн, які в змозі проводити всеосяжну політику, враховувати весь спектр чинників і взаємозв'язку між ними.

Експерти при складанні Індексу беруть до уваги те, що економіки різних країн світу знаходяться на різних етапах свого розвитку. Значення окремих факторів зростання конкурентоспроможності країни пов'язано зі стартовими умовами, або з інституційними та структурними характеристиками, що дозволяють позиціонувати державу по відношенню до інших країн кризь призму розвитку.

Аналізуючи динаміку індекс глобальної конкурентоспроможності України з 2012 по 2017 рр. (табл. 3.4.3.4.2, рис. 3) можна відзначити, що лише 2012-2013, 2014-2015 та 2017-2018 рр. відзначаються зростанням місця України в рейтингу конкурентоспроможності серед економік світу [16-24].

**Позиція України у світових рейтингах
інвестиційної сприятливості бізнес-середовища**

Показники / Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Глобальний індекс конкурентоспроможності	73	72	82	89	82	73
Рейтинг «Doing business»	128	144	146	147	149	152
Віддаленість до найкращих показників, DTF	38	39,2	39	39,7	44,2	44,3
Індекс інвестиційної привабливості (на кінець року)	н/д	2,68	2,57	3,28	2,19	2,12
Індекс економічної свободи	51,5	51,0	48,8	46,4	45,8	46,1
інвестиційна свобода (100 – максимум)	30	30	30	20	20	20
Глобальний індекс репутації	н/д	н/д	38,97	41,61	42,17	41,79
Міжнародний індекс прав власності (0-10)	3,403	3,4	4,197	4,149	4,0	4,0
Індекс сприйняття корупції	2,3	2,4	2,5	2,6	2,8	25
Рейтинг агентства «Fitch Ratings»	BB- (P)	BB- (P) BB- (S) BB- (N) B+ (N)	B (N) B- (N)	B- (S) B (S)	B (P) B (S)	B (S)
Показники / Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Глобальний індекс конкурентоспроможності	84	76	79	85	81	н/д
Рейтинг «Doing business»	137	112	96	83	80	76
Віддаленість до найкращих показників, DTF	48,9	58,1	61,8	62,8	63,9	65,8
Індекс інвестиційної привабливості (на кінець року) (5 – максимум)	1,81	2,5	2,57	2,85	3,03	н/д
Індекс економічної свободи (100 – вільні країни)	46,3	49,3	46,9	46,8	48,1	51,9
інвестиційна свобода (100 – максимум)	20	20	15	20	25	35
Глобальний індекс репутації	43,3	42,6	41,4	42,54	48,9	н/д
Міжнародний індекс прав власності	4,2	4,3	3,926	3,933	3,424	н/д
Індекс сприйняття корупції	26	26	27	29	30	н/д
Рейтинг агентства «Fitch Ratings»	B (N) B- (N)	CCC	CC; RD; CCC	CCC; B- (S)	B- (S)	B- (S)

Якщо в першому випадку це зростання було спричинено в основному позитивними змінами в макроекономічному середовищі (скороченням бюджетного дефіциту, падіння питомої ваги боргів до ВВП, зменшення інфляції), то на 2014-2015 рр. це радше за все був аванс і сподівання на радикальні зміни в економіці у зв'язку з приходом до влади тих, хто себе називав реформаторами. Покращення позиції України у 2017-2018 рр. спричинено передусім здійсненню «вимушених» реформ під зовнішнім тиском.

При підготовці результатів дослідження щодо рейтингу експерти оцінювали події, що розпочались на початку 2014 р. на Сході України і в Криму, як такі, що не могли суттєво погіршити конкурентоспроможність країни в короткостроковому періоді, адже вони мали локальний характер. Проте в прогнозах на 2015-2016 та 2016-2017 рр. простежується їх негативний вплив на рейтинг: відбулась суттєва корекція позиції України в рейтингу (з 76 на 79 та 85 місце відповідно з 2014-2015 до 2016-2017 рр.).

Стабільно відносно високі позиції країна має в розділі «Вища освіта та професійна підготовка». Так, хороший рівень освіти, вільний доступ до всіх її рівнів (33 позиція в 2016-2017 рр.) корелюється з передумовами здатності до інновацій (52 позиція в 2016-2017 рр.). Проте, у звіті за 2017-2018 р. 35 місце «Вища освіта та професійна підготовка» та 61 місце «Інноваційний потенціал» свідчать про погіршення стану тих факторів, які вважалися перевагою (освічене та працелюбне населення).

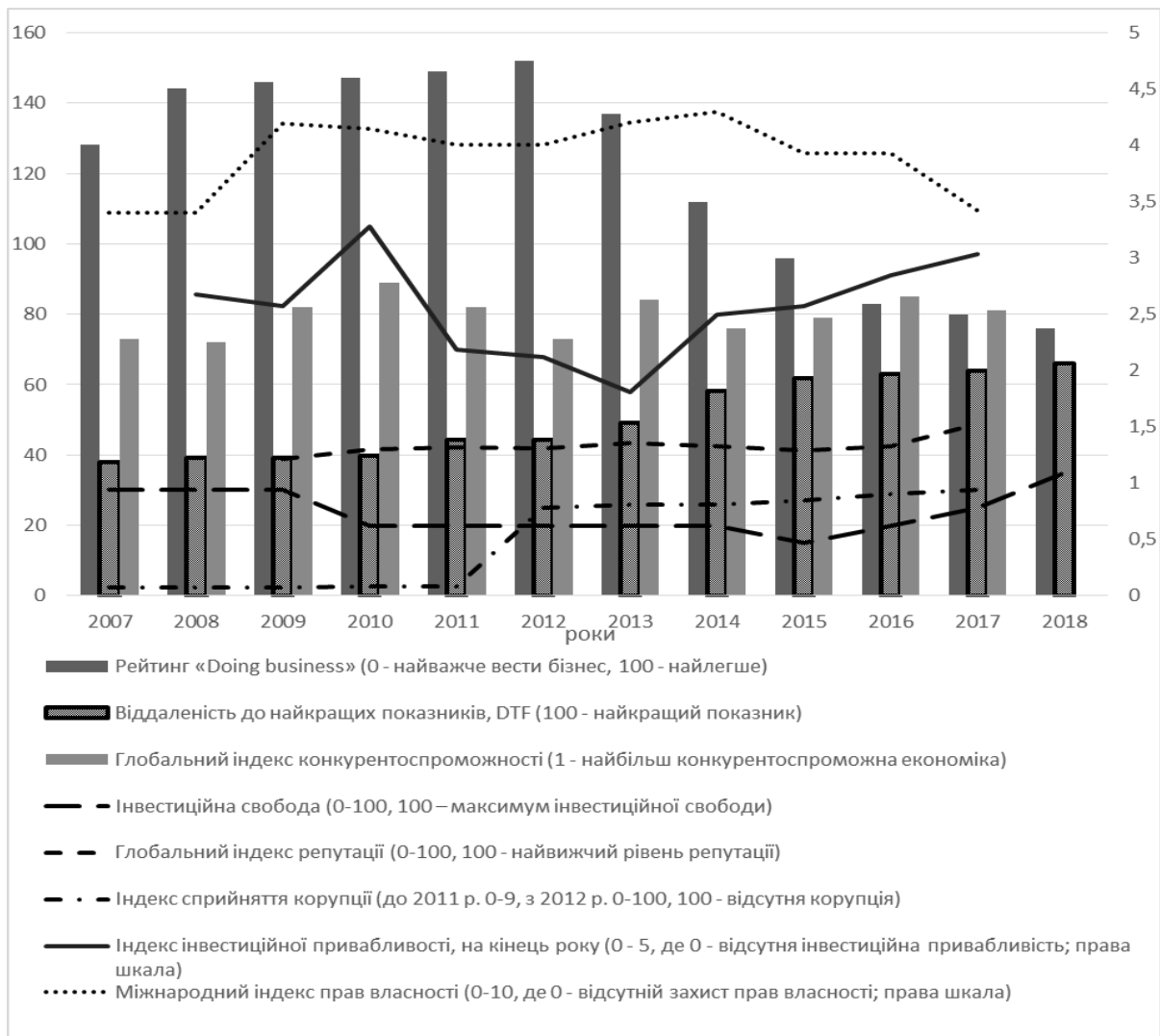


Рис. 3.4.3. Динаміка основних рейтингових показників України

Найголовнішим викликом для країни є кардинальне реформування інституційного середовища, яке неможливо зробити за наявності бюрократії, недостатньої прозорості та фаворитизму. Роками зберігають свої позиції в кінці рейтингу фактори першого розділу «Інституції», що знижують інвестиційну привабливість України: ситуація із захистом права власності, захист прав інтелектуальної власності, незаконні платежі та хабарі, втрата незалежності судової системи, фаворитизм в прийнятті управлінських рішень, марнотратство державних витрат, адміністративний тиск на бізнес, ефективність законодавчої бази у врегулюванні суперечок, ефективність законодавчої бази щодо оскарження державних дій або нормативних актів, захист інтересів міноритарних акціонерів.

В розділі «Інфраструктура» найгіршим зберігається показник «Якість доріг», в розділі «Макроекономічна стабільність» – показник «Рівень інфляції». В розділі, який характеризує ефективність ринку товарів і послуг серед найгірших за рейтингом виділяють наступні показники: ефективність антимонопольної політики, ступінь та ефективність оподаткування, тиск митних процедур та вплив правил щодо прямих іноземних інвестицій бізнесу, що безпосередньо впливають на появу намірів щодо інвестування, а в розділі «Розвиненість фінансового ринку» – міцність банківської системи. Низький «Рівень розвитку бізнес процесів» в Україні пов’язаний з незначною кількістю та неефективністю функціонування бізнес-кластерів, які в розвинутих країнах становлять групу локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування,

підприємств інфраструктури, науково-дослідних інститутів та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги одне одного [25, с. 88].

Найбільшими проблемами для ведення бізнесу станом на 2017-2018 рр. залишаються (у порядку спадання): інфляція, корупція, нестабільність політичної ситуації, ставки податку, податкове регулювання, нестабільність уряду, доступ до кредитів, неефективна державна бюрократія, регулювання іноземної валюти, недостатньо освічена робоча сила, погана робоча етика у національній робочій силі, недостатній потенціал для інновацій тощо [16].

Рейтинг «Doing Business» (DB) Світового банку присвячений оцінці інституціонального середовища для здійснення інвестиційної діяльності, враховуючи весь життєвий цикл: від створення до ліквідації підприємства. Тобто досліджуються умови діяльності національних малих та середніх підприємств та дається оцінка нормативним актам, що регулюють їх діяльність протягом всього життєвого циклу. Згідно з висновками Світового банку, характер та обсяги інвестування в Україну відповідають умовам ведення бізнесу, де покращення на 1 в. п. відповідного індексу зумовлює щорічне зростання прямих іноземних інвестицій на 250-500 млн. USD.

Крім рейтингу легкості ведення бізнесу основний звіт DB Світового банку включає і показник віддаленості до найкращих значень кожного індикатора рейтингу (distance to frontier – DTF). Якщо рейтинг DB показує як змінилось інституціональне середовище порівняно з іншими країнами, то показник віддаленості до найкращих показників характеризує якість інституціонального середовища для національних суб'єктів підприємницької діяльності в економіці країни. Показник віддаленості до найкращих показників для країни має значення від 0 до 100 балів, де 0 балів – найгірший показник (далекий від найкращого), а найкращий показник отримує 100 балів (табл. 3.4.1, рис. 3.4.1) [17].

Європейська бізнес асоціація – об'єднання іноземного, європейського та вітчизняного бізнесу в Україні – також здійснює оцінку інвестиційної привабливості України. Значення індексу інвестиційної привабливості (ІПП) розраховується за методикою (шкала Лайкерта) та є віддзеркаленням настроїв реальних суб'єктів інвестиційної діяльності щодо перспектив залучення до економіки нових інвестицій [18]. Так, незадовільними інвестиційним кліматом за даними другого півріччя 2017 р. були 58 % респондентів, тоді як в першому півріччі – 54 % (для порівняння: друге півріччя 2016 р. – 67 %, перше півріччя 2016 р. – 78 %). Головну проблему респонденти вбачають у декларативності, а не у реальності дій щодо реформування економіки та відсутності боротьби зі «старою системою» та корупцією.

Ключовими проблемами для іноземних інвесторів у 2017 р. стали:

- корупція (відсутня боротьба з корупцією, зростання її рівня, відсутність прогресу у створенні антикорупційного суду);
- економічні чинники (наприклад, нестабільність валюти, девальвація, інфляція, обтяжливі податкові, митні процедури, відсутність прогресу у поверненні ПДВ тощо);
- повільний хід реформ (відсутність судової реформи, реформи ринку праці, земельної реформи, повільна модернізація інфраструктури тощо);
- політичні чинники (політична нестабільність, політична та законодавча невизначеність, «війни» між силовими відомствами тощо) [19].

Отже, як показують відповіді представників іноземного капіталу, на зниження рейтингу країни та значення індексу інвестиційної привабливості в більшій мірі впливають наявність внутрішніх чинників дестимулюючого характеру ніж факт зовнішньої агресії. Якщо індекс DTF окреслює загальну картину змін в країні (макрорівень), то індекс інвестиційної привабливості (ІПП) відображає стан бізнес-клімату за експертними оцінками перших осіб компаній-членів Європейської бізнес асоціації (мікрорівень). Вони оцінюють інвестиційний клімат з точки зору тріади «ретроспекція-діагноз-проспекція», де діагноз – це оцінка поточного стану

інвестиційного клімату, ретроспекція – аналіз поточного стану в порівнянні з тим, що було півроку тому та проспекція – безпосередній прогноз стану інвестиційного клімату на наступні півроку. Також перші особи компаній оцінюють доцільність інвестування в країну та перспективи розвитку бізнесу у своєму секторі на найближчі півроку. Результати опитування дають змогу оперативно відслідковувати тенденції розвитку економіки та безпосередньо настрої іноземних інвесторів. За всю історію вимірювання з 2008 р. індекс жодного разу не сягнув позитивної зони – більше 4 балів за 5-ти бальною шкалою. Найвищий показник індексу був зафіксований у 4-му кварталі 2010 р. та 1-му кварталі 2011 р. – 3,4 та 3,39 бали відповідно.

Аналіз динаміки показників, наведених в табл. 3.4.2 та на рис. 3.4.3 може свідчити про те, що загалом за досліджуваний період мають місце позитивні зміни в інституціональному середовищі для суб'єктів підприємницької діяльності – потенційних суб'єктів інвестування, виходячи з висхідного характеру кривої DTF. Проте, ці зміни відбуваються дуже повільно, порівняно з іншими країнами. Свідченням цього є пологий характер кривої DTF у 2007-2010 рр. та 2014-2017 рр. та зниження місця України в рейтингу DB у 2007-2012 рр. Саме лібералізація та дерегулювання є основними чинниками зростання рейтингу країни. Як видно з графіка, негативні екстерналії 2014-2016 рр. не впливають явно негативно на позицію України як у рейтингу Всесвітнього банку (з 112 позиції у 2014 р. до 76 позиції у 2018 р.), так і на значення індексу Європейської бізнес асоціації (з 2,5 на кінець 2014 р. до 3,03 на кінець 2017 р.), хоча і зменшують їх значення. Якщо показники GIC, DB та DTF – це величини *ex ante*, тобто ті, які відображають прогнозне значення на відповідний рік (наприклад, рейтинг DB 2018 р. публікується в кінці 2017 р.), то показник «ІПП» – це величина *ex post*, яка відображає фактичний стан речей у бізнес-середовищі (наприклад, ІПП 2017 р. публікується наприкінці 2017 р. – на початку 2018 р.). Найкраще тісний зв'язок між рейтингами почав прослідковуватись тільки з 2016 р., коли у зв'язку з початком реформування державного управління особливо економічної сфери серед інвесторів почали переважати оптимістичні очікування, незважаючи на військовий конфлікт на сході країни. До 2012 р. теж можна було спостерігати такий зв'язок, однак результати були абсолютно протилежні: важкість започаткувати та вести бізнес, значення фундаментальних показників далекі від найкращих по світу, низький рівень репутації країни та відповідно низький рівень боротьби з корупцією.

Глобальний індекс репутації (Country RepTrak). Репутацію країни можна виміряти так само, як і люди чи компанії. Загальна репутація країни оцінюється за 4 основними категоріями: емоційне сприйняття, сформоване через безпосередній досвід, власне спілкування, перспективи третіх сторін та загальноприйняті стереотипи. Вони, у свою чергу, підрозділяються, на 16 категорій, які включають в себе такі параметри як якість життя, зовнішня політика, діловий клімат, товари та послуги, інфраструктура, краса природи і туристична привабливість.

Загальне емоційне сприйняття можна пояснити різними ознаками та вимірами. Три основні виміри пояснюють репутацію країни: якість життя (привабливе середовище), якість інституцій (ефективне управління), рівень розвитку економіки. Країни із сильною репутацією позитивно сприймаються у всіх вимірах. Так, у 2017 р. Австралія сприймається як провідна країна в якості життя, Швеція – як провідна країна з точки зору якості інституцій, а Японія – як країна з більш високим рівнем розвитку економіки [20]. Динаміка індексу репутації України представлена в табл. 3.4.2 та рис. 3.4.3. Індекс міжнародних прав власності (International property rights index – IPRI) – пропонує унікальний погляд на взаємодію між суспільством та економікою 127 країн, що становить 98 % світового ВВП та 93 % світового населення [21]. Індекс, час від часу, доводить правильність теорії: права власності є визначальним чинником економічного процвітання, свободи людини та справедливого управління (табл. 3.4.2, рис. 3.4.3, права шкала).

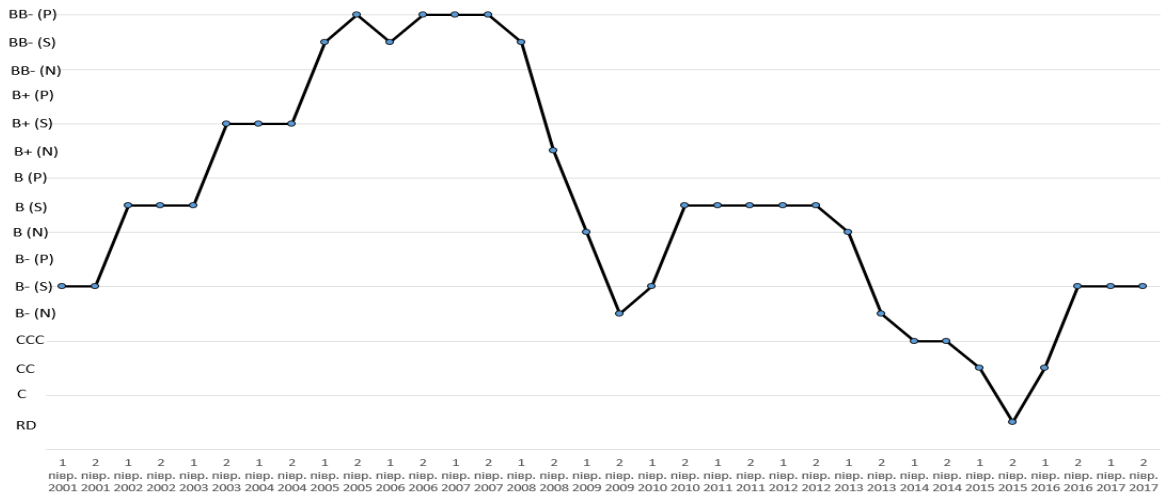


Рис. 3.4.4. Динаміка суверенного рейтингу України рейтингового агентства «Fitch Ratings» (довогостроковий, іноземна валюта)

Кредитний рейтинг агентства «Fitch Ratings» [22] засвідчує, що інвестиційна якість кредитів в Україні вважається сумнівною. Після максимального значення (BB- з позитивним прогнозом), яке тривало з 2005 по жовтень 2008 рр. зі зміною прогнозу (з позитивного на стабільний та негативний) рейтинг скоротився до RD (обмежений дефолт) в жовтні 2015 р. та частково відновив свої позиції до рівня B- (стабільний прогноз) з кінця 2016 р. (табл. 3.4.3, рис. 3.4.4). Після розгортання політичної кризи кінця 2013 – початку 2014 рр. кредитний рейтинг було знижено до CCC. У жовтні 2015 р. він навіть скоротився до дефолтного рівня (RD), але з часом відновив свої позиції до рівня B- (стабільний прогноз).

В індексі відображаються результати досліджень про вплив нормативного та політичного середовища, визнання і дотримання прав приватної та інтелектуальної власності на економічний розвиток країни в цілому. Індекс містить сильний кореляційний зв'язок між балами IPRI та іншими показниками соціального та економічного добробуту. Ця кореляція підтверджує правильність думок класиків ліберальної думки щодо ролі права приватної власності, яке дозволяє власникам бізнесу, творцям, митцям, та тим, хто не входить до формальної економіки, реалізувати справжню цінність своїх здобутків та діяти у своїх інтересах. Економіка буде процвітати, врядування поліпшуватись та загалом буде покращуватись навколишнє середовище тільки тоді, коли права власності є зрозумілими, доступний та дотриманими.

Загалом, кредитний рейтинг не варто сприймати як догму. Він вказує лише на вірогідність неплатоспроможності держави, проте не дає ніякої гарантії. Безумовно, кредитні рейтинги варто використовувати при оцінці здатності держави виконувати свої зобов'язання, проте не слід забувати і про можливість власного аналізу ризиків, а також використання альтернативних статистичних моделей.

Рейтинг компанії «Moody's Investor Services» за роки оцінювання України коливався від сумнівної якості з дуже високим кредитним ризиком (Саа1) до сумнівної якості з високим кредитним ризиком (B1). Починаючи з 2003 р. відбувається погіршення рейтингу до рівня Саа2 – Са у 2014 р. У 2015 р. агентство відреагувало на реструктуризацію державного боргу до підвищила на один рівень суверенний рейтинг – до Саа3, а у 2017 р. – до Саа2 у зв'язку з очікуванням покращення динаміки державного боргу як результату кумулятивного ефекту від структурних реформ та через значне зміцнення позиції України на міжнародній арені [26].

**Динаміка кредитного рейтингу України
за даними рейтингового агентства «Fitch Ratings»**

Рік	2001	2002	2003			2004	2005		2006	
Місяць	06	03	01	06	12	12	01	06	01	10
День	13	26	13	25	03	02	21	08	12	25
Рейтинг	B-	B	B	B+	B+	B+	BB-	BB-	BB-	BB-
Прогноз	(S)	(S)	(S)	(S)	(S)	(S)	(S)	(P)	(S)	(P)

(продовження таблиці 3.4.3)

Рік	2008				2009			2010			2011	
Місяць	03	05	09	10	02	10	11	03	07	09	07	10
День	18	14	25	17	12	14	12	17	06	15	21	19
Рейтинг	BB-	BB-	BB-	B+	B	B	B-	B-	B	B	B	B
Прогноз	(P)	(S)	(N)	(N)	(N)	(N)	(N)	(S)	(S)	(S)	(S)	(S)

(закінчення таблиці 3.4.3)

Рік	2012	2013		2014			2015				2016		2017	
Місяць	07	06	11	02	02	08	02	08	10	11	05	11	04	10
День	10	28	08	07	28	22	13	07	06	18	13	11	28	27
Рейтинг	B	B	B-	CCC			CC		RD	CCC	CCC	B-	B-	
Прогноз	(S)	(N)	(N)	-	-	-	-	-	-	-	-	(S)	(S)	

Індекс сприйняття корупції «Transparency International» оцінює корумпованість публічного сектору до 190 країн та територій шляхом опитування фахівців 12 інституцій, у т.ч. Світового банку. Для України індекс сприйняття корупції у 2017 р. складає 30 балів зі 100, де 100 – вкрай низький рівень корупції, а 0 – дуже високий рівень корупції. Протягом 2007-2017 рр. індекс сприйняття корупції України хоча і ріс, проте дуже повільно. Серед чинників, які тримають Україну на корупційному дні, виділяють злиття політичних та бізнес інтересів, відсутність політичної волі у реальній боротьбі з корупцією, дискредитація громадських об'єднань та державних органів, створених для боротьби з корупцією, корумпований протекціонізм, безкарність та недієве правосуддя [23]. Основними сусідами України по рейтингу є країни Африки, СНГ та деякі латиноамериканські країни центральної та південної Америки [27].

Глобальний барометр корупції у 2016 р. представив опитування, в тому числі 1507 осіб з України, в якому питання корупції серед респондентів залишається актуальним. У порівнянні з 2013 р. 72 % респондентів відзначили, що рівень корупції не знизився. Основними осередками корупції в Україні опитувані традиційно вважають державних службовців (65 %, у 2013 р. – 82 %), парламент (64 %, у 2013 р. – 77 %), працівників податкової сфери (62 %), суддів (61 %, у 2013 р. – 87 %), президента та прем'єр-міністра (60 %), представників місцевих органів влади (55 %), поліцію (54 %), керівників бізнесу (46 %), релігійних лідерів (32 %) [28].

Індекс економічної свободи щорічно розраховується фондом «The Heritage Foundation» та «Wall Street Journal» з метою оцінки економічних свобод у країні, до яких відносять право вільно працювати, виробляти, споживати та інвестувати. Як показують дослідження, країни, в яких притримуються політики вільної торгівлі мають кращі результати, ніж країни, які цього не мають. Дані свідчать про сильну кореляцію між свободою торгівлі та різними позитивними показниками, включаючи економічне процвітання, чистота навколишнього середовища, продовольчу безпеку, валовий національний дохід на душу населення та відсутність політично вмотивованого насильства чи неспокою.

Протягом 2007-2017 рр. відбувалося зменшення індексу для України з 51,5 у 2007 р. до 45,8 балів у 2011 р. [24] У 2012-2014 рр. він збільшився з 46,1 до 49,3 балів.

У 2015-2016 рр. знову відбувається зменшення індексу до 46,9-46,8 балів, а станом на 2018 р. Україна посідає 150 місце серед 180 країн і має найменший рівень економічної свободи (51,9 балів) в європейському регіоні після Білорусі. Інвестиційна привабливість у складі індексу за досліджуваний період зменшувалася з 30 до 15 балів, проте станом на 2018 р. становить максимальні 35 балів зі 100 потенційно можливих.

Отже, інвестиційні чинники є визначальними в економічному розвитку країни, оскільки при відсутності процесів інвестування або при їх затуханні відбувається не лише спад приросту валового випуску продукції, не розвивається виробнича та соціальна інфраструктура, а й занепад розвитку соціальної сфери. Інвестиційний чинник економічного розвитку забезпечує його стійкість та довготривалість завдяки посиленню адаптивності економіки до конкурентних викликів. Але підвищений рівень макроекономічної невизначеності та високі внутрішньополітичні та зовнішні безпекові ризики сьогодні не дозволяють зберегти тренд зростання ПІІ, поліпшити підприємницькі очікування.

Аналіз динаміки позиції України у світових рейтингах свідчить про те, що зволікання з реформуванням фундаментальних сфер як то боротьба з корупцією, захист прав власності, підвищення ефективності судової системи, зміцнення фінансової та бюджетної дисципліни призведе до втрати конкурентоспроможності країни загалом та зокрема на ринку капіталу в частині як залучення прямих іноземних інвестицій, так і не спроможності утримати в межах країни вітчизняних інвестиційних ресурсів, адже світовий ринок інвестицій характеризується сильною конкуренцією серед країн-реципієнтів щодо залучення прямих інвестицій. Саме внутрішні деструктивні детермінанти як то корупція, неефективність бюрократичного апарату та механізму захисту прав власності є визначальними та такими, які суттєво впливають на низький рейтинг інвестиційної привабливості України. Тому з метою відновлення довіри з боку інвесторів перед інститутом держави постає завдання реформування фундаментальної інституційної бази поряд із заходами щодо деолігархізації та деолігархізації економіки, що зробить ринки більш конкурентними і, отже, більш ефективними.

Між національним економічним зростанням та рівнем залучення прямих іноземних інвестицій спостерігається тісний статистичний зв'язок, проте в деяких країнах мають місце флуктуації від загального тренду, що спричинено в більшій мірі інституційними особливостями. Країни з високим рівнем економічної свободи та конкурентоспроможності демонструють високий рівень можливості залучення прямих іноземних інвестицій та, відповідно, підтримки стабільних темпів економічного зростання. Тому для України дієвою буде модель «зростання якості інституційного середовища (зростання рейтингу країни) – зростання чистих інвестицій – національне економічне зростання».

Література

1. National Investment Council Head Lozhkin orders to prepare \$150 bln worth of investment projects // Interfax – Ukraine. 14.11.2016. URL: <http://en.interfax.com.ua/news/economic/383627.html>.
2. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
3. Robert M. Solow. A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1., 1956, pp. 65-94.
4. Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д. Экономика / Пер. с англ.: 16-е изд. – М., 2000. – 688 с.
5. Barro J., Robert. Economic Growth / Robert J.Barro, Xavier Sala-i-Martin. – 2nd ed. – London, 2004. – 654 p.
6. Robert E. Lucas. Lectures on Economic Growth // Harvard University Press, 2002. – 204 p.
7. Acemoglu, Daron. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty / Daron Acemoglu, J.. Robinson. – New York, 2012, – 571 p.
8. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.; за ред.: Л.В. Шинкарук; Ін-т екон. та прогнозув. – К. – 2011. – 696 с.
9. Глуха Г.Я. Інвестиції та їх вплив на економічне зростання // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1. – С. 39-47.
10. Maguson J. From greed to wellbeing: A Buddhism approach to resolving our economic and financial crises / J. Maguson. – Bristol. – 2016.

11. Athanassios Papadaskalopoulos, Review on theory and evidence of poverty, growth, and inequality // Papadaskalopoulos Athanassios, Korres George M, Polychronopoulos George, Journal of European economy. – Vol. 2 (№ 1). March 2003. – p. 85-114.
12. Доклад о мировых инвестициях... 2013-2017 гг. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf.
13. World Economic Situation and Prospects 2017 / United Nations New York, 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/2017...>
14. Квартальна динаміка обсягів прямих інвестицій. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=29318274>.
15. Інституційні засади розвитку інвестиційної діяльності у промисловості України. Аналітична записка / Відділ секторальної економіки (А.І. Сухоруков) № 24, Серія «Економіка». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1577/>.
16. Global Competitiveness Index 2017-2018 edition. Ukraine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR>.
17. Distance to Frontier and Ease of Doing Business Ranking [Електронний ресурс] // URL: <http://www.doingbusiness.org/data/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Chapters/DB17-DTF-and-DBRankings.pdf>.
18. Індекс інвестиційної привабливості України. Друге півріччя 2016. [Електронний ресурс] // URL: http://eba.com.ua/static/press-releases/IAI_H2_2016_PRESENTATION_UKR.pdf; https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2017/12/Release_IAI_2_half_2017_UKR.pdf.
19. Як інвестори оцінили бізнес-клімат України у 2-му півріччі 2017. Прес-реліз Європейської бізнес асоціації. [Електронний ресурс] // URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2017/12/Release_IAI_2_half_2017_UKR.pdf
20. The World's Most Reputable Countries. 2017 Country RepTrak®. [Електронний ресурс] // URL: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2963875/library/Country_RepTrak_2017_Webinar_v10-171017a.pdf?submissionGuid=1f9b6c04-3b4b-4f22-b61e-db1b77736287.
21. International property rights index [Електронний ресурс] // URL: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/countries>.
22. Fitch Ratings. [Електронний ресурс] // URL: <https://www.fitchratings.com/site/search?request=ukraine%20at&content=research&filter=RESEARCH%20LANGUAGE%5EEnglish%20MARKET%20SECTOR%5ESovereigns%20%26%20Supranationals%5ESovereigns%20BREPORT%20TYPE%5EHeadlines%5ERating%20Action%20Commentary%20GEOGRAPHY%5EEurope%5Ecentral%20%26%20Eastern%20Europe...>
23. Transparency International Україна. CPI. [Електронний ресурс] // URL: <https://ti-ukraine.org/cpi/>.
24. Інформація «The Heritage Foundation», «Index of Economic Freedom». [Електронний ресурс] // URL: <https://www.heritage.org/index/visualize?cnts=ukraine&type=6>.
25. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво / З.С. Варналій. – Київ: Знання України, 2015. – 463 с.
26. Moody's підвищило рейтинг України [Електронний ресурс] // URL: https://lb.ua/economics/2017/08/26/374853_moody_povisilo_reyting_ukraini_.html.
27. Нікітенко Д.В. Інвестиційна сприятливість бізнес-середовища як чинник інвестиційної безпеки / Д.В. Нікітенко // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. - №18. – С. 114-120.
28. Transparency International Україна. Прес-реліз. Кожен третій українець готовий відмовитися платити хабар [Електронний ресурс] // URL: <https://ti-ukraine.org/news/kozhen-tretij-ukrajinetz-hotovyj-vidmovyty-sya-platyty-habar>.

3.5. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

П.О. Куцик

Незважаючи на колосальний ресурсний (наявність значних та диверсифікованих природних, трудових та матеріальних ресурсів), виробничий та науковий потенціал українська економіка не демонструє бажаної позитивної динаміки, що дозволила б їй вийти на прийнятні параметри і стандарти соціально-економічного розвитку, які б відповідали європейським рівням та критеріям і таким чином забезпечували їй повноцінну, а не нажаль як це ми зараз і спостерігаємо – периферійну, інтеграцію

в європейське економічне співтовариство (згідно з положеннями та принципами Угоди про асоціацію з ЄС, підписану в 2014 р.), зокрема та глобальну економіку загалом. Зокрема, темпи економічного зростання в 2017 р. становили лише 2.1 % до рівня 2016 р. (і це при інфляції 13.7 %,) що критично мало, враховуючи спадний тренд ВВП впродовж останніх років (табл. 3.5.1) [1].

Таблиця 3.5.1

Динаміка ВВП України з 2004 по 2017 рр.

Рік	Номинальний ВВП (в млн. UAH)			ВВП (в млн. USD)			
	ВВП	Зміна	Темп	ВВП	Зміна	Темп	
2004	345113	-	-	64883	-	-	
2005	441452	+96339	+27.9%	86142	+21259	+32.8%	
2006	544153	+102701	+23.3%	107753	+21611	+25.1%	
2007	720731	+176578	+32.5%	142719	+34966	+32.5%	
2008	948056	+227325	+31.5%	179992	+37273	+26.1%	
2009	913345	-34711	-3.7%	117228	-62765	-34.9%	
2010	1082569	+169224	+18.5%	136419	+19192	+16.4%	
2011	1316600	+234031	+21.6%	163160	+26740	+19.6%	
2012	1408889	+92289	+7.0%	175781	+12622	+7.7%	
2013	1454931	+46042	+3.3%	183310	+7529	+4.3%	
2014	1566728	+111797	+7.7%	131805	-51505	-28.1%	
2015	1979458	+412730	+26.3%	90615	-41190	-31.3%	
2016	2383182	+403724	+20.4%	93270	+2655	+2.9%	
2017*	За попередніми оцінками МВФ, СБ, ЄБРР та НБУ						+2,1%

Так, дані Державної служби статистики України, наведені нами в таблицях 3.5.1 та 3.5.4 наочно демонструють значну негативну динаміку в 2014-2015 рр., а з 2016 р. квале зростання (недостатнє для більш-менш прийняттого за строками та обсягами досягнення бажаних рівнів ключових параметрів соціально-економічного розвитку для нашої країни чи принаймні відновлення тих їх рівнів, які мали місце до кризового до воєнного 2014 р. І яке (економічне зростання) за оцінками експертів має і може становити 4-6 % на рік мінімум) основних макроекономічних показників національної економіки (НЕ) України, за якими оцінюється рівень соціально-економічного розвитку держав.

Таблиця 3.5.2

Динаміка ВВП в розрахунку на одну особу населення в Україні з 2004 по 2017 рр.

Рік	Номинальний ВВП (в UAH) на душу населення			ВВП (в USD) на душу населення			Населення (тис. осіб)
	ВВП	Зміна	Темп	ВВП	Зміна	Темп	
2005	9371,6	+2098,7	+28,9%	1828,7	+461,4	+33,7%	47105,2
2006	11630,2	+2258,6	+24,1%	2303,0	+474,3	+25,9%	46787,8
2007	15496,5	+3866,2	+33,2%	3068,6	+765,6	+33,2%	46509,4
2008	20494,9	+4998,4	+32,3%	3891,0	+822,4	+26,8%	46258,2
2009	19832,3	-662,5	-3,2%	2545,5	-1345,6	-34,6%	46053,3
2010	23600,4	+3768,1	+19,0%	2974,0	+428,5	+16,8%	45870,7
2011	28813,9	+5213,4	+22,1%	3570,8	+596,8	+20,1%	45693,3
2012	30912,5	+2098,6	+7,3%	3856,8	+286,1	+8,0%	45576,7
2013	31988,7	+1076,2	+3,5%	4030,3	+173,5	+4,5%	45482,7
2014	35834,0	+3845,3	+12,0%	3014,6	-1015,7	-25,2%	43721,8
2015	46210,2	+10376,1	+29,0%	2115,4	-899,2	-29,8%	42836,0
2016	55853,5	+9643,3	+20,9%	2185,9	+70,5	+3,3%	42668,4
2017*	-	-	-	2243,6	+57,7	+2,6%	42403,0

Загалом такий стан речей обумовлюють насамперед: політика, умови ведення бізнесу, макроекономічне середовище. Конкретними причинами цього є низка як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Зокрема, звернемо увагу на такі шість, як на нашу думку, ключові чинники:

1) перш за все анексія АРК та окупація значної частини територій Луганської та Донецької областей Російською Федерацією, внаслідок чого Україна втратила приблизно 20 % економічного потенціалу, а багато підприємств – бізнес-зв'язки. Тут слід враховувати і економічні санкції України проти РФ як країни-агресора і, як наслідок, – припинення торгівлі товарами подвійного призначення призвели до падіння експорту до РФ та промислового виробництва. Компенсацію цього скорочення забезпечило Україні збільшення експорту в країни ЄС в рамках угоди про асоціацію та в рамках неї про ЗВТ. Оскільки ЗВТ майже повністю лібералізує торгівлю товарами між Україною та ЄС, при цьому зі значною позитивною асиметрією для нас: ЄС проводить тарифну лібералізацію в повному обсязі й негайно для більшості товарів, у той час як Україна проведе тарифну лібералізацію для багатьох товарів впродовж 3-7 років [3].

Таблиця 3.5.3

**Індекси фізичного обсягу ВВП України
у порівняльних цінах, % до попереднього року**

Показник	Рік									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Індекс ВВП	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,2	
Індекс ВВП на 1 особу	106,7	111,1	106,3	110,5	113,0	103,5	108,1	108,6	102,9	
Показник	Рік									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	
Індекс ВВП	84,9	104,1	105,4	100,2	100,0	93,4	91,2	102,3	102,0	
Індекс ВВП на 1 особу	85,2	104,5	105,8	100,4	100,3	93,5	93,2	103,3	102,4	

Це створює унікальну можливість для українських виробників збільшити свій експорт на ринок ЄС, перш ніж на внутрішньому ринку розпочнеться повноцінна конкуренція. Уже зараз можна спостерігати значне зростання частки українського експорту до ЄС. Таке зростання означає, що навіть на фоні сукупного падіння експорту, яке відбулося у 2014-2017 рр., торгівля з ЄС скорочувалася повільніше, ніж з рештою світу [4]. Тоді як існування ЗВТ з РФ не заважало їй періодично вести з Україною торговельні війни, забороняючи експорт то труб, то цукру, твердих сирів, м'яса тощо.

Загалом у 2017 р. експорт товарів з України збільшився на 19 %, при цьому імпорт зріс на 26,4 %. У 2017 р. експорт товарів становив 43 млрд. 266,6 млн. USD, імпорт – 49 млрд. 598,5 млн. USD. Порівняно із 2016 р. експорт збільшився на 19 % (на 6 млрд. 904,9 млн. USD), імпорт – на 26,4 % (на 10 млрд. 348,7 млн. USD). При цьому зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 223 країн [1]. Таким чином ми отримали негативне сальдо зовнішньої торгівлі, яке становило 6 млрд. 332 млн. USD (у 2016 р. також негативне – 2 млрд. 888 млн. USD), що негативно вплинуло як на курс національної валюти, так і на економічне зростання, через зниження сукупного суспільного попиту за компонентом чистого експорту.

2) Одночасно причиною стагнації української економіки сьогодні, коли Угода про ЗВТ із ЄС дає їй преференційні можливості для виходу на європейський ринок та забезпечення на цій основі економічного зростання, є надто низький рівень виконання Україною Угоди. Так у 2016 р. із 126 директив імплементовано було лише 36, з них 23 – повністю [4]. У 2017 р. він склав лише 41 % [5]. При цьому рівень виконання завдань, за які відповідальні центральні органи виконавчої влади – 42 %; парламент виконав лише 33 % від планової кількості завдань, дещо кращий результат має виконання тих завдань, за які відповідальні «інші органи державної влади» – 50 %. Розподіл результатів за секторами такий: найвищі показники досягнуті у виконанні Угоди в сферах «освіта, навчання та молодь» та «фінансовий сектор» – по 100 %. Найгірші показники мали місце у таких секторах як «громадське здоров'я» (4 %), «транспорт та поштові послуги» (11 %), «довкілля» (27 %).

3) Величезна «тінізація» економіки країни. Так за оцінками МВФ розмір тіньової економіки в Україні сьогодні оцінюється в 44,5 %. Про це йдеться в доповіді економіста Л. Медіни з африканського департаменту МВФ і Ф. Шнейдера з Університету Кеплера (м. Лінц). Дослідження охоплює період з 1991 по 2015 рр. [11]. Так, згідно з розрахунками, середній розмір тіньової економіки України з 1991 по 2015 рр. оцінюється в 44,8 % ВВП, а в 2015 р. – 42,9 %. Для порівняння: у Росії показники тіньової економіки склали 38,4 % в середньому 33,7 % ВВП в 2015 р., в Азербайджані – 52,19 % і 43,66 %, Вірменії – 42,59 % і 35,96 %, Грузії – 64,87 % і 53,07 % У Казахстані в середньому 38,88 % і 32,82 % в 2015 р., Молдові – 43,43 % і 39,68 %, Таджикистані – 42,99 % і 37,73 %, Киргизстані – 37,92 % і 30,78 %, Естонії – 23,8 % та 18,49 %, Латвії – 22,23 % і 16,62 %, Литві – 25,15 % і 18,65 %, Польщі – 25,1 % і 16,67 % ВВП. Починаючи з 1991 р., коли тіньова економіка України оцінювалася в 38,96 % ВВП, показник безперервно зростав до 1998 р., досягнувши пікової відмітки в 57 %. Спадна тенденція спостерігалася до 2008 р. – показник знизився до 36,65 %. Фінансова криза стала причиною «відскоку», і протягом 2009-2014 рр. рівень тіньової економіки коливався в межах 39,2 % – 43,5 %. У 2015 р., крайній у дослідженні, українська тіньова економіка оцінювалася на рівні 42,9 %. Для порівняння, у розвинених країнах показник перебуває в межах від 7 % до 15 % ВВП (США, Нідерланди, Японія, Швейцарія, Сінгапур). Для оцінки тіньової економіки автори дослідження використовували визначення тіньової економіки, що дала Організація економічного співробітництва і розвитку у 2016 р., і яке зараховує до сектору ТЕ «не спостережувані» сектори економіки, в тому числі, незаконну активність (виробництво ВВП, що припадає на суто кримінальну діяльність), «статистичне підпілля» (законну діяльність, яку статистика її не вираховує), виробництво для власних потреб домогосподарств. Дана методика явно враховує і «тіньовий бізнес», створений для ухилення від податків. До речі, ця робота є першим системним дослідженням цієї проблеми.

4) Значний державний борг України з тенденцією до його подальшого зростання. Так, на 1 січня 2018 р. він становив 1 трлн. 600 млрд. грн. За даними Міністерства фінансів, прогнозований максимальний розмір гарантованого державою боргу до кінця 2018 р. становитиме близько 747,6 млрд. грн., що в 2,3 рази більше, ніж заплановані показники 2017 р. За прогнозами Мінфіну, до кінця 2018 р. співвідношення державного боргу до ВВП зросте з очікуваних 75,6 % у 2017 р. до 82,4 %. У цілому до кінця 2018 р. держборг не повинен перевищити 2,756 трлн. грн.

Ця ситуація, певною мірою, ускладнюється й припиненням кредитування України з боку МВФ. Так загалом Україна мала б отримати в межах фінансової допомоги вже 20 траншів від МВФ, а отримала лише 4. А це – 8.5 млрд. USD із передбачених 17 млрд. USD. А співпраця з МВФ Україні потрібна, щоб не було необхідності оголошувати дефолт державного бюджету. Відтак, Україна для залучення коштів має намір у 2018 р. вийти на боргові ринки з євробондами на суму 2 млрд USD під значно вищий відсоток ніж кредити МВФ. Накопичення і збільшення держборгу відбувається з вини України, тому що позики не лише йдуть на обслуговування боргу, але і підвищують саму позику, не забезпечуючи належних структурних й адміністративних реформ та економічного зростання. У підсумку можна дійти до грецького сценарію, коли розмір держборгу перевищив 135 % ВВП країни і сталася криза.

Використання західних позик зумовлює не економічне зростання, а лише зростання зовнішнього боргу, що в підсумку може призвести до економічної кризи. Щоб зменшувати держборг, необхідно радикально покращити бізнес-клімат і залучати значні інвестиції, а не 3-3,5 млрд., USD, як це було в 2015-2017 рр. Для забезпечення виплат українська економіка має зростати набагато швидше, ніж це передбачено урядовими програмами в діапазоні 2-3 %. Одна з найбільших статей держбюджету на цей і наступний роки – виплати відсотків за наявними зовнішніми боргами. І Україна приблизно 5 млрд. USD має виплачувати тільки відсотки, а це майже 5 % ВВП.

4) Те, що сьогодні, на етапі 4-НТР становлення та розвиток інноваційної моделі економіки в Україні, якій немає альтернативи в сучасному глобалізованому, відбувається із значними потугами. Наразі економічний розвиток України не те що не отримав сучасної постіндустріальної спрямованості, але нажаль навіть не створено основ інноваційного розвитку. І тому там ВВП на душу населення в рази більше ніж в Україні (в діапазоні 2 тис. USD). І тому на сьогодні Україна є найбіднішою країною серед країн СНД. У той же час в країнах з розвинутою економікою давно усвідомили, що інновації критично важливі для бізнесу та економіки загалом. Так зокрема витрати на дослідження з 1998 р. виросли в західних країнах удвічі, у країнах Південної Азії за цей же період витрати на науку зросли в 4,4 рази, майже вдвічі обігнавши темпи зростання світового ВВП. При цьому більша частина цих витрат – це не державні інвестиції, а інвестиції приватного бізнесу. У той же час, українська економіка тут суттєво відстає від розвинутих країн: сьогодні за загальним рівнем фінансування науки, а це одна із ключових характеристик інноваційності країни, Україна досягла лише 0,83 % ВВП, що у 2,4 рази менше, ніж середня величина по ЄС-27.

Відтак, як наслідок:

- за рівнем технологічності українська промисловість на третину відстає від ЄС;
- за часткою високотехнологічної продукції в експорті відставання складає 4-8 раз;
- за енергоефективністю виробництва відставання становить 10 разів.

А завдяки впровадженню нових технологій приріст ВВП в Україні становить лише 0,7 %, (у розвинутих країнах цей показник становить 60-90 %). За таким показником, як випуск продукції, вищі технологічні уклади (ТУ) – 5-й та 6-й – в Україні сьогодні займають лише 4 %, причому 6-й ТУ, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країн у майбутньому, в нашій країні майже відсутній (менше від 0,1 %).

Близько 58 % виробленої продукції припадає на найнижчий, 3-й технологічний уклад (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38 % – на 4-й ТУ (авто та тракторобудування, кольорова металургія, видобування та переробка нафти, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво товарів тривалого використання). За показником фінансування науково-технічних розробок – майже 70 % коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23 % – 5-й ТУ. Інноваційні витрати розподіляються так: 60 % – 4-й ТУ і 30 % – 3-й (разом – 90 %), а 5-й становить лише 8,6 %. Стосовно інвестицій, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10-15 років, маємо такі пропорції: 75 % спрямовуються у 3-й ТУ і лише 20 % та 4,5 % – у 4-й і 5-й ТУ відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переоснащення та модернізація) 83 % припадає на 3-й ТУ і тільки 10 % – на 4-й.

Наведені дані свідчать про надзвичайно загрозливу ситуацію, що спостерігається в економіці України, оскільки сьогодні закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватиме 3-й ТУ. Це зокрема є наслідком того, що за роки т.з. ринкових реформ (а фактично квазіреформ в інтересах олігархічних кланів): кількість науково-дослідних працівників у галузі технічних наук в Україні знизилася у 3,5 рази; освоєння нових видів техніки скоротилося в 14,3 рази; а частка інноваційно-активних промислових підприємств – у 5 разів. Але натомість тут сформовано корупційний олігархічний капіталізм. А ця система не зацікавлена в інноваціях!

Водночас у країнах – світових лідерах технологічного прогресу нині розвиваються: а) галузі 6-го ТУ – біотехнології, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом; б) галузі 5-го ТУ – фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість. Отже, очевидно, що пріоритети, які фактично сформувалися в Україні в останні десятиліття, не відповідають поширеним у світі та не сприятимуть належній

(бажаній) динаміці макроекономічного зростання. Виправлення цієї ситуації потребує розробки та реалізації реальної стратегії інноваційного розвитку.

В контексті вирішення цієї проблеми міжнародними експертами був розроблений і представлений (09.12.2016 р.) проект «Цифрова адженда (порядок денний) України 2020» [21]. Цей документ визначає основні принципи, за якими Україна має розвиватися у цифровому просторі і за якими має розбудовувати інноваційну економіку. Проект «Цифрової адженди – 2020» визначає основними цілями України: стимулювання економіки та залучення інвестицій, закладення основи для трансформації секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні («цифровізація» бізнесу), доступність цифрових технологій, створення нових можливостей для реалізації людського капіталу, розвитку інноваційних, креативних та «цифрових» індустрій та бізнесу, розвиток та світове лідерство щодо експорту «цифрової» продукції та послуг. Також документ визначає необхідні кроки щодо цифровізації України у сферах охорони здоров'я, інфраструктури, екології, е-комерції, е-урядування та ін. Що власне і допомагатиме в подоланні корупції в країні. Однак досі так і не затверджено план заходів щодо її реалізації.

Таке ставлення до цієї архіважливої проблеми перетворює Україну в неконкурентну периферійну технологічно відсталу країну, в структурі економіки якої і надалі переважатимуть технології, підприємства і галузі 3-го та 4-го технологічного укладів, що у підсумку прирікає наших громадян на хронічну тотальну бідність.

Свідченням цього є те, що Україна у глобальному рейтингу інноваційності у 2017 р. посіла лише 50 місце серед 127 країн, причому за окремими компонентами індексу – «інноваційні зв'язки», «засвоєння технологій», «креативні товари і послуги», «вплив знань» – український бізнес перебуває на дуже низьких позиціях. А це в свою чергу і зумовлює той факт, що і в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Україна посіла аж 85 місце із 138.

б) Вкрай низький, з тенденцією до подальшого скорочення, зокрема через значну інфляцію, рівень сукупного суспільного попиту (ССП), за усіма його компонентами: споживчим попитом, інвестиційним попитом, попитом з боку держави на закупівлю товарів та послуг для суспільних потреб та чистим експортом, як індикатором закордонного попиту на вітчизняний продукт, який власне і обмежує (визначає) можливості економічного зростання згідно кейнсіанської теорії, що ми, в дзеркалі офіційної статистики, спостерігаємо впродовж останніх років в нашій державі.

Відтак, однією з ключових умов виходу України на бажані темпи економічного зростання, поряд з її інноваційно-структурною модернізацією, насамперед на основі застосування інформаційних технологій (зокрема, серед інновацій, що можуть сприяти створенню та веденню успішного бізнесу у різних секторах вітчизняної економіки сьогодні ми рекомендуємо запроваджувати в рамках інноваційно-структурної модернізації НЕ такі інформаційні технології (ІТ), як: 1) машинне навчання і штучний інтелект; 2) «розумні» додатки; 3) інтернет-речей; 4) доповнена і віртуальна реальність; 5) цифрові двійники об'єктів; 6) блокчейн; 7) месенджери (системи чат-спілкування); 8) адаптивні системи безпеки; 9) додатки і мережева сервісна архітектура; 10) платформи цифрових технологій. І дослідження тенденцій корпоративних витрат на «R&D spenders» 1000 найбільших корпорацій, що торгують у всьому світі показали, що доходи компаній, які виділяють понад 25 % своїх «НДДКР-бюджетів» на ПЗ та ІТ, ростуть швидше, ніж у ключових конкурентів, які виділяють на це меншу частину бюджетів розвитку) має, як на нашу думку, стати проведенням реформ на засадах кейнсіанської моделі оздоровлення національних економік, які опиняються в кризовому стані через скорочення сукупного, і насамперед споживчого попиту, що ми, як засвідчує офіційна статистика, наведена нами нижче в табл. 3.5.4 [10] та табл. 3.5.5 [2], спостерігаємо впродовж останніх років в нашій державі.

Таблиця 3.5.4

Структура ВВП України (за витратами)

Роки / показники	Споживчі видатки		Валове нагромадження		Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг		Номінальний ВВП млн. грн.
	млн. грн.	% ВВП	млн. грн.	% ВВП	млн. грн.	% ВВП	млн. грн.	% ВВП	
2005	337879	+76.5%	99876	+22.6%	227252	+51.5%	-223555	-50.6%	441452
2006	424060	+77.9%	134740	+24.8%	253707	+46.6%	-269200	-49.5%	544153
2007	558581	+77.5%	203318	+28.2%	323205	+44.8%	-364373	-50.6%	720731
2008	758902	+80.0%	264883	+27.9%	444859	+46.9%	-520588	-54.9%	948056
2009	772826	+84.6%	155815	+17.1%	423564	+46.4%	-438860	-48.0%	913345
2010	914230	+84.5%	199918	+18.5%	549365	+50.7%	-580944	-53.7%	1082569
2011	1105201	+83.9%	282474	+21.5%	707953	+53.8%	-779028	-59.2%	1316600
2012	1269601	+90.1%	257335	+18.3%	717347	+50.9%	-835394	-59.3%	1408889
2013	1350220	+92.8%	228474	+15.7%	681899	+46.9%	-805662	-55.4%	1454931
2014	1409772	+90.0%	220968	+14.1%	770121	+49.2%	-834133	-53.2%	1566728
2015	1715636	+86,7%	303297	+15,3%	1044541	+52,8%	-1084016	-54,8%	1979458
2016	2018854	+84,7%	512830	+21,5%	1174625	49,3%	-1323127	-55,5	2383182

В цьому аспекті зазначимо, що своєю чергою першопричиною низького ССП за компонентою споживчого попиту домогосподарств є насамперед «бідність населення» через асиметрично низькі (стосовно цін на товари і тарифів на послуги) заробітні плати, особливо його працюючої частини, та соцстандарту. Про це зокрема засвідчує нездатність працюючих за рахунок заробітної плати оплатити комунальні послуги в межах норм житлової площі на одну особу і потреба працюючих осіб в субсидіях на житлово-комунальні послуги. А це вже нонсенс з погляду забезпечення оптимальної пропорційності в економіці на макрорівні.

Таблиця 3.5.5

Сукупний суспільний попит (ССП) і ВВП України за 2007-2016 рр., млрд. дол. США

Компонент	Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	ССП (ВВП)		149	188	122	141	169	183	191	134	91
Витрати на кінцеве споживання, у т. ч.		116	151	103	119	145	161	175	120	79	79
Споживчі витрати домашніх господарств		91	119	79	91	115	126	139	95	62	53
Загальні державні витрати на кінцеве споживання		25	32	24	28	30	35	36	25	17	26
Валове нагромадження		41	52	21	26	35	36	31	18	14	20
Експорт товарів та послуг		61	81	52	66	84	87	82	65	48	4670
Імпорт товарів та послуг		70	96	54	70	94	101	97	70	50	52
Чистий експорт		-9	-15	-2	-4	-10	-14	-15	-5	-2	-6

За таких умов матимемо не лише відсутність заощаджень у домогосподарств, які своєю чергою є джерелом інвестицій, але й достатнього споживчого попиту для реалізації виробленого ВВП щодо його споживчої компоненти, що прирікатиме її на скорочення у наступному виробничому циклі. І тут не допоможуть жодні субсидії на оплату ЖКП, які фактично є інструментом каналізації колосальних бюджетних коштів в кишені олігархів, власників облгазів, водоканалів, облэнерго та інших постачальників ЖКП населенню (домогосподарствам). Окрім цього чинниками низького споживчого попиту є високі рівні безробіття та споживчої інфляції:

– безробіття (за методом МОП) в Україні в 2016 р. та у 2017 р. становило 9,7 % та 10 % відповідно;

– «споживча» інфляція в 2014р. – 124,9 %, у 2015р. – 143,3 %, у 2016 р. – 112,4 % у 2017 р. – 113,7 %;

– Україна має серйозні проблеми і з пенсійною системою. 2-й за розміром дефіцит ПФ в світі при мізерних пенсіях. Це комплексна проблема. В Україні дуже велика кількість пенсіонерів по відношенню до тих, що платять внески в ПФ: 1 до 1 (так в 2017 р. 10,1 млн. людей з майже 20 млн. працездатного населення регулярно сплачували внески до ПФУ, при тому що пенсіонерів в Україні майже 12 млн. осіб). При цьому, як на нашу думку, пенсійна реформа, яка запроваджена з 2018 р. в Україні, не вирішує проблему, а навпаки виступає демотиватором до високопродуктивної праці та детінізації доходів найманих працівників. Зокрема до цього спричиняють збільшення страхового стажу до 35 років та зменшення коефіцієнту врахування року страхового стажу з 1,35 % до 1 %, що автоматично зменшує пенсійні нарахування на 25 %.

Оскільки споживчий попит насамперед залежить від оплати праці працюючих, яка визначається на основі прожиткового мінімуму (наразі з 01.01.2018 р. для працездатного віку встановленого у розмірі 1700 грн.), який однак менший від МОП (3723 грн.) більше ніж в 2,2 рази! А для підвищення офіційного прожиткового мінімуму до його реального рівня, тобто відразу більш ніж 2,2 рази, до рівня МОП, потрібно понад 300 млрд. грн. Але без інноваційно-структурної модернізації, інакше кажучи, без належних реформ за умов, коли реальний сектор НЕ, де створюється додана вартість, практично не працює або працює вкрай неефективно, і коли так звані «тіньові» платежі, тобто корупція, складають в Україні, за оцінками експертів, 7-10 % ВВП, залучити такі кошти буде неможливо. До речі, за оцінками Генпрокуратури, упродовж правління клану Януковича було вкрадено близько 40 млрд. USD. За 2,5 роки Янукович та його оточення із 7-ми злочинних груп впливу вкрали приблизно один ДБ України.

Одним із базових показників, які визначають потенційні параметри, тобто впливають на розміри ССП, є показник мінімальної оплати праці (МОП), що вважається одним із головних видів соціальних гарантій, які діють у світі. Мінімальна зарплата в країнах Євросоюзу коливається в межах 500-1400 EUR. 22 з 28 країн-членів ЄС встановили розмір мінімальної зарплати на законодавчому рівні. Немає його тільки в Данії, Італії, Кіпрі, Австрії, Фінляндії та Швеції. Згідно з даними станом на 1 січня 2018 р. найнижчими в ЄС є мінімальні зарплати в Болгарії – 261 EUR. Щодо інших країн, то 9 східноєвропейських держав ЄС встановили зарплатний мінімум на рівні 400-500 EUR на місяць: Литва (400 EUR), Румунія (408 EUR), Латвія (430 EUR), Угорщина (445 EUR), Хорватія (462 EUR), Чехія (478 EUR), Словаччина (480 EUR), Естонія (500 EUR) і Польща (503 EUR). У південно-європейських країнах ЄС найвищу мінімальну зарплату отримують в Іспанії – 859 EUR, тим часом у Португалії її розмір становить 677 EUR, у Греції – 684 EUR, на Мальті – 748 EUR, а в Словенії – 843 EUR. У західних та північних країнах-членах ЄС мінімальна зарплата перевищує 1400 EUR на місяць: у Великобританії – 1401 EUR, в Німеччині та Франції – 1498 EUR, Бельгії – 1563 EUR, Нідерландах – 1578 EUR, Ірландії – 1614 EUR, а в Люксембурзі – майже 2000 EUR [15].

Україна ж за рівнем МОП нині в рази відстає від найбідніших країн ЄС. Так, у грудні 2015 р. в еквіваленті євро вона становила 57 EUR на місяць, а вже у січні 2016 р., за рахунок девальвації гривні, скоротилася до 52 EUR. І хоча наприкінці 2016 р. МОП збільшили до 3200 грн., що становить близько 115 EUR, але зроблено це було несистемно, без адекватного перегляду базової ставки ЄТС, а відтак не мало позитивного впливу ні на зростання економіки, ні на збалансування ПФ. На 01.01.2018 МОП становить 3723 грн., що в умовах подальшої девальвації гривні становить приблизно 110 EUR. Тому підвищення рівня оплати праці «до європейського» є для українців одним з основних мотивів інтеграції з ЄС. І якщо Україна хоче повноцінно інтегруватися в європейський економічний простір і забезпечити економічне зростання, їй насамперед потрібно подолати бідність і переглянути

принципи формування прожиткового мінімуму та вийти на європейські параметри. Так, розмір МОП, що до речі мав би дорівнювати прожитковому мінімуму для працюючої особи, в Україні сьогодні становить 110 EUR (ще донедавна 52 EUR), тоді як для порівняння у Польщі цей показник на 2016 р. становив 426 EUR, а сьогодні вже 503 EUR. При цьому Україні, щоб наздогнати найбіднішу країну ЄС за рівнем мінімальної зарплати 261 EUR – Болгарію, необхідно збільшити ВВП мінімум в 2,5 рази.

При оцінці розмірів сукупного споживчого попиту необхідно враховувати його реальні параметри, а для цього необхідно корегувати номінальні розміри доходів, які спрямовуються домогосподарствами на споживання, на рівень споживчої інфляції. А в Україні цей показник за останні 3 роки має одне із найбільших значень, що негативно впливає на параметри реального споживчого попиту і відтак на економічне зростання за рахунок цього чинника. Так за даними Державної служби статистики офіційна «споживча» інфляція в 2014 р. склала 124,9 %, у 2015 р. –143,3 %, у 2016 р. – 112,4 % у 2017 р. – 113,7 % [1]. І на відміну від України, з її вкрай мізерними розмірами споживчого попиту, як чинника економічного зростання за кейнсіанською концепцією економічного розвитку у багатьох країнах світу сьогодні запроваджують, у такій країні нову модель соціального захисту і стимулювання споживчого попиту, згідно якої кожному жителю країни буде виплачуватися певна сума грошей без необхідності виконання роботи. Зокрема в Фінляндії за дорученням уряду, пенсійно-соціальне відомство починає підготовку моделі безумовного основного доходу («базовий дохід»). Після впровадження системи «базового доходу» громадянам буде виплачуватися певна сума грошей для забезпечення щоденного життя. Ця нова модель спростить нинішню досить заплутану систему допомоги. Максимальна сума виплат становитиме 800 EUR в місяць, а мінімальна – 550 EUR. При цьому, якщо громадянин буде отримувати максимальний «базовий дохід», то йому не будуть виплачуватися ніяка інша допомога (ці гроші замінять всі інші соцвиплати). Такі гроші виплачуватимуть всім, незалежно від рівня доходу. Згідно з опитуваннями, близько 70 % громадян Фінляндії підтримали ідею, а бюджету це обійдеться в 50 млрд. USD на рік. Нова модель була запущена в тестовому форматі з 2017 р. У Німеччині також обговорюється така ж ідея, і держава вже виплачує варіацію «базового доходу» в 200 USD усім дітям і дорослим до 25 років, які навчаються в школах і ВНЗ.

В цьому контексті слід звернути увагу на те, що базові принципи формування доходів домогосподарств в Україні, нажаль неадекватні ринковим законам забезпечення та прагнення до раціональної пропорційності, що і зумовлює бідність і жалюгідний розмір споживчого попиту в Україні, і, відтак, прирікають національну економіку на занепад. Так сьогодні, за даними розрахунків Міністерства соціальної політики (згідно статті 5 Закону України «Про прожитковий мінімум» передбачається, що Мінсоцполітики України має вести моніторинг і щомісяця на основі статистичних даних про рівень споживчих цін розраховувати фактичний розмір прожиткового мінімуму і публікувати ці дані на своєму сайті) в Україні фактичний прожитковий мінімум є удвічі більший, ніж офіційний. Прожитковий мінімум – це базовий соціальний стандарт, на основі якого визначають усі ключові соціальні виплати. На законодавчому рівні прожитковий мінімум був запроваджений в 1999 р. Він формується на основі споживчого кошика – набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, необхідних для функціонування людського організму. Але нажаль в Україні не застосовується реальний (фактичний) розмір прожиткового мінімуму для визначення базових соціальних стандартів. Він застосовується лише для спостереження за динамікою рівня життя в країні. На практиці застосовують прожитковий мінімум, визначений згідно методики розрахунку споживчого кошика і прожиткового мінімуму, яка була затверджена 17 років тому. Отже, споживчий кошик, на основі якого розраховують прожитковий мінімум, давно потребує не тільки кількісного, вартісного перегляду, але і якісного, враховуючи зміни потреб людини,

динаміку цін. Не кажучи вже про його наближення до європейських стандартів. Але відтоді, незважаючи на вимогу закону «Про прожитковий мінімум», в якому зазначено, що цю методику потрібно переглядати раз на п'ять років, цього не робиться. За умов модернізації цієї методики, адекватного приведення її до реального змісту, умов та параметрів життя сучасного українського суспільства то, стає очевидним той факт, що офіційний прожитковий мінімум у ціновій вартості є неадекватним умовам не те що розширеного, але й простого відтворення домогосподарств, а відтак має бути набагато більшим, для того щоб забезпечити оптимальну пропорційність в національній економіці, а відтак і її зростання.

Отже без належного підвищення прожиткового мінімуму та пов'язаних з ним гарантій Україна й надалі приречена на бідність, а її економіка на занепад. І лише зростання купівельної спроможності населення, у тому числі непрацюючих, є однією з необхідних умов економічного зростання. При цьому, істотне підвищення мінімальних зарплат і пенсій на основі перегляду прожиткового мінімуму до його реального рівня дасть змогу також значно зменшити кількість одержувачів житлових субсидій та інших допомог, пов'язаних з бідністю, і таким чином зменшити навантаження на державні фінанси. І якщо Україна хоче повноцінно інтегруватися в європейський економічний простір їй насамперед потрібно подолати бідність і переглянути принципи формування прожиткового мінімуму і вийти на європейські параметри.

Щодо компоненти інвестиційного попиту причиною низького ССП є:

а) низька дохідність вітчизняного бізнесу, приводом якої вважається низка його конкурентоспроможність та інноваційність, низькі рівні ефективності використання ресурсів (як матеріальних, насамперед енергетичних, так і трудових);

б) низький, а то й мізерний рівень прямих іноземних інвестицій (ПІІ);

в) низький рівень фінансової глибини національної економіки (як глибини банківського сектору, так і сектору РЦП). Зокрема, фінансова глибина економіки (за показником відношення суми банківських кредитів до ВВП) у нас становить 35 %, у Польщі 75 %, в Туреччині – 80 %. Низьким є і рівень монетизації економіки – рівень монетизації економіки України станом на кінець 2017 р. становив 40 %, а в таких країн з якими Україна має тісні зовнішньоторговельні відносини і економічні успіхи яких прийнято ставити Україні приклад, як Польща – 62 %, Туреччина – 61 %. Власне така жорстка монетарна політика в сучасних економічних умовах України так обумовлює повільні темпи економічного зростання в Україні. А низький рівень розвитку фінансового сектору економіки є наслідком відсутності заощаджень у домогосподарств (так, у 2013 р. в Китаї домогосподарства заощаджували 45-50 % ВВП, а в Україні – лише 10 %) та прибутків у вітчизняних підприємств.

Хоча інвестиції є базовою передумовою економічного зростання, однак Україна радикально недоінвестує свою економіку. Якщо розглядати валові інвестиції, то в Україну немає належного притоку й ПІІ (в 2014 р. порівняно з 2013 р. ПІІ скоротилися практично в 5 раз з 4,5 млрд. USD до 850 млн. USD). Хоча в 2015, 2016 та 2017 рр. вже спостерігався їх приріст до 3-3,5 млрд. USD, але і це вкрай мізерний обсяг для 42 млн. нації не кажучи вже про те звідки і куди йдуть ці інвестиції, і в якій формі та ким вони здійснюються (табл. 3.5.6) [2].

Таблиця 3.5.6

Прямі іноземні інвестиції в Україні (млрд дол. США в поточних цінах і за поточним обмінним курсом)

Показники	Роки										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Притік ПІІ в Україну	5,6	9,9	10,9	4,8	6,5	7,2	8,4	4,5	0,85	3,05	3,34
Частка ПІІ у ВН, %	20,5	24,5	22,4	21,6	25,5	23,1	23,7	14,5	4,7	21,8	16,7
Відтік ПІІ з України	-0,13	0,67	1,01	0,16	0,74	0,19	1,2	0,43	0,55	0,04	0,17

Але здебільшого недоінвестування маємо за рахунок внутрішніх інвестицій як основної складової валових інвестицій, до яких належить і ДЕ. Так, у відносно мирному 2013 р. в Україні інвестиції до ВВП склали 14 %, у Польщі – 20 %, у Малайзії – 25 %, у Грузії – 30 %, у Китаї – 46 %. Це і було ключовим чинником зростання економіки Китаю на 8-10 % (наразі темпи зростання знизилися – до 6-7 %), а в Україні економічний розвиток тоді оцінювався на рівні 1-2 %.

Зовнішні інвестиції відіграють важливу роль у стимулюванні економічного зростання, але не таку велику, як внутрішні. І якщо розглядати таку опцію, як ПІІ, то в 2013-2017 рр. спостерігався не приплив ПІІ, а навпаки, втеча капіталу через «офшори». На жаль Україна, не створила умови ні для внутрішніх, ні для зовнішніх інвестицій, а війна, інспірована РФ на сході України, – це лише один із факторів.

Інший ключовий чинник низького рівня інвестування полягає у тому, що у нас ВВП на душу населення таке ж, як і в Китаї, проте там домогосподарства заощаджували близько 45-50 % ВВП, а в Україні – 10 % ВВП. Водночас значна частина доходів домогосподарств в Україні витрачалася на дорогі автомобілі, нерухомість, тобто на ті речі, які не створюють нового продукту. Натомість ті доходи домогосподарств, які надходили в банківську систему, не перетворювалися в інвестиції. Таким чином, цей канал також не сприяє тому, щоб заощадження українських домогосподарств перетворювалися в інвестиції. Важливим чинником, який негативно впливає на інвестиційний попит (інвестиції в економіці України), є так звані «тіньові» платежі, тобто корупція. У контексті такої складової сукупного суспільного попиту, як «держзакупівлі для суспільних потреб», то тут негативним чинником є:

а) обмежені можливості державного та місцевих бюджетів, що обумовлено: мізерною податковою базою внаслідок низьких доходів домогосподарств (у зв'язку з низькими ЗП і соцстандартами) та відсутності прибутків підприємств (через неконкурентність їх продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках); значним падінням роздрібного товарообігу, як джерела ПДВ – майже на 40 % в 2015 р. порівняно з 2014 р. – з 75,5 до 46,5 млрд. USD (табл. 3.5.7) [1; 10].

Таблиця 3.5.7

Роздрібний товарообіг в Україні за 2005-2016 рр.

Рік	Роздрібний оборот, млн. грн.	Курс, грн. / USD.	Роздрібний оборот, млн. USD	Зміна у % до попереднього року
2016	1 159 271,9	25	46 370,2	-0,2
2015	1 018 778	21,93	46 455,91	-30,5
2014	903 534,5	11,97	75 483,25	-30,7
2013	884 203,7	8,12	108 892,08	9,3
2012	804 330,8	8,07	99 669,24	18,0
2011	674 723,1	7,99	84 445,94	26,5
2010	529 883,2	7,94	66 735,92	20,0
2009	442 793,2	7,96	55 627,29	-34,7
2008	449 307,5	5,27	85 257,59	35,1
2007	318 725,3	5,05	63 113,92	23,6
2006	259 904	5,09	51 061,69	39,9
2005	188 664	5,17	36 492,07	-

б) неефективність процедури держзакупівель, зважаючи на її корумпованість, так звані «тіньові» платежі та непрозорість, що врешті-решт не стимулювало сукупний попит, а отже, і економічне зростання, а перетворилося на потужне джерело корупційних доходів чиновників, яких, до речі, якщо порівнювати із розвинутими країнами, в Україні є гіпернадмірна кількість. Так, в Японії з її 128-мільйонним населенням кількість чиновників становить всього 9 тис. осіб, в Україні із населенням 42 млн. осіб чиновників налічується близько 300 тис. осіб, із 1992 р. їх кількість лише

збільшилася (в 5 разів), незважаючи на неодноразові спроби зменшення їх чисельності, що за умов нинішнього рівня розвитку інформаційних технологій, які дозволяють на 99 % автоматизувати роботу державного бюрократичного апарату, не спричинить ніяких проблем для функціонування державного менеджменту, тим більше, що обсяг державної власності в країні за цей період зменшився приблизно в п'ять разів, а кількість завдань, що виконуються державними службовцями, не змінилася).

Стосовно чистого експорту як складової сукупного суспільного попиту проблема з позиції його негативного чи недостатньо позитивного впливу на сукупний попит та економічне зростання полягає в неефективній спеціалізації економіки України в системі МТПП. Тобто собівартість продукції її галузей спеціалізації є вищою, а якість – нижчою за середньосвітові рівні, а це своєю чергою обмежує конкурентоспроможність цієї продукції на світовому ринку, а отже, і експортні можливості країни (надходження від експорту), незважаючи на низьку ЗП як елемент собівартості та безпрецедентну девальвацію нацвалюти як чинників підвищення конкурентоспроможності своєї продукції на світовому ринку. Відтак обсяг експорту України істотно скоротився – з 86,5 млрд. USD в 2012 р. до 47,8 млрд. USD в 2015 р., тобто аж в 1,8 раза, та до 46 млрд. USD у 2016 р. (табл. 3.5.8) [2].

Таблиця 3.5.8

Зовнішньоторгівельний оборот України в 2006-2016 рр.
(млрд. дол. США в поточних цінах і за поточним обмінним курсом)

Показники	Роки										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт товарів та послуг	48,4	61,4	82,5	52,0	65,6	83,7	86,5	81,7	65,4	47,8	46,0
Імпорт товарів та послуг	51,4	69,5	96,8	54,0	69,6	93,8	100,9	97,4	70,0	49,5	51,8
Сальдо ТБ	-3,0	-8,1	-14,4	-2,0	-4,0	-10,1	-14,4	-15,7	-4,6	-1,7	-5,8

При цьому в експорті переважали сировинні товари та напівфабрикати, питома вага машин і обладнання була незначною; в експорті майже відсутня продукція, яка виробляється відповідно до угод про міжнародну спеціалізацію та кооперування, що свідчить про низький рівень участі України в міжнародному поділі праці; незначна частка в експорті припадає на вироби сучасної техніки, технологій, ліцензій.

І хоча загалом в 2016 р. експорт скоротився але, певні позитивні зрушення почали спостерігатись. Так за минулий 2017 р. обсяг експорту товарів до країн ЄС зріс на 3,7 % і це є свідченням того, що угода про асоціацію Україна-ЄС, і особливо створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС, почала приносити користь. До речі, за продані товари на ринку ЄС Україна в 2016 р. отримала 13,5 USD, при цьому зростанні торгівлі з ЄС відбувається на тлі скорочення експорту до інших країн світу на 8,9 %. Експорт в РФ скоротився на 25,6 %. Таким чином ЄС наразі є найбільшим партнером України з експорту: його частка склала 37,1 % загального експорту України у 2016 р. (експорт з України до Росії, натомість, становив лише 9,9 % від загальних обсягів). Враховуючи показники імпорту, загальний рівень торгівлі між Україною та Євросоюзом зріс на 8,1 %.

В майбутньому має поступово відбуватися більш істотна активізація у торгівлі між Євросоюзом і Україною, а зона вільної торгівлі буде повністю впроваджена протягом семи років. А подальша активізація українського експорту можлива лише на основі проведенню уніфікації регламентів і стандартів України з європейськими: інтеграція законодавства у сфері безпеки харчових продуктів і захисту прав споживачів, а також гармонізація стандартів для промислових, сільськогосподарських і споживчих товарів відкриє ринок ЄС набагато більше, аніж зниження тарифів. І власне цей процес вимагає від України проведення значних інституційних реформ,

оскільки угода про асоціацію та створення ЗВТ – це лише інструмент, яким повинні скористатися як українська влада шляхом проведення законодавчих та інституційних змін, так і бізнес шляхом здійснення модернізації та адаптації своїх підприємств та продукції до потреб і стандартів європейського і світового ринків.

Наразі, розглянуті фактори визначають місце, яке Україна займає у системі міжнародного поділу праці та глобальної економіки (ГЕ) – як місце країни, яка своїми сировинними ресурсами, дешевою робочою силою і територією для розміщення екологічно небезпечних виробництв обслуговує економічно розвинуті країни світу.

Отже у наслідок вказаних факторів, які обмежують сукупний суспільний попит, ВВП України через так званий мультиплікативний ефект, описаний лауреатом Нобелівської премії з економіки Д.М. Кейнсом [9], скоротився зі 183 млрд. USD (в 2013 р.) до 132 млрд. USD (в 2014 р.) та до 91 млрд. USD у 2015 р., відновивши незначне зростання (до 93-95 млрд. USD) у 2016-2017 рр. відповідно. Окрім цього в 2013-2017 рр. в НЕ України спостерігалися негативні тенденції і за такими параметрами як: ВВП на душу населення, продуктивність праці, розміри середньої оплати праці, – у порівнянні з країнами ЄС, куди Україна має намір повноцінно інтегруватися, чи навіть з РФ – країною агресором, яка знаходиться під міжнародними економічними санкціями, де зараз ВВП на душу населення в декілька разів вище ніж в Україні (близько 10-12 тис. USD, проти 2,115 тис. USD в 2015 р., 2,186 тис. USD в 2016 р. та 2,243 тис. USD в 2017 р.

Таким чином, нажаль як ми бачимо українська економіка не демонструє бажаного прогресу та процвітання, достатнього для:

- 1) повноцінної та рівноправної інтеграції (як за стандартами життя, так і за продуктивністю праці) в європейський економічний простір;
- 2) та завоювання прийнятних конкурентних позицій в глобальній економіці.

Це прирікає її на роль периферійної країни третього типу із сировинно-аграрною спеціалізацією в постіндустріальну епоху, країни, яка своїми сировинними ресурсами, дешевою робочою силою і територією для розміщення екологічно небезпечних виробництв, обслуговуватиме економічно розвинуті країни світу. Водночас понад 25-літній досвід реформування національної економіки однозначно довів складність та довготривалість процесів формування ефективної ринкової системи господарювання, а тим більше соціально-орієнтованої її модифікації. Відтак, Україні нагально потрібно здійснити досить глибокі системні перетворення в усіх сферах економічного, соціального та політичного життя, щоб подолати невтішний стан речей як в її економіці загалом, так і у рівні життя зокрема. На цьому зокрема постійно наголошують представники МВФ та СБ, ЄС. Причому ці перетворення повинні бути здійснені за принципом «системного вирішення системних проблем», а не таким чином, як це нажаль відбулося в минулому і відбувається зараз – у формі «несистемного вирішення системних проблем».

Прикладом чого є 2-кратне збільшення МЗП, без адекватного аналогічного перегляду базової ставки ЗП, яка лежить в основі єдиної тарифної сітки, що і призвело не до збільшення, а навпаки, до зменшення надходжень до ПФУ та подальшого нарощування дефіциту ПФУ в понад 142 млрд. грн. у наслідок не тільки зменшення бази оподаткування – ФЗП через такий несистемний захід, а й через зменшення при цьому ЄСВ. Прикладом є і нещодавне (в лютому 2018 р.) збільшення облікової ставки НБ до 16 %, яке є відірване від реального сектора економіки, який нездатен кредитуватися під 25-27 %, і т.ч. це негативно впливає на нього оскільки ще більше знижує й так низькі рівні фінансової глибини економіки та рівень її монетизації. Демонстрацією несистемного вирішення системних проблем є і неспішне виконання проектів за підтримки МФО. І той факт, що в Україні за останні 10 років десятки мільярдів гривень (за оцінками мініекономрозвитку і торгівлі – до 10 % ВВП), закладених в ДЦКП, як інструмент системного регулювання економіки, витрачалися неефективно. Так, згідно зі звітом Міністерства економічного розвитку та торгівлі

Україні МЕРіТ 2015 р. на 38 чинних цільових програм мали витратити 197 млрд. грн. (на практиці – тільки 51,9 млрд. грн. Фактичний обсяг фінансування склав лише 26,2 % від запланованого [22]).

Таким чином проблеми економіки не вирішуються, а бюджетні кошти розпорюшуються на неузгоджені між собою програми, які не мають чітких Key Performance Indicators – ключових показників ефективності). Демонстрацією несистемного вирішення системних проблем є і недолугість пенсійної реформи, щодо параметрів та механізмів реалізації якої є зауваження і у місії МВФ; і неефективність та диспропорційність існуючої системи дотування агросектору національної економіки (зокрема такого сектору як птахівництво). Це яскраві приклади «несистемного вирішення системних проблем».

В контексті модернізації НЕ важливим пріоритетом економічних перетворень повинно стати значне поглиблення участі України в міжнародних інтеграційних процесах, що своєю чергою розширить:

а) її технологічно-інноваційні та інвестиційні можливості НЕ (це слід розглядати як пріоритет щодо імпорту),

б) та ринки збуту своєї насамперед кінцевої продукції з високим рівнем створюваної доданої вартості, яка має вироблятися підприємствами 4-го, 5-го та 6-го технологічних укладів (ТУ) на основі імпортованих (у формі ПП), високопродуктивних модерних технологій, що сьогодні повинні закладати майбутню структуру НЕ (це повинно стати експортними пріоритетами економічних перетворень в Україні).

Таке поглиблення інтеграції (через імпорт технологій у формі ПП та експорт готової інноваційної продукції з високою часткою доданої вартості підприємств 4, 5 і 6 ТУ) забезпечить формування раціональної структури національної економіки (РСНЕ) і недопущення подальшого її спаду та зниження рівня життя населення України. Під РСНЕ ми розуміємо таку систему виробництва та його обслуговування (грошово-фінансового, кадрового, науково-технологічного, інформаційного тощо), за якої в країні сформовано необхідну кооперацію для виготовлення кінцевої продукції в такій кількості і такій якості, яка адекватна попиту та ринкам збуту, а національне виробництво здатне вдосконалюватися і розвиватися.

Нажаль поки що в Україні продовжується в інвестування переважно в галузі 3-го ТУ (електротехнічне і важке машинобудування, виробництво сталі, неорганічна хімія, важке озброєння, кораблебудування, лінії електропередач, стандартизація). До галузей (виробництв) 4-ТУ належать синтетичні матеріали, органічна хімія, кольорова металургія, автомобілебудування, атомна енергетика. Галузі 5-го ТУ охоплюють фармацевтичну, автомобільну, хімічну, інструментальну галузі промисловості. А галузі 6-го ТУ – це біотехнології, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; ПЗ і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом). До речі, технологічний уклад – це комплекс технологічних процесів, які являють собою цілісність, що відтворюється, і охоплюють різні галузі й об'єднання виробництва.

В технологічно розвинутих країнах світу сьогодні домінує виробництво товарів 5-го ТУ, який передбачає розвиток таких галузей промисловості, як: роботобудування, оптиковолоконна промисловість, електронна промисловість, тощо і з'являються інноваційні підприємства, які впроваджують технології 6 ТУ. В Україні ж в основному домінує 3 і 4 ТУ на які припадає 58 % і 38 % продукції відповідно, на п'ятий технологічний уклад припадає лише 4 % продукції, виробництво товарів 6-го ТУ практично відсутнє (0,1 %). Це говорить про те, що в Україні розвиваються в переважній більшості ресурсоемні та енергозатратні галузі промисловості, що не дозволяє вести конкурентну боротьбу із технологічно розвиненими країнами за лідируючі позиції на міжнародному ринку.

Основною причиною такої незадовільної ситуації є в першу чергу недостатнє фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств, в тому числі практично відсутня фінансова підтримка інноваційних досліджень державою. Зокрема, відсоток державного фінансування інноваційної діяльності в останні 10 років залишався досить незначним у загальній структурі і не перевищував 4 %. Отже, формування РСНЕ має стати ключовим завданням системної ДЕП на сучасному етапі її (НЕ) розвитку та системного реформування.

Власне оптимальною структурою економічної системи будь якого рівня агрегації і визначаються можливості її позитивного розвитку. Оскільки лише збалансовані системи в стані ефективно функціонувати і розвиватися (хоча і через порушення рівноваги, рскільки порушення рівноваги є поштовхом до подальшого розвитку і зростання ЕС). Економічна політика, спрямована на формування РСНЕ та повноцінне економічно вигідне для України інтегрування у глобальне господарство її НЕ, повинна ґрунтуватися насамперед:

1) на створенні дефіцитних для неї факторів виробництва (зокрема енергетичних, на основі інвестицій в інновації, в альтернативні їх форми генерації та відтворення);

2) при підтримці наявних (зокрема, сільськогосподарських земель, трудових та водних ресурсів, природно-кліматичних умов тощо).

Необхідно також:

а) активніше створювати відповідні виробничо-господарські та організаційно-функціональні структури на рівні підприємств, галузей, регіонів та держави (зокрема такі як кластери, ІСКБ, НТП, тощо);

б) впроваджувати виробничо-інвестиційні моделі структурної перебудови економіки, оскільки для процвітання і успіху недостатньо мати дефіцитні ресурси, треба вміти ними ефективно управляти і використовувати їх адекватно ринковому та інноваційному мейнстріму розвитку ГЕ.

На жаль Україна є прикладом неефективного управління ресурсам (як природними, так і створеними матеріальними і фінансовими активами). Зокрема прикладом такої ситуації є і низькі рівні освоєння коштів виділених в рамках фінансування реалізації більшості ДЦКП. Як вже було сказано, в Україні за останні 10 років десятки мільярдів гривень (за оцінками Мініекономрозвитку і торгівлі України – до 10% ВВП), закладених в ДЦКП, витрачалися неефективно. Так, як вже зазначалося нами раніше, згідно зі звітом Міністерства економічного розвитку і торгівлі (за 2015 р.) на 38 чинних цільових програм збиралися витратити 197 млрд. грн. (на практиці – тільки 51,9 млрд. грн. Фактичний обсяг фінансування склав лише 26,2 % від запланованого [22]. Таким чином проблеми економіки не вирішуються, а бюджетні кошти розпоршуються на неузгоджені між собою програми, які не мають чітких Key Performance Indicators – ключових показників ефективності). Відтак, гостро постає проблема організації та запровадження ефективного системного менеджменту і особливо процесного на усіх рівнях управління економікою, що має бути реалізовано на основі застосування системи стратегій та сучасних інформаційних технологій.

Вирішення зазначених проблем насамперед вимагає інвестицій у нові технології виробництва, новий персонал, нові методи управління на основі ІТ, нові технології доступу до ринку; нові управлінські рішення.

Отже, за вищевказаних умов, на нашу думку, основне значення для стимулювання економічного зростання (а для такої країни, як Україна, після кризи, що відбулася в 2013-2017 рр., та враховуючи понад 3-кратну девальвацію, яка була зроблена у 2014-2017 рр., де показники економічного зростання (точніше падіння) є просто жахливі, воно мало б становити 5 %, 8 %, 10 %, а не на рівні 1-2 %) через сукупний попит мають такі системні, а отже взаємоповзані, заходи, як (заходи інноваційної модернізації та структурної перебудови НЕ):

1. Реформування оплати праці та соціальних стандартів і зведення їх за параметрами до європейського рівня, оскільки Україна, по суті, є найбіднішою країною Європи, і це аномалія – мати в центрі Європи такий низький ВВП на душу населення, адже за інших нормальних умов падати українській економіці вже немає куди.

2. Інноваційна модернізація виробництва та управління насамперед на основі ІТ (зокрема, таких прогресивних технологій, як блокчейн; машинне навчання і штучний інтелект; «розумні» додатки; інтернет-речей; доповнена і віртуальна реальність; цифрові двійники об'єктів; месенджери (системи чат-спілкування); адаптивні системи безпеки; додатки і мережева сервісна архітектура; платформи цифрових технологій) з метою підвищення продуктивності праці, енергоефективності та ресурсощадності виробництва. До прикладу, технологія блокчейн – це база даних для запису і зберігання інформації про транзакції. Одна з головних її особливостей полягає в тому, що вона одночасно зберігається на безлічі комп'ютерів, з'єднаних один з одним мережею Інтернет. Всі зміни в базі даних одного комп'ютера відразу копіюються на кожний комп'ютер, підключений до мережі. База даних записує інформацію про транзакції, умовно кажучи, «шарами». Щоб підробити збережену інформацію, потрібно підробити всі верхні «шари», що практично неможливо. Технологія блокчейн захищає дані – результати виборів чи лотереї, право власності, настання страхового випадку тощо – від фальсифікації. Блокчейн ефективний у системах, де важливе авторство будь-якої дії та надійна синхронізація даних. Це банки, біржі, логістика, нотаріальні контори, система держзакупівель, сертифікаційні центри, страхові компанії, рейтингові агентства, конкурси та лотереї. Нещодавно (в 2017 р.) на цю технологію ведення земельного кадастру і реєстру майнових прав перейшла і Україна.

3. Структурна модернізація економіки, оскільки металургія вже не належить до пріоритетних галузей української економіки, бо вимагає великих інвестицій. Сьогодні пріоритетними для української економіки мають стати, зокрема, АПК, ІТ-індустрія, енергозбереження, модернізація об'єктів енергопостачання, ядерна енергетика, гідроакумулюючі потужності. Крім того, серед пріоритетів за умов глобальної дестабілізації є розвиток військово-технічного співробітництва і військово-промислового комплексу, оскільки зростає попит на продукцію українського ВПК, яка, на жаль, має унікальний величезний бойовий досвід, адже інвестиції в ці галузі є дуже корисними.

4. Дерегуляція та реформування системи менеджменту шляхом переходу на моделі процесного управління та широке запровадження ІТ.

5. Демонізація і створення умов для конкуренції як бази для прогресу, зростання ефективності та впровадження інновацій.

6. Зменшення кількості державних чиновників, максимальна автоматизація роботи державного апарату та очищення економіки від корупції з метою каналізації «тіньових» корупційних платежів чиновникам за «преференції для бізнесу» в реальне інвестування економіки.

Маємо: «Постійно погано керовану державу, при цьому ще й дуже добре грабовану» через непрозорі схеми приватизації, держзакупівель, відшкодування ПДВ, дотацій окремим виробникам та субсидій, які є нічим іншим як схемами каналізації коштів Державного і місцевого бюджетів в кишені олігархів – власників природних монополій та технологічних олігополій, які, до речі, їм дісталися за непрозорими та здебільшого шахрайськими схемами приватизації державного (народного) майна в процесі проведення квазіринкових реформ недобросовісними чиновниками тощо та інших регуляторних заходів в надмірно етатизованій та корумпованій державі».

Причина: «Номенклатурно-олігархічна матриця управління», яка за своєю суттю є сучасним втіленням азійської форми правління, яка була насаджена Україні під час колонізації її територій Росією.

Що треба робити (стратегія): «Демонтувати номенклатурно-олігархічну матрицю управління» та «перейти від імітування кардинальних змін в рамках цієї кланово-

олігархічної корупційної матриці до системних реформ із побудови громадянського суспільства та інноваційної економіки на основі широкого впровадження та використання технологій типу «блокчейн» та інших інформаційних технологій». Як робити (стратегія). Через системні структурні реформи, на основі інновацій та ІТ, спрямовані насамперед на «подолання тотальної бідності населення», руйнування економічної системи «корупційно-олігархічного капіталізму» та «перетворення олігархів у просто багатих бізнесменів, які ніяким чином не зможуть впливати на політичне життя в державі, а чиновників в менеджерів сервісних служб різних рівнів державного управління, ізольованих від можливості корупційних дій засобами сучасних ІТ на зразок «блокчейн» та інших».

Література

1. Офіційний портал державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. База статистичних даних ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org>.
3. Поглиблення відносин між ЄС та Україною. Що, чому і як? – Центр європейських політичних досліджень та Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2016. – 267 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.3dceftas.eu/system/tdf/ua_Deepening-EU-UKR.pdf?file=1&type=node&id=257&force.
4. Аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі товарами України за регіонами і товарними групами. НБУ: Департамент монетарної політики та економічного аналізу 15 червня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50356637>.
5. Звіт про виконання угоди про асоціацію т мве україною та ЄС в 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/zviti-pro-vikonannya/zvit-pro-assotsiatsiyu-2016.pdf>.
6. Асоціація наполовину: звіт про відставання та успіхи євроінтеграції України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/02/23/7077913>.
7. Україна в глобальних рейтингах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating/index.html>.
8. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
9. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег [пер. с англ. проф. Н.Н. Любимова]. – М.: Гелиос АРВ, 2012. – 352 с.
10. Фінансовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
11. Leandro Medina; Friedrich Schneider. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? // IMF working papers. Jan 24, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/en/publications/wp/issues/2018/01/25/shadow-economies-around-the-world-what-did-we-learn-over-the-last-20-years-45583>.
12. Ментальність правлячої еліти України – не зростання, а «віджимання» // Радіо Свобода. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/27484127.html>.
13. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Макконнелл К.Р., Брю С.Л.; пер. с англ. II-го изд. – К.: Хаггард-Демос, 1993. – 785 с.
14. Радіонова І.Ф. Макроекономіка та економічна політика / І.Ф. Радіонова. – К.: Текстон, 1996. – 240 с.
15. Євростат. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180223-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Feurostat%2Fhttp://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180223-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Feurostat%2F>.
16. Ковтун Н.О. Чинники занепаду економіки України та шляхи її модернізації і зростання / Ковтун О.І., Ковтун Н.О. // Вісник ЛКА, Серія «Економічна». – № 50. – 2016. – С. 45-52.
17. Куцик П.О. Інтеграція економіки України в глобальне господарство: проблеми та перспективи / Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І., Шевчук В.О. // Науковий та громадсько-політичний журнал «Економіст». – № 2 (364). – 2017. – С. 11-19.
18. Куцик П.О. Національна економіка: засади становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Ч. 1. / Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І. – Львів: Видавництво “Растр-7”, 2016. – 460 с.
19. Куцик П.О. Національна економіка: засади становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Ч. 2. / Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І. – Львів: Видавництво “Растр-7”, 2017. – 400 с.
20. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія / Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І. – Львів: Видавництво ЛКА, 2015. – 594 с.
21. Цифрова адженда (порядок денний) України 2020. Концептуальні засади. Проект. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
22. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України. Розділ “Державні цільові програми” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>.

3.6. ЗАХИСТ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

А.Г. Шемаєва, Д.М. Гладких

Будь-яка держава чи суспільство може стати об'єктом небезпеки, що викликана зовнішніми чи внутрішніми чинниками. В залежності від технічного, технологічного, економічного, суспільного рівня розвитку будь-якої держави можуть змінюватись способи прояву такої небезпеки: від збройної агресії до кібертероризму. Існують також інші види небезпеки, пов'язані з природними чинниками, зокрема повені, посухи, виверження вулканів, землетруси, епідемії, епізоотії тощо. Недостатньо дослідженим та визначеним на сьогодні, є поняття та зміст критичної інфраструктури у фінансовій сфері. Перше юридичне унормування поняття «критична інфраструктура» відбулось у 1996 р. у Сполучених Штатах в процесі створення Комісії по захисту критичної інфраструктури [1], основним завданням якої стала перевірка залежності американської економіки та способу життя від критичної інфраструктури, що складається з телекомунікації, банківської сфери, фінансів, транспорту та основних державних служб. Після серії терористичних атак 11.09.2001 р. усвідомлення важливості захисту критичної інфраструктури США набуло ще більшої актуальності, наслідком чого стало прийняття «Патріотичного акту» [2], який містить окрему частину «Critical Infrastructure's Protection», що розглядає критичну інфраструктуру як «систему та устаткування, матеріальне та віртуальне, життєво важливе для США, знищення або виведення з ладу якого може впливати на безпеку, національну економічну безпеку, суспільне здоров'я або суспільний порядок» [3]. У свою чергу, урядом Канади у 2004 р. були прийняті «Селективні критерії ідентифікації та ранжування активів критичної інфраструктури», що містять скринінгову модель для визначення рівня критичності інфраструктури. Після терористичних атак у Мадриді (2004 р.) та Лондоні (2005 р.) суттєво поживалась суспільна дискусія щодо безпеки у країнах ЄС, наслідком чого стало прийняття в листопаді 2005 р. «Зеленої книги про Європейську програму по захисту критичної інфраструктури» [4], що передбачає зв'язок, координацію та співробітництво як на національному, так і на європейському рівнях між власниками та користувачами окремих елементів інфраструктури, регулюючими органами, професійними організаціями, галузевими об'єднаннями, а також усіх рівнів державного та суспільного управління. При цьому особлива увага приділяється тим випадками, коли можливе виникнення «ефекту доміно» (розповсюдження подій, що послідовно генеруються одна одною). Дана програма, в основному, спрямована на захист критичної інфраструктури від тероризму та захист кіберпростору.

Директива Ради ЄС 2008/114 від 08.12.2008р. [5] визначає первинну та остаточну відповідальність за захист критичної інфраструктури країн ЄС та вимагає від кожної з них внести відповідні зміни у національне законодавство. Директива Ради ЄС 2008/114 також містить розподіл критичної інфраструктури на національну та загально-європейську. При цьому остання визначена як інфраструктура, пошкодження якої може мати серйозні наслідки для двох або більше країн ЄС. Окремі країни демонструють деякі особливості у визначенні секторів та об'єктів критичної інфраструктури. Наприклад, Велика Британія окремо виділяє сили швидкого реагування, Фінляндія – засоби масової інформації та будівництво, Франція та Румунія – космічні дослідження, Франція та Чехія – сільське господарство, Словаччина та Франція – промисловість, Словаччина – пошту. Проте майже всі наведені країни Європейського Союзу (за виключенням Румунії та Словаччини), не зважаючи на певні національні відмінності, відносять до об'єктів критичної інфраструктури фінансові установи.

Зокрема, у Німеччині до об'єктів фінансової сфери, що відносяться до критичної інфраструктури, входять: банки, біржі, страхові компанії, фінансові послуги [6].

На сьогодні головним координатором захисту критичної інфраструктури у ФРН є Федеральне міністерство внутрішніх справ. Важливу роль відіграє також Федеральне міністерство господарства і праці, адже більше 90 % критичної інфраструктури знаходиться у приватній власності. Нещодавно також було створено інституцію під назвою «Захист критичної інфраструктури в Німеччині», яка дослідила вразливість німецької інфраструктури та запропонувала стратегії її захисту та політику кооперації урядових структур з приватними суб'єктами.

Велика Британія відносить до критичної фінансової інфраструктури наступні елементи: ринки, фінансові установи, інвестиційна банківська справа, банківська справа для дрібних споживачів, менеджмент активів [7]. Ще у 1999 р. у країні було створено Координаційний центр з безпеки національно інфраструктури, що входив у склад Міністерства внутрішніх справ. Пізніше було створено Раду національного центру з безпеки. Ці організації з 2007 р. замінив Центр із захисту національної критичної інфраструктури.

У Фінляндії до об'єктів фінансової сфери, що відносяться до критичної інфраструктури, входять: фінансові послуги, платіжні режими банків і страхових компаній [8]. Установами, що відповідають за критичну інфраструктуру в країні, є: The Finnish Communications Regulatory Authority, що відноситься до Міністерства транспорту та зв'язку (забезпечує інформаційну підтримку, технічне регулювання та стандартизацію); The National Emergency Supply Agency, що входить до Міністерства торгівлі та промисловості (аналізує ризики критичної інфраструктури, її завданням також є координація підготовки до подолання надзвичайних подій та координація між урядовими установами та приватним сектором); The Steering Committee for Data Security in State Administration – група експертів, що працює у Міністерстві фінансів (визначає політику у сфері безпеки інформаційних систем); National Emergency Supply Council під керівництвом Міністерства праці та економіки, що складається з експертів державного та приватного секторів (аналізує ризики безпеки та постачання, планує та координує діяльність при виникненні надзвичайних ситуацій).

Законодавство Польщі відносить до критичної фінансової інфраструктури банки та фінансовий сектор [9]. Захистом критичної інфраструктури в країні займається Урядовий центр безпеки, тим не менше, завдання у сфері ідентифікації та захисту мають міністерства, керівники органів державного управління та директори організацій, що визначені як критичні.

У Франції до об'єктів критичної інфраструктури віднесений фінансовий сектор загалом [10]. За координацію у сфері критичної інфраструктури відповідає прем'єр-міністр країни. Міністри окремих міністерств несуть відповідальність за імплементацію рішень. Відповідальність за координацію діяльності несе Генеральний секретаріат з оборони та національної безпеки. Він підпорядковується безпосередньо прем'єр-міністру та відповідає за координацію, підготовку, впровадження та обробку урядових рішень, що стосуються безпеки.

Угорщина відносить до елементів критичної інфраструктури банки та цінні папери. Відповідальність за її захист несе уряд країни. Основним документом у сфері захисту критичної інфраструктури є постанова уряду № 2080/2008, що затверджує національну програму захисту критичної інфраструктури [11].

У Нідерландах до об'єктів фінансової сфери, що відносяться до критичної інфраструктури, входять: фінансові послуги та фінансова інфраструктура, як державна, так і приватна [12]. Відповідальність за захист критичної інфраструктури в країні покладена на різні установи державного та приватного секторів, зокрема: Міністерство внутрішніх справ, Міністерство економіки, Міністерство транспорту, праці та водного господарства, Міністерство охорони здоров'я, соціального забезпечення та спорту, за інформаційну безпеку відповідає Генеральна служба розвідки та безпеки.

Чехія відносить до критичної фінансової інфраструктури фінансовий ринок та валюту, зокрема: діяльність Чеського народного банку при забезпеченні ним компетенцій, встановлених законом, та надання послуг у банківському секторі та страхуванні [13; 14]. Захист критичної інфраструктури в країні покладено на Раду безпеки держави та уряд, зокрема Міністерство внутрішніх справ та Протипожежну службу спасіння.

При цьому слід зазначити, що відмінності між різними країнами у визначенні об'єктів критичної інфраструктури у фінансовій сфері є мінімальними, а наявність «порожніх клітин» у таблиці пояснюється переважно різними підходами до узагальнення тих самих об'єктів по різних групах. Наприклад, Франція вважає критичним фінансовий сектор загалом, що, безумовно, включає у свій склад банки, страхові компанії тощо. ФРН під терміном «фінансові послуги» розуміє і цінні папери, і менеджмент активів, і валютні транзакції. У Великій Британії до категорії «фінансові установи» входять біржі та страхові компанії. У Нідерландах під «фінансовою інфраструктурою» розуміють банки, біржі, страхові компанії, що також, очевидно, є синонімом прийнятого у Великій Британії поняття «фінансові установи».

Слід зазначити, що віднесення до елементів критичної інфраструктури об'єктів фінансової сфери не є суто європейським підходом, адже банки та інші фінансові установи відносять до критичної інфраструктури також значна кількість країн, що не входять до складу ЄС, зокрема: США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Російська Федерація [15].

В Україні проблемі захисту елементів критичної інфраструктури, зокрема, у фінансовій сфері, останнім часом також приділяється належна увага. Нижче наведений ретроспективний перелік найбільш важливих подій у цій сфері:

– Національним банком України 01.03.2011 р. були затверджені Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів НБУ [16]. Дані Рекомендації базуються на вимогах Базельського комітету Basel II з управління та зменшення операційних ризиків банків та визначають критичні операційні ризики українських банків, критичні бізнес-процеси, програмно-технічні комплекси, що забезпечують їх функціонування, та критичні банківські продукти;

– 24.09.2015 р. Постановою Правління НБУ № 635 було затверджено Методику комплексного оцінювання системно важливих платіжних систем [17], що також оперує категоріями «критичні операції», «критичні послуги», «критичні засоби захисту інформації в надзвичайній ситуації»;

– 15.03.2016 р. Указом Президента України № 96/2016 «Про рішення РНБОУ від 27.01.2016 р.» було затверджено «Стратегію кібербезпеки України» [18], що визначає НБУ як «основу національної системи кібербезпеки». Даною Стратегією на НБУ, зокрема, покладається «формування вимог щодо кіберзахисту критичної інформаційної інфраструктури у банківській сфері»;

– 23.08.2016 р. Кабінетом міністрів України було прийнято Постанову № 563 «Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави» [19], що визначає об'єкти критичної інфраструктури – підприємства та установи (незалежно від форми власності) таких галузей, як ... банки та фінанси, інформаційні технології та телекомунікації (електронні комунікації), ... що є стратегічно важливими для функціонування економіки і безпеки держави, суспільства та населення»;

– у жовтні 2016 р., з урахуванням світового досвіду, який свідчить, що найбільша кількість інцидентів кібербезпеки критичних інформаційних інфраструктур фіксується саме у фінансовому секторі, було прийнято рішення про створення Центру реагування на інциденти кібербезпеки у банківській системі та платіжному просторі України [20],

через платформу якого має відбуватись централізоване інформування всіх суб'єктів про шахрайські інциденти та координація дій з їх протидії;

– 13.02.2017 р. Правління НБУ прийняло Постанову № 11 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [21], якою суттєво посилено нагляд (оверсайт) за діяльністю платіжних систем. Дана Постанова, зокрема, зобов'язує платіжні системи «надавати своїм учасникам, розрахунковому банку, оператору послуг платіжної інфраструктури інформацію, необхідну для забезпечення безперервності діяльності платіжної системи та управління ризиками у ній (зокрема про порядок повідомлення; взаємодії та комунікацій, у разі виникнення надзвичайної ситуації, а також дій щодо виконання / надання критичних операцій/послуг, у разі відмови телекомунікаційних мереж та / або окремих складових програмно-технічного забезпечення» [22];

– 10.03.2017 р. Розпорядженням КМУ № 155-р «Про затвердження плану заходів на 2017 р. з реалізації Стратегії кібербезпеки України» [23] було передбачено здійснення НБУ функції забезпечення кібербезпеки у фінансовому секторі та банківській системі України, зокрема шляхом утворення Центру реагування на інциденти кібербезпеки в банківській системі та платіжному просторі України;

– у червні 2017 р. за ініціативою Служби безпеки України було створено Міжвідомчу робочу групу щодо державної системи захисту об'єктів та сфер критичної інфраструктури у фінансовому секторі [24]. До цього робочого органу, окрім СБУ, увійшли представники Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Експертні висновки даної групи мають бути враховані при розробці відповідного законопроекту “Про критичну інфраструктуру та її захист”. Раніше були створені аналогічні міжвідомчі групи при Міністерстві інфраструктури України та Міністерстві соціальної політики України для побудови єдиної державної системи захисту об'єктів та сфер критичної інфраструктури;

– 05.07.2017 р., після потужної хакерської атаки на державні органи та банківську систему України, в результаті якої постраждала третина банків, НБУ провів нараду [25], присвячену аналізу подій та заходи протидії кібератаці, у якій також приймали участь керівники підрозділів банків, які відповідають за інформаційну безпеку, представники Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національного депозитарію України, Департаменту кіберполіції Національної поліції України, Незалежної асоціації банків України, Асоціації УкрСВІФТ, Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем ЕМА. Наслідками цієї наради стало прийняття рішення про створення Центру кіберзахисту НБУ з метою оперативного реагування та обміну інформацією між усіма суб'єктами банківського ринку та правоохоронними органами в режимі реального часу та прийняття Постанови Правління НБУ № 95 від 28.09.2017 р. «Про затвердження Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України» [26];

– 05.10.2017 р. було прийнято Закон України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» [27], який має вступити в дію з 09.05.2018р. Згідно із положеннями даного Закону об'єктами критичної інфраструктури у фінансовій сфері є «підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які... провадять діяльність та надають послуги ... у банківському та фінансовому секторах. Критерії та порядок віднесення об'єктів до об'єктів критичної інфраструктури, перелік таких об'єктів, загальні вимоги до їх кіберзахисту, у тому числі щодо застосування індикаторів кіберзагроз, та вимоги до проведення незалежного аудиту інформаційної безпеки затверджуються Кабінетом Міністрів України, а в банківській системі України – Національним банком України. Повноваження щодо формування та забезпечення функціонування реєстру об'єктів критичної інформаційної інфраструктури у банківській системі України покладаються на НБУ. НБУ визначає порядок, вимоги та заходи

із забезпечення кіберзахисту та інформаційної безпеки у банківській системі України та для суб'єктів переказу коштів, здійснює контроль за їх виконанням; створює центр кіберзахисту НБУ, забезпечує функціонування системи кіберзахисту у банківській системі України; забезпечує проведення оцінювання стану кіберзахисту та аудиту інформаційної безпеки на об'єктах критичної інфраструктури у банківській системі;

– 06.12.2017 р., на виконання Указу Президента України № 8 від 16.01.2017 р. «Про введення у дію рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29.12.2016 р. «Про вдосконалення заходів забезпечення захисту об'єктів критичної інфраструктури України» Кабінет Міністрів схвалив Концепцію системи захисту критичної інфраструктури [28]. Метою Концепції є визначення основних напрямів, механізмів та строків правового врегулювання питання захисту критичної інфраструктури. Для визначення рівня вимог до забезпечення захисту критичної інфраструктури, повноважень та відповідальності суб'єктів здійснюється категоризація об'єктів та сфер інфраструктури, на які поширюється дія державної системи захисту. Це критично-важливі, життєво-важливі об'єкти та сфери, важливі та необхідні об'єкти.

Концепцію передбачається реалізувати протягом 2017-2027 рр. Міністерству економічного розвитку і торгівлі спільно із зацікавленими центральними органами виконавчої влади, іншими державними органами та установами доручалося у двомісячний термін розробити і подати на розгляд Кабміну проект закону України «Про критичну інфраструктуру та її захист»; на початку січня 2018 р. НБУ запропонував оновити порядок перевірки стану інформаційної безпеки в банківських установах, які використовують засоби захисту інформації НБУ [29]. Відповідний проект Постанови Правління НБУ «Про затвердження Змін до Положення про порядок перевірки стану інформаційної безпеки в банківських та інших установах, які використовують засоби захисту інформації Національного банку України» наразі розміщено для громадського обговорення [30]. Метою розробки цього документа є удосконалення порядку перевірок: стану інформаційної безпеки в банківських та інших установах, які використовують засоби захисту інформації НБУ; стану впровадження / функціонування систем управління інформаційною безпекою; повноти виконання банками в Україні заходів безпеки інформації, установлених нормативно-правовими актами НБУ. При цьому слід нагадати, що НБУ встановлює правила захисту інформації, визначає порядок, вимоги та заходи із забезпечення кіберзахисту та інформаційної безпеки в банківській системі України та здійснює контроль за їх виконанням відповідно до ст. 7 Закону «Про Національний банк України» та підп. 6 част. 2 ст. 8 Закону «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» [31], який має набрати чинності 09.05.2018 р.

Основними складовими фінансової системи України є: бюджетна система, позабюджетні цільові фонди, фінанси державного сектору, страхові компанії, кредитні установи, у першу чергу – банки. До фінансової сфери України відносяться також учасники фондового ринку, інвестиційні компанії, лізингові компанії, факторингові компанії, довірчі товариства, пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, мікрофінансові організації, ломбарди, установи, що займаються лотерейним бізнесом та інші види фінансових корпорацій. Проте при віднесенні тих чи інших складових фінансової системи України до об'єктів критичної інфраструктури слід враховувати масштаб їх діяльності та значущість для забезпечення фінансової безпеки держави. Очевидно, що у випадку одночасної тривалої зупинки з технічних причин роботи всіх ломбардів країни, групи страхових компаній та Державного казначейства України негативні наслідки такої події для фінансової безпеки держави у першому випадку будуть мінімальними, у другому – помірними, у третьому – катастрофічними. У цьому контексті до критичної інфраструктури, безумовно, слід відносити наступні складові фінансової сфери в Україні.

Система електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ). СЕП НБУ – система класу RTGS [32], що забезпечує здійснення рахунків в межах України між банками та іншими учасниками, як за дорученням клієнтів банків, так і за зобов'язаннями банків та інших учасників СЕП. Дана система є доволі «швидкісною», адже термін відправки та зарахування коштів на банківські рахунки становить від декількох хвилин (якщо платіж здійснюється за допомогою системи «банк-клієнт») до декількох годин, проте у будь-якому разі – на протязі одного робочого дня. За допомогою СЕП здійснюється більше 95 % міжбанківських переказів [33]. Звітність щодо діяльності СЕП публікується щоквартально. Станом на 01.10.2017 р. учасниками СЕП були 187 установ, у т.ч.: Національний банк, 27 установ Державної казначейської служби, 93 банки та 66 філій банків України. За 9 місяців минулого року за допомогою СЕП було оброблено загалом 242,4 млн. платежів на суму 14,9 трлн. грн. Таким чином, в середньому за один робочий день СЕП обробляє 1,3 млн. платежів на суму 80 млрд. грн. При цьому абсолютна більшість початкових платежів (94 %) була надіслана до СЕП банками та їх філіями [34].

Основними платіжними інструментами, що обробляє СЕП за дорученням банків та їх філій, є платіжне доручення (67 % кількості платежів та 76 % їх суми) та меморіальний ордер (33 % кількості платежів та 24 % їх суми). Питома вага інших платіжних інструментів (платіжна вимога, інкасове доручення, платіжна вимога-доручення, меморіальний ордер, сформований на підставі платіжної вимоги на примусове списання коштів, інкасового доручення, реєстру документів за акредитивом, реєстру чеків) є мінімальною – усього 0,1 % від загальної кількості та суми платежів [35]. Виходячи з об'єктивних показників діяльності СЕП НБУ, потенційне тимчасове або довготривале виведення її з ладу в змозі повністю паралізувати безготівковий грошовий обіг у національній валюті в країні та суттєво ускладнити готівковий обіг, адже готівкові кошти, що акумулюються торгівлею та сферою послуг, оперативно (протягом одного робочого дня) за допомогою служб інкасації банків зараховуються на безготівкові розрахункові рахунки суб'єктів господарювання та «готові» до перерахування іншим контрагентам за нові товари (послуги) для торгівельних підприємств і сфери послуг. Натомість безготівкові платежі, що гіпотетично «застрягли» у СЕП НБУ, не можуть бути зараховані на рахунки банків і підприємств і перетворитись на готівку для виплати заробітної плати, поповнення банкоматів тощо. Суттєві труднощі від припинення штатної роботи СЕП НБУ мають миттєво відчуті також центральний та регіональні підрозділи Державного казначейства, що унеможливить своєчасний збір податків та інших бюджетних надходжень, виплату заробітної плати бюджетним установам та матиме інші вкрай негативні наслідки.

Система безготівкових переказів SWIFT [36]. На відміну від СЕП НБУ, система SWIFT є ключовим елементом міжнародних розрахунків українських банків та їх клієнтів з іноземними партнерами в іноземній валюті. Заснована у 1973 р. система, що на той час налічувала 239 банків з 15 країн, на сьогодні охоплює більше 11 тис. банків та інших фінансових установ з більш ніж 200 країн та територій, що обробляє щороку близько 6 млрд. платежів [37]. Діяльність українського сегменту системи SWIFT на сьогодні регулюється нормативною базою Національного банку, зокрема, Постановою Правління НБУ № 216 від 28.07.2008 р. (в редакції від 09.02.2017 р.) «Про затвердження Положення про порядок виконання банками документів на переказ, примусове списання і арешт коштів в іноземних валютах та банківських металів і змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [38].

Доступ до даної системи надає своїм клієнтам більшість українських банків, проте тарифи за розрахунки можуть суттєво відрізнятись. Наприклад, тариф за переказ ПАТ «Приватбанк» становить 0,5 % від суми платежу, але не більше 500 USD [39], «Альфа-банк» здійснює перекази за 1 % від суми платежу, але не більше 500 грн. [40].

Термін здійснення операцій залежить від їх характеру (експорт, імпорт, приватні перекази) та кількості банків-кореспондентів у загальному «ланцюжку», проте зазвичай становить 1-3 банківські дні.

На відміну від СЕП НБУ, дана система є децентралізованою, отже її зупинка по всій території країни з технічних причин неможлива, проте технічний збій або свідомо атака може зупинити функціонування системи SWIFT на рівні окремого банку, що у випадку його домінуючого становища на ринку (наприклад, ПАТ «Приватбанк», Український державний експортно-імпортний банк, АТ «Райффайзен банк Аваль») може негативно вплинути на стан та терміни розрахунків його клієнтів по експортно-імпортних операціях. При цьому слід мати на увазі, що економіка України має високий рівень залежності як від валютних надходжень від експорту товарів і послуг, так і від надходження імпортних товарів (у першу чергу – енергоносіїв), що неможливий без своєчасної оплати валюти за кордон.

Національна платіжна система «Український платіжний простір». Учасниками даної державної платіжної системи є 24 банки [41], у т.ч. такі лідери українського банківського ринку, як ПАТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», ПАТ «Укргазбанк», ПАТ «Приватбанк», АТ «Райффайзен банк Аваль», ПАТ «Альфа-банк», АТ «ОТП банк». На сьогодні майже 100 % терміналів підприємств роздрібної торгівлі приймають до оплати картки даної платіжної системи, у т.ч. у мережі «Ашан» – 100 %, «Новус» – 99 %, «Варус» – 98 %, «Фора» – 97 %, «Велика кишенья» – 92 %, «Мега-Маркет» – 91 %, «Фуршет» – 91 %, «Сільпо» – 93 %, АТБ – 88 %. Приймають до оплати ці картки також майже всі мережеві заклади харчування. За допомогою картки «Український платіжний простір» також активізуються розрахунки в Інтернеті з використанням сервісів portmone.com, iPay.ua, easyPay, Ощад 24/7 та інших. З урахуванням поширення точок продажу, що приймають до оплати картки даної державної платіжної системи, «Український платіжний простір», безумовно, слід віднести до переліку критичної інфраструктури у фінансовій сфері України.

Інші приватні платіжні системи. На сьогодні в Україні працюють 20 приватних внутрішньодержавних платіжних систем, створених банками (у т.ч. 6 систем переказу коштів та 14 внутрішньобанківських платіжних систем); 11 приватних внутрішньодержавних платіжних систем, створених небанківськими установами; 2 приватні міжнародні системи переказу коштів, створені банками; 14 приватних міжнародних систем переказу коштів, створених нерезидентами та 3 приватні міжнародні карткові платіжні системи, створені нерезидентами [33].

Інфраструктура ринку платіжних карток. В останні роки в Україні відбувається стрімкий розвиток операцій з використанням платіжних карток. Зокрема, лише за минулий рік (станом на 01.10.2017 р. по відношенню до 01.10.2016 р.) кількість безготівкових операцій з використанням платіжних карток збільшилась на 30 %, їх обсяг зріс на 42 %, кількість активних платіжних карток зросла на 5 %, безконтактних платіжних карток – на 23 %, кількість підприємств торгівлі та сфери послуг, що приймають платіжні картки – на 13 %, кількість банківських пристроїв самообслуговування – на 8 %, платіжних терміналів – на 10 % [42].

Станом на 01.10.2017 р. інфраструктуру ринку платіжних карток в Україні формують: 60,2 млн. карток в обігу (у т.ч. 34,1 млн. – активних), 36,5 тис. банківських пристроїв самообслуговування (у т.ч. 18,4 тис. банкоматів, 1,4 тис. депозитних банкоматів, 16,7 тис. ПТКС – програмно-технічних комплексів самообслуговування), 241,6 тис. платіжних терміналів (у т.ч. 221,7 тис. торгівельних та 19,9 тис. банківських), 165 тис. підприємств торгівлі та сфери послуг, що приймають платіжні картки [43].

Завдяки впровадженню на рівні держави в особі НБУ проекту «Cashless economy» [44], що передбачає підвищення частки безготівкових розрахунків в Україні до 55 % [45] у 2020 р., та всебічній підтримці популярності безготівкових платежів в інформаційному просторі, частка безготівкових розрахунків з використанням

платіжних карток в Україні зросла з 8 % у 2011 р. до 38,6 % за 9 місяців 2017 р. [46]. Зокрема, за третій квартал 2017 р. здійснено 592 млн. операцій з їх використанням на загальну суму 216 млрд. грн. При цьому структура транзакцій має такий вигляд: 52 % операцій (32 % загальної суми) – розрахунки в торгівельній мережі, 40 % операцій (39 % загальної суми) – розрахунки в мережі Інтернет, 6 % операцій (27 % загальної суми) – перекази з картки на картку, 2 % операцій (3 % загальної суми) – операції у пристроях самообслуговування [47].

Визнання ринку платіжних карток елементом критичної інфраструктури в Україні має враховувати той факт, що станом на 01.10.2017р. левову частку ринку контролюють лише три банки-лідери:

– ПАТ «Приватбанк»: 51 % емітованих та 56 % активних карток, 56 % пристроїв самообслуговування, 57 % платіжних терміналів, 51 % підприємств торгівлі та сфери послуг, що приймають платіжні картки;

– АТ «Ощадбанк»: 17 % емітованих та 16 % активних карток, 15 % пристроїв самообслуговування, 16 % платіжних терміналів, 18 % підприємств торгівлі та сфери послуг, що приймають платіжні картки;

– АТ «Райффайзен банк Аваль»: 8 % емітованих та 6 % активних карток, 8 % пристроїв самообслуговування, 11 % платіжних терміналів, 12 % підприємств торгівлі та сфери послуг, що приймають платіжні картки.

Таким чином, тимчасове або довготривале припинення функціонування у штатному режимі карткових підрозділів та / або процесінгових центрів будь-якої з наведених вище установ (особливо – ПАТ «Приватбанк») може спровокувати вкрай негативні наслідки для всієї системи безготівкових розрахунків в Україні.

Підрозділи інкасації, що входять до складу НБУ та інших уповноважених банків. В умовах стрімкого розвитку банківських технологій межа між готівковими та безготівковими грошами поступово зникає. Адже будь-який банк, що має тимчасовий надлишок готівки, може за допомогою служби інкасації НБУ або власної служби інкасації перевезти готівку зі свого сховища до регіонального підрозділу НБУ та майже миттєво отримати від НБУ кошти на кореспондентський рахунок у безготівковому вигляді. Аналогічну операцію можуть проводити між собою два банки без залучення підрозділів інкасації НБУ. У цьому випадку один банк може сплатити іншому певну суму комісійних витрат за інкасаційні послуги. Подібним чином діють підприємства торгівлі та сфери послуг, що протягом робочого дня накопичують готівку та не залишають її в касах до ранку, а здають у банк, клієнтами якого вони є, за допомогою служби інкасації. Стрімкий розвиток інфраструктури безготівкових розрахунків поступово зменшує питому вагу готівки в структурі платежів в економіці, проте у найближчі роки служби інкасації залишатимуться одним із найбільш важливих та, одночасно, вразливих елементів фінансової інфраструктури України.

Останніми роками НБУ поступово делегує частину своїх регіональних функцій іншим уповноваженим банкам, що пов'язано з оптимізацією структури та функцій регулятора. Зокрема, з листопада 2017 р. НБУ в рамках пілотного проекту розпочав передачу уповноваженим банкам на зберігання своїх запасів готівки. Запаси готівки НБУ зберігатимуться в регіональних підрозділах уповноважених банків, які можуть забезпечувати готівковими коштами банки регіонів та приймати від них надлишки готівки. Делегування банкам частини функцій регулятора дозволить поступово перейти від частково контрольованої моделі організації готівкового обігу, що наразі існує в Україні, на делеговану модель. Зазначені зміни проводяться в межах реалізації Концепції організації готівкового обігу в Україні, затвердженої рішенням Правління НБУ від 11.08.2016 р. № 207-рш [48]. Національний банк здійснює відбір банків, які можуть залучатися до зберігання запасів готівки, відповідно до вимог Положення про критерії та порядок відбору банків, які можуть залучатися до зберігання запасів готівки НБУ [49]. Проте, не зважаючи на режим підпорядкованості (НБУ чи банкам),

підрозділи інкасації на сьогодні та у середньостроковій перспективі, до повного переходу економіки на безготівкові моделі розрахунків, залишатимуться важливим та вразливим елементом фінансової системи України та мають розглядатись як складова критичної інфраструктури у фінансовій сфері.

Державні банки. Станом на початок 2018 р. в Україні працюють шість банківських установ, що відносяться до державної власності: АТ «Укресімбанк», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Приватбанк», АБ «Укргазбанк», ПАТ «Український банк реконструкції та розвитку» та ПАТ «Розрахунковий центр». Згідно останніх оприлюднених звітних даних НБУ станом на 01.10.2017 р., частка держави у банківській системі становить [50]: 56 % активів, 51 % кредитного портфеля, 50 % залучених коштів юридичних осіб, 62 % залучених коштів населення, 60 % сплаченого статутного капіталу, 48 % власного капіталу. Таким чином, сектор державних банків на сьогодні є ключовою складовою банківської системи України, що дає підстави розглядати його як один із елементів критичної інфраструктури у фінансовій сфері.

Центральні офіси банків. Необхідність віднесення до складу критичної інфраструктури центральних офісів банків України пов'язана з наступними двома обставинами. По-перше, на відміну від банківських відділень, що є лише «точками продажів» банківських послуг, центральні офіси обладнані грошовими сховищами, які щоранку здійснюють постачання відділень та банкоматів готівкою (в національній та іноземній валюті), зливками банківських металів, ювілейними монетами тощо, натомість щовечора акумулюють у сховищах залишки всіх цих позицій, що надійшли від відділень. Таким чином, пошкодження, знищення або припинення роботи грошових сховищ у штатному режимі (наприклад, внаслідок тривалої відсутності світла) автоматично паралізує роботу всіх відділень даного банку в регіоні, що миттєво позначається не лише на вкладниках, які не зможуть своєчасно отримати кошти на відділенні чи у банкоматі, але й на юридичних особах, що обслуговуються на тих самих відділеннях. По-друге, центральні офіси банків є місцем зберігання електронної бази даних про всіх клієнтів (юридичні і фізичні особи) даного банку, про їх кредитні, депозитні, карткові та інші види рахунків. Майже всі ці дані дублюються на паперових носіях, що дає змогу з часом відновити їх у разі пошкодження, проте тимчасова чи тривала зупинка роботи електронної бази даних будь-якого банку, викликана різними причинами, в змозі повністю паралізувати його роботу, що автоматично негативно вплине на швидкість та якість обслуговування клієнтів (юридичних і фізичних осіб, вкладників, інших контрагентів).

Загальна кількість клієнтів банків України станом на 01.01.2017 р. становила 61,6 млн., а кількість відкритих ними рахунків – 108,9 млн., що суттєво перевищує кількість населення України. Із загальної кількості клієнтів кількість суб'єктів господарської діяльності складає 2,1 млн. (у т.ч. 1,1 млн. – ФОП) та 59,5 млн. – фізичні особи [51]. Дане перевищення пояснюється тим, що значна кількість клієнтів має декілька рахунків (розрахункових, карткових, депозитних, кредитних) у різних банках. При цьому одна фізична особа може бути зареєстрована у декількох банках не лише як вкладник (позичальник, власник зарплатної картки), але й як підприємець.

Відділення банків. Станом на початок 2018 р. в Україні загалом функціонують 9489 банківських відділень [52]. Їх загальна кількість за чотири останніх роки скоротилась більш ніж удвічі (з 19290 од. станом на 01.01.2014 р.) внаслідок втрати банківської мережі на території Криму, на тимчасово непідконтрольних територіях на сході країни та як результат значного скорочення кількості працюючих банків. Відділення банку у його власних приміщеннях, обладнані оргтехнікою та спеціалізованим банківським устаткуванням, становлять значну матеріальну цінність, адже, згідно чинних правил бухгалтерського обліку, нерухомість та основні засоби банки купують виключно за рахунок власного капіталу (прибутку або коштів акціонерів). Таким чином, пошкодження чи втрата відділень безпосередньо впливає

на рівень капіталізації банківської системи в цілому. У свою чергу, погіршення якості кредитного портфеля обумовлює необхідність формування значних додаткових страхових резервів під проблемні позики, що провокує зростання банківських витрат і також є одним із ключових чинників збитковості як окремих банків, так і банківської системи в цілому у 2014-2015 рр. Саме тому відділення банків, безумовно, слід віднести до критичної інфраструктури фінансової сфери України.

Міністерство фінансів України. Міністерство фінансів є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної фінансової, бюджетної, податкової, митної політики, політики у сфері державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку, випуску і проведення лотерей, організації та контролю за виготовленням цінних паперів, документів суворої звітності, видобутку, виробництва, використання та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, їх обігу та обліку, у сфері запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму [53]. Таким чином, тимчасове, а тим більше довготривале невиконання цією установою своїх функцій в змозі суттєво ускладнити функціонування інших ключових фінансових інституцій держави, що йому безпосередньо підпорядковуються або суттєво з нею пов'язані. Ця обставина дозволяє розглядати Міністерство фінансів України як ключовий елемент критичної інфраструктури держави у фінансовій сфері.

Високу ступінь вразливості Міністерства фінансів України до несанкціонованого зовнішнього втручання продемонструвала, зокрема, масштабна хакерська атака, що відбулась 06.12.2016 р. [54]. При цьому напад одночасно відчувало на собі і Держказначейство. Внаслідок дій кіберзлочинців протягом двох днів була заблокована майже вся фінансова система країни, адже бізнес не міг сплачувати податки, а органи Держказначейства мали проблеми з повноцінним проходженням платежів. Мова йде про близько 150 тис. транзакцій на добу. По результатах аналізу перебігу цієї події уряд виділив 80 млн. грн. з резервного фонду для заміни ІТ-обладнання, що працювало ще з 1990-х рр. Кібератаку на Мінфін пов'язують із спробами зірвати бюджетний процес та антикорупційні реформи.

Державна казначейська служба України (ДКСУ). Це повноважний учасник бюджетного процесу, що забезпечує виконання державного та місцевих бюджетів, здійснює обслуговування бюджетів за доходами та видатками, здійснює платежі за державним боргом. ДКСУ має трьохрівневу організаційну структуру управління, що включає в себе 633 органи (без АР Крим та м. Севастополя), в тому числі апарат, головні управління Державної казначейської служби України в областях та місті Києві – 25, управління (відділення) ДКСУ у районах, районах у містах, містах обласного значення – 607, в т.ч. які функціонують 574 (без Донецької та Луганської обл., де тимчасово не здійснюють свої повноваження органи влади України) [55]. Високий ступінь вразливості ДКСУ до зовнішнього втручання продемонстрував, окрім згаданого вище епізоду з атакою одночасно на Міністерство фінансів та ДКСУ, більш пізній хакерський напад з використанням шкідливого коду «PetyaA», що відбувся у червні 2017 р. та призвів до відмови ДКСУ від використання програмного забезпечення M.E.Doc [56].

Державна фіскальна служба України (ДФС). Серед основних функцій та завдань ДФС, серед іншого, є здійснення [57]: контролю за надходженням податків і зборів, митних та інших платежів, єдиного внеску; державної політики у сфері контролю за своєчасністю здійснення розрахунків в іноземній валюті в установленій законом строк, дотриманням порядку проведення готівкових розрахунків; обліку платників податків та єдиного внеску, осіб, які здійснюють операції з товарами, що перебувають під митним контролем, об'єктів оподаткування; митного контролю та митного оформлення товарів; прогнозування показників доходів державного бюджету

для складення проекту закону про Державний бюджет; контролю за правомірністю бюджетного відшкодування податку на додану вартість тощо.

Пенсійний фонд України (ПФУ). Чинне законодавство визначає такі основні функції та завдання ПФУ: ведення обліку (реєстру) осіб, які підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню; управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; розробка проекту бюджету ПФУ з подальшим узгодженням на рівні Міністерства соціальної політики та КМУ; збір надходжень від сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування [58]. На сьогодні в інформаційному просторі відсутні дані про «вдалі» (результативні) хакерські атаки на ПФУ (окрім нападів на електронну сторінку установи, що не справила негативного впливу на діяльність фонду). Проте, з урахуванням загальної кількості фізичних осіб, що залежать від штатної роботи системи обліку (реєстру) пенсіонерів та інших отримувачів державних соціальних виплат (11,7 млн. осіб станом на 01.01.2018 р. [59]), дана система, безумовно, є одним із ключових елементів критичної інфраструктури у фінансовій сфері.

Таким чином, в Україні на сьогодні відсутні загальні критерії та методологія визначення об'єктів критичної інфраструктури серед інших інфраструктурних елементів; відсутня єдина державна система захисту критичної інфраструктури; не визначено державний орган, який має відповідати за координацію дій у цій сфері; не визначені права, обов'язки, повноваження, завдання та відповідальність як державних органів, так і власників та користувачів об'єктів критичної інфраструктури; не сформований механізм державно-приватного партнерства у сфері захисту критичної інфраструктури; нормативно-правова база з питань захисту критичної інфраструктури потребує суттєвого доповнення, зокрема, існує нагальна необхідність прийняття окремого Закону про захист критичної інфраструктури, що знаходиться у стадії розробки. Дослідження сформованого механізму захисту критичної інфраструктури в провідних країнах Європи свідчить, що концепція критичної інфраструктури на сьогодні є дієвим інструментом, що використовується як в міжнародній (на рівні ЄС), так і в національних системах безпеки для захисту найбільш важливих систем, об'єктів та ресурсів. З урахуванням євроінтеграційного вектору розвитку України існує нагальна потреба її наближення до підходів ЄС у безпековій сфері. В Україні проблемі захисту елементів критичної інфраструктури, зокрема, у фінансовій сфері, останнім часом також приділяється належна увага. Зокрема, затверджено «Стратегію кібербезпеки України», що визначає НБУ як «основу національної системи кібербезпеки»; затверджено Порядок формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави; створено Міжвідомчу робочу групу щодо державної системи захисту об'єктів та сфер критичної інфраструктури у фінансовому секторі; прийнято рішення про створення Центру реагування на інциденти кібербезпеки у банківській системі та платіжному просторі України; прийнято Закон України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», що має вступити в дію з 09.05.2018 р.; схвалено Концепцію системи захисту критичної інфраструктури. Відповідно до Закону «Про Національний банк України» та Закону «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», який має набрати чинності 09.05.2018 р., НБУ встановлює правила захисту інформації, визначає порядок, вимоги та заходи із забезпечення кіберзахисту та інформаційної безпеки в банківській системі України та здійснює контроль за їх виконанням. На рівні НБУ затверджені методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків, що базуються на вимогах Базельського комітету; затверджено «Методику комплексного оцінювання системно важливих платіжних систем»; затверджено Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі; суттєво посилено нагляд (оверсайт) за діяльністю платіжних систем; відбувається оновлення порядку перевірки

стану інформаційної безпеки в банківських та інших установах, які використовують засоби захисту інформації НБУ. Найближчим часом в Україні очікується прийняття Закону України «Про критичну інфраструктуру та її захист», розробником якого є Міністерство економічного розвитку і торгівлі спільно з іншими державними органами. Спираючись на досвід країн Європейського Союзу та враховуючи специфіку розвитку фінансової системи України (зокрема, недостатній ступінь розвитку страхового та фондового ринків, а також інших секторів фінансового ринку, окрім банківського та валютного), пропонуємо включити до Проекту цього Закону наступні об'єкти (елементи) критичної інфраструктури у фінансовій сфері: Міністерство фінансів України; Державна казначейська служба України; Державна фіскальна служба України; Пенсійний фонд України; система електронних платежів НБУ; система безготівкових переказів SWIFT; національна платіжна система «Український платіжний простір»; інші приватні платіжні системи, ліцензування яких здійснює НБУ; елементи інфраструктури ринку платіжних карток (банківські пристрої самообслуговування, торговельні та банківські платіжні термінали); підрозділи інкасації, що входять до складу НБУ та інших уповноважених банків; державні банки; центральні офіси банків незалежно від їх приналежності державі чи приватному сектору; банківські відділення; пункти обміну валют. З урахуванням напрацьованого досвіду подолання кіберзагроз та загроз інформаційній безпеці у банківській сфері, значного інституційного та кадрового потенціалу, вважаємо за доцільне внести до Проекту Закону України «Про критичну інфраструктуру та її захист» положення про визначення Національного банку України як єдиного органу, що несе відповідальність за забезпечення безпеки критичної інфраструктури у фінансовій сфері загалом.

Література

1. President's Commission on Critical Infrastructure Protection [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iwar.org.uk/cip/resources/pccip/index.htm>.
2. The USA PATRIOT Act: Preserving Life and Liberty [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.justice.gov/archive/ll/highlights.htm>.
3. Public law 107-56 – oct. 26, 2001, Uniting and strengthening America by providing appropriate tools required to intercept and obstruct terrorism (USA PATRIOT ACT) Act of 2001, congressional record, vol. 147 (2001).
4. Green Paper on a European Programme for Critical Infrastructure Protection [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52005DC0576>.
5. COUNCIL DIRECTIVE 2008/114/EC of 8 December 2008 on the identification and designation of European critical infrastructures and the assessment of the need to improve their protection [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32008L0114>.
6. Umsetzungsplan, KRITIS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/2007/Kritis.pdf?__blob=publicationFile.
7. Sector Resilience Plan for Critical Infrastructure [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/271335/sector-resilience-plan-2010.pdf.
8. Сметана М. Защита критической инфраструктуры. Подход государств Европейского союза к определению элементов критической инфраструктуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://fbiweb.vsb.cz/moldavia/files/_KI_Smetana.pdf. – с. 41.
9. Narodowy Program Ochrony Infrastruktury Krytycznej, Rządowe Centrum Bezpieczeństwa, Warszawa, 2013.
10. Direction protection et sécurité de l'état, Instruction generale interministerielle relative a la securite des activites d'importance vitale, N°6600/SGDSN/PSE/PSN DU 7 janvier 2014, N° NOR : PRMD1400503J.
11. Kritikus infrastruktúra védelem nemzeti programjáról [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://magyarorszag.hu/data/cms1940264/2080_2008_KH_NCIP_angol.doc.
12. Сметана М. Защита критической инфраструктуры. Подход государств Европейского союза к определению элементов критической инфраструктуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://fbiweb.vsb.cz/moldavia/files/_KI_Smetana.pdf. – с. 48
13. Department of Czech Republic., Act No. 240/2000 Coll. On crisis management and amending certain Acts (Crisis Act), as amended.(Zákon č. 240/2000 Sb., o krizovém řízení (krizový zákon).
14. Government Regulation No 432/2010 on the criteria for determination of elements of critical infrastructure (Nařízení vlády č. 432/2010 Sb., o kritériích pro určení prvku kritické infrastruktury).
15. Бірюков Д. С. Захист критичної інфраструктури: проблеми та перспективи впровадження в Україні / Д. С. Бірюков, С. І. Кондратов. – К. : НІСД, 2012. – 96 с., с 23-24

16. Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=72235>.
17. Методика комплексного оцінювання системно важливих платіжних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0635500-15>
18. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 27 січня 2016 р. “Про Стратегію кібербезпеки України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/96/2016/paran11#n11>.
19. Постанова КМУ № 563 від 23.08.2016р. «Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об’єктів критичної інфраструктури держави» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/tu/563-2016-%D0%BF>.
20. Національний банк створить Центр реагування на інциденти кібербезпеки у банківській системі та платіжному просторі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article.jsessionid...
21. Постанова Правління НБУ № 11 від 13.02.2017р. «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=44099874>.
22. Національний банк України посилює оверсайт за діяльністю платіжних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=44099953&showTitle=true.
23. Розпорядженням КМУ № 155-р від 10.03.2017р. «Про затвердження плану заходів на 2017 рік з реалізації Стратегії кібербезпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/155-2017-%D1%80>.
24. НБУ: створена міжвідомча робоча група щодо державної системи захисту об’єктів та сфер критичної інфраструктури у фінансовому секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id...
25. Про аналіз подій та заходи протидії кібератаці, прес-реліз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/article/51479152?annId=51479153>.
26. Постанова Правління НБУ № 95 від 28.09.2017р. «Про затвердження Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0095500-17>.
27. Закон України № 2163-19 від 05.10.2017р. «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2163-19>.
28. Кабмін схвалив концепцію системи захисту критичної інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/kabmin-odobril-kontseptsiyu-gossistemy-zashchity-1512561934.html>.
29. Стан інформаційної безпеки в банках перевірятиметься по-новому [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finpost.com.ua/news/6590>.
30. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Змін до Положення про порядок перевірки стану інформаційної безпеки в банківських та інших установах, які використовують засоби захисту інформації Національного банку України» (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=61427121>.
31. Закон України № 2163-19 від 05.10.2017р. «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2163-19>.
32. Real-Time Gross Settlement – система платежів в режимі реального часу.
33. Платіжний ландшафт України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art...>
34. Система електронних платежів Національного банку України станом на 01 жовтня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=56931996&cat_id=78675.
35. Інформація про завантаженість СЕП у розрізі платіжних інструментів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6147500&cat_id=6147496.
36. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – товариство всесвітніх міжбанківських фінансових каналів зв’язку.
37. SWIFT history [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.swift.com/about-us/history>.
38. Постанова Правління НБУ № 216 від 28.07.2008р. (в редакції від 09.02.2017р.) «Про затвердження Положення про порядок виконання банками документів на переказ, примусове списання і арешт коштів в іноземних валютах та банківських металів і змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0910-08>.
39. Перекази SWIFT. Тарифи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/peverodi-swift>.
40. Платежі та перекази [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alfabank.ua/private-persons/payments-and-transfers/swift>.
41. Національна платіжна система “Український платіжний простір” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75431&cat_id=36046.
42. Ринок платіжних карток. III квартал 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58370343>.

43. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні. Таблиця 4. Дані у розрізі банків-членів платіжних систем щодо кількості платіжних карток та інфраструктури їх обслуговування за станом на 01.10.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7921.
44. Cashless economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30432161>.
45. Cashless economy. К чому стремитися НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/economics/2016/6/13/opinion/48612.htm>.
46. Ринок платіжних карток. III квартал 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58370343>.
47. Розподіл безготівкових операцій з використанням платіжних карток. III квартал 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58370344>.
48. Національний банк передає на аутсорсинг забезпечення готівкою в регіонах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=37557269.
49. Постанова Правління НБУ № 389 від 28.09.2016 р. «Про затвердження Положення про критерії та порядок відбору банків, які можуть залучатися до зберігання запасів готівки Національного банку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=37511710>.
50. Розраховано автором, джерело - Показники банківської системи. Згруповані балансові залишки у відповідності до наведеної методики станом на 01.10.2017р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
51. Інформація про кількість клієнтів банків та кількість відкритих клієнтами рахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=66320&cat_id=66315.
52. Показники банківської системи. Кількість структурних підрозділів банків станом на 01.01.2018р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id...
53. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.facebook.com/pg/minfin.gov.ua/about/?ref=page_internal.
54. Минфин под атакой: как Украина пережила финансовый кризис, а этого почти никто не заметил [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://daily.rbc.ua/rus/show/minfin-atakoj-ukraina-perezhila-finans...>
55. Організаційна структура Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/163458>.
56. Казначейство прекратило использование программного обеспечения М.Е.Дос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buh.ligazakon.ua/news/2017/7/14/162286.htm>.
57. Основні завдання і функції Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/zavdannya--funktsii>.
58. Діяльність Пенсійного фонду (основні завдання та нормативно-правові засади діяльності органу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=2232...
59. Розподіл пенсіонерів по видах та розмірах призначених пенсій станом на 01.01.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=310042&cat_id=95533.
60. Крым без банков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://antikor.com.ua/articles/5203-krym...>
61. Донбас і Крим: ціна повернення : монографія / заг. ред. В.П. Горбуліна, О.С. Власюка, Е.М. Лібанової, О.М. Ляшенко. – К.: НІСД, 2015. – 474 с., с. 151.

3.7. ПЕРЕДУМОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ САМОЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Є.І. Овчаренко, І.В. Моргачов, Н.О. Держак

Майже в кожній країні розвиток окремих регіонів відбувається різноманітно, коли в певні надходять інвестиції, зростає кількість робочих місць, обсяг виробництва та податкових надходжень, а з іншими, навпаки, вони стають депресивними. Така ситуація останнім часом спостерігається і в Україні, коли є регіони умовно-перспективні та умовно-депресивні. Державної підтримки в межах державного регулювання економіки вимагають всі регіони, як перші, так і останні. В межах нашого дослідження зупинимося на перспективних напрямках державної підтримки умовно депресивних регіонів. По-перше, така підтримка необхідна для нейтралізації негативних соціальних явищ через зростання безробіття. По-друге, позитивний вплив державного регулювання може вивести регіон зі стану депресивного до стану прогресивного, коли з часом він стане суттєвим донором за податковими

надходженнями до державного бюджету. Факт існування умовно-депресивних регіонів робить актуальними дослідження ефективних напрямів їх державної підтримки. Вимагають відповідей багато питань, і, зокрема: «Чи варто виділяти бюджетні кошти на підтримку умовно-депресивних регіонів? На які саме заходи більш доцільно з економічної точки зору це робити? Чим держава може допомогти цим регіонам? Як визначити, що регіон є депресивним? Якими критеріями користуватися при визначенні рівня найбільш депресивного регіону?»

В нашому дослідженні вживається термін «умовно-депресивний» регіон, а не «депресивний» умисно. Метою цього є підкреслити, що регіон є, став або може стати депресивним за певних умов: збройний конфлікт, зміна політичних або геополітичних і економічних обставин. Яскравим прикладом таких регіонів в останні роки стала Луганська та Донецькі обл. За часів існування Радянського союзу в цих регіонах було сформовано суттєву виробничу та соціальну інфраструктуру, що вивели ці регіони на високий рівень щільності населення. Ці області колись були у переліку лідерів за кількістю робочих місць. Нажаль, зміна на протязі десятиріч геополітичних та економічних обставин призводили до поступового закриття окремих підприємств, інші змушені були скорочувати обсяги своєї діяльності. Однак деякі підприємства з'явилися в цей період та успішно розвивалися. На початку 2000-х рр. в Донецькій обл. був відносно позитивний розвиток інвестиційно-виробничої діяльності. Зростала кількість робочих місць, регіон був донором при формуванні державного бюджету. Однак події 2014 р. призвели до стрімкого падіння виробництва і зупинки обсягів діяльності багатьох підприємств в цих регіонах. В короткий період часу велика кількість працездатного віку людей залишилася без роботи.

За наявності інших політичних умов розвитку для Донецької і Луганської обл. у 2014 р., ці б регіони не стали депресивними, тому можливим є використання терміну «умовно-депресивний», оскільки немає об'єктивних економічних причин депресивності. В нашому дослідженні рівень безробіття серед осіб працездатного віку пропонується вважати основним критерієм депресивності регіону. Для національного господарства існування безробітних серед осіб працездатного віку свідчить про наявність втрат внаслідок невикористання важливого чинника виробництва – праці. Неможливість використання відповідного чинника в повному обсязі призводить і до втрат бюджету у вигляді недоотримання податків.

Великий рівень безробіття серед осіб працездатного віку слід вважати основним критерієм необхідності державної підтримки регіону саме внаслідок недовикористання ресурсів національного господарства. Рівень безробіття відповідно стає критерієм рівня депресивності регіону. Великий рівень безробіття також може призвести до соціальних вибухів та злочинності, що також призводить до втрат національного господарства.

В країні є регіони з відносно невеликою щільністю та чисельністю населення. Ці області також, можливо, не є донорами при формуванні державного бюджету, вони мають невелику кількість підприємств, які також можуть характеризуватися невисокими обсягами виробництва та продуктивності праці. За критеріями обсягів виробництва та надходжень до державного бюджету такий регіон також можна віднести до депресивного. Однак за наявності рівності інших ресурсів, в тому числі і природних, активна державна підтримка таких регіонів згідно об'єктивного закону зменшення граничної корисності не призведе до суттєвого ефекту, оскільки майже всі ресурси вже задіяні в національному господарстві.

Спираючись на відповідний закон державна підтримка регіону призведе до ефекту за умов наявності недостатнього використання або повного невикористання певного ресурсу: природні ресурси (корисні копалини), земля, праця, капітал. Сутність державної підтримки регіону має полягати у створенні умов залучення такого ресурсу у використання в національному господарстві.

Використання природних ресурсів відбувається відносно планомірно і рівномірно. Вільних земельних ресурсів майже не залишилося. В той час, як вивільнення чинника праці може відбуватися в регіоні раптово внаслідок швидкого закриття підприємств (значного зменшення обсягів діяльності), несприятливих економічних або політичних обставин. Неспроможність швидко забезпечити занятість звільненому населенню призводить до відтоку його до інших країн.

На додаток до терміну «умовно-депресивний» регіон можна використовувати термін «потенційно депресивний». Використовуючи рівень безробіття серед населення працездатного віку в якості основного критерію депресивності регіону можна визначати, що в якості «потенційно-депресивних» регіонів слід називати такі, в яких в найближчому майбутньому з великою імовірністю можна прогнозувати зростання безробіття через закриття або зменшення обсягів діяльності певних підприємств. Умовно-депресивними регіонами в Україні можна вважати регіони, які за часів Радянського Союзу стали центрами промисловості, але в умовах глобалізації економіки не витримують конкуренції з виробниками Європи та Китаю. Для таких регіонів актуальним також є розробка заходів державної підтримки.

Нажаль, не тільки збройні конфлікти та політичні кризи призводять до появи депресивних регіонів в Україні. Багато підприємств переробної промисловості в умовах глобалізації світової економіки та браку інвестицій поступово програють конкуренцію або за якістю, або за ціною виробникам Європи, Китаю або Росії. За таких умов при визначеності щодо основної ідеї державної підтримки в напрямку збільшення робочих місць виникає питання як саме бюрократичні органи державної влади в умовах гострої глобальної конкуренції створять додаткові робочі місця. Які галузі економіки слід вважати перспективними і конкурентоспроможними? Які в країні існують чинники глобальної конкурентоспроможності?

Крім наявності незайнятого працездатного населення умовно-депресивні та потенційно депресивні регіони містять всю інфраструктуру для проживання населення: житлові приміщення, лікарні, дитячі будинки, школи тощо. Виїзд незайнятого працездатного населення в інші регіони та країни призводить до втрати цієї інфраструктури. Відбувається здешевлення житла та інших товарів і послуг, тому життя в таких регіонах стає відносно дешевим, що можна розглядати в якості чинника конкурентоспроможності при створенні нових робочих місць саме в депресивних регіонах. Дешевою в них стає і праця, що позначається на зменшенні рівня заробітної плати, а, відповідно, і здешевлюються послуги для місцевого населення. Ідеальною стає ситуація, коли як місцеві безробітні знаходять місце використання своєї праці за місцем проживання, тобто в цих же депресивних регіонах без необхідності переїзду, так і коли до цих регіонів приїжджають інші особи для трудової діяльності.

Останнім часом перспективним напрямом державної підтримки умовно-депресивних регіонів є застосування інформаційних систем внаслідок бурхливого розвитку ІТ-технологій. Інформаційні системи та технології можуть розглядатися в якості цільових для переорієнтації незайнятого працездатного населення. Світові обсяги доходів і зайнятості в цій сфері зростають з рівнем 4 – 6 % в рік. На цю галузь в процесі державної підтримки депресивних регіонів слід звернути увагу тому, що зайняті в сфері ІТ-технологій можуть працювати у себе дома в якості фрилансерів. Тобто немає необхідності створювати технологічно складні підприємства. Достатньо наявності підключення до мережі Інтернет та персонального комп'ютера. Однак проблемою існування фрилансерів для держави є їх ухилення від сплати податків.

Іншою проблемою є високоінтелектуальний характер праці, що вимагає навчання. В мережі Інтернет є багато відкритих курсів для програмістів-початківців, але при самостійному вивченні мов програмування з'являються питання, які зумовлюють необхідність безпосередніх консультацій та аудиторного навчання. Діючі в регіонах навчальні заклади, які навчають програмістів, як правило не встигають за швидкою

зміною ринкових умов. Студентам і слухачам цих закладів для досягнення рівня програміста сучасного рівня приходится вчитися самостійно. В результаті сучасний стан підготовки спеціалістів за цією спрямованістю в багатьох регіонах України, по-перше, не задовольняє зростаючі потреби галузі, по-друге, не вирішує проблему швидкої переорієнтації незайнятого працездатного населення депресивних регіонів.

Вирішення цих проблем визначає реалізацію перспективних напрямів державної підтримки депресивних регіонів. Основний з яких полягає у створенні сприятливих умов для збільшення числа ІТ-спеціалістів сучасного конкурентоспроможного рівня в регіоні. Відповідне збільшення може бути як внаслідок зміни кваліфікації незайнятого працездатного населення, так і внаслідок переміщення в регіон спеціалістів з інших регіонів. Навіть за умов ухилення фрилансерів – ІТ-спеціалістів від сплати податків (прибутковий податок з доходів громадян) збільшення кількості в регіоні відповідних фахівців призведе до позитивного економічного ефекту.

До складу фрилансерів слід відносити не тільки ІТ-спеціалістів – програмістів, але й наступні спеціалізації: копірайтери та рерайтери, трейдери на фінансовому ринку (Форексі), майнери біткоїнів тощо. За своєю сутністю такі фахівці є самозайнятим населенням, доходи яких не залежать від конкретного місця проживання, але витрати – залежать: найменші витрати на проживання відповідають саме умовно-депресивним регіонам. Це є основним чинником, який можна використовувати при сприянні переїзду фрилансерів з країн СНД до умовно-депресивних регіонів України.

Спробуємо приблизно оцінити такий ефект та його отримувачів. Збільшення кількості ІТ-спеціалістів (в тому числі копірайтерів та інших фрилансерів) в місті на 50 осіб з середнім місячним доходом 6000,00 грн. призведе до надходження грошових коштів на рахунки таких фахівців в розмірі 3,6 млн.грн. на рік. Як правило замовниками робіт відповідних спеціалістів є закордонні організації. Тому значну частину таких грошових надходжень можна класифікувати в якості оплати експорту послуг. Однак оцінимо ефект на регіональному рівні за умов 70 % витрачання отриманих доходів на 1-й стадії (табл. 3.7.1).

Таблиця 3.7.1

Ефект від збільшення кількості фрилансерів в регіоні на 1-й стадії

Негативний ефект			Позитивний ефект		
Отримувач	Сума	Примітки	Отримувач	Сума	Примітки
Лікарні	468 тис. грн. (13 % від 3,6 млн. грн.)	За умов ухилення від сплати податків. Негативний ефект у вигляді недоотриманих вигід	Банківські установи	2,5 млн. грн. (70 % від 3,6 млн. грн.)	Ефект у вигляді зростання доходів
Школи			Підприємства сфери торгівлі та послуг		
Місцевий бюджет			Комунальні підприємства, що надають комунальні послуги населенню		
			Місцевий та державний бюджет		Податки від зростання доходів підприємств і підприємців

З огляду на вищенаведену таблицю сформулюємо твердження: «Зростання кількості фрилансерів в регіоні, навіть які ухиляються від податків, зумовлює зростання як доходів регіональних підприємств, так і податкових надходжень до бюджетів. Такі фрилансери стають замовниками робіт, послуг і товарів, а отже, і роботодавцями для інших осіб, які працюють офіційно. Відповідні самозайняті спеціалісти стають своєрідними «посередниками» при руху коштів із за кордону до регіональних підприємств і підприємців. Державна підтримка концентрації таких фахівців в регіоні зумовлює зменшення «витоку мізків» за кордон».

Збільшення числа ІТ-спеціалістів в регіоні може призвести і до 2-ї стадії, котра відрізняється тим, що концентрація відповідних фахівців в місті зумовить появу

ідеологів та реалізаторів інноваційних проектів в сфері ІТ-технологій. В свою чергу впровадження таких проектів призведе до зміни форми бізнесу з фріланса до більш складного і організованого з необхідністю реєстрації та офіційної сплати податків. Перехід до 2-ї стадії стане імпульсом для мультиплікаційного ефекту зростання кількості робочих місць, доходів пов'язаних підприємств і підприємців, податкових надходжень. Саме така стадія і повинна стати кінцевою метою державної підтримки умовно-депресивних регіонів шляхом використання інформаційних систем і технологій. До переліку заходів, які можуть реалізувати місцеві органи влади, в напрямку збільшення числа ІТ-спеціалістів в регіоні, слід віднести: популяризація спеціальності серед населення; надання консультативних безкоштовних послуг; створення або сприяння створенню ІТ-клубів та центрів; створення сприятливих умов для переїзду фрілансерів з країн СНД на проживання в умовно-депресивних регіонах України. Зупинимося на цих заходах більш детально.

Популяризація спеціальності серед населення передбачає не тільки розміщення соціальної реклами. В першу чергу роботу треба проводити в школах з учнями 9-11 класів. На цьому етапі краще спрямувати талановиту молодь у «вірному руслі», щоб згодом у старшому віці не прийшлося перенавчатися маючі поширену спеціальність юриста чи економіста. Відповідну популяризацію можна також здійснювати серед безробітних в міських центрах зайнятості, організовувати курси основ web та іншого програмування безробітних громадян. Надавати консультативні безкоштовні послуги можна щодо електронних біржах праці, оптимальних засобах розрахунків, джерел отримання інформації щодо інтернет-курсах для самостійного навчання, перевагах офіційного декларування доходів та сплати податків. Для цього необхідним є пошук, накопичення і систематизація корисної інформації, створення баз даних, бібліотек відео-курсів та електронних матеріалів з програмування. Доступ до використання такими ресурсами дозволить новачкам полегшити шлях становлення ІТ-спеціалістом.

Створення або сприяння створенню ІТ-клубів та центрів має на меті інтенсифікації консультацій та обміном досвідом серед початківців та фахівців ІТ-спеціальностей. В сучасних умовах є широкі можливості для самостійного навчання основ і актуальних питань програмування, однак у більшості початківців часто виникають питання, з котрими проблематично впоратися самотужки. Для цього необхідна консультація фахівців. ІТ-клуби та центри також можуть стати осередками популяризації спеціальності, надання інформаційних послуг та консультацій, створення команд майбутніх спеціалістів з метою реалізації інноваційних проектів. Створення сприятливих умов для переїзду фрілансерів з країн СНД на проживання в умовно-депресивних регіонах України полягає у спрощенні отримання громадянства та виду на проживання саме за критерієм відношення особи до відповідного роду діяльності. Наприклад, США спрощують процедуру в'їзду в країну для програмістів.

Основною проблемою на шляху виходу з «тіні» фрілансерів є питання персоніфікованого обліку в пенсійному фонді доходів. Такий облік здійснюється щодо найманих працівників та приватних підприємців. Саме за результатами такого обліку визначається страховий стаж для розрахунку пенсії. За таких умов фрілансеру слід оформлюватися приватним підприємцем та платити зайві податки, щоб мати можливість заробляння страхового стажу. Декларування доходів без реєстрації в якості підприємця призводить лише до виводу доходів в правове поле та сплаті прибуткового податку без заробляння страхового стажу. Як показує практика така ситуація не є сприятливою для виходу доходів фрілансерів з тіні. Розширення можливостей персоніфікованого обліку з гарантованим нарахуванням страхового стажу для пенсії саме для самозайнятого населення з мінімальною сплатою прибуткового податку є шляхом сучасного вирішення протиріч між державою та фрілансером.

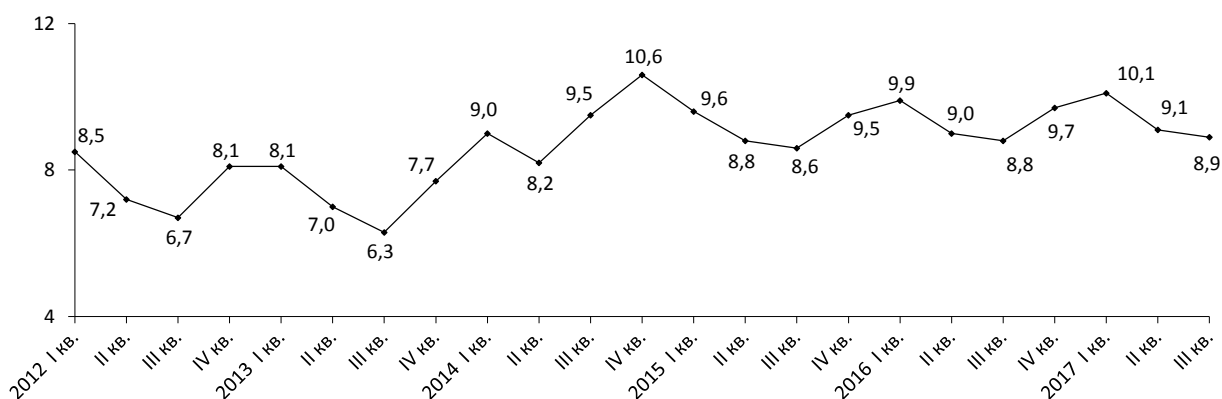


Рис.3.7.1. Рівень безробіття населення віком 15-70 років (у % до чисельності економічно активного населення відповідного віку)

Реалізація перспективних напрямів державної підтримки депресивних регіонів за рахунок створення запропонованих сприятливих умов для самозайнятого населення дозволить створити додаткові робочі місця в регіоні та наповнити державний і місцевий бюджет. Для регіональної економіки самозайняте населення навіть незважаючи на можливість ухилення від податків має корисність. Найважливішу корисність серед переліку самозайнятого населення становлять програмісти, концентрація яких в певному регіоні може призвести до появи мультиплікаційного ефекту від реалізації інноваційних проектів в сфері ІТ-технологій.

В умовах кризового стану в промисловості України, зменшення кількості робочих місць на вітчизняних підприємствах та зростання рівня безробіття актуальним питанням виникає самозайнятість працездатного незайнятого населення як шлях вирішення соціальних протиріч та альтернативного використання важливого чинника виробництва – праці. Відповідна самозайнятість може бути вельми різноманітною за видами та корисністю для національного господарства особливо в частині сплати податків. В сучасних умовах науково-цікавим питанням є організація високотехнологічної самозайнятості, а також державна підтримка цього процесу у вигляді удосконалення інфраструктури її розвитку. Згідно офіційних даних статистики [1] динаміка безробіття в Україні мала наступну тенденцію.

Згідно даних рис. 3.7.1 протягом останніх років в Україні показник безробіття коливався на рівні близько 8 %, що в порівнянні з іншими країнами є високим значенням. Наприклад, в США цей показник коливається на рівні 4 %. Однак щодо України ситуація погіршується наявністю прихованого безробіття, тобто осіб, які офіційно не зареєстровані в якості безробітних, але за фактом такими є (рис. 3.7.2) [1].

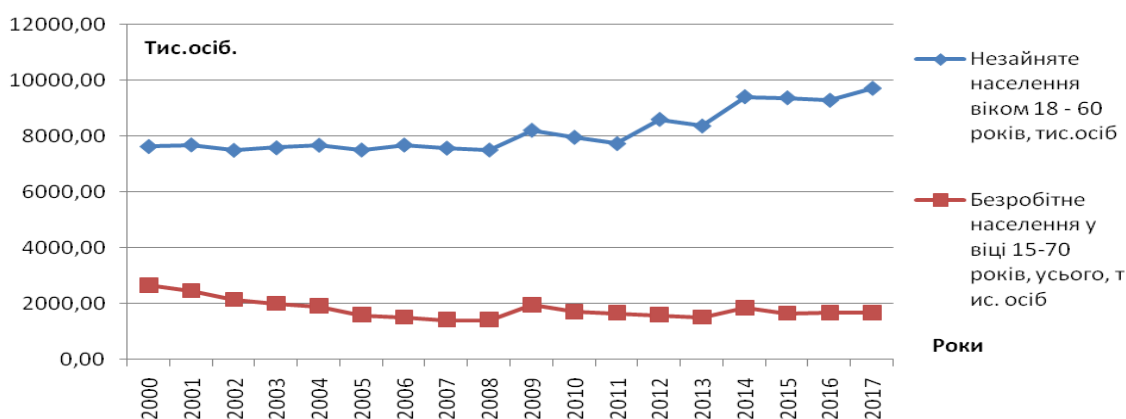


Рис. 3.7.2. Динаміка чисельності безробітного населення в Україні

За даними рис. 3.7.2 кількість незайнятого населення віком від 18 до 60 років в Україні зростає з 7,6 до 9,7 млн. осіб (2000-2017 рр.) при тому, що загальна кількість осіб цього віку в країні зменшилася з 27,8 млн. у 2000 р. до 25,3 млн. у 2017 р. Одночасне зменшення кількості населення досліджуваного віку та збільшення кількості незайнятої її частини стрімко проявилось в останні роки:

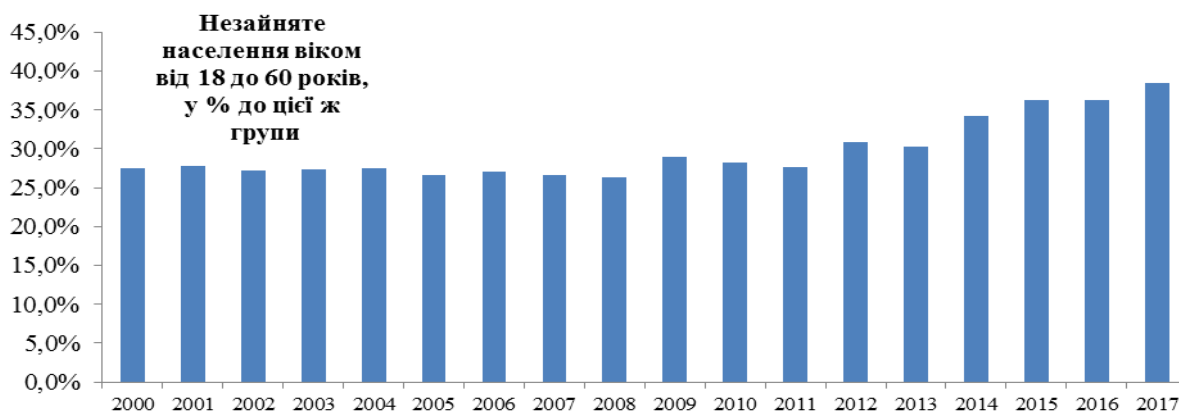


Рис. 3.7.3. Динаміка частки незайнятого населення в Україні

Уточнимо, що до складу незайнятого населення віком від 18 до 60 років входять студенти, інваліди, жінки, що знаходяться у декретних відпустках, та інші, які не працюють внаслідок поважних причин. Також до цієї групи входять підприємці, що ухиляються від офіційної реєстрації, фрилансери та інші самозайняті особи, які працюють, але не завжди офіційно. Суттєву частку займають фактично безробітні особи, що офіційно такими не зареєстровані, та не мають можливості використати свої здібності і енергію за різними обставинами, а саме: кількість робочих місць на промислових підприємствах постійно зменшується, що призводить і до зменшення робочих місць в інфраструктурі, яка обслуговує ці підприємства. Звернути увагу на цю проблему слід тому, що безробіття свідчить про недовикористання важливого чинника виробництва – праці, внаслідок чого національне та регіональне господарство зазнає прямі та непрямі втрати у вигляді несплачених податків, зростання виплати різних видів державної допомоги. Річ вже не йде про загрозу соціальних вибухів та політичних криз. Для України ситуація погіршується тим, що безробіття стало системною довготерміновою проблемою, яка з часом тільки загострюється. Системність кризового стану з рівнем зайнятості в країні пояснюється програванням України за багатьма сферами економічної діяльності у міжнародному поділу праці при одночасній глобалізації світової економіки та постійними торгівельно-економічними та політичними суперечками з деякими країнами СНД.

Неспроможність оперативної спеціалізації та знаходження «свого місця» в глобальному розподілі праці та гармонійного вистроювання економічних відносин з певними країнами, що були основними торгівельними партнерами – є додатковою причиною кризового стану, результатом якого стає недовикористання національного чинника виробництва – праці в суттєвих масштабах. Вивільнення значних мас працездатного населення є наслідком деіндустріалізації країни. Поступова деіндустріалізація в Україні призвела і до змін в характері наукових праць вітчизняних вчених: якщо до 2014 р. багато наукових робіт, як, наприклад [2], – були присвячені проблемам розвитку промислових підприємств, то к 2020 р. слід очікувати збільшення кількості наукових робіт, що присвячені питанням самозайнятості населення, як, наприклад [3]. Аналогічну ситуацію слід прогнозувати і з відповідною інфраструктурою. Якщо в 1990-х рр. майже в кожному місті країни з кількістю мешканців більше 50 тис. осіб були проектні організації, науково-дослідні інститути та інші види науково-технічних систем, які обслуговували замовлення промислових

підприємств. То к 2020 р. слід прогнозувати зростання масштабів інфраструктури, яка націлена на обслуговування інтересів самозайнятого населення та його гармонізацію з інтересами держави в частині сплати податків. Крім інертного очікування також є корисним цілеспрямоване створення та удосконалення такої інфраструктури на державному та регіональному рівнях. Деіндустріалізація призводить до якісної зміни як зайнятого населення, так і науково-технічних систем: «класичні» науково-дослідні інститути та проектні організації відчувають зниження попиту на свої послуги, в той час як виникає потреба в інфраструктурі розвитку високотехнологічної самозайнятості.

Якщо зростання прихованого безробіття в країні свідчить про наявність і загострення економічної кризи в національному господарстві, то на рівні регіонів цей показник можна використовувати в якості міри їх депресивності порівняно один одного. Наслідком зростання частки незайнятого працездатного населення в країні є зростання кількості самозайнятого населення, частина якого ухиляється від податків. З іншого боку самозайнятість зменшує соціальну напругу, стимулює внутрішній попит і активізацію ділової активності (в результаті чого зростають податкові надходження), а з іншого – постає проблема контролю за сплатою податків з таких осіб. Криза також проявляється в міграції населення в інші країни, в результаті чого національне господарство втрачає суттєвий чинник виробництва. Якщо самозайнятість без реєстрації в якості суб'єкта підприємницької діяльності можна розглядати в якості тимчасових і часткових втрат національного господарства внаслідок ухилення від сплати податків, то міграцію працездатного населення – в якості більш суттєвих втрат, оскільки національне господарство втрачає їх в якості споживачів товарів і послуг вітчизняних підприємств. Самозайнятість навіть за умов ухилення від сплати податків є «меншим злом» в порівнянні з відтоком працездатного населення за кордон.

В таких умовах сприяння самозайнятості населення має бути державною політикою на національному і регіональному рівнях. Уточнимо, що така політика в Україні є, в тому числі вона оформлена законодавчо. Ми спробуємо конкретизувати напрями її удосконалення і торкнутися питання не тільки сприяння самозайнятості працездатного населення країни, а і залучення високотехнологічних самозайнятих фахівців із-за кордону. Розглядаючи інфраструктуру підтримки самозайнятості населення слід відмітити, що в Україні є міські та обласні центри зайнятості, які різним чином сприяють знаходженню безробітними свого місця на ринку праці. Однак в сучасних умовах відповідна інфраструктура має не тільки допомагати людині знайти напрям використання своєї праці, наприклад, займатися традиційними народними промислами, але й зробити самозайнятість високотехнологічною з використанням сучасних інформаційних технологій та засобів роботи з Інтернет.

Нажаль, визначення терміну «високотехнологічна самозайнятість» відсутнє, тому ми спробуємо уточнити це поняття. Згідно [4] «З економічної точки зору, самозайнятість (англ. – self-employment) є однією з форм трудової зайнятості, що передбачає самостійну організацію власної трудової діяльності, самостійне розпорядження вигодами від цієї діяльності та несення всіх пов'язаних із нею ризиків». Високотехнологічна самозайнятість передбачає використання сучасних технологій, які дозволяють отримувати особі дохід, достатній для оплати продуктів, комунальних послуг, одягу, здійснення накопичень, формування попиту на інші товари та послуги. Нас цікавлять такі особи з точки зору їх корисності для національного господарства в частині формування попиту на товари і послуги національних суб'єктів господарювання. До того ж, такі особи можуть відносно вільно переміщуватися регіонами та країнами з метою вибору місця постійного проживання. При цьому вони здатні оплачувати такі переміщення та разом із собою переміщувати своє високотехнологічне робоче місце. Високотехнологічна самозайнятість сприяє науково-технічному прогресу в регіоні. Наприклад, такі особи користуються послугами

провайдерів Інтернет та фінансових установ, які, отримуючи додаткові кошти, удосконалюють свої послуги.

В якості результату високотехнологічної самозайнятості нами розглядається дохід в грошовому вимірі на рівні, що не обов'язково має бути значно вище середньостатистичного в регіоні. Самозайнятість є альтернативою роботи за наймом де умови праці можуть бути пов'язані з ризиком та (або) незручним графіком, несприятливим психологічним кліматом та (або) іншими несприятливими умовами праці. В той час, як в основному за умов самозайнятості такі несприятливі умови відсутні. Згідно ринкових умов господарювання роботодавці мають доплачувати за несприятливі умови праці, тому на таких підприємствах рівень заробітної плати може перевищувати середньостатистичний поріг. Саме тому дохід високотехнологічної самозайнятої особи навіть за умов використання сучасних технологій може бути на середньостатистичному рівні, оскільки вони свідомо відмовляються від несприятливих умов праці, за які на інших підприємствах передбачена доплата.

Повертаючи до основної проблеми системної кризи щодо спеціалізації країни у міжнародному розподілу праці слід виявити конкурентні переваги України, і особливо ті, які дозволять не тільки сприяти самозайнятості серед працездатних безробітних осіб в країні, але й приїзду в країну вже самозайнятих високотехнологічних фахівців з інших країн. В більшості випадків такі фахівці, які не прив'язані до певної території, працюють за допомогою мережі Інтернет. За певними перевагами саме Україна може стати для них привабливим місцем проживання.

В переліку даних переваг України можна визначити наступні: клімат (більш м'який в порівнянні з північними областями Росії), вартість проживання: ціни на продукти харчування, ціни на житло, комунальні послуги (є меншою в порівнянні з рядом країн СНД), наявність щільної мережі доступу до Інтернет, відсутність мовних бар'єрів для осіб з країн СНГ, наявність фінансової інфраструктури (банки, платіжні системи, біржі). Наявність в Україні об'єктивних переваг в глобальній конкуренції в міжнародному поділі праці та тенденція зниження кількості робочих місць на промислових підприємствах в країні зумовлює необхідність використання державою цих переваг з метою створення, залучення та концентрації високотехнологічних самозайнятих фахівців в її регіонах. Для того, щоб бути науково-об'єктивним слід виділити і сучасні проблеми на шляху залучення високотехнологічних самозайнятих фахівців з інших країн. Такими недоліками в Україні є: проблеми використання платіжної системи Web-money внаслідок певних обмежень з боку НБУ; припинення діяльності в країні ряду зарубіжних банків, що знижує конкуренцію фінансових послуг і установ та можливості вибору банків з боку клієнтів; проблематичність в'їзду громадян окремих країн СНД, особливо чоловіків призовного віку. Нажаль, діюча сьогодні інфраструктура підтримки самозайнятості населення, наприклад, міські центри зайнятості, не в стані вирішити наведені проблеми, але може покращити інші умови. Сучасні економічні реалії зумовлюють глобальну і регіональну конкуренцію не тільки за робочі місця, кількість яких в світі може навіть зменшуватися, але і за самозайнятих високотехнологічних фахівців. В такій конкуренції міські і обласні центри зайнятості не повній мірі є «профільною інфраструктурою» оскільки займаються допомогою в працевлаштуванні незайнятому населенню.

Внаслідок кризи перевиробництва та зростання продуктивності праці в індустріально розвинених країнах, використання інноваційних технологій – кількість робочих місць взагалі в світі може знижуватися, оскільки зменшується попит на малокваліфіковану працю. В той час, як зростає кількість осіб, які самостійно працюють без прив'язки до певного місця в ІТ-сфері, фінансах, науці, електронній торгівлі, сфері розваг тощо. Такими особами є програмісти, трейдери, фахівці реклами, логістики, електронних продаж, копірайтери, кореспонденти, науковці тощо. Вони є самозайнятими високотехнологічними фахівцями, які працюють з використанням

мережі Інтернет за принципом віддаленого доступу. Вони можуть проживати там де зручніше або дешевше, тоді як їх замовники знаходяться на значній відстані, в тому числі в іншій країні. Сьогодні країнам і їх регіонам конкурувати вже необхідно не тільки за створення робочих місць внаслідок формування виробничих потужностей (їх територіальне розміщення в країні) та їх завантаження, але і за самозайнятих високотехнологічних фахівців. Інфраструктура та окремі державні або регіональні програми, які би були націлені на залучення таких осіб із-за кордону, в Україні знаходяться ще на стадії формування.

На сучасному етапі в Україні до важливих елементів інфраструктури підтримки саме високотехнологічної самозайнятості можна віднести не стільки центри сприяння зайнятості населення, скільки вищі навчальні заклади. Саме в останніх може здійснюватися якісна підготовка здобувачів вищої освіти використовувати сучасні технології самозайнятості. Можливим є впровадження навчальної дисципліни: «Основи високотехнологічної самозайнятості», а в подальшому – якісне професійне поглиблення цього напрямку включаючи формування окремої спеціальності. Залучення студентів із-за кордону до таких вузів може сприяти притоку і концентрації високотехнологічних самозайнятих осіб в Україні (її окремих регіонах). Збільшення кількості високотехнологічних самозайнятих фахівців є глобальною світовою тенденцією, що не залежить від економічних криз в Україні. В якості важливих елементів інфраструктури розвитку високотехнологічної самозайнятості в Україні на сучасному етапі необхідно визнати вищі навчальні заклади, хоча в цілому відповідна інфраструктура в країні ще знаходиться на стадії формування.

В сучасних умовах дефіциту робочих місць в Україні державна підтримка самозайнятості населення набуває актуального значення. Корисність видів самозайнятості для національного господарства може значно різнитися, що зумовлює концентрації уваги в більшому ступені на високотехнологічному її виді. Одним із видів державної підтримки високотехнологічної самозайнятості є формування і удосконалення інфраструктури, яка є необхідною для цього виду діяльності. Тому важливо і актуально визначити таку інфраструктуру, оцінити її достатність та напрями удосконалення. Особливо гостро питання удосконалення відповідної інфраструктури постала відносно умовно-депресивних регіонів, де тимчасово виникла соціальна напруга з великим рівнем безробіття. На сучасному етапі стає очевидним народження нової форми самозайнятості населення – високотехнологічної та мобільної, яку за кількістю зайнятих осіб та часткою в обсязі національного доходу умовно слід прирівняти до однієї з провідних галузей національного господарства. Відповідною постає необхідність формування, удосконалення та державного регулювання інфраструктури, яка спрямована на підтримку високотехнологічної самозайнятості.

Для більш ясного розуміння необхідної інфраструктури слід уточнити види високотехнологічної самозайнятості, саме для яких вона потрібна. Навіть високотехнологічна самозайнятість може мати безліч різновидностей. Ми будемо розглядати той вид, що не прив'язаний до певної місцевості (міста) – мобільний вид. Нас цікавить він з погляду можливості залучення таких осіб до певного регіону (і в цілому до країни) або втрати внаслідок від'їзду через погіршення відповідної інфраструктури. Покращення інфраструктури, необхідної для мобільного виду високотехнологічної самозайнятості, в певному регіоні країни зумовлює збільшення осіб, які є самозайнятими високотехнологічними фахівцями. В плані державного регулювання досліджуваного процесу важливою задачею стає не погіршити інфраструктуру для цих мобільних осіб, оскільки такі зміни призведуть до їх міграції в інші регіони. До мобільного виду високотехнологічної самозайнятості можна віднести наступні умовні професії (табл. 3.7.2).

Частина наведених в табл. 2 видів діяльності являють собою роботу за наймом, але ми відносимо їх до самозайнятості, оскільки працівник сам визначає графік і місце

свої роботи, він одночасно може встановлювати відносини з декількома замовниками, відсутній формальний договір найму і так звані правила внутрішнього трудового розпорядку роботодавця. Головним у відносинах в даному випадку є процес замовлення, передачі і оплати результатів праці. З наведеного переліку слід виділити програмістів як найбільш високотехнологічних фахівців, які створюють інтернет-продукти (сайти, ігри, інтернет-магазини, біржі, сервіси) і саме вони разом із замовниками визначають рівень прогресивності цих продуктів, в той час як інші лише їх обслуговують (адміністратори, копірайтери тощо). Розглядаючи категорії високотехнологічно самозайнятих осіб у табл. 3.7.2 можна відмітити чималий їх перелік. Можливо, що автором не враховано інші певні категорії таких фахівців. Їх кількість в світі зростає і вони мобільно можуть пересуватися регіонами та країнами, що є важливим. Можливість такої міграції слід враховувати, як і економічний ефект національного господарства та економіки регіону у випадку від'їзду таких осіб.

Таблиця 3.7.2

Умовно мобільні види високотехнологічної само зайнятості

Категорія (напрямок спеціалізації)	Умовна професія
Фінансовий ринок	Треjder, консультант на ринку Форекс
Web-комерція	Програміст, web-програміст, адміністратор, копірайтер, рерайтер, редактор
Комп'ютерні ігри	Програміст: розробник та удосконалювач, адміністратор гри, фахівець з реклами та просування гри у мережі
Медіа	Блогер, кореспондент, фотограф, адміністратор груп соціальних мереж, редактор, художник
Освіта	Автор-виконавець наукових робіт на замовлення, адміністратор сайту, редактор
Криптовалюта	Майнер криптовалют
Торгівля, логістика	Консультант (в т.ч. сільовий маркетинг), логіст, оператор телефонного (онлайн) зв'язку інтернет-магазину, організатор-власник інтернет-магазину

Нажаль, відносно наведеної самозайнятості в Україні, як і в інших країнах, відсутня точна статистика, що робить необхідним дослідження такого явища за опосередкованими показниками. За приблизними оцінками Державної служби статистики України [1] кількість самозайнятого населення в країні у 2017 р. становила близько 2,6 млн. осіб. За оцінками деяких дослідників, наприклад, [6] в Україні кількість неформально зайнятого населення наближається до показника 5 млн. осіб., які забезпечують формування близько 50 % валового національного продукту. Виникла тенденція змолочення неформальної зайнятості. Для молоді останнім часом відкриваються можливості високотехнологічної самозайнятості з використанням мережі Інтернет, в той час як стає важко влаштуватися на офіційну роботу, особливо за умов тенденції зменшення робочих місць.

Наведені у табл. 3.7.2 категорії видів мобільної високотехнологічної самозайнятості об'єднує Інтернет. Завдяки йому вони з'явилися і без нього вже не можуть існувати. На перший погляд представлені самозайняті особи практично є незалежними, оскільки регулювати Інтернет дуже важко, однак є «больові точки», технічні параметри та чинники, що можуть сприяти або зіпсувати наведений Інтернет-бізнес, а саме: швидкість Інтернет-зв'язку, конкуренція провайдерів мережі Інтернет та відсутність обмежень в мережі, вартість електроенергії, постійність електрозабезпечення, наявність високотехнологічної банківської системи та відсутність обмежень на транзакції, можливість та доступність (відсутність обмежень) придбання комплектуючих комп'ютерного обладнання. Розглянемо ці чинники більш детально.

Швидкість Інтернет-зв'язку. У 2010 р. Україна за цим показником відставала від більшості країн Європи. За даними [6] середня швидкість Інтернет-зв'язку в Україні становила 2,2 Мбіт/с. і за цим показником вона була на 30 місці та програвала

багатьом країнам, зокрема: Росії, Польщі, Румунії, Угорщині та іншим. В структурі підключень в Україні було чимало повільного Інтернету – зокрема, швидкість Інтернет-з'єднання близько 10 % мешканців країни не перевищувала 256 Кбіт/с, в той час як широкопasmовим доступом (понад 5 Мбіт/с) користувалося теж лише 10 %. У 2017 р. Україна також не була в числі лідерів швидкості Інтернет-зв'язку і посідала 39 місце у світовому рейтингу, однак показник швидкості значно збільшився і становив більше 30 Мбіт/с [7]. В цілому за цим параметром в країні відбувся суттєвий прогрес, що відкриває додаткові можливості для високотехнологічної самозайнятості в Україні.

Конкуренція провайдерів мережі Інтернет та відсутність обмежень в мережі. Відповідна конкуренція впливає на вартість послуг та впровадження нових технологій щодо збільшення швидкості Інтернет-зв'язку. На сучасному етапі в Україні така конкуренція між провайдерами існує (в країні діють більше 10 відносно крупних провайдерів), хоча не завжди вона призводить до прогресу, оскільки іноді використовуються не чесні засоби, наприклад, псування кабелів. В плані державного регулювання важливо і надалі забезпечувати можливість конкуренції та уникати обмежень як діяльності окремих провайдерів, так і Інтернет-сервісів (сайтів). В 2017 р. в Україні почався процес заборони певних російськомовних сайтів, соціальних мереж та сервісів з поки що невідомими наслідками для високотехнологічної самозайнятості. Небезпечність цієї тенденції для вітчизняних ІТ-фахівців зумовлена значною часткою російських замовників на ринку, яких можна втратити через різноманітні заборони.

Вартість електроенергії. Даний чинник є суттєвим для майнерів криптовалют, а також тих видів ІТ-діяльності, які потребують наявності серверів або дата-центрів. Якщо для програміста-одинака вистачить ноутбука, який споживає небагато електроенергії, то створення більш суттєвих Інтернет-проектів вимагає наявності серверів та (або) дата-центрів. Майнінг криптовалют також може здійснюватися за допомогою таких об'єктів. Якщо умовно поділяти ІТ-сферу на базис та надбудову, то саме дата-центри та серверне обладнання слугують відповідною базою, де розміщуються і обробляються основні обсяги інформаційних даних. З іншого боку, дата-центр вже важко приховати, тому організація та обслуговування таких об'єктів вже виходить за рамки самозайнятості і призводить до необхідності офіційного оформлення та сплати податків. Є світова тенденція розміщення дата-центрів в країнах, де вартість електроенергії є мінімальною, наприклад, Ісландія. За даними [8] ще у 2012 р. в Україні загальна потужність всіх дата-центрів становила 40 МВт, в той час як була позитивна тенденція щодо зростання потужностей та обсягів реалізованих комерційних послуг. Значення останнього показника у 2012 р. відносно України оцінювалося на рівні 21 млн. USD. За даними [8], ще у 2012 р. існувала тенденція переводів оренди відокремлених та віртуальних серверів за кордон, оскільки вартість такої послуги дата-центрів в Україні була вище. За даними [9] темпи зростання ринку дата-центрів в сусідніх країнах у 2012 р., в тому числі Росії, перевищували відповідний показник в Україні, а обсяг комерційних послуг російських дата-центрів перевищував український у 10 разів. Така тенденція залишається і останнім часом. Ціна послуг дата-центрів є чутливою до зростання вартості електроенергії. Нажаль, вартість електроенергії в країні порівняно з 2013 р. зросла з 0,81-1,03 грн. за 1 Квт / год. без ПДВ до 1,68-2,04 грн. у 2018 р. Хоча зростання у національній валюті становило близько 100 %, то у USD – майже не змінилося. Розглядаючи конкурентоспроможність вітчизняних дата-центрів за ціновим фактором слід враховувати ситуацію, коли в світі пропозиція відповідних послуг збільшується, а основними споживачами вітчизняних дата-центрів є резиденти України. Збільшення потужностей вітчизняних дата-центрів, обсягів їх ділової активності, конкуренція між ними – збільшує можливості для високотехнологічної самозайнятості та навпаки. Державна підтримка проектів, що призводить до здешевлення електроенергії, дозволила би покращити умови розміщення дата-центрів в країні стимулюючи тим самим удосконалення базису вітчизняної

ІТ-сфери та зростання офіційних робочих місць, а також покращення можливостей для високотехнологічної самозайнятості. Розглядаючи позитивний іноземний досвід в цьому питанні можна відмітити корпорацію Google, яка для енерго-забезпечення власних дата-центрів майже повністю переходить на відновлювальну енергію (сонячну та вітрову) укладаючи прямі контракти з вітряними та сонячними електростанціями.

Постійність електрозабезпечення. Важливою умовою роботи серверів і дата-центрів є безперебійність електрозабезпечення. В Україні більшість з них розташована в Києві, інші – у великих обласних центрах, де кращі можливості Інтернет-з'єднання та менша імовірність відключення електропостачання. В той час, як в більшості міст країни практика тимчасового відключення електроенергії міських кварталів іноді трапляється, що є результатом тимчасового дефіциту енергогенерації. Такі відключення є загрозою роботи не тільки дата-центрів, провайдерів але і самозайнятих осіб, які працюють з персональними комп'ютерами у себе вдома. Цей чинник є більш суттєвим навіть в порівнянні з високою вартістю електроенергії, оскільки високотехнологічна самозайнятість може існувати при високих тарифах і при використанні дата-центрів інших країн, але навіть ноутбук та провайдери Інтернет не працюють без електропостачання. Високотехнологічна самозайнятість може виникати і розвиватися самостійно. Розвиток енергетики в країні вимагає більш суттєвої державної підтримки. Повертаючи до питання що є базисом, а що надбудовою – в якості відповідного базису слід визнати енергетику: мережі та енергогенеруючі компанії – саме вони забезпечують роботу дата-центрів, серверів, Інтернет-провайдерів, персональних комп'ютерів. Без цього базису неможлива високотехнологічна самозайнятість. Сучасний стан розвитку енергетики в Україні потребує більшої державної уваги до генерації в напрямку її збільшення, здешевлення та диверсифікації з метою покращення конкурентних позицій інших секторів економіки, в тому числі і високотехнологічної самозайнятості.

Наявність високотехнологічної банківської системи та відсутність обмежень на транзакції. Самозайняті особи, які наведені в табл. 2, отримують кошти за свою роботу і здійснюють поточні розрахунки за допомогою різноманітних платіжних систем, наприклад, Web-money, Qiwi тощо. До того ж, ці платежі виходять за межі однієї країни оскільки часто замовники знаходяться за кордоном. Отримуючи кошти на свої рахунки в системах Web-money, Qiwi та інших, особи переводять частину коштів на банківські карткові рахунки з можливістю отримання готівки в терміналах. Для забезпечення безперебійності таких фінансових потоків необхідно є високотехнологічна банківська система в країні, яка би дозволяла поєднувати класичні банківські послуги і платежі за допомогою світових платіжних систем та не виходячи з дому дистанційно здійснювати відповідні транзакції своїм клієнтам з мінімальними комісійними. На сьогодні в Україні такі умови існують, наприклад, Приватбанк надає такі можливості, однак загрозу для високотехнологічної самозайнятості становить розпочата тенденція впровадження різноманітних обмежень з боку НБУ. Сьогодні ці обмеження стосуються деяких платіжних систем. Суцільна їх заборона і неможливість отримувати кошти від закордонних замовників може припинити діяльність за видами, що наведена в табл. 2. Наприклад, у 2012-2013 рр. в Росії були впроваджені обмеження для іноземних громадян щодо використання платіжної системи Яндекс-гроші. В результаті вони змушені були відмовлятися, а деякі втратили кошти.

Можливість та доступність (відсутність обмежень) придбання комплектуючих комп'ютерного обладнання. Останнім часом в Україні таких обмежень не існує. До того ж, здійснюється диверсифікація виробників відповідного обладнання, а саме: виробники з Китаю збільшують присутність на ринку комп'ютерного обладнання. Для фізичних осіб покращуються умови вибору завдяки Інтернет-магазинам, що в цілому позитивно впливає на можливості високотехнологічної самозайнятості.

Наведені вище чинники існування високотехнологічної самозайнятості є базисом, без якого існування досліджуваного виду діяльності неможливо, і не відносяться до спеціальної інфраструктури, якою можуть бути певні заклади, фонди, центри тощо. Отже навіть при бездоганному функціонуванні базису є напрями покращення інфраструктури високотехнологічної самозайнятості в частині формування і удосконалення спеціальних державних інституцій. Виходячи з кількості зайнятих осіб та часткою в обсязі національного доходу високотехнологічну самозайнятість в плані необхідності державного регулювання слід прирівняти до провідних галузей національного господарства. Необхідно здійснювати статистичний облік, систематично досліджувати та покращувати інфраструктуру такої діяльності, враховувати можливість негативної міграції мобільної частини високотехнологічної самозайнятості населення. Удосконалення інфраструктури такої самозайнятості та відповідне державне регулювання має передбачати комплексні і системні заходи з урахуванням розвитку базисних галузей, це стосується в основному енергетики (диверсифікація, збільшення та здешевлення енергогенерації), а також банківської сфери (розвиток високотехнологічних дистанційних банківських послуг, зменшення транзакційних обмежень). На сучасному етапі в Україні саме енергетика та банківська сфера можуть стати «больовими точками» для високотехнологічної самозайнятості.

Поступове зменшення кількості формальних робочих місць в національному господарстві України внаслідок деіндустріалізації та неспроможності швидкої висококонкурентної спеціалізації в міжнародному розподілі праці змушує населення країни становитися самозайнятими особами. Відповідна самозайнятість приймає різні види: вирощування овочів на власному городі, торгівля купленим закордоном товаром тощо. Науково-технічний прогрес і глобалізаційні процеси не минули Україну стороною, що зумовило появу нового виду самозайнятості – високотехнологічного виду. Кількість зайнятого населення цим видом діяльності поступово як в світі, так і в Україні, зростає. Збільшується внесок в обсяг валового національного доходу від реалізації робіт і послуг високотехнологічно самозайнятого населення. Сучасний стан світової економіки і національного господарства України характеризується змінами структури і ролі основних галузей. Науково-технічний прогрес прискорює ці зміни, однак незмінною залишається глобальна конкуренція та необхідність швидкої спеціалізації у світовому розподілі праці.

Трансформація структури національного господарства в частині появи нових умовних галузей зумовлює наукові дослідження їх особливостей. Актуальними питаннями постають напрями удосконалення державного регулювання відносно нового виду самозайнятості населення – високотехнологічного і мобільного. Загальний вектор такого державного регулювання має бути спрямований на покращення конкурентоспроможності такого виду на світовому ринку, що може бути досягнуто в тому числі за рахунок кооперації з іншими галузями національного господарства. Нас цікавлять питання кооперації відносно нової умовної галузі національного господарства України – високотехнологічної самозайнятості з іншими галузями з метою покращення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Можливо, що саме вона в найближчому майбутньому зможе зайняти роль локомотива вітчизняної економіки, однак для цього необхідні дослідження і ефективне державне регулювання.

Розглядаючи високотехнологічну самозайнятість населення, яка ґрунтується на використанні мережі Інтернет, серверів, дата-центрів та «ферм» для майнінгу криптовалют, в якості вагомого чинника конкурентоспроможності галузі слід визначити дешевизну електроенергії. В Україні близько 12-15 % електроенергії виробляється на гідро-, вітрових та сонячних електростанціях, інша – з використанням переважно імпортних енергоносіїв [1]. Наведена структура в купі з іншими чинниками, що зменшує ефективність вітчизняної енергетики, зумовлюють не самі низькі в світі ціни на електроенергію в країні. В порівнянні з містами, селищами, іншими населеними

пунктами та промисловими підприємствами електрозабезпечення дата-центрів та майнінгових криптовалютних «ферм» може бути вирішено монтажем одного або декількох вітряних енергогенеруючих установок. Сонячні електростанції також відкривають потенціал забезпечення дешевою енергетикою в країні, але ми концентруємо увагу перш за все на вітряних генераторах як таких, що займають менші площі і можуть використовуватися на цій же площі одночасно з іншим приладдям. Наприклад, вітряки можна розміщувати впродовж доріг на висоті, коли вони не заважають транспорту. В місті монтаж вітряків є проблематичним, але в сільській місцевості – таких можливостей значно більше. Відповідні чинники відкривають передумови для взаємовигідної кооперації фермерських господарств та суб'єктів, які створюють дата-центри та «ферми» по майнінгу криптовалют.

Зростання конкуренції дата-центрів збільшує можливості та конкурентоспроможність високотехнологічної самозайнятості населення. До того ж, відкриваються шляхи для диверсифікації видів діяльності фермерів, які самі або члени їх сімей крім зайняття сільським господарством можуть займатися додатково в ІТ-сфері, наприклад, майнінгом криптовалют. Безпосередньо для фермера «ферма» з майнінгу криптовалют – це додаткове джерело опалення оселі або технічних приміщень. Різноманітні державні програми на рівні регіонів з розвитку такої кооперації дозволили б інтенсифікувати розвиток відповідного напрямку зайнятості населення та залучити в регіон додаткові інвестиції та спеціалістів. В першу чергу державні регіональні програми з покращення енергозабезпечення регіону мають допомагати зацікавленим особам вирішувати проблеми на шляху досліджуваної кооперації. До переліку таких проблем можна віднести: брак інформації; труднощі в реалізації надлишку електроенергії; дефіцит або велика вартість кредитних ресурсів; дефіцит пропозиції вітряків та їх комплектуючих; відсутність мережі Інтернет в сільському населеному пункті. Розглянемо ці проблеми та шляхи їх вирішення.

1) брак інформації. Уточнимо саме якої інформації може бракувати: а) технічна інформація щодо параметрів вітряків, їх комплектуючих, умов монтажу, особливостей експлуатації, придбання, виробників; б) особи, які займаються сільським господарством, можуть мати дефіцит інформації відносно видів високотехнологічної самозайнятості для власних можливостей диверсифікації своєї діяльності; в) ІТ-фахівці, які є високотехнологічно самозайнятими особами, можуть відчувати брак інформації щодо можливостей кооперації з фермерськими господарствами. Вирішити цю проблему можна завдяки інформаційного порталу у вигляді сукупності Інтернет-сторінок з даними щодо виробників, інструкціями, схемами, технічними параметрами, рекомендаціями і роз'ясненнями придбання і монтажу вітряків. Замовником, організатором і спонсором такого порталу можуть виступати державні або регіональні органи влади. Основна мета цього порталу дати максимум технічної та комерційної інформації для пересічної особи, яка на основі таких даних змогла би самостійно організувати монтаж і експлуатацію повітряного генератора електроенергії.

2) труднощі в реалізації надлишку електроенергії. Первісною метою монтажу додаткових енерго-генераторних установок в сільській місцевості є власні потреби фермерів. За умов кооперації з майнерами криптовалют або дата-центрами – відповідні потреби такого роду діяльності. Однак в будь-якому випадку можуть виникати надлишки потужності в енергогенерації, які би могли фермерами реалізовуватися компаніям, що є постачальниками електроенергії. На жаль, такий захід є проблематичним внаслідок складності і бюрократичності відповідної процедури, при тому що компанії – постачальники електроенергії є монополістами. Для останніх укладення договору з фермером, що виробляє незначні обсяги електроенергії, здійснення розрахунків, технічне та організаційне обслуговування такого процесу – це додаткова проблема. Тому буде існувати об'єктивний супротив бюрократичного механізму компанії-постачальника електроенергії до закупівлі незначних обсягів

електроенергії у фермерів. Подолати такий супротив можна завдяки удосконалення нормативної бази, адміністративних заходів та різноманітних стимулюючих національних і регіональних програм. В Україні, на щастя, проблему частково вдалося вирішити у 2009 р. шляхом впровадження Урядом країни так званого «Зеленого тарифу», згідно якого регіональні та національні енергопостачальники зобов'язані купувати електроенергію, вироблену з відновлюваних джерел. Згідно [0] «станом на травень 2017 р. до зеленого тарифу в Україні було приєднано близько 1300 приватних домогосподарств. На Рівненщині станом на травень 2017 р., згідно інформації ПАТ «Рівнеобленерго», було підписано 45 угод на генерацію електричної енергії». Такий приклад свідчить про успіх державних заходів в напрямку реалізації «Зеленого тарифу», що відкриває можливості для розвитку інших галузей національного господарства на основі кооперації з виробниками дешевої електроенергії.

3) дефіцит або велика вартість кредитних ресурсів. Впровадження будь-яких заходів об'єктивно вимагає витрачання коштів. Не виключенням є придбання і монтаж вітряків. В різних країнах існують різноманітні програми стимулювання придбання фермерами техніки та інших активів для розвитку. За цими програмами держава або компенсує частину процента за кредитами, або надає певну безповоротну допомогу тощо. Аналогічна стимулююча фінансова програма може бути прийнята і щодо придбання і монтажу вітряків фермерськими господарствами.

4) дефіцит пропозиції вітряків та їх комплектуючих. Відомо, що однією умовою низької собівартості товару є його створення на засадах масового виробництва. Останнє може існувати в умовах відносно великого попиту на цей товар. На сьогодні в Україні вітряки масового в селах не монтують, отже їх масово не виробляють. Тобто склалося замкнуте коло, коли навіть і взагалі одиничне виробництво може бути під великим запитанням. В таких умовах фермерам-ентузіастам прийдеться закуповувати імпортне обладнання. За умов державного замовлення і цільової програми в Україні змогли би з'явитися виробники оптимального за ціною вітрогенераторного обладнання для його монтажу в сільській місцевості. До 2014 р. в Україні в основному діяло два великих виробника вітряків, однак спеціалізація їх була спрямована на виробництво обладнання для масштабних вітроелектростанцій зі значною сумарною потужністю.

5) відсутність мережі Інтернет в сільському населеному пункті. Крім дешевої електроенергії для діяльності майнерів криптовалют і дата-центрів необхідним є доступ до мережі Інтернет. Для останніх, тобто дата-центрів, з'єднання з мережею має бути високошвидкісним, що важко досягти в сільській місцевості. За таких умов територіальне розміщення дата-центрів має здійснюватися на основі вирішення задачі оптимізації: або додаткові витрати на прокладення інтернет-кабелів в сільську місцевість, або витрати на доставку дешевої електроенергії із сільської місцевості в обласні центри.

В цілому 40 % території України придатне для промислового виробництва електроенергії з вітру [4]. Для індивідуального виробництва вітрової електроенергії для власних потреб фермерів та забезпечення кооперації з високотехнологічною самозайнятістю така частка значно більше. Незважаючи на те, що в Україні кількість вітряків зростає, за їх загальною кількістю країна лише доганяє інші європейські країни. Існуюча практика розвитку вітряної енергетики в країні полягала у будівництві комплексів, що налічували групу вітряків, в той час як практика монтажу одиничних вітряків фермерами майже відсутня.

В сучасних умовах в Україні існують економічні передумови для кооперації фермерів та високотехнологічно самозайнятих осіб. Основою такої кооперації є можливість виробництва в сільській місцевості відносно дешевої вітряної електроенергії для майнінгу криптовалют та роботи дата-центрів. Монтаж вітряків,

що виробляють електроенергію в сільській місцевості, дозволить створити також додаткові робочі місця пов'язані з ремонтом і обслуговуванням таких вітряків.

Збільшення обсягу виробництва дешевої електроенергії в Україні дозволить покращити конкурентоспроможність вітчизняних галузей в міжнародному розподілі праці. Однією з таких галузей, що переживає стадію зародження і розвитку, є високотехнологічна самозайнятість населення. Покращення умов для діяльності таких осіб саме в Україні, в тому числі завдяки кооперації з фермерськими господарствами, сприяє процесу їх притоку з інших країн та дозволить збільшити кількість робочих місць в національному господарстві.

Кооперація фермерів та високотехнологічно самозайнятих осіб в частині будівництва і монтажу в сільській місцевості вітряних електро-генераторних установок за обсягом видобутку електроенергії в цілому суттєво не вплине на зниження її ціни в країні, але дозволить створити локальні переваги для електрозабезпечення окремих дата-центрів та «ферм» з майнінгу криптовалют.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Державна науково-технічна політика розвитку проектних організацій / В.М. Гончаров, І.В. Моргачов, М.В. Рябоконт / під заг. ред. В.М. Гончарова. – Донецьк: Купріянов В.С., 2010 – 212 с.
3. Варга Н.І. Самозайнятість населення як форма соціально-економічної адаптації: регіональний аспект // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2013. – Вип. 28. – С. 25-30.
4. Вікіпедія [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
5. Аналітичний огляд Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350808.
6. Результати досліджень компанії Pingdom швидкості Інтернет [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2010/11/15/serednya-shvydkist-internetu-v-ukrayini-2-2-mbit-s/>.
7. Результати досліджень компанії Speedtes швидкості Інтернет [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://gazeta.ua/articles/science/_ukrayina-viyavilas-autsajderom-rejtingu-shvydkosti-internetu/787718.
8. Кириллов И. Украинский рынок ЦОД: рост продолжается [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.sib.com.ua/arhiv_2013/2013_3/statia_1_3/statia_1_3_2013.htm.
9. Сейдаметова З.С. Глобальная индустрия дата-центров: инвестиции, качество персонала, заработная плата / З.С. Сейдаметова, В.А. Темненко // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Вып. 33. Экономические науки. – Симферополь: НИЦ КИПУ, 2012. – С. 114-120.
10. Зелений тариф – як стати енергетичним підприємцем [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://solarsystem.com.ua>.

3.8. ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМАХ РЕІНЖІНІРИНГУ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ

О.Є. Кузьмін, М.Ф. Гончар, В.Й. Жежуха

Стрес-менеджмент є важливим напрямком управління незалежно від величини компанії, її галузевої приналежності, форми власності, величини товарного асортименту тощо. Водночас, слід наголосити на відсутності універсальної технології його здійснення для досягнення дієвих результатів. Своєю чергою, такий стрес-менеджмент сприяє балансуванню інтересів власників, керівників та підлеглих, прозорості інформаційних потоків в організації, налагодженню механізмів внутрішнього контролю тощо. За умови існування чіткості в управлінні загалом будь-які критичні небажані відхилення, навіть за умови їхнього виникнення, швидко усуваються і не трансформуються у подальшому в кризові явища.

Загалом слід зауважити, що застосування дієвих інструментів стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів на підприємствах є актуальною проблемою бізнесу. У цьому контексті важливою є побудова таких систем стрес-менеджменту, які вже на ранніх стадіях дадуть змогу мінімізувати кількість і масштаби

ситуацій, у яких підприємство, його підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки. Низький рівень методичних розробок у цьому напрямку погіршує конкурентні можливості суб'єктів господарської діяльності. Саме тому для компаній важливим є прогнозувати критичні небажані відхилення, оцінювати рівень ймовірності їхнього настання, а також установлювати наслідки економічного характеру. Враховуючи результати А.Г. Грязнова [1, с. 46], слід зауважити, що стрес-менеджмент повинен мати комплексний і системний характер, базуючись на потенціалі сучасного менеджменту, розробленні та реалізації в організації спеціальної програми, що має стратегічний характер і дає змогу усунути критичні небажані відхилення, зберігаючи та покращуючи при цьому ринкові позиції.

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що інструменти стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів на підприємствах повинні сприяти реалізації логічної послідовності конкретних дій у напрямку подолання небажаних відхилень, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування суб'єкта господарювання. Окрім того, такі інструменти є важливою складовою систем менеджменту загалом, оскільки здатні вирішувати особистісні, групові чи корпоративні стреси шляхом формалізування в межах ухвалених управлінських рішень. Реалії сьогодення свідчать про актуалізацію дослідження інструментів стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів на підприємствах. Тим самим акцентується увага на важливості впливу на ситуації, у яких компанія, її підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки.

Огляд й узагальнення літературних джерел, а також результати виконаних досліджень дають змогу виокремити низку ознак інструментів стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів на підприємствах, а саме: вони базуються на загальних поняттях системи менеджменту; для них властивий індивідуальний характер формування і використання, що пов'язано із індивідуальністю критичних небажаних відхилень; рівень їхнього формування і використання багато в чому визначається фаховістю персоналу, залученого у ці процеси; їхній зміст та особливості застосування визначаються характерними особливостями конкретного підприємства (його величиною, різноманітністю бізнес-процесів, чисельністю персоналу, асортиментом та номенклатурою продукції, специфікою управління тощо); для них властивий динамічний характер; вони сприяють підвищенню рівня компетентності персоналу, що залучений у ці процеси (це пов'язано із згаданим вище індивідуальним характером формування і використання інструментів стрес-менеджменту); для них складно встановити однозначні критерії діагностування ефективності їхнього формування і впровадження.

З урахуванням наукових доробків І.Є. Сюсюкіної [2, с. 60] доцільно зробити висновок про те, що інструменти стрес-менеджменту на підприємствах включають наукову, процесійно-описову та процесійно-дієву складові. Сутність першої полягає в тому, що такі інструменти повинні розроблятися і впроваджуватися на основі системи наукових знань у цій сфері. Процесійно-описова складова інструментів стрес-менеджменту на підприємствах акцентує увагу на важливості ретельного вивчення не лише кожного такого інструменту, а й процесу його впливу на критичні небажані відхилення. Остання складова зазначених інструментів (процесійно-дієва) передбачає необхідність поетапного їхнього застосування із використанням різноманітного ресурсного забезпечення.

Як слушно зауважує Н.Ш. Епіфанова [3, с. 93], для успішних західних компаній сучасні прогресивні інструменти менеджменту є реаліями їхньої управлінської діяльності, за допомогою яких компанії можуть відслідковувати в складному

та динамічному середовищі чималу кількість характеристик бізнесу, бачити їхні взаємозв'язки, виявляти «слабкі сигнали», здійснювати коригування стратегії розвитку та інтегроване контролювання і, що найголовніше, реалізовувати в організації відповідні стратегічні зміни. Подібні висновки можна зробити і щодо інструментарію стрес-менеджменту. Водночас, як свідчать реалії вітчизняного бізнесу, на українських підприємствах зазначені інструменти застосовуються не завжди фахово.

Вивчення теорії і практики, а також виконані власні дослідження дають змогу з практичних міркувань інструменти стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів класифікувати у розрізі вирішення ключових завдань управління критичними небажаними відхиленнями (рис. 3.8.1).

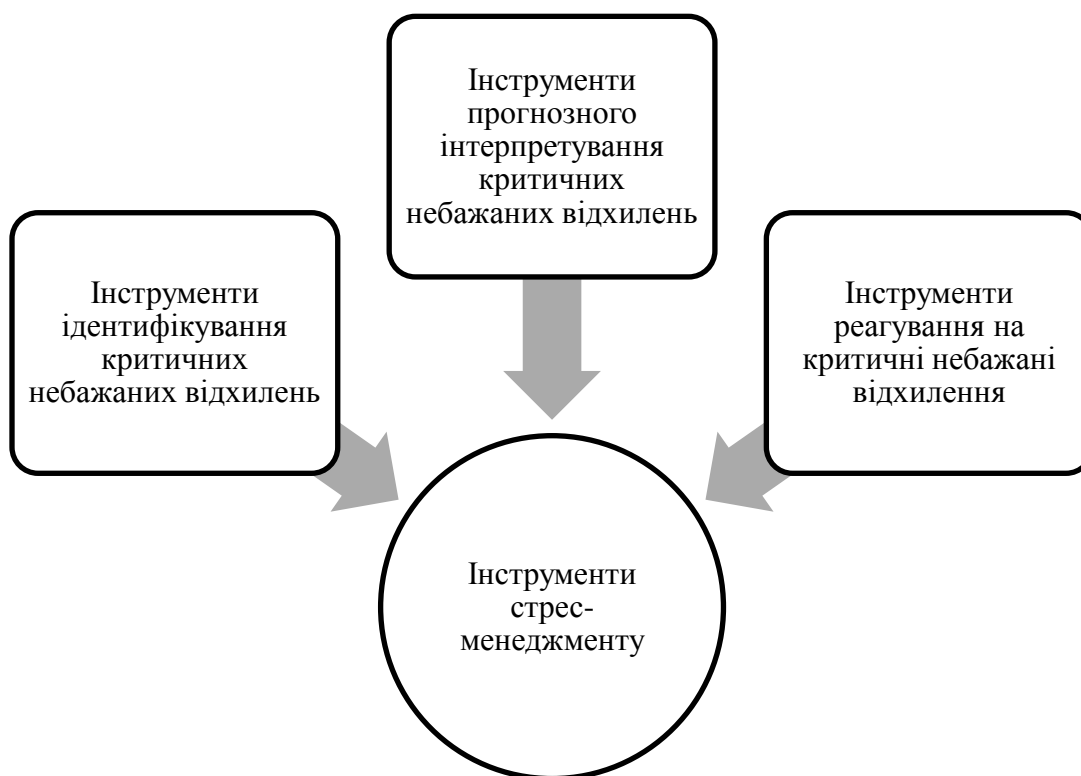


Рис. 3.8.1. Різноманітність інструментів стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів

Слід зауважити, що багато в чому інструменти стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів пов'язані із методами стрес-менеджменту. Відтак, зрозуміло, що такі інструменти можуть бути кількісними чи якісними, впливати на існуючі чи потенційні відхилення, здійснювати прямий чи непрямий вплив, мати разовий чи періодичний період дії тощо. Знання і розуміння усього спектру цих інструментів є не лише важливою передумовою обґрунтованого їхнього вибору під час управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами, а й можливістю їхнього порівняння з урахуванням властивостей та відмінних особливостей.

Розглядаючи більш конкретніше різноманітність інструментів стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів, слід зауважити, що інструменти ідентифікування критичних небажаних відхилень спрямовані на розпізнавання, визначення та реєстрування ситуацій, у яких підприємство, підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки.

Оскільки спектр ідентифікування особистісних, групових чи корпоративних стресів є доволі широким та різноманітним, відтак, різноманітними є і конкретні

інструменти у межах цієї першої підгрупи. Зокрема, для ретельного вивчення середовища функціонування організації для виявлення потенційних критичних небажаних відхилень можуть застосовуватися інструменти емпіричного та теоретичного характеру, а саме: спостереження, опитування, експеримент, моделювання, аналогія, абстрагування, узагальнення, екстраполяція тощо.

У групу інструментів ідентифікування критичних небажаних відхилень доцільно також включати експертні оцінки, життєвий цикл організації, SWOT-аналіз, бенчмаркінг ланцюга створення вартості, організаційно-управлінський аналіз, фінансово-економічний аналіз, аналіз ключових факторів успіху, аналіз «поля сил» Ансофа, карту бізнес-процесів, вертикальний та горизонтальний аналіз звітності, ABC-аналіз, аналіз точки беззбитковості, поетапний розрахунок величини покриття, аналіз «вузьких» місць, інструменти аналізування інвестиційних проектів, маржинальний аналіз, аналіз знижок, аналіз сфер збуту, функціонально-вартісний аналіз, аналіз структури споживання, інструменти аналізування конкуренції, портфельний аналіз, аналіз потенціалу, аналіз сценаріїв, аналіз конкурентних сил Портера, аналіз якості обслуговування, аналіз бар'єрів входу, аналіз еластичності, сіткове планування, графік Ганта, інструменти ціноутворення, бюджетування, визначення цільових витрат, лінійне програмування, розрахунок рівня запасів, інструменти діагностування завантаження виробничих потужностей тощо.

Інструменти прогнозного інтерпретування критичних небажаних відхилень мають своєю метою прогнозування їхнього подальшого розвитку та впливу на виробничо-господарську діяльність суб'єкта господарювання та його фінансовий стан. У цьому випадку фактично мова йде про дії з особистісними, груповими чи корпоративними стресами, що вже настали. Такі інструменти повинні забезпечувати можливість оцінювання сценаріїв поведінки критичних небажаних відхилень, своєчасного формування плану реагування, а також ефективного розподілу ресурсів при цьому.

Прогнозне інтерпретування критичних небажаних відхилень з використанням відповідних інструментів є основою для ухвалення відповідних управлінських рішень і є важливою складовою систем стрес-менеджменту. Конкретними інструментами такого прогнозного інтерпретування можуть бути відомі у теорії і практиці інструменти прогнозування, зокрема: теорія ймовірності, моделювання, теорія ігор, статистичні інструменти, мережеве, структурне, імітаційне та матричне моделювання, метод Делфі, аналіз ієрархій, аналіз сценаріїв, мозковий «шторм», метод аналітичних нотаток, інтерв'ю, кореляційно-регресійний аналіз, екстраполяція трендів, факторний аналіз, лінійне програмування, аналогії, експеримент, моделювання, ситуаційний аналіз, круглий «стіл» тощо. До переліку інструментів реагування на критичні небажані відхилення слід віднести нормування, хеджування ризиків, концепцію грошового потоку (CashFlow-Concept), фінансовий аналіз, бюджетування, аудит, інструменти операційного контролювання тощо. Узагальнена інформація про виокремлені інструменти стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів представлена на рис. 3.8.2.

Таким чином, інструменти формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах є різноманітними і дають змогу вирішувати різні завдання в межах зазначених систем. Вибір дієвого такого інструменту для розв'язання конкретного завдання – це важливий напрямок діяльності керівників різних рівнів управління. Такий вибір багато в чому визначається умінням оцінити переваги та недоліки інструменту, спроможністю ідентифікувати його характерні особливості, а також установити обмеження у практичному застосуванні. Інструменти формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах супроводжують та підтримують процес управління критичними небажаними відхиленнями на усіх рівнях організаційної структури управління, інтегруючи у собі функції планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання.



Рис. 3.8.2. Інструменти стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів на підприємствах

У будь-якому випадку такі інструменти повинні сприяти досягненню стратегічних і тактичних цілей у межах систем стрес-менеджменту.

Вибір і використання того чи іншого інструменту стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів повинен здійснюватися обґрунтовано. При цьому, слід враховувати і те, що критичні небажані відхилення зазвичай мають часовий характер вияву, відтак, важливо своєчасно їх відслідковувати та, шляхом впливу на них з використанням певних інструментів, звужувати т.зв. період небезпеки.

В аналізованому контексті окрему увагу слід звернути на соціально-психологічні інструменти стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів на підприємствах. Будь-які критичні відхилення, які є істотними, екстремальними та чинять негативний вплив, мають свій початок і кінець. У цьому інтервалі часу одну із ключових ролей виконують керівники суб'єктів господарювання різних рівнів управління. Від їхньої професійної та особистісної компетентності багато в чому залежить як тривалість перебігу стресів, так і їхні наслідки для бізнесу. Будь-які нові виклики, що постають перед компанією, вимагають нових компетентностей. Варто зауважити, що особисті, групові чи корпоративні стреси є передумовою діагностування ефективності системи управління, незалежно від її розвиненості, складності, формалізованості, а також незалежно від величини підприємства, його власності, організаційно-правової форми, галузевої приналежності тощо.

Ефективна система стрес-менеджменту дає змогу здійснити нагляд за найбільш ймовірними причинами виникнення стресів, виконати необхідний обсяг робіт для кращої підготовки до істотних критичних небажаних відхилень, обрати правильну стратегію і тактику управління стресами, кількісно оцінити витрати й економію на формування і використання інструментарію стрес-менеджменту тощо.

Взагалі слід зауважити, що роль і значення людської складової у формуванні та використанні інструментарію стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів є чималою. Як приклад, ефективність роботи керівників інституційного рівня управління багато в чому зумовлює попередження й усунення стресів, що виникають на нижчих рівнях управління.

Будь-який керівник вже на ранніх стадіях може виявити слабкі сигнали у виробничо-господарській діяльності, незалежно від їхнього виду та спрямованості. Проблема актуалізується в умовах нераптовості більшості зазначених відхилень (переважна їхня більшість виникають закономірно), про настання яких свідчать певні сигнали небезпеки.

Відтак, доволі часто конкретні кроки керівників можуть або швидко усунути проблему, бо навпаки – сприяти посиленню негативних її наслідків чи ускладнити механізм застосування конкретних інструментів стрес-менеджменту. Формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах тісно пов'язане із суб'єктивною складовою, оскільки доволі часто стан, завдання, рівень розвитку та інші компоненти цих систем є такими, які залежать від переконань і бачення індивідів (наприклад, власника, генерального директора, керівника напряму тощо). Відтак, багато в чому суб'єктивна за своєю природою та цілями застосування, будь-яка система стрес-менеджменту є результатом творчого процесу її формування і використання. Вищезазначене дає змогу зробити висновок про те, що процеси управління критичними небажаними відхиленнями в компаніях мають складну та змішану природу, оскільки є результатом взаємодії як об'єктивних, так і суб'єктивних параметрів. Тому, за цих умов варто стверджувати про пріоритетність того чи іншого такого параметру (первинність, превалювання, більший рівень вираження тощо) у кожному конкретному випадку.

Людський чинник у межах систем стрес-менеджменту нерідко пов'язаний і з виникненням критичних небажаних відхилень. Так, основними причинами цього з позиції персоналу підприємства можуть бути: халатність під час виконання посадових обов'язків, умисел через непогодженість із діями керівників, непідтримання

встановлених цілей, ключових показників ефективності тощо, можливість отримання неправомірної економічної вигоди, відповідні реакції на дії інших посадових осіб, дії за вказівкою «третьох» осіб, низький рівень мотивованості персоналу у напрямку виявлення критичних небажаних відхилень та дієвого управління ними на засадах використання інструментарію стрес-менеджменту, неефективний стиль управління, невірне оцінювання функціональних компетентностей персоналу, внутрішньо-організаційні конфлікти, низький рівень управлінських навичок тощо.

Зміст управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами в межах систем стрес-менеджменту на підприємствах значною мірою визначається передбаченнями й очікуваннями того, як це має відбуватись. При цьому бачення компетентних осіб усіх цих процесів має суттєве значення для вирішення завдань мотивування працівників, відповідальних за окремі види робіт, мобілізацію персоналу, встановлення термінів, виділення на такі цілі потрібного ресурсного забезпечення тощо. У всіх цих процесах одну із ключових ролей відіграють керівники компаній, які першочергово мають бути зацікавленими у тому, щоб і надалі нормально функціонувати у бізнес-середовищі, швидко й ефективно долаючи екстремальні, критичні небажані відхилення та уникаючи їх.

Роль і значення соціально-психологічної складової під час формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах виражається і в необхідності інформування зацікавлених осіб про очікувані заходи чи дії, формування в окремих випадках робочої групи, розроблення шляхів усунення непередбачуваних проблем, надання й використання потрібного ресурсного забезпечення, вибір та застосування методів, втілення розроблених пропозицій тощо.

Соціально-психологічні інструменти формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах характеризуються як стратегічним, так і тактичним характером. Зі стратегічного боку, зокрема, важливо застосовувати ключові показники ефективності для працівників, що залучені найбільшою мірою в процеси управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами. Поточний та оперативний характер цих соціально-економічних інструментів спрямований на вирішення теперішніх проблем існування критичних небажаних відхилень.

Особливістю участі людського чинника у системах стрес-менеджменту є те, що він нерідко повинен забезпечити узгодження різноспрямованих інтересів різних груп стейкхолдерів та збалансувати їхнє бачення як наявних проблем виробничо-господарської діяльності, так і шляхів їхнього вирішення. При цьому, керівники вищого рівня управління більшою мірою повинні забезпечувати розвиток систем стрес-менеджменту у середньо- і довгостроковій перспективі, у той час як діяльність керівників управлінського та інституційного рівнів управління має бути спрямованою більшою мірою на вирішення поточних і оперативних негативних впливів, чинників, що перешкоджають нормальному функціонуванню та розвитку суб'єкта господарювання.

Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу виокремити ключові напрямки розвитку соціально-психологічних інструментів формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах, а саме: впровадження і використання комплексного інформаційного моніторингу потенційних та існуючих небажаних відхилень, які є істотними, екстремальними і чинять вагомий негативний вплив на функціонування підприємства; розвиток теоретичної складової щодо управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами; формування і впровадження дієвих мотиваційних інструментів як для виявлення потенційних критичних небажаних відхилень, так і своєчасного реагування на них; своєчасне та дієве консультування керівників різних управління на предмет управління критичними небажаними відхиленнями; застосування у діяльності компанії сучасних методів забезпечення надійності та стабільності персоналу; впровадження механізмів забезпечення лояльності у взаємовідносинах керівників і підлеглих; використання дієвих сучасних

інструментів підбору та відбору працівників, що мінімізує ризики психологічної несумісності колективів на підприємствах; впровадження ефективного інструментарію виявлення проблемних сфер у вміннях, знаннях і навиках керівників щодо управління виробничо-господарською діяльністю та вирішення особистісних, групових чи корпоративних стресів; використання на підприємствах різних методів соціально-психологічного забезпечення виробничо-господарського процесу; формування належного рівня організаційної культури, що посилюватиме досягнення тімбілдінгового ефекту; побудова і використання ефективних кадрових процесів, які, інтегрувавшись у бізнес-процеси підприємства загалом, сприятимуть можливості своєчасного реагування на критичні небажані відхилення тощо.

Роль і значення соціально-психологічних інструментів формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах зумовлена багато в чому сучасним трактуванням працівника як ключового елемента будь-якої системи і як основного чинника забезпечення стійких конкурентних переваг. Слід вказати і на те, що кількісні, якісні, просторові, часові та інші зв'язки між елементами в межах систем стрес-менеджменту на підприємствах формуються у соціальній сфері, яка є вельми динамічною. Тому в аналізованому контексті у межах стратегії, місії та політики управління персоналом слід враховувати важливість соціально-психологічної складової у формуванні та розвитку систем стрес-менеджменту.

Враховуючи вищенаведене, для розвитку соціально-психологічних інструментів формування та використання систем стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів на підприємствах доцільно удосконалити науково-методичний підхід з ідентифікування проблем, перспектив та можливостей удосконалення цих систем, що, на відміну від наявних, враховує пріоритетні з позиції соціально-психологічної складової предметні сфери та критерії оцінювання вмінь, знань та навичок управління критичними небажаними відхиленнями. Зазначений підхід забезпечує передумови для установаження ключових показників ефективності у зазначеній сфері. Насамперед, у межах зазначеного науково-методичного підходу для наочності доцільно будувати матрицю взаємозв'язків зазначеними предметними сферами, критеріями, проблемами, перспективами та можливостями (табл. 3.8.1).

Таким чином, увага повинна звертатись на такі ключові сфери з позиції соціально-психологічної складової: ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту; реагування на критичні небажані відхилення та організаційно-технічне забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту; формалізування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту; поширення вмінь, знань та навичок в межах систем стрес-менеджменту.

У межах предметної сфери ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту слід звертати увагу на фаховість керівників різних рівнів управління щодо: виявлення потенційних чинників ризиків, небезпек і загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту; уміння взаємодіяти і налагоджувати оперативний зв'язок із вищим керівництвом з метою ідентифікування допустимого рівня відхилень; прогнозування наслідків особистісних, групових та корпоративних стресів (у розрізі фінансового стану загалом, юридичних зобов'язань, втрати ринків збуту, погіршення взаємовідносин із представниками зовнішнього середовища, виконання вимог нормативно-правової бази, погіршення іміджу та партнерської привабливості тощо); моделювання сценаріїв розвитку критичних небажаних відхилень щодо підприємства; економічне оцінювання впливу критичних небажаних відхилень на фінансові показники діяльності підприємства; формування документації за результатами ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек і загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту тощо.

Таблиця 3.8.1

Матриця взаємозв'язків між предметними сферами, критеріями, проблемами, перспективами та можливостями удосконалення систем стрес-менеджменту з позиції соціально-психологічної складової

Предметні сфери	Критерії оцінювання	Проблеми	Можливості	Перспективи
1	2	3	4	5
Ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек і загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту	<ul style="list-style-type: none"> – зрозумілість; – інформативність; – забезпечення прямого і зворотного зв'язку; – прогнозування; – економічне оцінювання впливів; – моделювання сценаріїв розвитку; – формування управлінської документації та представлення висновків. 			
Реагування на критичні небажані відхилення в межах систем стрес-менеджменту	<ul style="list-style-type: none"> – формування альтернатив; – процедури реагування; – формалізування процедур реагування; – зрозумілість завдань; – організування робіт; – документально-інформаційне забезпечення; – діагностування ефективності. 			
Організаційно-технічне забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту	<ul style="list-style-type: none"> – ефективність управлінського інструментарію; – науково-методичне забезпечення; – сформованість інформаційної бази, її релевантність та достовірність; – формування документації щодо інформаційного забезпечення; – зрозумілість і вміння використовувати інструментальні засоби; – відповідність організаційно-технічного забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту цілям та завданням. 			
Формалізування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту	<ul style="list-style-type: none"> – сформованість вимог до документування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту; – визначеність форми та структури документування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту. 			
Поширення вмінь, знань та навичок в межах систем стрес-менеджменту	<ul style="list-style-type: none"> – визначеність цілей та завдань поширення вмінь, знань і навичок в межах систем стрес-менеджменту; – фактична компетентність; – ефективність програми та методики навчання; – ключові вимоги до фахівців щодо управління критичними небажаними відхиленнями; – бюджет навчальних програм. 			

У межах предметної сфери реагування на критичні небажані відхилення в межах систем стрес-менеджменту увага повинна звертатись на таких ключових аспектах: формування альтернативних шляхів мінімізування негативних наслідків критичних небажаних відхилень; розроблення процедур реагування на критичні небажані відхилення в компанії у разі їхньої відсутності; формалізування процедур реагування на різні критичні небажані відхилення; уміння ефективно розподіляти обов'язки між працівниками для впливу на особистісні, групові чи корпоративні стреси; інтегрування процедур реагування на критичні небажані відхилення в межах систем стрес-менеджменту з системою менеджменту суб'єкта господарювання загалом;

документально-інформаційне забезпечення реагування на критичні небажані відхилення в межах систем стрес-менеджменту; діагностування ефективності заходів з реагування на критичні небажані відхилення в межах систем стрес-менеджменту.

У межах предметної сфери організаційно-технічного забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту слід звертати увагу на фаховість керівників різних рівнів управління щодо: формування, впровадження і використання управлінського інструментарію управління критичними небажаними відхиленнями; науково-методичне забезпечення управління критичними небажаними відхиленнями; накопичення, узагальнення і застосування завдяки апаратному та програмному забезпеченню інформаційної бази для вирішення завдань в межах систем стрес-менеджменту, а також її захист; використання методів і засобів накопичення та опрацювання інформації (анкети, бланки, опитування, проведення нарад тощо); установлення достовірності та релевантності інформаційного забезпечення; використання інструментальних засобів ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек і загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту, їхнього оцінювання та моделювання сценаріїв розвитку; діагностування ефективності організаційно-технічного забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту.

У межах предметної сфери формалізування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту увага повинна звертатись увага на таких аспектах: формування вимог до документування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту (розроблення посадових інструкцій, складання планів дій, установлення контрольних точок, побудова необхідних матриць, форм та іншої необхідної документації); визначення вимог до оперативних заходів з ліквідації наслідків критичних небажаних відхилень; визначення форми та структури документування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту.

У межах предметної сфери поширення вмій, знань та навичок в межах систем стрес-менеджменту слід звертати увагу на фаховість керівників різних рівнів управління щодо: визначеності цілей та завдань поширення вмій, знань і навичок в межах систем стрес-менеджменту; установлення ключових вимог до фахівців щодо управління критичними небажаними відхиленнями; розроблення і впровадження методики навчання в межах систем стрес-менеджменту; розроблення і впровадження програми навчання в межах систем стрес-менеджменту; виявлення доцільності залучення консультантів-тренерів з-поза меж організації; ідентифікування фактичного рівня вмій, знань та навичок персоналу щодо управління критичними небажаними відхиленнями; сформованості бюджету навчальних заходів.

Аналізуючи пріоритетні з позиції соціально-психологічної складової предметні сфери та критерії оцінювання вмій, знань і навичок управління критичними небажаними відхиленнями, суб'єкти підприємницької діяльності мають змогу ідентифікувати проблеми, можливості та перспективи.

Вивчення теорії і практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновок про те, що удосконалений науково-методичний підхід з ідентифікування проблем, перспектив та можливостей удосконалення систем стрес-менеджменту, що враховує пріоритетні з позиції соціально-психологічної складової предметні сфери та критерії оцінювання вмій, знань і навичок управління критичними небажаними відхиленнями, дає змогу зрозуміти сутність подальших робіт у цьому напрямку. Керівники і власники мають змогу виявити проблемні місця, ідентифікувати можливості і вже на основі цього установити перспективи, ухвалюючи в цьому напрямку відповідні управлінські рішення.

Будучи спільним для усіх керівників, науково-методичний підхід забезпечує певною мірою уніфікованість робіт в межах систем стрес-менеджменту для різних напрямів діяльності компанії та рівнів управління. Тим самим значно простіше знайти

спільну мову як між керівниками та підлеглими, так і між менеджерами різних підрозділів. Запропонований підхід уможливує оптимізування ресурсного забезпечення під час управління критичними небажаними відхиленнями з позиції соціально-психологічної складової, формує передумови для планування ресурсів та методів їхнього залучення. Він забезпечує можливість постановлення чітких цілей у межах систем стрес-менеджменту, а також дає змогу кількісно «оцінити» процеси.

Аналізуючи доцільність практичного використання науково-методичного підходу з ідентифікування проблем, перспектив та можливостей удосконалення систем стрес-менеджменту, що враховує пріоритетні з позиції соціально-психологічної складової предметні сфери і критерії оцінювання вмій, знань та навичок управління критичними небажаними відхиленнями, слід зауважити, що така доцільність характерна у більшій чи меншій мірі для будь-якого керівника на будь-якому етапі життєвого циклу організації.

Так, особистісні, групові чи корпоративні стреси можуть виникати вже на етапі заснування бізнесу, коли ідея лише починає втілюватися, однак істотні управлінські проблеми вже наявні (це може стосуватись помилок у визначенні обсягів первинного фінансування, нераціонального формування асортиментної політики, неефективної політики набору персоналу, недієвого наповнення структури активів тощо).

Для діагностування реальних потреб підприємства у тих чи інших заходах в межах систем стрес-менеджменту з позиції соціально-психологічної складової, виявлення проблемних зон, пошуку оптимальних шляхів їхнього вирішення тощо керівники різних рівнів управління повинні мати певний рівень децентралізованості в ухваленні управлінських рішень. Пропоновані рекомендації зосереджені на політику випередження критичних небажаних відхилень, що, як свідчить вивчення теорії і практики, є більш дієвим за політику реагування на такі відхилення.

Загалом слід зауважити, що ефективність застосування соціально-психологічних інструментів формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах багато чому зумовлюється професійними та особистісними якостями керівника, зокрема, його компетентністю, порядністю, конкретністю, гнучкістю, стресостійкістю, лідерськими якостями, умінням переконувати тощо. Дієвий соціально-психологічний інструментарій сприяє мотивованості персоналу у зазначеній сфері, розвитку креативних підходів до усунення особистісних, групових і корпоративних стресів, ініціативності, впровадженню нових шляхів розвитку систем стрес-менеджменту, формуванню сприятливого соціально-психологічного клімату, забезпеченню стабільності персоналу, підвищенню гнучкості та оперативності бізнесу тощо. При цьому важливо забезпечувати конкретну спрямованість зазначеного управлінського інструментарію. Доречно звернути увагу і на те, що керівники різних рівнів управління повинні не лише уміло застосовувати інструменти стрес-менеджменту, а й уміти їх розробляти, вдосконалювати і впроваджувати. Причому, це повинно здійснюватися з урахуванням корпоративної культури, обраної стратегії та визначених цілей.

Слід зауважити, що в межах систем стрес-менеджменту керівник будь-якого рівня повинен володіти певним рівнем компетентності щодо управління ситуаціями, у яких підприємство, його підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки. Відтак, важливо різноманітними методами підвищувати такий рівень. Менеджери у зазначеній сфері мають чітко структурувати завдання, ефективно організовувати роботи, періодично аналізувати поточний стан досягнення встановлених цілей в межах систем стрес-менеджменту, чітко розподіляти повноваження, обов'язки та відповідальність між працівниками під час усунення критичних небажаних відхилень, забезпечувати формування потрібного ресурсного забезпечення, належним чином мотивувати підлеглих тощо. Можна зробити висновок і про те, що рівень ефективності усунення негативних впливів, відхилень, чинників,

що перешкоджають функціонуванню та розвитку підприємства, загалом залежить від рівня ефективності діяльності кожного керівника у цьому напрямку. З цією метою такі керівники повинні об'єктивно себе оцінювати на предмет готовності ефективно усувати негативні впливи, відхилення, чинники, що перешкоджають функціонуванню та розвитку організації. Тим самим, будуть сформованими передумови не лише для корпоративного навчання, а й для саморозвитку та самоосвіти цих посадових осіб. Шляхом підвищення рівня своєї компетентності керівник будь-якого рівня управління на підприємстві посилює свої кадрові позиції у межах систем стрес-менеджменту.

Роль і значення соціально-психологічних інструментів формування та використання систем стрес-менеджменту посилюється в умовах динамічності середовища функціонування, коли ситуації, у яких суб'єкт господарювання, його підрозділи, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для функціонування та викликають істотні негативні наслідки, пов'язані безпосередньо із працівником. Іншими словами – критичні небажані відхилення впливають на працівника, а він, своєю чергою, на компанію загалом. За цих умов системи стрес-менеджменту повинні бути гнучкими структурами, які здатні адаптуватись до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищах. Очевидно, що без соціально-психологічної складової цього зробити не можна.

Вдосконалення соціально-психологічних інструментів формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах повинно здійснюватися також із залученням працівників керованої підсистеми організації. Тим самим, суттєво зменшуються ризики неуспішності розроблення і впровадження такого інструментарію, а його апробація матиме дієвіший характер. Це позитивно вплине на розроблені політики, посадові інструкції, регламенти, нормативи, інформаційні повідомлення у системах стрес-менеджменту тощо. Водночас важливо вказати на важливість проактивної політики керівництва у цьому напрямку, яка спрямована на розвиток зазначених систем і не обмежується виключно реалізацією обмежених формальних функцій для забезпечення їхнього нормального функціонування (що, на жаль, особливо характерно для реалій вітчизняного бізнесу). Проблема посилюється і в умовах недостатнього авторитету і повноважень тих керівників, які вважають за доцільне проактивно впливати на усунення особистісних, групових чи корпоративних стресів.

Не менш важливим для забезпечення ефективності систем стрес-менеджменту з позиції соціально-психологічної складової є політика керівництва підприємства у цьому напрямку. Як свідчить вивчення теорії і практики, нерідко менеджери інституційного рівня управління не вважають за доцільне аналізувати, розробляти чи вдосконалювати інструменти стрес-менеджменту. Проблема посилюється в умовах пасивної поведінки керівників нижчих рівнів управління, у підпорядкуванні яких найчастіше виникають критичні небажані відхилення, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на діяльність компанії.

Огляд й узагальнення літературних джерел, а також результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновок про те, що кількісні, якісні, просторові, часові та інші зв'язки між елементами в межах систем стрес-менеджменту на підприємствах будуть ефективними за умови дієвої комунікації із вищим керівництвом і власниками. Взагалі комунікації в межах систем стрес-менеджменту – немінучі. Менеджери нижчих рівнів управління повинні обґрунтовано довести керівникам вищих рівнів доцільність використання того чи іншого інструменту стрес-менеджменту з огляду на отримання позитивного результату. Очевидно, що за цих умов важливим є вміння керівника переконувати, оперувати розрахунками і цифрами, дискутувати, моделювати, наводити приклади, представляти подібний досвід інших компаній тощо, а це знову ж таки – соціально-психологічний інструментарій. Керівник повинен чітко довести вищому керівництву, що і як слід робити для усунення того чи іншого особистого, групового чи корпоративного стресу, які ресурси для цього наявні та які інструменти слід застосувати.

Як відомо з теорії антикризового управління, на виході з кризи підприємство повинно отримати нові знання, які йому допоможуть краще підготуватися до подальших змін. Очевидно, що подібні висновки слід зробити і щодо систем стрес-менеджменту.

Вивчення вітчизняної практики стрес-менеджменту дає змогу зробити висновок і про те, що часто ключові завдання під час управління критичними небажаними відхиленнями зводяться більшою мірою до фрагментарного документального супроводу, відтак, документи стають основою цих систем, а не працівники як визначальна соціально-психологічна складова. Менеджери інституційного рівня управління нерідко поверхнево звертають увагу на цілі, форми, внутрішні структури, процедури, зв'язки та механізми формування і функціонування систем стрес-менеджменту. Очевидно, що це не сприяє профілактиці критичних небажаних відхилень та дієвому управлінню ними у компаніях. Як свідчить узагальнення успішного практичного досвіду, ефективність зазначених систем – це гармонійне поєднання як документального супроводу, так і управлінського та соціально-психологічного інструментарію управління. Щоб усунути негативні впливи, відхилення, чинники, які перешкоджають функціонуванню та розвитку підприємства, і продовжити функціонування у ринковому просторі, слід мобілізувати усі наявні в межах стрес-менеджменту ресурси, насамперед, людські.

Формуючи та розвиваючи системи стрес-менеджменту на підприємстві, керівники кожного рівня управління на основі ретельної об'єктивної оцінки ситуації, що склалася, у межах соціально-психологічної складової повинні обирати і правильну тактику. Загалом слід вказати, що будь-яка компанія – це динамічна структура, яка повинна перебудовуватися під впливом середовища функціонування, – і цей процес є безперервним. Це і надалі посилюватиме вимоги до соціально-психологічних інструментів формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах. Персонал відіграє ключову роль у виявленні рівня потенціалу систем стрес-менеджменту, бере участь у реорганізації бізнес-процесів за результатами управління критичними небажаними відхиленнями, оптимізує інформаційні потоки в межах систем стрес-менеджменту, вирішує конфлікти, що виникають, тощо.

Ідентифікувавши ситуації, у яких підприємство, його підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки, саме персонал (соціально-психологічна складова) формулює цілі і завдання стрес-менеджменту, ухвалює рішення про доцільність застосування тих чи інших інструментів, реалізує конкретні роботи, оптимізує бізнес-процеси, застосовує канали комунікації, переглядає ухвалені у компанії політики тощо. Будь-яка система стрес-менеджменту буде ефективною лише тоді, коли усі працівники розуміють закладені в них базові принципи та встановлені норми. Останні, своєю чергою, повинні бути певним чином формалізовані шляхом опису і закріплення в корпоративних регламентах.

Враховуючи результати досліджень Е. Лихачової [4], доцільно зауважити, що важливими передумовами успішності стрес-менеджменту на підприємствах з позиції соціально-психологічної складової є: рішучість і послідовність дій керівництва (поєднання тверджень та реальних дій у напрямку управління критичними небажаними відхиленнями, що сприяє підтримці дій та лояльності з боку підлеглих); фокусування на основному (уміння виокремити з множини завдань у сфері стрес-менеджменту пріоритетні і першочергово звертати увагу саме на них, що унеможливить розпорошення обмежених ресурсів на вирішення другорядних завдань); дисциплінованість (дотримання формалізованих і неформалізованих правил, що сприяє досягненню очікуваного результату під час управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами); дотримання принципу «керівник попереду» (керівник повинен бути прикладом дотримання бажаної поведінки).

Цей же автор зауважує, що основними причинами неефективності застосування соціально-психологічних інструментів для вирішення різноманітних економічних завдань є [4]: нерозуміння (унікальний особистий досвід керівників зумовлює різне їхнє бачення вирішення тих чи інших проблем, різне сприйняття інформації, її аналізування, прогнозування майбутньої поведінки, ухвалення рішень тощо); небажання (коли завдання формулюються так, що їхні цілі є незрозумілими чи непривабливими, складно очікувати зацікавленості підлеглих); невміння (відсутність навиків системного бачення проблеми та шляхів її вирішення, низький рівень самоорганізованості виконавців під час управління критичними небажаними відхиленнями, невміння комунікувати, нефаховість формування взаємовідносин у межах систем стрес-менеджменту тощо).

Важливо вказати на те, що управління критичними небажаними відхиленнями на підприємстві з позиції соціально-психологічної складової більшою чи меншою мірою охоплює дві категорії працівників: внутрішніх (менеджерів різних рівнів управління, акціонерів, тимчасові групи тощо); зовнішніх (контрагентів, фінансових посередників, засоби масової інформації тощо). Кожен з цих суб'єктів виконує різні завдання під час управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами та переслідує свої власні інтереси. Водночас, очевидно, що ключову роль в межах систем стрес-менеджменту відіграють ті суб'єкти, які безпосередньо пов'язані з усуненням негативних впливів, відхилень, чинників, що перешкоджають функціонуванню та розвитку суб'єкта господарювання.

Враховуючи результати досліджень А. Зелека [5, с. 198], доцільно виокремити можливі реакції працівників на виникнення критичних небажаних відхилень, а саме: заперечення (наше підприємство захищене перед критичними небажаними відхиленнями); відкидання (критичні небажані відхилення виникають, однак їхній вплив на наше підприємство є мінімальним); ідеалізування (критичні небажані відхилення не трапляються у діяльності ефективних підприємств); максимізування (величина та можливості нашого підприємства захищають нас перед критичними небажаними відхиленнями); проектування (якщо трапляється критичне небажане відхилення, це означає, що хтось завдав шкоди нашому підприємству); інтелектуалізація (перш ніж ретельно трактувати серйозність критичного небажаного відхилення, слід ретельно оцінювати його реальні загрози для підприємства); фрагментаризм (критичне небажане відхилення швидше за все не завдасть шкоди усім підсистемам підприємства, поки вони є незалежними і відокремленими).

Одне із ключових завдань соціально-психологічної складової у межах систем стрес-менеджменту полягає у посиленні взаєморозуміння і взаємодії між працівниками в межах одного підрозділу, між підрозділами, між напрямками бізнесу, між компаніями в межах утвореного об'єднання тощо під час управління критичними небажаними відхиленнями, особливо тими, які можуть завдати істотної фінансової шкоди суб'єкту господарювання. Для цього повинен залучатися увесь доступний спектр інструментів, а саме: особисті зустрічі, вебінари, корпоративні інформаційні ресурси, електронні розсилки матеріалів тощо. Нерідко проблема недостатньої поінформованості персоналу під час управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами є зумовлена неефективністю саме соціально-психологічної складової в межах систем стрес-менеджменту. Як свідчить вивчення теорії і практики, працівники повинні розуміти сутність тих чи інших управлінських рішень в межах систем стрес-менеджменту, реалізовані зміни, погіршені умови праці тощо. Успішний досвід акцентує увагу на тому, що своєчасна інформація не лише підвищує довіру підлеглих до керівництва під час управління критичними небажаними відхиленнями, а й сприяє більш кращому сприйняттю ухвалення непопулярних заходів.

Важливість соціально-психологічних інструментів стрес-менеджменту обумовлюється і наявністю відомого в теорії менеджменту опору змінам (а, як відомо, управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами нерідко до таких

змін призводить), особливо тим, які нав'язані персоналу вищим керівництвом. У цьому контексті слушно зауважують В. Рутицька та Л. Сирик [6, с. 33], що управління змінами означає управляти людьми, при цьому змінити свідомість людей і спрямувати їхню енергію на роботу по-новому значно складніше, ніж реструктурувати бізнес-процеси, вдосконалити технології, замінити обладнання тощо.

Окрему увагу слід звернути й на економічні інструменти формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах. Зокрема, Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються динамічністю як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. З урахуванням цього, будь-які зміни можуть зумовити виникнення негативних впливів, відхилень, чинників, що перешкоджають існуванню та розвитку суб'єкта господарювання. Такі критичні небажані відхилення можуть деструктивно впливати на різні сфери діяльності підприємства, а у підсумку – погіршувати його економічні показники діяльності, що обумовлює важливість діагностування і подальшого розвитку економічних інструментів формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах. Водночас, проблема полягає в тому, що чимало керівників не надають важливого значення економічній складовій цих систем, а багато з них вважають, що ці поняття абсолютно не пов'язані. Часто як власники, так і менеджери інституційного рівня управління не бачать необхідності в ідентифікуванні безпосереднього впливу систем стрес-менеджменту на економічну ефективність суб'єкта господарювання. Тим самим економічна складова зазначених систем у реаліях вітчизняного бізнесу ігнорується.

Однією з ключових характеристик небажаних відхилень, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування підприємства, є їхня диференційованість і різноманітність. Тим самим з практичної точки зору складно і навіть практично неможливо ідентифікувати спектр симптомів усіх особистісних, групових чи корпоративних стресів у компанії. Відтак, доречно погодитись з авторами, які акцентують увагу на необхідності діагностування загальних симптомів негативних впливів, відхилень, чинників, що перешкоджають функціонуванню та розвитку підприємства.

Слід зауважити, що в реаліях вітчизняного бізнесу зв'язок систем стрес-менеджменту на підприємствах з економічними показниками їхньої діяльності є недостатньо науково обґрунтованим. Водночас, не викликає сумніву можливість зумовленості критичних небажаних відхилень зниженню ліквідності, погіршенню інвестиційної активності, втраті ключових контрагентів, зниженню величини доходу від реалізації продукції, підвищенню рівня ризику зменшення масштабів виробничо-господарської діяльності, втраті ринкової частки, погіршенню іміджу у бізнес-середовищі тощо. В аналізованому контексті цікавими є результати досліджень А.Д. Бобришева [7, с. 127-134], який акцентує увагу на тому, що аналізування певної економічної системи з позиції підсистем дає змогу в межах останніх виокремити ключові проблемні сфери, дослідження яких сприяє розробленню рекомендацій з покращення й удосконалення системи загалом. Так, до прикладу, автор зауважує, що економічні кризи (з якими пов'язані й критичні небажані відхилення) впливають на споживача, підсистему маркетингу (якщо вона орієнтована на обмежену кількість великих замовників та ігнорує попит з боку споживачів, що надають перевагу придбанню невеликих партій товару; якщо вона спрямована на можливості власного виробництва, ігноруючи вимоги ринку; якщо вона посідає другорядне місце в структурі підприємства та організаційно відокремлена від підсистеми збуту продукції; якщо вона не враховує довгострокової стратегії, яка забезпечує можливість маневру в умовах кризи); підсистему НДДКР (якщо вона організаційно не підпорядкована найвищому керівництву компанії; якщо вона фінансується шляхом загальногосподарських витрат без утворення спеціальних фондів розвитку; якщо використання її результатів не призводить до адекватних змін в організаційній структурі управління; якщо вона має

допоміжний характер щодо основного виробництва і спрямована більшою мірою на підтримку процесів зміни конструкцій та технології, зумовлених змінами поточних умов виробництва); підсистему реалізації продукції (якщо вибудовуються непрозорі механізми взаємовідносин з дилерами; якщо надається особливо важливе значення аутсорсингу збутових та логістичних функцій); підсистему ресурсного забезпечення (якщо має місце недостатній обсяг фінансово-кредитних ресурсів; якщо наявний значний фізичний чи моральний знос основних виробничих фондів, що ускладнює виробництво конкурентоспроможної продукції; якщо наявний дефіцит виробничих потужностей компанії тощо); підсистему інформаційного забезпечення діяльності; підсистему управління; підсистему кадрового забезпечення та ін.

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що небажані відхилення, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування підприємства, найчастіше призводять до порушення стійкості його економічної системи. Як слушно зауважує М.С.Мазов [8, с.11], симптоми криз є показниками найбільш чутливих сторін у функціонуванні системи, відтак, компаніям слід своєчасно та адекватно реагувати на такі симптоми. Як свідчать результати виконаних досліджень, у будь-якому випадку особистісні, групові чи корпоративні стреси більшою чи меншою мірою зумовлюють негативні наслідки саме економічного характеру, зокрема: зменшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); погіршення динаміки та структури продажів; зменшення частки ринку; втрата ключових бізнес-партнерів; погіршення іміджу компанії на ринку; зростання поточної чи довгострокової заборгованості; погіршення фінансових індикаторів діяльності; отримання збитку від здійснення виробничо-господарської діяльності; ускладнення процесів фінансування операційної діяльності; підвищення рівня плинності керівників інституційного та управлінського рівнів менеджменту; посилення незадоволення клієнтів; зниження рівня продуктивності праці тощо.

Як зауважують керівники вітчизняних бізнес-структур, першочерговою причиною необхідності застосування інструментарію стрес-менеджменту на підприємствах є істотне зменшення обсягів реалізації продукції. Проблема може виникати і тоді, коли доходи компанії в абсолютному виразі не зменшуються, однак їхня структура видозмінюється: зараз вони більшою мірою формуються за рахунок іншої, ніж операційна, діяльності. Про певні проблеми може свідчити також і зростання накладних витрат більшими темпами, аніж зростання доходів. Таким чином, можливим є формулювання гіпотези про прямий систем стрес-менеджменту на дохід (виручку) від реалізації продукції суб'єкта господарювання.

Виконані авторами дослідження дають змогу зробити висновок про те, що вплив особистісних, групових чи корпоративних стресів на фінансовий стан підприємства більшою мірою відчують малі та середні суб'єкти господарювання. Це пояснюється перш за все певною їхньою залежністю від одного чи декількох видів діяльності, а також значно меншими фінансовими можливостями, на відміну від великих компаній. Доречно вказати і на те, що нерідко прогнози майбутніх фінансових індикаторів можуть стати причиною для ухвалення відповідних управлінських рішень в межах систем стрес-менеджменту різними стейкхолдерами.

Таким чином, розглянуто різновидність інструментів стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів, яка передбачає їхнє групування у розрізі вирішення ключових завдань стрес-менеджменту, що дало змогу виокремити інструменти ідентифікування критичних небажаних відхилень (спостереження, опитування, експеримент, моделювання, абстрагування, узагальнення, екстраполяція, експертні оцінки, життєвий цикл організації, SWOT-аналіз, організаційно-управлінський аналіз, фінансово-економічний аналіз, аналіз «поля сил» Ансофа, карта бізнес-процесів, вертикальний та горизонтальний аналіз звітності, АВС-аналіз, аналіз точки беззбитковості, поетапний розрахунок величини покриття, аналіз «вузьких»

місце, інструменти аналізування інвестиційних проектів, маржинальний аналіз, аналіз сценаріїв, аналіз конкурентних сил Портера, аналіз якості обслуговування, аналіз бар'єрів входу, аналіз еластичності, сіткове планування, графік Ганта, інструменти ціноутворення, бюджетування, визначення цільових витрат, лінійне програмування, розрахунок рівня запасів, інструменти діагностування завантаження виробничих потужностей тощо), інструменти їхнього прогнозного інтерпретування (теорія ймовірності, моделювання, теорія ігор, статистичні інструменти, мережеве, структурне, імітаційне та матричне моделювання, метод Делфі, аналіз ієрархій, сценаріїв, кореляційно-регресійний аналіз, екстраполяція трендів, факторний аналіз, лінійне програмування, аналогії, експеримент, ситуаційний аналіз, круглий «стіл» тощо) та інструменти реагування на них (нормування, хеджування ризиків, концепція грошового потоку, фінансовий аналіз, бюджетування, аудит, інструменти операційного контролювання тощо). Зазначені інструменти супроводжують та підтримують процес управління критичними небажаними відхиленнями на усіх рівнях організаційної структури управління, інтегруючи у собі функції планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання. Виокремлено ключові ознаки інструментів стрес-менеджменту в системах реінжинірингу управлінських процесів на підприємствах, а саме: вони базуються на загальних поняттях системи менеджменту; для них властивий індивідуальний характер формування і використання, що пов'язано із індивідуальністю критичних небажаних відхилень; рівень їхнього формування і використання багато в чому визначається фаховістю персоналу, залученого у ці процеси; їхній зміст та особливості застосування визначаються характерними особливостями конкретного підприємства; для них властивий динамічний характер; вони сприяють підвищенню рівня компетентності персоналу, що залучений у ці процеси; для них складно встановити однозначні критерії діагностування ефективності їхнього формування і впровадження. Розглянуто соціально-психологічні інструменти формування та використання систем стрес-менеджменту на підприємствах. Удосконалено науково-методичний підхід з ідентифікування проблем, перспектив та можливостей удосконалення зазначених систем, що враховує пріоритетні з позиції соціально-психологічної складової предметні сфери і критерії оцінювання вмій, знань та навичок управління критичними небажаними відхиленнями. З урахування цього увагу запропоновано звертати на такі ключові сфери з позиції соціально-психологічної складової: ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту; реагування на критичні небажані відхилення; організаційно-технічне забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту; формалізування управлінських процесів; поширення вмій, знань та навичок в межах систем стрес-менеджменту. Запропонований підхід уможливорює оптимізування ресурсного забезпечення під час управління критичними небажаними відхиленнями з позиції соціально-психологічної складової, формує передумови для планування потрібних ресурсів та методів їхнього залучення. Він також забезпечує можливість постановлення чітких цілей у межах систем стрес-менеджменту, а також дає змогу кількісно «оцінити» процеси. За результатами виконаних досліджень виокремлено ключові негативні наслідки економічного характеру, зумовлені особистісними, груповими чи корпоративними стресами, зокрема: зменшення обсягів реалізації продукції; погіршення динаміки та структури продажів; зменшення частки ринку; втрата ключових бізнес-партнерів; погіршення іміджу компанії на ринку; зростання поточної чи довгострокової заборгованості; погіршення фінансових індикаторів діяльності; отримання збитку від здійснення виробничо-господарської діяльності; ускладнення процесів фінансування операційної діяльності; підвищення рівня плинності керівників інституційного та управлінського рівнів менеджменту; посилення незадоволення клієнтів; зниження рівня продуктивності праці тощо.

Література

1. Грязнова А.Г. Экономика / А.Г. Грязнова. – М.: Интеллект-Центр, 2015. – 334 с.
2. Сюсюкина И.Е. Понятие об инновационных образовательных технологиях / И.Е. Сюсюкина // Проблемы и перспективы развития образования в России. – 2011. – № 8. – С. 56-61.
3. Епифанова Н.Ш. Инструменты и методы эффективного менеджмента / Н.Ш. Епифанова // Вестник АГТУ. – 2005. – № 4. – С. 93-101.
4. Лихачова Э. Вас назначили в проблемный департамент: с чего начать / Э. Лихачева // HR-лига [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=175...>
5. Zelek A. Zarządzanie kryzysem przedsiębiorstwie. Perspektywa strategiczna / A. Zelek. – Warszawa: Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle «Orgmasz», 2003.
6. Рутицкая В. Антикризисное управление: HR-аспекты / В. Рутицкая, Л. Сирик // Менеджер по персоналу. 2009. – № 3. – С. 29-35.
7. Бобрышев А.Д. Выявление проблемных полей в организации деятельности компаний под влиянием кризиса / А.Д. Бобрышев // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 4. – С. 127-136.
8. Мазов М.С. Влияние кризиса на маркетинговую активность и управление компании / М.С. Мазов // Век качества. – 2012. – № 617. – С. 11-17.

3.9. ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

З.Я. Макогін, Н.Ю. Федоришин

Тема корупції та її впливу на економічне зростання країни є надзвичайно актуальною на теперішній час, адже це питання давно обговорюється світовою спільнотою та особливо стосується України. Корупція є однією з найпоширеніших проблем для кожної країни світу, незалежно від їх економічного розвитку, оскільки здатна охоплювати різні сфери діяльності і здійснюватися в різних масштабах: від звичайного підкупу до крадіжок та фінансових маніпуляцій на державному та міждержавному рівнях. Згідно досліджень більшості науковців, корупція є головною перешкодою на шляху соціально-економічного розвитку країни через недоотримання податків до державної казни, а це, в свою чергу, породжує значний дефіцит бюджету. Кошти, які повинні бути спрямовані на медицину, освіту, соціальну допомогу, «осідають» у кишенях приватних осіб для їх особистого збагачення. Проте загальний економічний та соціальний ефекти від впливу корупції є навіть більшими, оскільки хабарництво є лише однією з її частин. Крім того, корупція знижує мотивацію до інвестицій, оскільки політичні службовці, вимагаючи хабарів, збільшують витрати на ведення бізнесу, що, в свою чергу, призводить до скорочення економічного зростання. Незважаючи на те, що спостерігається спрощення процедури реєстрації бізнесу, підприємці або приватні особи все ще зіштовхуються із труднощами, пов'язаними з бюрократичним апаратом радянських часів. Як результат, це впливає на зростання економіки країни через зменшення інвестицій. Навпаки, коли зменшується корупція, інвестиції поліпшуються, збільшується обсяг виробництва, який буде взаємовигідним обом країнам та стимулюватиме економічне зростання. Метою нашого дослідження є виявлення впливу корупції на економічне зростання у таких країнах ЦСЄ, як Німеччина, Естонія, Болгарія та Україна і, на основі опрацьованого матеріалу, подати рекомендації для подолання корупції у вітчизняній економіці.

З темою корупції пов'язана значна кількість публікацій, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Деякі автори дають визначення самому поняттю «корупція», інші – досліджують вплив цього явища на основні макроекономічні показники країн з різним рівнем економічного розвитку. Для прикладу, М. Мельник під терміном «корупція» має на увазі діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, спрямованих на протиправне використання наданих їм повноважень для отримання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг [1, с. 55]. А з точки

зору концепції трансакційних витрат Р. Коуза, корупція є угодою між організаціями і фізичними особами, яка зменшує трансакційні витрати клієнта, порушуючи формальні та неформальні обмеження, збагачує агента, але не має надійних інституційних механізмів забезпечення (клієнт – платник хабара, агент Спеціалізована антикорупційна прокуратура виконавець) [2, с. 6-7].

Ф. Фукуяма трактує це поняття з двох боків: економічного та політичного. З економічної точки зору корупція – це процес, який вилучає ресурси з їх найбільш продуктивного вживання, тим самим підтримуючи елітне життя окремих соціальних класів за кошти інших. З політичного – можливість політичним діячам утримувати у своїх руках владу, не даючи народу повноцінного демократичного права вибору [3]. Проте, найдоступніше, на нашу думку, це поняття трактують економісти Світового банку [4], які зазначають, що корупція (від лат. Согипреге – псувати) – це зловживання службовим становищем з метою особистої вигоди. Найчастіше такі зловживання приносять вигоду не одній особі, а цілій групі осіб, корпорації і навіть низці державних органів. На сайті Світового банку вказано, що 69 % країн по всьому світі мають значні проблеми з корупцією (половина з них – країни “Великої двадцятки”). Від цього явища потерпає більш як 6 млрд людей по всьому світі. Тобто корупція настільки глибоко проникла в життя суспільства, що її викорінення є дуже складним та довгим процесом. Більшість науковців доводять, що корупція виникає через надмірне втручання держави в економіку, особливості менталітету, історичне минуле тощо. Найчастіше причинами корупції є такі (рис. 3.9.1) [5].



Рис. 3.9.1. Основні причини корупції

На сьогоднішній день не має сталої думки про те, якими можуть бути наслідки корупції для економіки країни. Деякі науковці, навпаки, наголошують на позитивному впливу корупції для економічного зростання, аргументуючи це економією часу на отримання різноманітних дозволів. Це дає змогу швидше відкрити бізнес і сплачувати податки у бюджет. Для прикладу, М. Маніон [6, с. 168] вважає, що корупція може покращити соціальний добробут, оскільки кошти, що отримують бюрократи у вигляді хабарів неодмінно будуть витрачені на ринку, а обіг грошей призведе до економічного зростання. Цієї думки дотримуються також П. Бекер та М. Мегер [7, с. 2], які наголошують, що ресурси, витрачені на неофіційні платежі, можуть бути реінвестовані в інше місце, і це призведе до економічного зростання. Для прикладу, Д. Норз [8, с. 23] зазначає позитивний вплив корупції при подоланні бюрократичних бар'єрів (ефект «швидких грошей»), у країнах з неефективною системою нормативного регулювання, сплата хабарів для ухилення від державного контролю відіграє дерегулюючу роль і тому може оцінюватися позитивно. Зрештою, більшість емпіричних досліджень підтверджують негативний вплив корупції на економічне зростання. Згідно тверджень вчених А. Діабі та К. Сильвестера [9, с. 77], корупція може спричинити невизначеність бізнес середовища, що безпосередньо позначиться на надходженні інвестицій. Також уряд витрачатиме менше коштів

на державні програми розвитку через недоотримання податкових надходжень до бюджету, а це, згідно досліджень М. Маунта [10], призведе до порушення діяльності цілого управлінського апарату.

Такі науковці як С. Кнак [11] та Б. Елмслі, Е. Тебалді [12] зазначають, що корупція спричиняє сповільнення економічного зростання країни безпосередньо діючи на економічну, політичну та соціальну сфери (табл. 3.9.1) [13]. С. Вей [14, с. 3] до цих трьох сфер додає також екологічну, зазначаючи, що корупція здатна значною мірою руйнувати навколишнє середовище, особливо це стосується країн «третього світу». Як стверджують Е. Лаурітзен та М. Сондергаард [15], корупція сприяє лобіюванню інтересів бізнесменів у тих сферах, де в очікується значна вигода. Корупція може пригнічувати конкуренцію, що шкодить економічній рівновазі та породжує монополію на окремі товари або послуги. Працівники відповідних служб можуть заборонити ввезення певних імпортованих товарів або обкласти їх митним тарифом, обгрунтовуючи це захистом національного товаровиробника. Підкупивши державних службовців, місцеві бізнесмени можуть створити монополію, яка безпосередньо позначиться на економіці через пригнічення конкуренції.

Таблиця 3.9.1.

Наслідки впливу корупції на соціально-економічне зростання

ЕКОНОМІЧНА СФЕРА	ПОЛІТИЧНА СФЕРА	СОЦІАЛЬНА СФЕРА
<ul style="list-style-type: none"> – тінізація економіки; – скорочення податкових надходжень; – неефективне використання державних коштів; – зменшення припливу інвестицій; з– ниження ВВП; – збільшення видатків держави. 	<ul style="list-style-type: none"> – втрата довіри громадян до політичних діячів; – втягнення судів у політичні маніпуляції; – зниження ефективності діяльності державних осіб; – погіршення іміджу країни в міжнародному просторі; – неефективне законодавство. 	<ul style="list-style-type: none"> – зростання соціальної нерівності; – погіршення якості життя, освіти, медицини; – зниження державної допомоги населенню; – зростання злочинності; – зростання соціальної напруженості.

З іншої сторони корупція може негативно позначитися на надходженні інвестицій. Це пояснюється тим, що підкупи чиновників збільшують вартість інвестиційних ресурсів, а це відлякує потенційних інвесторів. Крім того, як стверджує П. Бердхен [16, с. 17], корупція зменшує інноваційний розвиток країни, а державні кошти не спрямовуються у проекти розвитку через зменшення податкових надходжень до бюджету. Існують й інші твердження того, що корупція може негативно впливати на економічне зростання. Дж. Ву та М. Кумар [17, с. 35] пояснюють, негативний вплив корупції через призму зовнішнього боргу країни. За їхніми словами, чим вищий рівень корупції в країні, тим в неї більший зовнішній борг, що веде до сповільнення економічного розвитку. Подібно трактують у своїй роботі негативний вплив корупції через зовнішні борги такі науковці як А. Курай, Р. Джумашев та Ф. Шнейдер [18, с. 116]. Серед негативних практик, які створюють умови для корупційних дій, найбільш поширеними є виплати зарплат у «конвертах», ведення подвійної бухгалтерії, використання послуг «мінімізаторів» податків – фіктивних фірм. П. Мауро за допомогою регресійного аналізу, на основі даних «Transparency International», обгрунтував, що при зниженні корупції на 2,4 пункти, збільшується середній дохід однієї особи на 4 % [19, с. 20]. Інші економісти такі як Г. Бродмен і Ф. Реканатіні [20, с. 360] довели залежність корупції від таких факторів, як ступінь розвитку політичних і ринкових інститутів, якості державного управління, відкритості зовнішньої торгівлі, рівня розвитку демократії. Водночас К. Бджорнсков [21] наголошує на залежності між корупцією і довірою. Він стверджує, що при поширенні корупції знижується репутація країни, що сприяє зростанню недовіри до влади.

Спостерігається також пряма залежність між урядовими видатками на зарплату чиновникам державного апарату та корупцією. К. Рійкегем та Б. Ведер [22, с. 310] стверджують, що нижча заробітна плата у державному секторі збільшує корупцію, а та, у свою чергу, сповільнює економічне зростання. Згідно досліджень А. Алесіна та Г. Ангелеттоса [23, с. 1229], державні службовці менше маніпулюють структурою державних витрат задля власної вигоди якщо кількість працівників, які працюють в урядовій структурі є невеликою. З ними погоджуються також Ф. Мендес та Ф. Сепулведа [24, с. 90], які зазначають, що значна кількість державних службовців створює більше можливостей отримувати хабарі та приймати рішення на користь заінтересованих осіб.

Загалом, дослідження В. Танзі та Г. Давуді [25] показало, що корупція негативно позначається на довгостроковому економічному зростанні через вплив на інвестиції, оподаткування, державні витрати, розвиток людських ресурсів. Так, у корумпованій системі спостерігається деградація талановитих осіб та збільшення некваліфікованої робочої сили, що позначається на діяльності всього управлінського апарату. Для прикладу, Н. Румянцева [26, с. 87] стверджує, що корупція у навчальних закладах призводить до зниження рівня освіченості і, як наслідок, низької якості людського капіталу. Цієї ж думки дотримуються К. Слізер, Г. Конті та Р. Нолан [27, с. 26], які запевняють, що хабарництво в освітній сфері призводить до неоптимального використання людського капіталу, оскільки особи без відповідної фахової підготовки мають шанси отримати високу кваліфікацію і займати в подальшому керівні посади, а це безпосередньо позначиться на економічному зростанні країни.

Водночас, Д. Ледерман, Н. Лоайза та Р. Соарес [28, с. 7] дослідили, що високий рівень освіченості зменшує корупцію. Автори зазначають, що навчання зменшує ймовірність участі у злочинах та сприяє добробуту суспільства. П. Граеф та Г. Мелкоп [29, с. 615] стверджують, що корупція більш притаманна безгамотним особистостям, адже вони менше обізнані про антикорупційні закони та міру покарання у разі їх порушення. Отже, на основі опрацьованих літературних джерел, доцільно описати вплив корупції на економічне зростання за допомогою структурно-логічної схеми (рис. 3.9.2).

Схема показує, що корупція сприяє ухилянню від сплати податків, що спричиняє дефіцит бюджету, а це призводить до зменшення урядових видатків і, як наслідок, зменшення доходу. Відповідно, якщо зменшується дохід, то зменшується і споживання у вигляді імпорту зокрема, та збільшується кількість заощаджень. У свою чергу, зменшення імпорту веде до зменшення валютних резервів та збільшення кредитної залежності та боргового навантаження, що блокує економічний розвиток країни. Від'ємне сальдо поточного рахунку в країні призводить до зменшення припливу інвестицій та падіння інвестиційних доходів. В країні розпочинається стрімка інфляція, яка супроводжується девальвацією грошової одиниці. Отже, вплив корупції на економіку особливо небезпечний, оскільки знижує ефективність економічної політики держави, змушує приватний бізнес переходити у тіньовий сектор, що тягне за собою порушення законодавства, спотворює систему оподаткування і правила підприємницької діяльності, підштовхує підприємців вирішувати питання за допомогою хабарів. Найкраще дослідити як впливає корупція на економічне зростання країни допоможуть різноманітні емпіричні дослідження.

Корупція є однією з найбільших перешкод на шляху економічного зростання і розвитку. Економічні наслідки цього явища полягають у щорічних втратах мільярдів, що могли бути спрямовані на розвиток освіти, медицини та загалом соціального забезпечення населення. Вона руйнує ринки та перешкоджає якісним соціально-економічним змінам. Отже, в макроекономічному плані корупція призводить до економічного дисбалансу в економіках різних країн. Для підтвердження цієї гіпотези для проведення емпіричних досліджень з регіону ЦСЄ було вибрано Німеччину,

Естонію як країн з високим рівнем ВВП і низьким рівнем корупції (рис. 3.9.3) та Болгарію і Україну, як країни з найгіршими показниками [30].

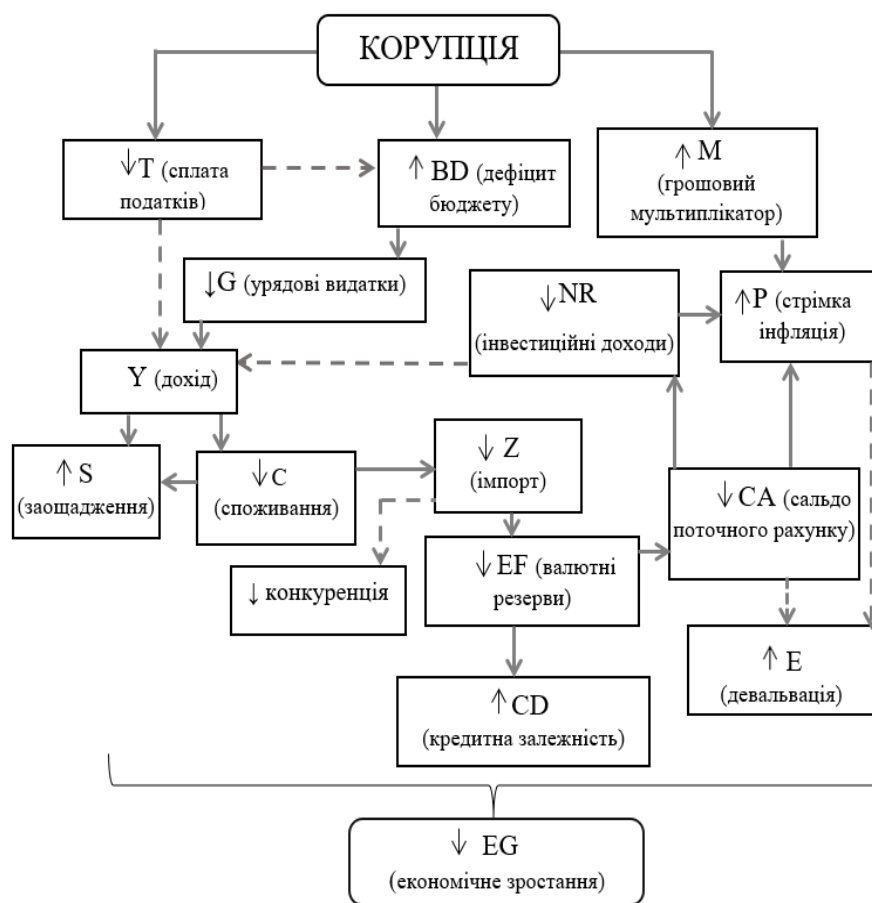


Рис. 2. Структурно-логічна схема впливу корупції на економіку

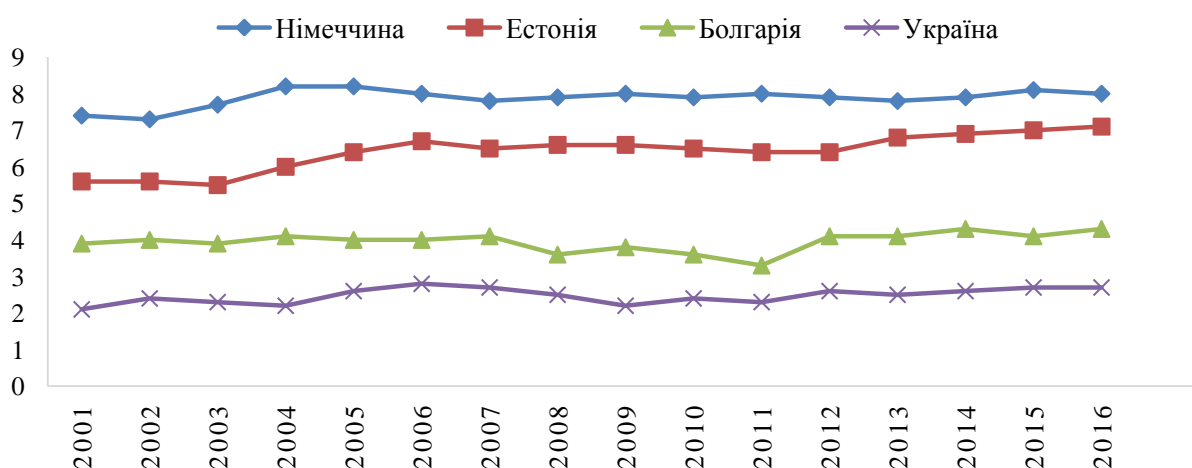


Рис. 3.9.3. Динаміка індексу сприйняття корупції

Графічна інтерпретація рис. 3 свідчить про найвищий рівень корупції в Україні із зазначених країн ЦСЄ, її прояви були найбільш відчутними (згідно даних індексу сприйняття корупції) у 2006 та 2015 рр. Найменші прояви корупції спостерігалися (протягом 2001-2016 рр.) у Німеччині. Для здійснення оцінки впливу рівня корупції на економічне зростання країни був проведений емпіричний аналіз вибірки з чотирьох

країн Центральної та Східної Європи (Німеччини, Естонії, Болгарії та України) за допомогою економічного пакету Eviews. З метою виявлення взаємовпливу індексу сприйняття корупції та основних макроекономічних показників зазначених країн, які характеризують економічне зростання (ВВП та інвестиції) проведено тест Гренджера (табл. 3.9.2).

Таблиця 3.9.2

Результати тесту Гренджера

країни	Гіпотеза	Лag 1	Лag 2	Лag 3
Болгарія	$GDPB_t$ не впливає на $CorB_t$	0,00702 (0,9346)	0,02394 (0,9764)	0,05076 (0,9835)
	$CorB_t$ не впливає на $GDPB_t$	0,25717 (0,6213)	0,07464 (0,9286)	0,07138 (0,9732)
	$CorB_t$ не впливає на $FDIB_t$	1,3929 (0,2608)	0,2988 (0,7487)	0,2487 (0,8595)
	$FDIB_t$ не впливає на $CorB_t$	0,7727 (0,3966)	2,6120 (0,1275***)	1,7022 (0,2650)
Естонія	$GDPE_t$ не впливає на $CorE_t$	2,65978 (0,1289***)	2,13188 (0,1746)	1,01471 (0,4493)
	$CorE_t$ не впливає на $GDPE_t$	0,44926 (0,5154)	0,89152 (0,4434)	0,54260 (0,6707)
	$FDIE_t$ не впливає на $CorE_t$	0,8939 (0,3631)	3,0749 (0,0960***)	2,7513 (0,1347***)
	$CorE_t$ не впливає на $FDIE_t$	0,0111 (0,9176)	13,8006 (0,0018*)	11,2671 (0,0071**)
Німеччина	$GDPG_t$ не впливає на $CorG_t$	0,32290 (0,5803)	1,21696 (0,3406)	0,38763 (0,7663)
	$CorG_t$ не впливає на $GDPG_t$	0,00828 (0,9290)	2,65977 (0,1237***)	2,06261 (0,2067)
	$FDIG_t$ не впливає на $CorG_t$	1,7468 (0,2109)	0,4245 (0,6665)	1,6111 (0,2830)
	$CorG_t$ не впливає на $FDIG_t$	0,9132 (0,3581)	0,6073 (0,5657)	1,3130 (0,3544)
Україна	$GDPU_t$ не впливає на $CorU_t$	0,00181 (0,9667)	3,27503 (0,0657***)	0,56252 (0,6593)
	$CorU_t$ не впливає на $GDPU_t$	0,18975 (0,6709)	0,03142 (0,9692)	0,11686 (0,9469)
	$CorU_t$ не впливає на $FDIU_t$	0,0916 (0,7672)	0,0310 (0,9696)	0,4051 (0,7550)
	$FDIU_t$ не впливає на $CorU_t$	0,1176 (0,7376)	0,0224 (0,9778)	0,1767 (0,9083)

Примітка: в дужках подано p – критерій та статистичну достовірність (* – 1%, ** – 5%, *** – 10%).

де $CorB$ – індекс сприйняття корупції в Болгарії; $CorE$ – індекс сприйняття корупції в Естонії; $CorG$ – індекс сприйняття корупції в Німеччині; $CorU$ – індекс сприйняття корупції в Україні; $GDPB$ – ВВП на душу населення Болгарії (USD); $GDPE$ – ВВП на душу населення Естонії (USD); $GDPG$ – ВВП на душу населення Німеччини (USD); $GDPU$ – ВВП на душу населення України (дол.); $FDIG$ – прямі іноземні інвестиції Німеччини (USD); $FDIE$ – прямі іноземні інвестиції Естонії (USD); $FDIB$ – прямі іноземні інвестиції Болгарії (дол.); $FDIU$ – прямі іноземні інвестиції України (USD).

Індекс сприйняття корупції (англ. Corruption Perceptions Index, CPI) – щорічний рейтинг країн світу, що укладається організацією Transparency International з 1995 р. Країни у рейтингу впорядковані за показником рівня корупції, який базується на оцінках підприємців та аналітиків. У рейтингу за 2015 р. відображено сприйняття корупції у 167 країнах за шкалою від 100 (немає корупції) до 0 (сильна корупція). Чим вище значення індексу – тим нижча корупція в країні. У дослідженні використано річні

дані у період 2001 по 2016 рр. з Світового банку [31] та Трансперенсі інтернешенал (Transparency international) [30]. Усі показники було прологарифмовано.

Результати тесту Гренджера дають підстави стверджувати, що спостерігається коінтеграція між прямими іноземними інвестиціями та індексом корупції у Болгарії з лагом в 2 роки та ймовірністю впливу 90 %. Крім того, помічено вплив ВВП Естонії на індекс корупції в країні з лагом в 1 рік та ймовірністю впливу 90 %. Також тест Гренджера показав, що прямі іноземні інвестиції впливають на індекс сприйняття корупції Естонії з лагами в 2 і 3 роки та ймовірністю впливу 90 %; індекс сприйняття корупції впливає на ПІІ Естонії з лагами в 2 і 3 роки та ймовірністю впливу 99 % і 95 % відповідно; індекс сприйняття корупції впливає на зростання ВВП Німеччини з лагом в 2 роки та ймовірністю впливу 90 %; спостерігається також вплив зростання ВВП в Україні на індекс сприйняття корупції з лагом в 2 роки та ймовірністю впливу 90 %.

Проте, для детальнішого дослідження взаємозв'язку між показниками необхідно провести регресійний аналіз з використанням методу найменших квадратів з інструментальними змінними (2SLS). Результати для Німеччини мають наступний вигляд (рівн. 1– 2). Значення Дарбіна Уотсона (DW) у рівняннях регресії вказує на те, що дослідження є достовірним (перебуває в межах від 1,5 до 2,5). $R^2 = 0,90$ (у рівнянні 1) свідчить про тісний зв'язок між досліджуваними показниками, а у рівнянні 2 – про помірний ($R^2 = 0,39$).

$$gdpG = \begin{matrix} 2.28 & +0.46 * corG_{t-2} & +0.08 * fdiG_{t-1} & +0.61 * gdpG_{t-1} \\ (2.469^{**}) & (0.884) & (2.976^{**}) & (6.893^*) \end{matrix} \quad (1)$$

$$R^2 = 0.90 \quad DW = 2.3$$

$$fdiG = \begin{matrix} 10.231 * corG_{t-2} & -0.17 * fdiG_{t-1} & +0.38 * gdpG_{t-1} \\ (2.086^{***}) & (-0.6090) & (1.925^{***}) \end{matrix} \quad (2)$$

$$R^2 = 0.39 \quad DW = 1.61$$

Як показують результати рівняння 1, індекс сприйняття корупції не позначається впливом на ВВП, а збільшення інвестицій на 1 % з лагом в 1 рік супроводжується зростанням ВВП Німеччини на 0,08 % з ймовірністю впливу 95 %. З рівняння 2 можна зробити висновок, що зростання індексу сприйняття корупції на 1 позицію в рейтингу Transparency International (з лагом в 2 роки) супроводжується зростанням ПІІ у економіку Німеччини на 10,23 % з ймовірністю впливу 90 %. Крім того, чинником зростання інвестицій є також збільшення ВВП країни (при його збільшенні на 1 % з лагом в 1 рік слід очікувати зростання інвестицій на 0,38 % з ймовірністю впливу 90 %). Також для оцінки функціональних залежностей використано метод векторної авторегресії з коригуванням помилки (VAR / VEC) для Німеччини (рис. 3.9.4). Моделі VAR / VEC використовують довгострокову інформацію як елемент ідентифікації зв'язку між коінтегрованими змінними.

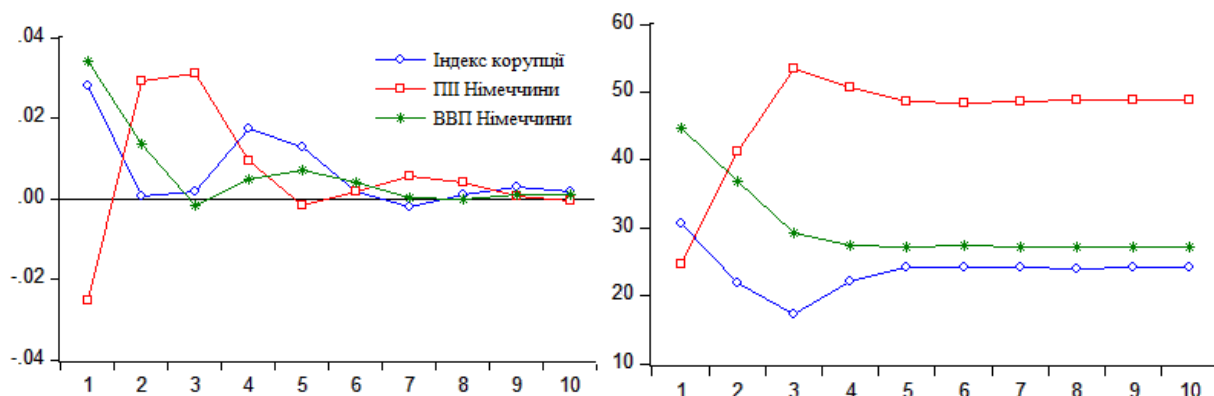


Рис. 3.9.4. Чинники впливу на ВВП Німеччини (оцінки VEC)

Імпульсна функція підтверджує гіпотезу про позитивний вплив індексу сприйняття корупції на ВВП Німеччини (його вага в декомпозиції залишків становить 25 %), а інвестиції на 50 % визначають зміну динаміки економічного зростання Німеччини. Схожа ситуація спостерігається і в економіці Естонії (рівн. 3-4), де зростання індексу сприйняття корупції на одну позицію супроводжується збільшенням ВВП на 0,76 % з ймовірністю впливу 90 %, а ПІІ – на 6,53 % з лагом в 2 роки та ймовірністю впливу 90 %. Також чинником зростання ПІІ є ВВП Естонії, при його збільшенні на 1 % спостерігається приплив інвестицій на 1,77 % з ймовірністю впливу 90 %.

$$gdpE = \begin{matrix} 2.376 & +0.76 * corE & +0.06 * fdiE_{t-2} & +0.55 * gdpE_{t-1} \\ (2.722^{**}) & (1.875^{***}) & (0.8650) & (3.0495^{**}) \end{matrix} \quad (3)$$

$$R^2 = 0.91 \quad DW = 2.01$$

$$fdiE = \begin{matrix} 6.53 * corE_{t-2} & +1.77 * gdpE & +0.31 * fdiE_{t-1} \\ (1.643^{***}) & (2.2225^{***}) & (1.1902) \end{matrix} \quad (4)$$

$$R^2 = 0.69 \quad DW = 1.79$$

Результати векторної авторегресії для Естонії підтверджують результати емпіричного дослідження про прямий вплив індексу сприйняття корупції на економічне зростання в Естонії (рис. 3.9.5). Індекс на 20 % визначає зміну динаміки ВВП, а інвестиції лише на 5 %.

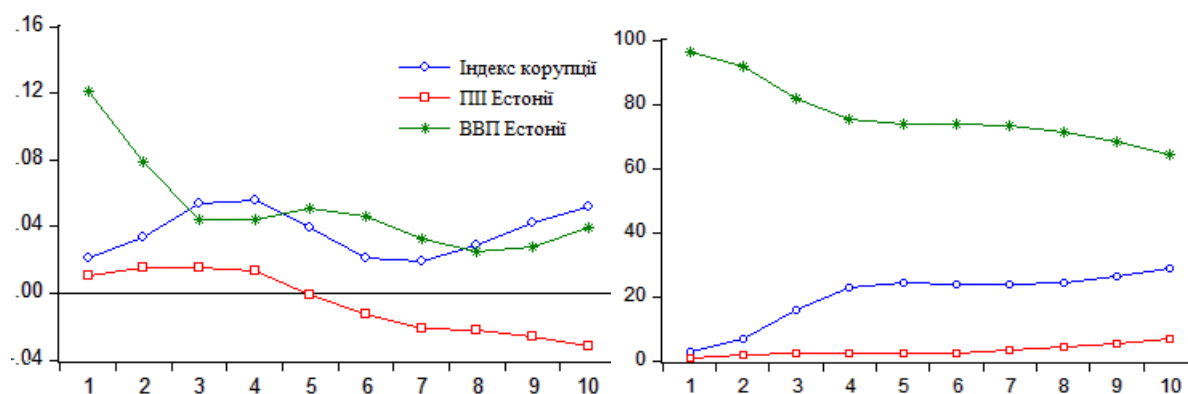


Рис. 3.9.5. Чинники впливу на ВВП Естонії (оцінки VEC)

Дослідження економіки Болгарії показало (рівн. 5-6), що зростання індексу сприйняття корупції на 1 позицію у рейтингу Transparency International з лагом в 1 рік супроводжується збільшенням ВВП Болгарії на 0,14 % з ймовірністю впливу 90 %, а надходження інвестицій на 1 % з лагом в 1 рік спричиняє зростання ВВП на 0,05 % з ймовірністю впливу 90 %. Також збільшення індексу сприйняття корупції на 1 % призводить до припливу інвестицій в країну на 2,46 % з ймовірністю впливу 90 %.

$$gdpB = \begin{matrix} 1.215 & +0.14 * corB_{t-1} & +0.05 * fdiB_{t-1} & +0.79 * gdpB_{t-1} \\ (1.916^{***}) & (1.970^{***}) & (1.731^{***}) & (16.471^*) \end{matrix} \quad (5)$$

$$R^2 = 0.97 \quad DW = 2.28$$

$$fdiB = \begin{matrix} 2.46 * corB & + & 0.94 * fdiB_{t-1} & -0.34 * gdpB_{t-1} \\ (2.105^{***}) & & (5.339^*) & (-1.3827) \end{matrix} \quad (6)$$

$$R^2 = 0.64 \quad DW = 1.81$$

Результати імпульсної функції (рис. 3.9.6) дають підстави стверджувати, що індекс сприйняття корупції на 35 % визначає зміну динаміки ВВП, а інвестиції – на 45 %.

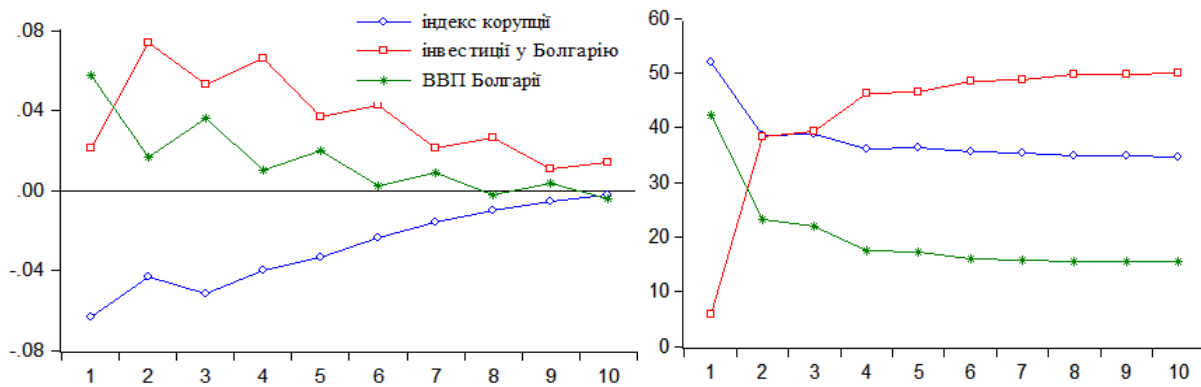


Рис. 3.9.6. Чинники впливу на ВВП Болгарії (оцінки VEC)

Нажаль, не вдалося дослідити вплив індексу сприйняття корупції на ВВП України оскільки показник ймовірності (Probability) є надто високим. Проте встановлено, що збільшення інвестицій у вітчизняну економіку на 1 % супроводжується зростанням ВВП на 0,17 % з ймовірністю впливу 95 % (рівн. 7).

$$\begin{aligned}
 gdpU = & -1.281 & +0.216 * corU & +0.177 * fdiU & +0.64 * gdpU_{t-1} \\
 & (-1.169) & (0.3806) & (3.230^{**}) & (7.369^*) \\
 & & R^2 = 0.91 & DW = 2.43 &
 \end{aligned}
 \tag{7}$$

$$\begin{aligned}
 fdiU = & 3.85 * corU & -0.39 * gdp_{t-1} & +0.98 * fdiU_{t-1} \\
 & (1.542^{***}) & (-0.707) & (4.703^*) \\
 & R^2 = 0.33 & DW = 2.03 &
 \end{aligned}
 \tag{8}$$

З рівняння 8 помітно, що зростання індексу сприйняття корупції в Україні на 1 позицію в рейтингу Transparency International спричиняє збільшення інвестицій на 3,85 % з ймовірністю впливу 90 %. А, як показує імпульсна функція, інвестиції – це важливий фактор зростання ВВП (рис. 3.9.7), їх вага у декомпозиції залишків становить 60 % (на 60 % визначають зміну динаміки ВВП), а індекс сприйняття корупції – 5 %.

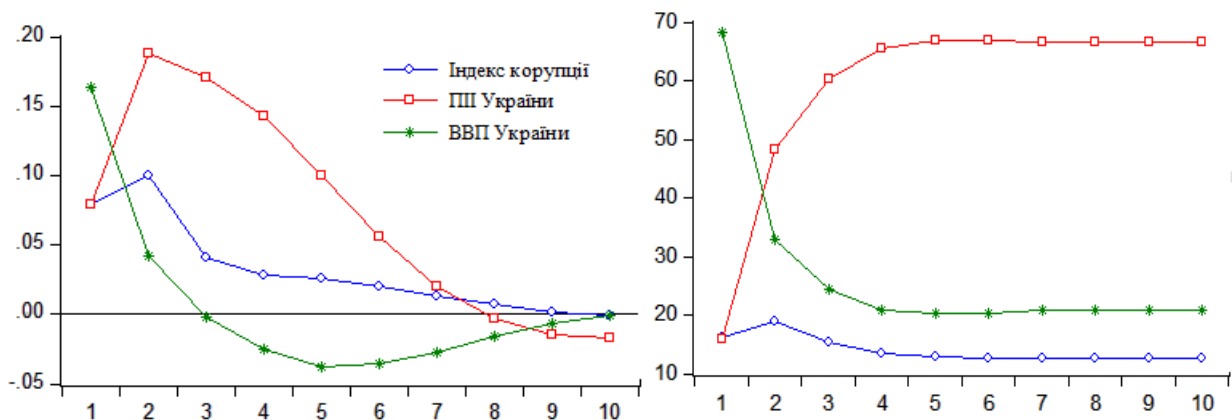


Рис. 3.9.7. Чинники впливу на ВВП України (оцінки VEC)

Графічна інтерпретація моделі Scatterplot (рис. 3.9.8) також свідчить про прямий зв'язок між індексом сприйняття корупції та економічним зростанням (для дослідження використовувались дані за 2016 р. у 14 країнах ЦСЄ). Зростання індексу сприйняття корупції (чим вищий показник – тим нижчим є рівень корупції в країні) на 1 позицію у рейтингу сприяє зростанню ВВП на 2,14 %, що пояснюється не лише додатковими

надходженнями у бюджет внаслідок ліквідації корупційних схем, але й збільшенням інвестиційної привабливості країни.

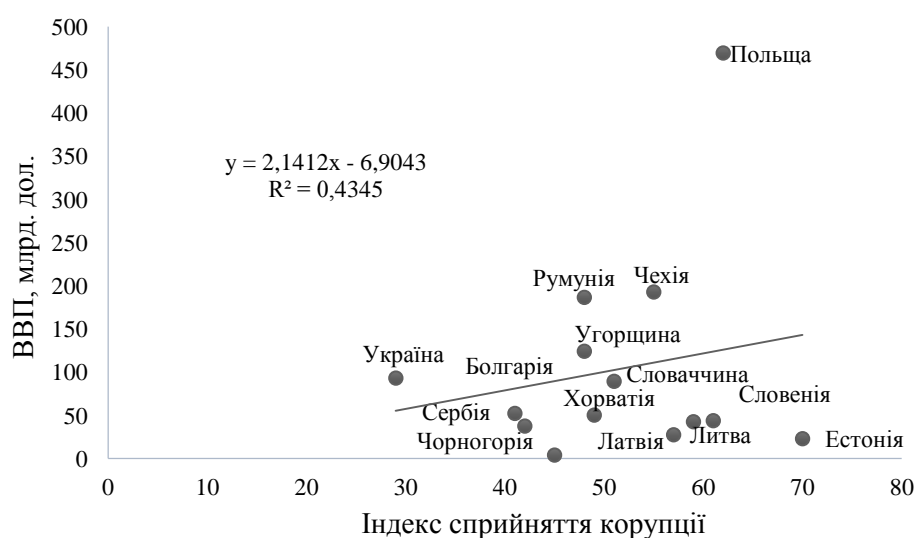


Рис. 3.9.8. Зв'язок між індексом сприйняття корупції та ВВП у 14 країнах ЦСЄ за 2016 р.

Дослідження залежності між індексом сприйняття корупції та індексом людського розвитку показало (рис. 3.9.9) пряму залежність між двома показниками. Зростання індексу супроводжується покращенням індексу людського розвитку.

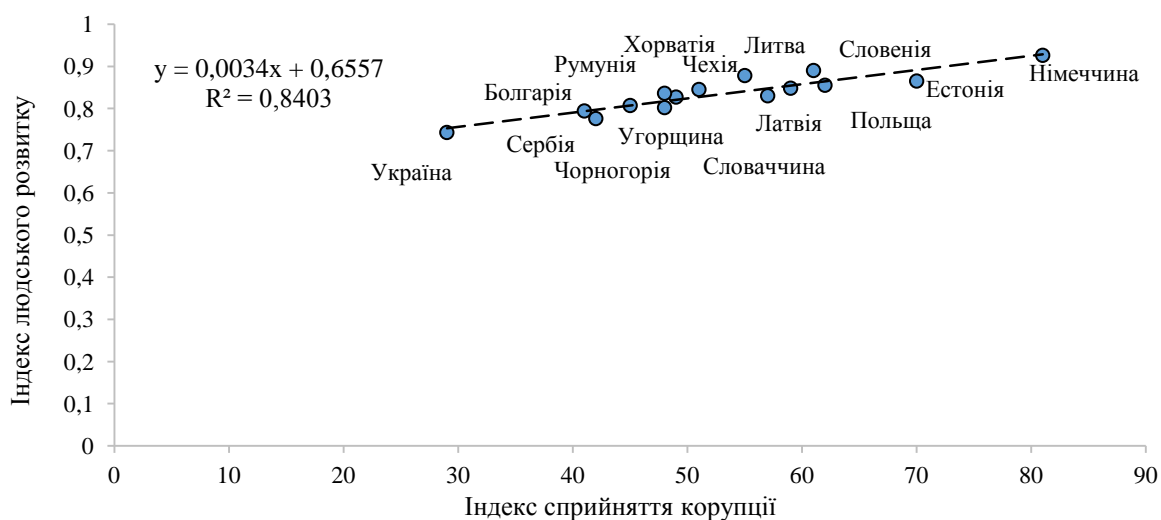


Рис. 3.9.9. Зв'язок між індексом сприйняття корупції та індексом людського розвитку в країнах ЦСЄ за 2016 р.

Отже, проблема корупції є однією з найактуальніших тем не лише для України, але й для цілого світу. Сьогодні наша країна перебуває на етапі модернізації для того, щоб вийти на світовий простір, як країна з високими економічним розвитком та конкурентоспроможністю. Проте, мабуть, тільки тепер ми звернули увагу на одну з основних перешкод на шляху до економічних змін та активного розвитку країни – корупцію, яка захопила усі сфери діяльності та глибоко пустила свої коріння. Саме корупція сьогодні обмежує конституційні права та свободу людини і громадянина, заважає нормальному функціонуванню державного апарату, унеможливорює впровадження в державі соціально-економічних реформ, сприяє

розвитку організованої злочинності, негативно відображається на міжнародному авторитеті країни тощо.

Згідно досліджень Global Corruption Barometer 2015 / 16 [32] проти корупції готові протестувати 68 % українців. Також 43 % вважають, що рівень корупції зростає, 74 % впевнені, що весь державний сектор є корумпованим, а 84 % опитаних стверджують, що урядом країни керують організації, що діють у власних інтересах, 80 % запевняють, що уряд ніяк не бореться з корупцією, а навпаки ще більше розвиває її. Зі всіх опитаних, тільки 4 % вважають, що антикорупційна політика держави є ефективною.

У рейтингу країн за Індексом сприйняття корупції в 2016 р. Україна посіла 131 місце, набравши однакову кількість балів (29 із 100-та) з такими країнами, як Іран, Казахстан, Непал та Росія. В Україні спостерігався найвищий рівень корупції у 2016 р. серед 15 (досліджуваних нами) країн ЦСЄ (рис. 3.9.10) [30]. То ж, можна стверджувати, що рівень корупції в нашій країні набув критичного значення, а українці вже звикли вирішувати всі проблеми за допомогою хабарів і вважають це звичайною справою.

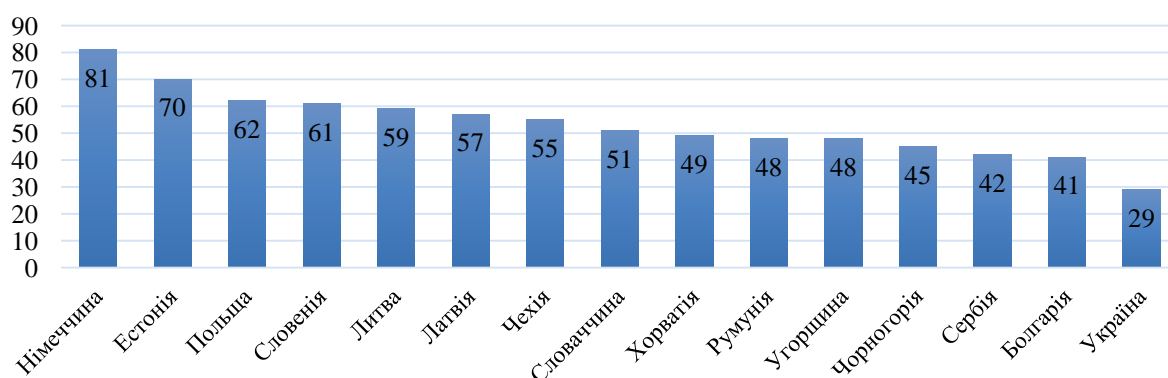


Рис. 3.9.10. Індекс сприйняття корупції у 2016 р.

Згідно з даними дослідження «Стан корупції в Україні», серед громадян, які схильні виправдовувати корупцію, більше переконаних у тому, що переважна частина населення в Україні скористається корупційними зв'язками, якщо матимуть таку можливість. Вони також стверджують, що належні послуги в Україні неможливо отримати без неформальних доплат, а свою терпимість до корупції схильні пояснювати прагненням до «рівноправності» чиновників та пересічних громадян: якщо першим можна порушувати закон, то й від інших не варто вимагати його дотримання [33, с. 8-9].

На думку українців, головною причиною корупції є бідність населення, яка ділить людей на багатих та бідних, тим самим практично знищуючи середній прошарок суспільства. Для розв'язання проблеми корупції кожна країна виробляє власні методи мінімізації її негативних проявів, хоча поширена вона у глобальних масштабах. Реакцією міжнародного співтовариства на це явище стала ратифікація у 2003 р. Конвенції ООН проти корупції у Мериді (Мексика). У багатьох країнах світу створено незалежні органи боротьби з корупцією, підзвітні парламентам, прем'єр міністрам або президентам: наприклад, у Латвії – КНАВ (з 2002 р.), у Польщі – СВА (з 2006 р.), у Гонконгу – ІСАС (з 1997 р.), у США – ФБІ (з 1908 р.). Так, в Італії у результаті операції «Чисті руки» у 1993-1994 рр. за грати потрапили понад 500 політиків (у тому числі довічно) [34].

Якщо аналізувати досвід боротьби з корупцією у досліджуваній нами Естонії, то в цій країні розслідуванням фактів корупції займаються три органи: префектура поліції – якщо йдеться про чиновника, що працює в органах самоврядування, а також у приватних підприємствах та об'єднаннях; поліція безпеки – якщо мова йде про найвищих державних чиновників (президент, міністри); державна прокуратура – якщо мова йде про правоохоронців [35]. В Україні, для прикладу, боротьбою з корупцією займаються аж 6 органів (рис. 3.9.11).



Рис. 3.9.11. Органи по боротьбі з корупцією в Україні

Найголовніше з них – Національне антикорупційне бюро (НАБУ), на яке поклали повноваження з розслідування корупційних справ, до яких причетні держслужбовці категорії «А» – найвищого ешелону влади. Детективи НАБУ можуть порушувати і розслідувати кримінальні справи навіть щодо співробітників СБУ, МВС і прокуратури, якщо вони стосуються корупції. Але прослуховування вести не можуть. Для цього їм необхідно звертатися до СБУ, що може спровокувати конфлікт інтересів. Проте, на думку більшості експертів, найбільшим викликом у роботі Бюро залишається неспроможність судової системи розглядати справи, скеровані НАБУ до суду [34].

Крім НАБУ важливими органами по боротьбі з корупцією в країні є Спеціалізована антикорупційна прокуратура (САП) і Національне агентство запобігання корупції (НАЗК). Проте, чинне законодавство не здатне ефективно протидіяти корупції, так як в ньому не зазначено як саме повинна виконуватись робота Національного антикорупційного комітету та в який спосіб повинна залучатись до цих процесів громадськість. Це зумовлено низкою проблем, пов'язаних з уведенням в дію норм нового антикорупційного законодавства [36, с. 98].

Для прикладу в Естонії, засоби боротьби з корупцією підрозділяються на дві категорії – попереджувальні або м'які методи, і реакційні або тверді методи. До числа м'яких методів відносяться: навчання, кадрова політика (наприклад ротація) і організаційно-культурний розвиток, а також певні механізми контролю. До числа твердих методів можна віднести закони та покарання. Також з метою боротьби з корупцією в Естонії проводиться широкомасштабна постійна робота, зокрема, розроблено телевізійні та радіопередачі, проводяться соціальні кампанії, навчальні курси, поширюється інформація для громадськості, розробляються правові акти, здійснюється дослідження корупційних явищ, випускаються інформаційні буклети, доповнення до законів тощо. У цьому сенсі Законодавство Естонії, що регулює антикорупційну діяльність, схоже з прийнятим законодавством більшості держав Західної Європи [37]. Такі заходи, на наш погляд, доречно було б запровадити і в Україні, що дало б змогу сформувати у свідомості українців важливість викорінення корупції як суспільно небезпечного явища.

Також в Естонії викоріненню корупції допомогли і «супровідні» реформи. По-перше, податкова: вперше в Східній Європі тут запровадили пропорційне оподаткування (однакову ставку податку на прибуток для всіх рівнів доходу) та значно спростили адміністрування податків, що стало досить сильним економічним стимулом для зменшення тіньових операцій, ухилення, а отже і корупції в державних органах. По-друге, перехід від дозвільної моделі регулювання діяльності бізнес-агентів (радянського зразка, де повноваження чиновника є майже необмеженими з точки зору

видачі дозволів на певний вид діяльності) до повідомчо-контрольної (коли більшість дозволів видається за принципом «мовчазної згоди», а контролюючі функції чиновників чітко і вичерпно визначені в законодавстві) [38].

Для прикладу, в основу боротьби з корупцією в Німеччині покладено завдання знищення матеріальної, насамперед фінансової бази злочинних угруповань. Це досягається двома шляхами: конфіскаційним (конфіскація майна) і створенням належної правової бази для унеможливлення «відмивання» «брудних» грошей. Генеральна асамблея німецького уряду у сфері запобігання корупції полягає в тому, щоб в результаті законодавчих, організаційних, кадрових та інших заходів унеможливити зловживання державним службовцем своїм посадовим становищем.

Серед антикорупційних механізмів, які запроваджуються в Німеччині, слід назвати намір створити реєстр корумпованих фірм. У даному разі Німеччина йде шляхом іноземного досвіду, зокрема ізраїльського. Його суть полягає в тому, що фірма, яка включена до такого реєстру, позбавляється права виконувати будь-які державні замовлення, стає об'єктом більш пильної уваги з боку правоохоронних органів [39]. На наш погляд, дані заходи варто було б запровадити в Україні, адже державні замовлення, здебільшого, виконують фірми, які вже неодноразово були помічені у корупційних схемах і уникали відповідальності за свої протиправні дії. З естонської моделі боротьби з корупцією варто було б перейняти чіткість законодавства, яке регулює контролюючі функції чиновників, задля уникнення бюрократичних схем.

Отримані результати емпіричного аналізу можна звести до наступних висновків: проведені дослідження за допомогою моделі Scatterplot свідчать про пряму залежність між індексом сприйняття корупції та економічним зростанням у 14 країнах ЦСЄ (чим вище країна знаходиться у рейтингу Transparency International (відповідно тим нижчий рівень корупції) тим більше у неї зростання ВВП). А також доведено, що чим нижча корупція в країнах ЦСЄ, тим вищий рівень людського розвитку. Результати емпіричного аналізу (здійснені у пакеті Eviews) свідчать про тісний зв'язок між індексом сприйняття корупції, ВВП та інвестиціями досліджуваних країн. Для прикладу, у Болгарії покращення індексу сприйняття корупції має вагомий вплив на зростання ВВП ніж інвестиції. В Естонії зростання індексу супроводжується значним збільшенням економічного зростання. Для економіки України та Німеччини ситуація дещо відрізняється: зростання індексу не здійснює прямого впливу на збільшення ВВП, а супроводжується значним припливом інвестицій, що позначається на економічному зростанні через залучення інвестиційних ресурсів. Отже, емпіричні та теоретичні дослідження свідчать, що корупція сповільнює економічне зростання та не сприяє надходженню інвестицій в країни ЦСЄ.

Корупція є однією з основних загроз не лише для економічного зростання, а й для соціально-економічного розвитку країн та негативно впливає на якість життя всього населення, тому антикорупційна діяльність на загальнонаціональному рівні стала як ніколи затребуваною. Щодо ситуації в Україні, то наша країна у 2016 р. піднялась на дві сходинки посівши 131 місце за показником Індексу сприйняття корупції серед 176 країн світу, що пов'язано з запуском системи електронного декларування, яка дозволяє українцям бачити активи державних службовців та політиків. Проте, вітчизняне законодавство не містить відповідних законів, які б чітко прописували обов'язки Національного антикорупційного комітету та ролі громадськості, тому українська боротьба з корупцією є дуже низькою. Фахівці в боротьбі з корупцією також наголошують, що однієї державної програми для подолання корупції недостатньо, необхідно щоб суспільство продовжувало активно контролювати та моніторити діяльність влади. Дослідження, яке Transparency International провело в Україні, виявило, що найактивнішу роль у протидії корупції в державі відіграє громадянське суспільство, зокрема громадські організації. Наприклад, антикорупційні закони дуже активно лобіює громадська ініціатива «Реанімаційний пакет реформ».

Зменшення рівня корупції до безпечного в Україні можливе лише за умови вивчення та втілення в життя закордонного досвіду боротьби з цим негативним явищем, насамперед успішно діючих в інших країнах політичних, правових та організаційних механізмів подолання корупції. Вивчення закордонних програм, що на практиці довели свою ефективність, являє собою величезні перспективи для запозичення позитивного іноземного досвіду, особливо за відсутності власного реально діючого механізму протидії корупції. Комплексне реформування системи протидії корупції повинно відбуватися відповідно до міжнародних стандартів та успішних практик іноземних держав і гармонізувати законодавство України з європейськими стандартами. Така стратегія реформи відповідає зобов'язанням, проголошеним Україною в Угоді про асоціацію з ЄС.

На наш погляд, для ефективної модернізації та позитивного розвитку економіки України, потрібно прийняти такі заходи для подолання корупції в країні: зменшення ролі держави в економіці та її втручання в діяльність підприємств; відкрите декларування доходів чиновників та їх сімей; створення ефективної законодавчої бази для діяльності спеціальних антикорупційних органів з прописом процесів розслідування та притягнення до відповідальності корупціонерів; посилення відповідальності за участь у корупційних діяннях, скасування депутатської недоторканості, розслідування корупційних справ в публічному режимі; зміну співробітників у найбільш проблемних органах, запровадження належного рівня заробітної плати; застосування у вітчизняній практиці кращого зарубіжного досвіду запобігання та протидії корупції; ліквідація пропаганди культу криміналітету і всездозволеності та моральне й культурне виховання підростаючого покоління без хабарів. Отже, дослідження та вивчення проблеми корупції є необхідним для України, оскільки корупція сприяє розвитку суспільних кризових явищ, “підриває” імідж державної служби України, як на національному рівні, так і на міжнародній арені, стримує її розвиток, має негативний вплив на економічні процеси, знищує довіру громадськості до влади та закону. Всі рекомендації щодо подолання корупції будуть можливими та ефективними тільки тоді, коли самі українці готові будуть до змін.

Література

1. Мельник М.І. Корупція: сутність, поняття, ознаки, заходи протидії / М.І. Мельник. – К.: Атіка, 2001. – 304 с.
2. П'ясецька-Устич С.В. Корупція як системне явище в економіці України / С.В. П'ясецька-Устич // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 6. – С. 5-10.
3. Fukuyama F. What is Corruption? [Electronic resource] / F. Fukuyama // Against Corruption a collection of essays. – 2016. – Accessed mode: <https://www.gov.uk/government/publications/against-corruption-a-collection-of-essays/against-corruption-a-collection-of-essays>.
4. Beddow R. Corruption perceptions index 2015 [Electronic resource] / R. Beddow // Transparency International. – 2015. – Accessed mode: <https://www.transparency.org/cpi2015/#downloads>.
5. Порівняльні результати загальнонаціональних соціологічних досліджень 2007, 2009, 2011 та 2015 рр. про стан корупції в Україні [Електронний ресурс] // Київський міжнародний інститут соціології. – 2015. – Режим доступу: ftp://91.142.175.4/nazk_files/doslidzhennya.
6. Manion M. Corruption by design: Bribery in chinese enterprise licensing / M. Manion // Journal of Law, Economics, and Organization. – 1996. – № 12(1). – P. 167-195.
7. Becker P. A comparison of bribery and bidding in thin markets // Economics Letters. – 1986. – № 20. – P. 1-5.
8. North D. Understanding The Process Of Economic Change // New Delhi: Academic Foundation, 2006. – 187 p.
9. Diaby A. Bureaucratic competition and public corruption: Evidence from transition countries / A. Diaby, K. Sylwester // European Journal of Political Economy. – 2014. – № 35. – P. 75-87.
10. Mounds M. Economic growth and the Asian paradox: A study on the differential effect of corruption in India / M. Mounds // Unpublished doctoral dissertation, University of North Carolina Wilmington, 2010.
11. Knack S. Measuring corruption in Eastern Europe and Central Asia: a critique of the cross-country indicators [Electronic resource] / S. Knack // World Bank – Development Research Group (DECRG). – 2006. – Accessed mode: <https://ssrn.com/abstract=923275>.
12. Elmslie B. Institutions, Innovation and Growth / B. Elmslie, E. Tebaldi. // Journal of Economic Development. – 2016. – № 33. – P. 57.

13. Ugur M. Evidence on the economic growth impacts of corruption in low-income countries and beyond: a systematic review / M. Ugur, N. Dasgupta. – London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, 2011. – 322 p.
14. Wei S.J. How taxing is corruption on international investors? / S.J. Wei // *Review of Economics and Statistics*. – 2000. – № 82(1). – P. 1-11.
15. Lauritzen E. The effect of corruption on growth [Electronic resource] / E. Lauritzen, M. Sondergaard. – 2012. – Accessed mode: https://attachment.fsbx.com/file_download.php.
16. Bardhan P. Corruption and development: A review of issues / P. Bardhan // *Journal of Economic Literature*. – 1997. – № 35(3). – P. 13-20.
17. Woo J. Public Debt and Growth / J. Woo, M. Kumar // *Economica*. – 2015. – № 82(328). – P. 705-739.
18. Cooray A. How Does Corruption Affect Public Debt? An Empirical Analysis / A. Cooray, R. Dzhumashev, F. Schneider // *World Development*. – 2017. – № 90. – P. 115-127.
19. Mauro P. The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure / P. Mauro // *IMF Working Paper*. – 1996. – № 96/98. – P. 20-28.
20. Broadman H. Seeds of corruption – Do market institutions matter? / H. Broadman, F. Recanatini // *MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies*. – 2001. – № 11(4). – P. 359-392.
21. Bjornskov C. Corruption and Social Capital [Electronic resource] / C. Bjornskov // Department of Economics Aarhus School of Business. – 2003. – Accessed mode: <http://pure.au.dk/portal/files/32303928/0003139.pdf>.
22. Rijckeghem C. Bureaucratic corruption and the rate of temptation: do wages in the civil service affect corruption, and by how much? // *Journal of Development Economics*. – 2001. – № 65(2). – P. 307-331.
23. Alesina A. Corruption, inequality, and fairness / A. Alesina, G. Angeletos // *Journal of Monetary Economic*. – 2005. – № 52(7). – P. 1227-1244.
24. Mendez F. Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence / F. Mendez, F. Sepulveda // *European Journal of Political Economy*. – 2006. – № 22(1). – P. 82-98.
25. Tanzi V. Corruption, growth, and public finances [Electronic resource] / V. Tanzi, H. Davoodi // *International Monetary Fund*. 2016. – Accessed mode: <http://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30>.
26. Romyantseva N.L. Taxonomy of corruption in higher education / N.L. Romyantseva // *Peabody Journal of Education*. – 2005. – № 80. – P. 81-92.
27. Sleezer C. Comparing CPE and HRD programs: definition, theoretical foundations, outcomes, and measures of quality / C. Sleezer, G. Conti, R. Nolan // *Advances in Developing Human Resources*. – 2004. – № 6. – P. 20-34.
28. Lederman D. Accountability and corruption: Political institutions matter / D. Lederman, N. Loayza, R. Soares // *Economics and Political*. – 2005. – № 17(1). – P. 1-35.
29. Graeff P. The impact of economic freedom on corruption: Different patterns for rich and poor countries / P. Graeff, G. Mehlkop // *Journal of Political Economy*. – 2003. – № 19. – P. 605-620.
30. Transparency International [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.transparency.org>.
31. The World Bank [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.worldbank.org>.
32. Pring C. People and corruption: europe and central asia. Global Corruption Barometer [Electronic resource] / C. Pring // Transparency International 2016. – Accessed mode: <http://www.transparency.org>.
33. П'ясецька-Устич С.В. Корупція як системне явище в економіці України / С.В. П'ясецька-Устич // *Причорноморські економічні студії*. – 2016. – Вип. 6. – С. 5-10.
34. Антикорупційна шістка: хто в Україні бореться з хабарництвом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk>.
35. П'ять країн, що приборкали корупцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://corruptua.org/2013/04/p-yat-krayin-shho-priborkali...>
36. Кустова Т. Сутність та ознаки корупційних злочинів в публічній службі Україні / Т. Кустова // *Державне управління та місцеве самоврядування*. – 2016. – Вип. 4. – С. 98-105.
37. Досвід взаємодії державних органів країн світу з інститутами громадського суспільства, залучення громадськості до формування та реалізації державної політики, протидії корупції, забезпечення електронного урядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ogp.gov.ua/sites/default/files/library/Dosvid_OGP...
38. Як боролися з корупцією Естонія та Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.lb.ua/economics/2015/05/18/305287>.
39. Досвід зарубіжних країн у боротьбі з корупцією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/strategy>.

3.10. ТИПИ СТРАТЕГІЙ, ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ В ДИНАМІЧНОМУ НАВКОЛИШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ

О.Є. Кононова, О.А. Шпатакова

У найзагальнішому випадку, процес вибору стратегії включає в себе, такі основні кроки: аналіз поточної ситуації та стратегії, проведення аналізу потенційного портфеля замовлень, вибір стратегії будівельного підприємства і оцінка обраної стратегії. Аналіз поточної ситуації та стратегії важливо проводити, тому що не можна приймати рішення з приводу майбутнього, не маючи чіткого уявлення з приводу того, в якому стані знаходиться підприємство, і які стратегії воно реалізує. Можуть бути використані різні схеми з'ясування поточної стратегії. Один з можливих підходів вирішення цієї задачі запропоновано Томпсоном і Стрікландом. Вони вважають, що існує до п'яти зовнішніх і внутрішніх факторів, які необхідно оцінити, щоб розібратися зі стратегією [1]. Зовнішні фактори: розмах діяльності будівельного підприємства і ступінь різноманітності виробляємої ним будівельної продукції, диверсифікованість будівельного підприємства; загальний характер і природа недавніх придбань будівельного підприємства і продаж ним частини своєї власності; структура і спрямованість діяльності будівельного підприємства за останній період; можливості, на які було спрямовано діяльність підприємства останнім часом; ставлення до зовнішніх загроз. Внутрішні фактори: цілі будівельного підприємства; критерії розподілу ресурсів і сформована структура капіталовкладень за виробляємою продукцією; ставлення до фінансового ризику, як з боку керівництва, так і відповідно до реальної практики і здійснюваної фінансової політики; рівень і ступінь концентрації зусиль в області НДДКР; стратегії окремих функціональних сфер (маркетинг, виробництво, кадри, фінанси, наукові дослідження і розробки).

Аналіз портфеля характеру замовлень є одним з найважливіших інструментів стратегічного управління. Він дає наочне уявлення про те, що окремі частини бізнесу дуже взаємопов'язані і що портфель замовлень будівельного підприємства, як ціле істотно відрізняється від простої суми його частин і набагато важливіше, ніж стан його окремих частин. За допомогою аналізу портфеля характеру замовлень можуть бути збалансовані такі найважливіші фактори бізнесу, як ризик, надходження грошей, оновлення і відмирання. Можна з повною впевненістю сказати, що аналіз портфеля замовлень є основою стратегічного планування. У той же час необхідно пам'ятати, що аналіз портфеля бізнесів – це тільки один з інструментів стратегічного управління, і він ніяк не замінює ні стратегічного планування як складової стратегічного управління, ні, звичайно ж, стратегічного управління в цілому. Цей висновок має важливе методологічне значення, так як досить часто істотно перебільшується роль процесу аналізу портфеля замовлень. Розглянемо основні проблеми аналізу портфеля замовлень, які необхідно враховувати при виборі стратегії діяльності будівельного підприємства. Реалізація такого аналізу може складатися з таких основних кроків.

Виділяється шість кроків проведення аналізу портфеля замовлень. Підприємство може здійснювати аналіз тільки на власному мікрорівні. Необхідно визначити ієрархію рівнів аналізу портфеля замовлень, яка повинна починатися на рівні окремої товарної будівельної продукції і завершуватися на верхньому рівні будівельного підприємства.

1. Фіксація одиниць аналізу, званих стратегічними одиницями бізнесу (СОБ), для того щоб використовувати їх при позиціонуванні на матрицях аналізу портфеля замовлень. Дуже часто СОБ відрізняються від виробничих одиниць. СОБ можуть охоплювати одну товарну будівельну продукцію, можуть охоплювати кілька видів продукції, які задовольняють схожі потреби. Деякі будівельні підприємства розглядають СОБ як продуктово ринкові сегменти.

2. Визначення параметрів матриць аналізу портфеля замовлень, для того щоб мати ясність щодо збору необхідної інформації, а також для вибору змінних, за якими буде проводитися аналіз портфеля. Наприклад, при вивченні привабливості галузі в якості таких змінних можуть служити розмір ринку, ступінь захищеності від інфляції, прибутковість, темп зростання ринку, ступінь поширеності ринку у світі. Для вимірювання рівня потреби за певним видом продукції можуть бути використані такі змінні, як частка ринку, зростання частки ринку, відносна частка ринку по відношенню до провідної марки, лідерство в якості або інші характеристики, такі, як, наприклад, витрати, прибутковість по відношенню до лідера. При визначенні розміру матриць важливу роль відіграє вибір одиниць виміру обсягів, норм приведення до єдиної бази, тимчасових інтервалів тощо. Ретельний облік усіх чинників фіксації розмірів матриць відіграє винятково важливу роль для якісного проведення аналізу портфеля замовлень.

3. Збір і аналіз даних проводиться за багатьма напрямками, хоча і виділяється чотири найбільш важливі напрямки: привабливість галузі з позиції наявності позитивних і негативних аспектів у галузі, характеру і ступеня ризику тощо; конкурентна позиція будівельного підприємства в галузі, а також загальна конкурентна позиція будівельного підприємства, що оцінюється за особливими шкалами для окремих ключових характеристик конкурентоспроможності; можливості і загрози будівельного підприємства, які оцінюються стосовно до фірми, а не до галузі, як це робиться в разі оцінки привабливості галузі; ресурси і кваліфікація кадрів, розглянуті з позиції наявності у підприємства потенціалу для конкурентної боротьби в кожній конкретній галузі.

4) Побудова і аналіз матриць портфеля замовлень, які повинні дати уявлення про поточний стан портфеля замовлень, на основі чого керівництво зможе прогнозувати майбутній стан матриць і, відповідно, очікуваного портфеля замовлень будівельного підприємства. При цьому керівництво повинно розробляти чотири можливих сценарії динаміки зміни матриць. Перший сценарій базується на екстраполяції існуючих тенденцій, другий – на тим, що стан оточення буде сприятливим, третій сценарій розглядає, що буде в разі кризи, і, нарешті, четвертий сценарій відбиває найбільш бажаний для будівельного підприємства розвиток.

5) Розробка динаміки зміни матриць проводиться для того, щоб усвідомити, чи приведе перехід портфеля замовлень в новий стан до досягнення будівельним підприємством поставлених перед ним цілей. Для цього керівництво повинно оцінити загальний стан, що пророкує портфель замовлень. Зокрема, повинні бути з'ясовані такі характеристики прогнозованого стану портфеля: чи включає портфель достатню кількість замовлень в привабливих сегментах ринку; чи породжує портфель занадто багато питань і неясностей; чи є достатня кількість стабільно прибуткових видів товарної будівельної продукції для того, щоб вибирати перспективні та фінансувати нові види будівельної продукції; чи дає портфель достатнє надходження, як прибутку, так і грошей; чи сильно вразливий портфель в разі появи негативних тенденцій; чи багато в портфелі замовлень, слабких замовлень в розумінні конкуренції. Залежно від відповіді на дані питання керівництво може прийти до висновку про необхідність формування нового портфеля продукції.

6) Шостий крок – визначення бажаного портфеля бізнесів здійснюється відповідно до того, який з варіантів може кращим чином сприяти досягненню фірмою своїх цілей. Говорячи про це, важливо підкреслити, що матриці аналізу портфеля бізнесів самі по собі не є інструментом ухвалення рішення. Вони тільки показують стан портфеля бізнесів, які мають враховуватися керівництвом при ухваленні рішення.

Вибір стратегії будівельного підприємства здійснюється керівництвом на основі аналізу ключових факторів, що характеризують стан будівельного підприємства, з урахуванням результатів аналізу портфеля замовлень, а також характеру і сутності реалізованих стратегій. Основними ключовими факторами, які повинні бути в першу чергу враховані при виборі стратегії, є наступні. Стан галузі та позиція будівельного

підприємства в галузі найчастіше можуть відігравати вирішальну роль при виборі стратегії зростання будівельного підприємства. Провідні, сильні будівельні підприємства повинні прагнути до максимального використання можливостей, які породжуються їх лідируючим положенням, і до зміцнення цього положення. Лідируючі будівельні підприємства в залежності від стану галузі повинні обирати різні стратегії зростання. Так, наприклад, якщо галузь йде до занепаду, то слід робити ставку на стратегію диверсифікації, якщо ж галузь бурхливо розвивається, то вибір повинен падати на стратегію концентрованого зростання або ж стратегію інтегрованого зростання. Слабкі будівельні підприємства повинні вести себе по-іншому. Вони повинні обирати ті стратегії, які можуть привести до збільшення їх потенціалу. Якщо ж таких стратегій немає, то вони змушені покинути даний сектор ринку. Наприклад, якщо спроби посилитися в швидкому зростанні галузі за допомогою стратегій концентрованого зростання не приведуть до бажаного стану, підприємство має реалізувати одну зі стратегій скорочення.

Цілі будівельного підприємства надають унікальність і оригінальність вибору стратегії стосовно кожного конкретного підприємства. В цілях відображено те, до чого прагне будівельне підприємство. Якщо, наприклад, цілі не припускають інтенсивного росту будівельного підприємства, то і не можуть бути обрані відповідні стратегії росту, навіть, незважаючи на те, що для цього є всі передумови як на ринку і в галузі, так і в потенціалі будівельного підприємства.

Інтереси і ставлення вищого керівництва грають дуже велику роль у виборі стратегії розвитку будівельного підприємства. Наприклад, бувають випадки, коли вище керівництво не хоче переглядати прийняті ним раніше рішення, навіть якщо і відкриваються нові перспективи. Керівництво може ризикувати, а може, навпаки, прагнути будь-якими засобами, уникати ризику. А вміння ризикувати може виявитися вирішальним у виборі стратегії розвитку, наприклад у виборі стратегії розробки нового продукту або освоєння нових ринків. Особисті симпатії або антипатії з боку керівників також можуть дуже сильно впливати на вибір стратегії. Наприклад, може бути взятий курс на диверсифікацію або на поглинання іншого будівельного підприємства, тільки щоб звести особисті рахунки або довести щось певним особам.

Фінансові ресурси будівельного підприємства також істотно впливають на вибір стратегії. Будь-які зміни в поведінці будівельного підприємства, такі, наприклад, як вихід на нові ринки, розробка нового продукту і перехід у нову галузь, потребують великих фінансових витрат. Тому, будівельні підприємства, які мають великі фінансові ресурси або ж легкий доступ до них, при виборі стратегії поведінки знаходяться в набагато кращому становищі ніж будівельні підприємства з сильно обмеженими фінансовими можливостями.

Кваліфікація працівників, так само як і фінансові ресурси, є сильним обмежувальним фактором при виборі стратегії розвитку. Поглиблення і розширення кваліфікаційного потенціалу працівників є одними з найважливіших умов, що забезпечують можливість переходу до нових виробництв або ж до якісного технологічного відновлення існуючого виробництва. Не володіючи достатньо повною інформацією про кваліфікаційний потенціал, керівництво не може зробити вірного вибору стратегії будівельного підприємства.

Зобов'язання будівельного підприємства за попередніми стратегіями створюють якусь інерційність у розвитку. Неможливо повністю відмовитися від усіх попередніх зобов'язань у зв'язку з переходом до нових стратегій. Тому, при виборі нових стратегій необхідно враховувати той факт, що ще деякий час будуть діяти зобов'язання минулих років, які відповідно будуть стримувати або ж коригувати можливості реалізації нових стратегій. У зв'язку з цим, щоб уникнути сильного негативного впливу старих зобов'язань, необхідно їх за можливістю повно враховувати при виборі нових стратегій і закладати їх виконання в процес здійснення нових стратегій.

Ступінь залежності від зовнішнього середовища істотно впливає на вибір стратегії будівельного підприємства. Будівельне підприємство настільки залежить від постачальників і замовників будівельної продукції, що воно не може робити вибір стратегії, виходячи тільки з можливостей повнішого використання свого потенціалу. У ряді випадків зовнішня залежність може відігравати велику роль у виборі стратегії будівельного підприємства, ніж всі інші чинники. Сильна зовнішня залежність може бути обумовлена правовим регулюванням поведінки будівельного підприємства, а також соціальними обмеженнями, умовами взаємодії з природним середовищем.

Часовий фактор повинен обов'язково братися до уваги в усіх випадках вибору стратегії. Пов'язано це з тим, що і можливості і негативно діючі фактори для будівельного підприємства, і плановані зміни завжди мають певні часові межі. При цьому важливо враховувати і календарний час, і тривалість етапів здійснення конкретних дій з реалізації стратегії. Підприємство не в будь-який момент і не в будь-які календарні терміни може здійснювати стратегію, а тільки в ті моменти і в ті терміни, в які з'являється можливість для цього. Дуже часто успіху в здійсненні стратегії і, отже, успіху в конкурентній боротьбі домагається те будівельне підприємство, яке краще навчилося враховувати час і відповідно краще вміє керувати процесами в часі.

Після вибору стратегії поведінки необхідно провести її оцінку, яка в основному здійснюється у вигляді аналізу правильності та достатності обліку при виборі стратегії основних факторів, що визначають можливості здійснення стратегії. Процедура оцінки обраної стратегії, в кінцевому рахунку, підпорядкована перевірці наступної умови: «чи призведе стратегія до досягнення підприємством своїх цілей». Дана умова є основним критерієм оцінки обраної стратегії. Якщо стратегія відповідає цілям будівельного підприємства, то подальша її оцінка проводиться за наступними напрямками.

Спочатку визначається відповідність обраної стратегії стану і вимогам навколишнього середовища. Перевіряється те, наскільки стратегія, зв'язана з вимогами з боку основних суб'єктів оточення, в якому ступені враховані фактори динаміки ринку і динаміки розвитку життєвого циклу виробляємої будівельної продукції, чи призведе реалізація стратегії до появи нових конкурентних переваг тощо.

Потім встановлюється відповідність обраної стратегії потенціалу і можливостям будівельного підприємства. В даному випадку оцінюється те, наскільки обрана стратегія зв'язана з іншими стратегіями, чи відповідає стратегія можливостям персоналу, чи дозволяє існуюча структура успішно реалізовувати стратегію, чи вивірена програма реалізації стратегії в часі тощо.

На наступному кроці виявляється прийнятність ризику, закладеного в стратегії. Оцінка виправданості ризику проводиться за такими трьома напрямками: реалістичні передумови, закладені в основу вибору стратегії; до яких негативних наслідків для будівельного підприємства може привести провал стратегії; чи виправдовує можливий позитивний результат ризик втрат від провалу реалізації стратегії.

Важливу роль в оцінці ефективності стратегії грає її аналіз. Менеджери і виконавці часто намагаються проаналізувати організацію стратегічного управління в рамках такої моделі, яка змалювала б всю ситуацію в цілому. При цьому на практиці можуть бути використані моделі на наступних рівнях охоплення діяльності будівельного підприємства: портфель цінних паперів; підприємство; логіка галузі.

Підприємство може в свою чергу розглядатися з точки зору наступних чотирьох позицій: ідеологічної основи, зовнішньої ефективності, внутрішньої ефективності та стратегічного управління, які також поділяються на такі підпункти:

а) ідеологічна основа: бачення мети; корпоративні завдання та стратегії; споживча оцінка;

б) зовнішня ефективність (ринку): потреби; частка на ринку; нові напрямки підприємництва; споживча оцінка якості;

в) внутрішня ефективність (ресурси): витрати; капітал; продуктивність;

г) стратегічне управління: здатність намітити курс; здатність організувати справу відповідно до обраного курсу; здатність піднести зацікавленість людей у роботі.

При цьому аналіз слід починати з характеристики портфеля. Він полягає в оцінці наступних характеристик будівельного підприємства: привабливість галузі, в якій працює підприємство з точки зору рентабельності і можливостей розвитку; положення підприємства в галузі.

Поняттям логіки часто нехтують, але розуміння закономірностей розвитку галузі може дати більш широке і ясне уявлення про те, чим може займатися будівельне підприємство. Основним об'єктом аналізу, звичайно, є підприємство. Для того щоб краще зрозуміти ситуацію, що склалася на підприємстві, необхідно проаналізувати такі основні моменти: ідеологічну основу, зовнішню ефективність, внутрішню ефективність та стратегічне управління. Ідеологічна основа являє собою бачення та ідеальне уявлення про стан справ на ринку будівельної продукції, відповідно до якого підприємство хоче привести свою діяльність. Підприємство рухається цим шляхом, досягаючи певних цілей, які можуть мати конкретне втілення в прибутку, певній частці ринку або споживчій оцінці якості продукції. Шлях зумовлюється стратегією, в той час як корпоративна місія виступає виразом філософії бізнесу і визначається потребами, покупцями, характером продукції і наявністю конкурентних переваг.

Зовнішня ефективність відображає знання структури потреб і ступеня їх задоволення підприємством, яка визначається, зокрема, часткою на ринку і тенденціями її зміни. Зовнішня ефективність включає також створення нових сфер та здатність їх до організації, демонструє ділові можливості підприємства та його економічного потенціалу. Внутрішня ефективність відображає стан підприємства з точки зору витрат, використання капіталу і динаміки продуктивності. В деякій мірі ці показники можуть бути пов'язані з результатами роботи конкурентів.

Характеристика, що визначає здатність до стратегічного управління, застосовується відносно недавно. Вона дозволяє оцінити, як керівництво будівельного підприємства справляється з розробкою стратегії. Оцінка повинна стосуватися не тільки положення, існуючого на момент дослідження, а й можливостей розвитку ситуації. Керівництво має бути здатним вибрати правильний курс і вести цим курсом будівельне підприємство. При цьому дуже важливо уявляти всю картину, яка відобразатиме стан підприємства в цілому, а в дрібних деталях.

Як це вже зазначалося раніше, визначення стратегії для будівельного підприємства принципово залежить від конкретної ситуації, в якій воно знаходиться. При цьому оцінка цієї ситуації є суб'єктивною і залежить від того, як керівництво будівельного підприємства сприймає різні ринкові можливості, які сильні сторони свого потенціалу підприємство має намір задіяти, які традиції в області стратегічних рішень існують на підприємстві тощо. Фактично можна сказати, що, скільки існує будівельних підприємств, стільки ж існує і модифікацій конкретних стратегій. Однак, це ніяк не означає, що неможливо провести якусь типізацію стратегій управління. Аналіз практики вибору стратегій показує, що існують загальні підходи до формулювання стратегії і загальні рамки, в які вписуються стратегії.

Як це вже було зазначено раніше, в найзагальнішому вигляді стратегія являє собою генеральний напрямок дії будівельного підприємства, проходження якого в довгостроковій перспективі повинно привести його до поставленої мети. Таке розуміння стратегії справедливо тільки при розгляді її на верхньому рівні управління організацією. Для рівня, що знаходиться нижче в організаційній ієрархії, стратегія верхнього рівня перетворюється в мету, хоча для більш високого рівня вона була засобом. Так, наприклад, стратегії поведінки на ринку, розроблені для будівельного підприємства в цілому, для маркетингової служби цього будівельного підприємства виступають у вигляді цільових установок.

При розробці стратегії керівництво будівельного підприємства стикається з трьома основними питаннями, пов'язаними з його положенням на ринку: який вид діяльності припинити; яку діяльність продовжити; якою новою діяльністю слід зайнятися. При цьому увага концентрується на тому що підприємство робить і чого не робить; що більш важливо і що менш важливо в діяльності, яку здійснює підприємство. Як вважає один з провідних теоретиків і фахівців в області стратегічного управління М. Портер, існує три основних підходи до реалізації стратегії, які можуть бути використані для формування стратегії будівельного підприємства на ринку [2].

Перший підхід пов'язаний з лідерством в мінімізації витрат виробництва. Даний тип стратегії пов'язаний з тим, що підприємство домагається найнижчих витрат виробництва і реалізації своєї продукції. В результаті чього воно може за рахунок більш низьких цін на аналогічну продукцію домогтися завоювання більшої частки ринку. Будівельні підприємства, що реалізують такий тип стратегії, повинні мати гарну організацію виробництва і постачання, гарну технологію та інженерно-конструкторську базу, а також гарну систему розподілу продукції. Щоб домогтися найменших витрат, на високому рівні виконання повинно здійснюватися все те, що пов'язано із собівартістю продукції, з її зниженням. Маркетинг же при даній стратегії не обов'язково повинен бути високо розвинений.

Другий підхід зводиться до реалізації стратегії пов'язаної зі спеціалізацією у виробництві продукції. В цьому випадку будівельне підприємство повинно здійснювати високоспеціалізоване виробництво і якісний маркетинг для того, щоб стати і залишатися лідером в своїй галузі. Це призводить до того, що замовники обирають дане будівельне підприємство, навіть якщо ціна на його підрядні роботи досить висока. Будівельне підприємство, що реалізує цей тип стратегії, повинен мати високий потенціал для проведення НДДКР, мати прекрасних архітекторів, прекрасну систему забезпечення високої якості продукції, а також розвинену систему маркетингу.

Третій підхід відноситься до фіксації певного сегмента ринку і концентрації зусиль будівельного підприємства на обраному ринковому сегменті. У цьому випадку підприємство досконально з'ясовує потреби певного сегмента ринку в певному типі продукції, та прагне до зниження витрат або ж проводить політику спеціалізації у виробництві певного виду будівельної продукції. Можливо і поєднання цих двох підходів. Однак, що є абсолютно обов'язковим для проведення стратегії третього типу, так це те, що підприємство має будувати свою діяльність, перш за все, на аналізі потреб клієнтів певного сегмента ринку. Воно повинно в своїх намірах виходити не з потреб ринку взагалі, а з потреб цілком визначених або навіть конкретних клієнтів.

Розглянемо деякі найбільш поширені, вивірені практикою і широко освітлені в літературі стратегії розвитку бізнесу. Зазвичай ці стратегії називаються базисними, чи еталонними. Вони відображають різні підходи до зростання будівельного підприємства і пов'язані зі зміною стану одного або декількох елементів: продукту; ринку; галузі; положення будівельного підприємства всередині галузі; технології. Кожен з цих елементів може знаходитися в одному з двох станів: підтримці існуючого стану або ж переході в новий стан. Наприклад, щодо будівельної продукції це може бути або рішення виробляти цю продукцію, або переходити до виробництва нової.

Розглянемо основні типи стратегій і визначимо можливості їх застосування будівельним підприємством в динамічному проблемному середовищі. До таких стратегій слід віднести: функціональну стратегію, портфельну стратегію, ділову стратегію, стратегію концентрованого зростання, стратегію інтегрованого зростання, стратегію диверсифікованого зростання, стратегію скорочення, конкурентні стратегії.

Функціональна стратегія. Дана стратегія впливає з розуміння функції управління (зазвичай вона покладається на відповідний відділ компанії). За допомогою поняття функціональної стратегії позначається напрям діяльності тієї чи іншої функціональної служби (або відділу) в рамках загальної стратегії даного господарського підрозділу.

Базова, ділова стратегія формується на основі корпоративного завдання, а потім поділяється на функціональні стратегії відповідно різними відділами або функціями підрозділів будівельного підприємства. Приділяючи належну увагу функціональній стратегії, можна більш результативно впливати, як на величину внеску того чи іншого функціонального підрозділу в загальну справу, так і на величину витрат на фінансування цього підрозділу. Сьогодні поняття функціональної стратегії набуло особливого змісту, оскільки воно відображає проникнення стратегічного мислення на той рівень управління, який ще нещодавно знаходився під прямим контролем і був у владі правил та інструкцій, жорстко обумовлених корпоративним завданням.

Поширення сфери прийняття стратегічних рішень на більш низькому функціональному рівні сприяє формуванню абсолютно нового підходу до діяльності і розширення можливостей вибору для призначення на посади виконавців. Розробка функціональної стратегії має на увазі пошук поведінки в рамках заданої функції.

Таким чином, функціональна стратегія зводиться до такої орієнтації того чи іншого функціонального підрозділу (відділу) відповідно до загальної ділової стратегії, яку кожен хто має до неї відношення (працівник), сприймає її як логічне продовження своєї діяльності. Однак узгодження із загальною діловою стратегією таких функцій, як робота з кадрами і електронна обробка даних, традиційно пов'язане з певними труднощами, в той час як щодо інших функцій (інформаційне забезпечення, розвиток і маркетинг) зробити це набагато простіше. Важливо враховувати, що значення тієї чи іншої функції може з часом змінюватися. У 1960-ті рр. величезне значення мала функція маркетингу. У 1970-ті рр. на перший план висувалися інші функції: фінанси, кадри та обробка даних, а в 1980-ті рр. найважливішою функцією стало вважатися інформаційне забезпечення.

Наведений вище опис функціональної стратегії показує, що її формування зводиться на першому етапі до постановки стратегічного завдання і формування відповідної мети з подальшим розбиттям відповідно на підзадачі та підцілі за функціональною ознакою. Таким чином, функціональна стратегія чітко визначає завдання і цілі кожного функціонального і виробничого підрозділу будівельного підприємства, що впливають з його стратегії поведінки на ринку. Це призводить до того, що рішенням кожної стратегічної підзадачі займаються найбільш підготовлені для цього фахівці підприємства, здатні найбільш адекватно відреагувати на зміни, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Важливою перевагою стратегії є наявність розробленого формального апарату декомпозиції завдань на підзадачі, що дозволяє автоматизувати процес визначення мети на рівні окремих підрозділів і виробничих бригад, а також представити модель дерева цілей у вигляді матриці суміжності підрозділів і підцілей, за реалізацію яких вони відповідають. Недоліком же такого підходу є те, що він вимагає узгодження всіх цілей і підцілей функціональних підрозділів, що може бути ускладнене через низку суб'єктивних причин, наприклад, коли керівники різних підрозділів вимагають більшої кількості ресурсів, ніж це потрібно для оптимального вирішення поставлених підзадач.

Портфельна стратегія. У найзагальнішому вигляді портфельна стратегія пов'язана з такими моментами: зміцнення наявних підрозділів за допомогою збільшення їх потенціалу, поступовий відхід від виробництва небажаної будівельної продукції, перехід виробничих підрозділів в більш підходящі для них структури, наприклад, перехід до інтрапрінерству, розміщення ресурсів у формі капіталу і витрат, створення впевненості в тому, що підрозділи є об'єктами стратегічного управління, використання переваг ефекту синергізму, між наявними в портфелі виробничими підрозділами. Портфельна стратегія може бути пов'язана з найбільш ефективним використанням, наявних у підприємства, незадіяних ресурсів. Однак у міру того як виникає необхідність ефективної конкуренції, центр уваги стратегічного управління зазвичай переміщається з портфеля на рівень підприємства. Проблеми управління

підприємствами мають зовсім інший характер, і стратегія, спрямована на створення конкурентних переваг, дозволяє їм досягти поставлених цілей.

Ділова стратегія. Мета цієї стратегії полягає в тому, щоб домогтися довгострокових конкурентних переваг, які забезпечать підприємству високу рентабельність. Стратегія являє собою узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей, шляхом координації і оптимального розподілу ресурсів будівельного підприємства. Процес розробки та реалізації стратегії включає аналіз навколишнього середовища будівельного підприємства; визначення стратегічного завдання, пов'язаного з підвищенням ефективності будівельного підприємства в динамічному середовищі; конкретизацію і формалізацію поставленого завдання і формування оптимальних цілей, пов'язаних з її рішенням; формулювання і реалізацію стратегії, спрямованої на її досягнення; аналіз отриманих результатів; коригування сформованої стратегії або шляхи її реалізації при незадовільних результатах.

Слід зауважити, що мистецтво формування стратегії полягає в тому, щоб результати розумової роботи втілилися в конкретні дії, які на етапі реалізації задумів дозволили б домогтися високої ефективності. При цьому доцільним може виявитися таке комбінування розглянутих вище стратегій. Функціональні стратегії необхідні для відповідного розподілу ресурсів відділів і служб компанії. Важливо поділяти портфельну стратегію на ряд ділових стратегій і потім кожну з них представити у вигляді функціональної стратегії, оскільки фактично приплив ресурсів відбувається зазвичай на функціональному рівні. Основними функціями управління є розвиток, виробництво, маркетинг і адміністрування. Виконання кожної з функцій доручається ряду спеціальних відділів, таких як відділ інформації, відділ кадрів або відділ електронної обробки даних.

Розгляд проблем стратегії часто ускладнюється, оскільки те, що на більш високому рівні управління вважається засобом досягнення цілей, на низьких рівнях виявляється метою. Це явище можна назвати ієрархічною структурою стратегії. Звідси випливає, наприклад, що якщо на підприємстві встановлено цілі і розроблені стратегії на рівні портфеля в цілому, то для виробничих підрозділів підприємства, що входять в портфель, ці стратегії представляються цілями. Самостійні малі підприємства, що входять в будівельне підприємство, в свою чергу, розробляють свої стратегії. Останні для кожної зі служб основного підприємства виступають в якості набору цілей.

Відповідно до існуючої в даний час практики за розробкою стратегії зазвичай слідує фаза організаційного розвитку, в рамках якої вживаються заходи, спрямовані на те, щоб поліпшити стан справ на підприємстві, підвищити його конкурентоспроможність і готовність до подальшого розвитку. Сьогодні сформувалася цілком виразна тенденція до відокремлення діяльності з розробки стратегії від власне підприємницької діяльності. Однак, такий підхід до стратегічного управління знижує ефективність будівельного підприємства в цілому, оскільки підприємництво і діяльність стратега, по суті, визначаються однією і тією ж метою при тій лише різниці, що остання вимагає більш широкого кругозору і далекоглядності, ніж будь-який інший вид підприємницької діяльності.

Стратегії концентрованого зростання. У разі слідування цим стратегіям підприємство прагне поліпшити якість будівельної продукції або почати виробництво нових видів будівельної продукції, не змінюючи при цьому виробничої орієнтації. Що стосується ринку, то підприємство веде пошук можливостей поліпшення свого становища на існуючому ринку або ж переходу на новий ринок. У першому випадку будівельним підприємством можуть використовуватися такі стратегії:

– стратегія посилення позицій на ринку, при виборі якої будівельне підприємство робить все, для того щоб з продукцією, яка випускається їм на даному ринку завоювати кращі позиції. Цей тип стратегії вимагає для реалізації великих маркетингових зусиль.

Можливі також спроби здійснення так званої горизонтальної інтеграції, при якій підприємство намагається встановити контроль над своїми конкурентами;

– стратегія розвитку ринку, що полягає в пошуку нових ринків для вироблюємої товарної будівельної продукції;

– стратегія розвитку продукції, що випускається, передбачає вирішення завдання зростання за рахунок виробництва нової товарної будівельної продукції, яка реалізовуватиметься на вже освоєному підприємством ринку.

Стратегії інтегрованого зростання. Зазвичай підприємство вдається до здійснення таких стратегій, якщо воно має потужний економічний потенціал, але не може здійснювати стратегії концентрованого зростання і в той же час інтегрований ріст не суперечить його довгостроковим цілям. Підприємство може здійснювати інтегрований ріст як шляхом придбання додаткового капіталу, так і шляхом розширення зсередини шляхом більш ефективного використання наявних резервів. При цьому в обох випадках відбувається зміна положення підприємства всередині галузі. У розвинених країнах зазвичай застосовуються дві стратегії інтегрованого зростання:

– стратегія зворотної вертикальної інтеграції спрямована на ріст будівельного підприємства за рахунок придбання основних фондів та посилення контролю над постачальниками. Підприємство може або створювати дочірні структури, які здійснюють постачання, або ж купувати компанії, які вже здійснюють постачання. Реалізація стратегії зворотної вертикальної інтеграції може дати будівельному підприємству хороші результати, пов'язані з тим, що зменшиться залежність від коливання цін на будівельні матеріали. Більш того, поставки як центр витрат для будівельного підприємства можуть перетворитися в разі зворотної вертикальної інтеграції в центр доходів;

– стратегія, яка йде вперед вертикальної інтеграції виражається в зростанні будівельного підприємства за рахунок придбання або ж посилення контролю над структурами, що знаходяться між підприємством і кінцевим споживачем товарної будівельної продукції, а саме системами розподілу і продажу готової товарної будівельної продукції особливо в житловому секторі. Даний тип інтеграції дуже вигідний, коли посередницькі послуги розширюються або ж коли будівельне підприємство не може знайти посередників з якісним рівнем роботи. Особливо дані стратегії можуть виявитися ефективними в динамічному середовищі, тому що в результаті їх реалізації підприємство не потребує посередників і здійснює взаємодію з суб'єктами динамічного зовнішнього середовища безпосередньо.

Стратегії диверсифікованого зростання. Ці стратегії реалізуються в тому випадку, коли будівельне підприємство далі не може розвиватися на даному ринку з даним продуктом в рамках спеціалізації, яку вони використовують. Відомі такі основні фактори, що обумовлюють вибір стратегії диверсифікованого зростання: ринки для здійснюваного бізнесу виявляються в стані насичення або ж скорочення попиту на продукцію внаслідок того, що вона знаходиться на стадії вмирання; поточна діяльність дає прибуток, що перевищує потреби в коштах для відтворення, і вільні кошти можуть бути прибутково вкладені в інші види діяльності; новий вид діяльності може викликати синергійний ефект, наприклад, за рахунок кращого використання техніки, будівельних матеріалів тощо; антимонопольне регулювання не дозволяє подальшого розширення бізнесу в рамках даної галузі; можуть бути скорочені втрати від податків; може бути полегшений вихід на світові ринки; можуть бути залучені нові кваліфіковані службовці або ж краще використаний потенціал наявних менеджерів.

Основними стратегіями диверсифікованого зростання є:

– стратегія центрованої диверсифікації базується на пошуку і використанні додаткових можливостей виробництва нової товарної будівельної продукції, яка укладена в існуючій діяльності. Іншими словами, існуюче виробництво залишається в центрі діяльності, а нове виробництво виникає виходячи з тих можливостей,

які укладені в освоєному ринку, використовуваної технології або ж в інших сильних сторонах функціонування будівельного підприємства. Такими можливостями можуть бути можливості використовуваної спеціалізованої системи розподілу;

– стратегія горизонтальної диверсифікації припускає пошук можливостей росту на існуючому ринку за рахунок нової продукції, що вимагає нової технології, відмінної від використовуваної. За такої стратегії будівельне підприємство повинно орієнтуватися на виробництво такої технологічно незв'язаної будівельної продукції, яка б використовувала вже наявні можливості будівельного підприємства, наприклад, в області поставок. Так як новий продукт повинен бути орієнтований на споживача основної продукції, то за своїми якостями він повинен бути супутнім вже виробляємої продукції. Важливою умовою реалізації стратегії є попередня оцінка підприємством власних можливостей у виробництві нової товарної будівельної продукції;

– стратегія конгломеративної диверсифікації, яка полягає в тому, що підприємство розширюється за рахунок виробництва нової продукції технологічно не пов'язаної з вже існуючою, яка виробляється і реалізуються на нових ринках. Це одна з найскладніших для реалізації стратегій розвитку, оскільки її успішне здійснення залежить від багатьох факторів, зокрема від компетентності наявного персоналу і особливо менеджерів, сезонності в житті ринку, наявності необхідних сум грошей тощо.

Стратегії скорочення. Вони реалізуються тоді, коли підприємство потребує перегрупування сил після тривалого періоду зростання або у зв'язку з необхідністю підвищення ефективності, коли спостерігаються спади і кардинальні зміни в економіці, такі, як, наприклад, структурна перебудова тощо. У цих випадках будівельні підприємства вдаються до використання стратегій цілеспрямованого і спланованого скорочення виробництва. Реалізація даних стратегій найчастіше проходить небезболісно для будівельного підприємства. Однак необхідно чітко усвідомлювати, що це такі ж стратегії розвитку будівельного підприємства, як і розглянуті стратегії зростання, і за певних обставин їх неможливо уникнути. Більш того, деколи це єдино можливі стратегії відновлення діяльності, так як в переважній більшості випадків оновлення і зростання є взаємовиключні процеси розвитку бізнесу.

Виділяються чотири типи стратегій цілеспрямованого скорочення бізнесу: 1) стратегія ліквідації являє собою граничний випадок стратегії скорочення і здійснюється тоді, коли підприємство не може вести подальшу діяльність; 2) стратегія «збору врожаю» припускає відмову від довгострокового погляду на бізнес на користь максимального отримання доходів в короткостроковій перспективі. Ця стратегія застосовується по відношенню до безперспективного бізнесу, який не може бути прибутково проданий, але може принести доходи під час «збору врожаю». Дана стратегія передбачає скорочення витрат на закупівлю, на робочу силу і максимальне одержання доходу від розпродажу наявного продукту та від виробництва, яке продовжує скорочуватися. Стратегія «збору врожаю» розрахована на те, щоб при поступовому скороченні даного бізнесу до нуля домогтися за період скорочення отримання максимального сукупного доходу; 3) стратегія скорочення полягає в тому, що будівельне підприємство закриває або продає один або кілька зі своїх виробничих підрозділів, щоб здійснити довгострокову зміну кордонів своєї діяльності. Часто ця стратегія реалізується диверсифікованими підприємствами тоді, коли одне з виробництв погано поєднується з іншими. Реалізується дана стратегія і тоді, коли потрібно отримати кошти для розвитку більш перспективних або ж початку нових, які відповідають довгостроковим цілям будівельного підприємства видів діяльності. Існують і інші ситуації, що вимагають реалізації стратегії скорочення; 4) стратегія скорочення витрат близька до стратегії скорочення, так як її основною ідеєю є пошук можливостей зменшення витрат і проведення відповідних заходів щодо скорочення витрат. Однак дана стратегія володіє певними відмінними особливостями, які полягають в тому, що вона більше орієнтована на усунення досить невеликих

джерел витрат, а також в тому, що її реалізація носить характер тимчасових чи короткострокових заходів. Реалізація даної стратегії пов'язана зі зниженням виробничих витрат, підвищенням продуктивності, скороченням наймання і навіть зі звільненням персоналу, припиненням виробництва неприбуткової будівельної продукції і закриттям неприбуткових потужностей. Можна вважати, що стратегія скорочення витрат переходить в стратегію скорочення тоді, коли починають продаватися підрозділи або ж, в досить великому обсязі, основні фонди. У реальній практиці будівельне підприємство може одночасно реалізовувати кілька стратегій. Підприємство може проводити і певну послідовність в реалізації стратегій. З приводу першого і другого випадку говорять, що фірма здійснює комбіновану стратегію.

Конкурентні стратегії. Стратегічне управління покликане забезпечити будівельному підприємству виживання в довгостроковій перспективі. Звичайно ж, коли мова йде про виживання в ринковому конкурентному середовищі дуже важливо розуміти, що як тільки комусь із тих, хто пов'язаний з підприємством, цей зв'язок стає неефективним, він відходить від будівельного підприємства, і воно через деякий час змушено закритися. Тому виживання в довгостроковій перспективі автоматично означає, що підприємство досить успішно справляється зі своїми завданнями, приносячи своєю діяльністю, задоволення тим, хто входить з ним в сферу ділової взаємодії. В першу чергу, це стосується постачальників, замовників, співробітників будівельного підприємства та його власників.

При цьому підприємству важливо досягти довгострокових конкурентних переваг. Розглянемо, яким же чином будівельне підприємство може забезпечувати своє виживання в довгостроковій перспективі, що має бути йому притаманне, щоб воно, могло справлятися зі своїми завданнями? Відповідь на це питання цілком очевидна: будівельне підприємство повинно вміти виробляти товарну будівельну продукцію, яка стабільно знаходитиме замовників. Це означає, що така продукція повинна бути, по-перше, цікава замовнику настільки, що він готовий віддати за неї гроші, і, по-друге, цікава замовнику більш ніж аналогічна або схожа за споживчими якостями будівельна продукція конкурентів. Якщо продукція володіє цими двома властивостями, то кажуть, що будівельна продукція має конкурентні переваги.

Отже, будівельне підприємство успішно існує і розвивається тільки в тому випадку, якщо його будівельна продукція володіє конкурентними перевагами. Для створення ж конкурентних переваг і служить стратегічне управління. Дослідження проблем створення та утримання конкурентних переваг передбачає аналіз відносин і відповідно взаємодії трьох суб'єктів ринкового середовища. Перший суб'єкт – це саме будівельне підприємство, яке виробляє певну товарну будівельну продукцію. Другий суб'єкт – це замовник, який може під дану продукцію укласти або не укласти договір на підряд. Третій суб'єкт представляють собою конкуренти, які готові, запропонувати замовнику свою будівельну продукцію, яка може задовольнити ту ж саму його потребу, що і продукція, вироблена досліджуванім будівельним підприємством. Головним в цьому ринковому трикутнику є замовник. Тому і конкурентні переваги продукції – це укладена в продукції цінність для замовника, при житловому будівництві, і покупця, що спонукає їх цю продукцію відповідно замовити і купити. Конкурентні переваги аж ніяк не обов'язково виникають з порівняння продукції будівельного підприємства з продукцією конкурентів. Може бути так, що на ринку немає підприємств, що пропонують конкурентну продукцію, проте, продукція будівельного підприємства може не мати замовників. Це означає, що у неї немає достатньої цінності для покупця або конкурентних переваг, а також і те, що у замовників відсутні кошти на укладання відповідних замовлень через їх високу вартість.

Таким чином, виникає питання – що ж створює конкурентні переваги? Вважається, що для цього існує дві можливості. По-перше, конкурентні переваги може мати сама товарна будівельна продукція. Один з видів конкурентних переваг товарної будівельної

продукцією визначається її цінними характеристиками. Дуже часто замовник укладає підрядні договори тільки тому, що вони обходяться йому дешевше, ніж у інших будівельних підприємств, продукція яких має аналогічні споживчі властивості. Другий вид конкурентних переваг визначається диференціацією. В даному випадку мова йде про те, що будівельна продукція володіє визначальними ознаками, що роблять її привабливою для замовників. Диференціація зовсім не обов'язково пов'язана з споживчими (утилітарними) якостями продукції (надійність, функціональні характеристики тощо). Вона може досягатися за рахунок таких характеристик, які не мають ніякого відношення до її утилітарних споживчих властивостей.

По-друге, крім того, що будівельне підприємство створює конкурентні переваги в продукції, воно може намагатися створити для своєї продукції конкурентну перевагу в її положенні на ринку. Досягається це за рахунок закріплення замовника або ж, інакше кажучи, за рахунок монополізації частини ринку. Принципово, така ситуація суперечить ринковим відносинам, так як в ній покупець позбавлений можливості вибору. Однак, в реальній практиці багатьом великим фірмам вдається не тільки створити для своєї продукції конкурентну перевагу, але і утримувати її досить довго.

Розглянемо основні стратегії створення конкурентних переваг. Сьогодні на практиці можуть бути використані три основні стратегії створення конкурентних переваг. Перша стратегія полягає в лідерстві ціни. За такої стратегії центром уваги будівельного підприємства при проектуванні та виробництві будівельної продукції є мінімізація витрат. При цьому основними джерелами створення цінних переваг є раціональне ведення справ на основі накопиченого досвіду; економія на масштабі за рахунок зниження витрат на одиницю продукції при зростанні обсягу виробництва; економія на різноманітності як результат зниження витрат за рахунок синергетичного ефекту, що виникає при виробництві різних продуктів; оптимізація внутрішньовиробничих зв'язків, сприяє зниженню загальнофірмових витрат, наприклад, оптимальне переміщення будівельної техніки за об'єктами; інтеграція розподільних мереж і систем постачання; оптимізація діяльності будівельного підприємства в часі; географічне розміщення діяльності будівельного підприємства, що дозволяє домагатися зниження витрат за рахунок використання місцевих особливостей.

Проводячи в життя цінову стратегію створення конкурентних переваг будівельної продукції, підприємство не повинно забувати, що його продукція в той же час повинна відповідати певному рівню диференціації. Тільки в цьому випадку цінове лідерство може принести істотний ефект. Якщо ж якість продукції цінового лідера істотно нижча від якості аналогічної продукції, то для створення цінової конкурентної переваги може знадобитися настільки сильне зниження ціни, що воно може привести до негативних наслідків для будівельного підприємства. Проте, слід мати на увазі, що стратегія лідерства в ціні і стратегія диференціації не повинні змішуватися і вже тим більше не слід намагатися реалізувати їх одночасно.

Диференціація є другою стратегією створення конкурентних переваг. За такої стратегії будівельне підприємство намагається надати своїй продукції щось відмінне, незвичайне, що може знадобитися замовнику, наприклад, використання нових будівельних матеріалів або архітектурні особливості об'єктів будівництва. Щоб домогтися цього, будівельному підприємству доводиться виходити за межі функціональних властивостей об'єктів будівництва. Будівельному підприємству зовсім необов'язково використовувати диференціацію для отримання надбавки до ціни. Диференціація може сприяти розширенню обсягу підрядних робіт за рахунок збільшення кількості замовлень або ж за рахунок стабілізації споживання незалежно від коливань попиту на ринку.

У разі реалізації стратегії створення конкурентних переваг за допомогою диференціації дуже важливою є концентрація уваги на споживчі пріоритети та інтереси споживачів будівельної продукції. Раніше зазначалося, що стратегія диференціації

передбачає створення по-своєму унікальної будівельної продукції, що відрізняється від продукції конкурентів. Але важливо пам'ятати, що для появи конкурентної переваги необхідно, щоб незвичайність продукції, її новизна або унікальність мали цінність для споживача. Тому стратегія диференціації передбачає в якості вихідної точки вивчення інтересів споживача. Для цього необхідно: досить чітко уявити не просто те, хто є споживачем, а те, хто приймає рішення з питань замовлень; вивчити споживчі критерії, за якими робиться вибір при замовленні будівельної продукції (ціна, властивості, гарантії, термін поставки тощо); визначити чинники, що формують уявлення замовника і споживача продукту (джерела інформації про властивості продукту, імідж). Після цього, виходячи з можливостей, організовується виробництво продукції відповідного ступеня диференціації і відповідної ціни (ціна повинна дозволяти замовнику придбати диференційовану продукцію).

Третьою стратегією, яку будівельне підприємство може використовувати для створення в своїй продукції конкурентних переваг, є концентрація уваги на інтересах конкретних споживачів. У цьому випадку підприємство створює свою продукцію для споживачів окремого сегменту ринку. Концентроване створення продукції пов'язано з тим, що або задовольняється якась незвична потреба певної групи людей (в цьому випадку продукція будівельного підприємства дуже спеціалізована), або ж створюється специфічна система доступу до продукції. Проводячи стратегію концентрованого створення конкурентних переваг, будівельне підприємство може користуватися одночасно як ціновим залученням покупців, так і диференціацією.

Як видно, всі три стратегії створення конкурентних переваг мають істотні відмінні риси, що дозволяє зробити висновок про те, що будівельне підприємство повинно для себе досить чітко визначити те, яку стратегію воно збирається реалізовувати, і ні в якому разі не змішувати ці стратегії. У той же час слід зазначити, що є певний зв'язок між цими стратегіями, і це також повинні враховувати будівельні підприємства при створенні конкурентних переваг.

Резюмуючи вищевикладене, можна прийти до висновку, що в динамічному проблемному середовищі стратегія поведінки будівельного підприємства на ринку повинна змінюватися в міру істотних змін в його зовнішньому і внутрішньому середовищі. При цьому зміна однієї стратегії на іншу не повинна відбуватися стрибкоподібно шляхом різкої зміни курсу діяльності будівельного підприємства. Між стратегіями повинен бути витриманий певний перехідний період у часі, протягом якого, підприємство повинно повністю розраховуватися за своїми зобов'язаннями з усіма партнерами за попередньою стратегією. Бажано, щоб знову сформована стратегія плавно впливала б з попередньої стратегії і узгоджувалася б з нею за обсягами необхідних для її реалізації ресурсів.

Література

1. Томпсоу А.А., Стрикленд А.Д. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / пер. с англ.; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи 1998. — 576 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.



LIST OF AUTHORS

- Dr. Mariam Arpentyeva Dr. habil. psych., Associate professor
Department of Psychology of Development and Education,
Konstantin Tsiolkovsky Kaluga State University
Kaluga, Russia.
E-mail: mariam_rav@mail.ru
- Dr. Irina Babets Dr. habil. oec., Associate professor
Institute of Economics and Information Technologies
Zaporizhia, Ukraine.
E-mail: irina.babets@ukr.net
- Dr. Ihor Blashchak Dr. paed., Associate professor
Head of Department of Physical Education and Sports
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine.
E-mail: lute@lute.lviv.ua
- Dr. Olena Borzenko Dr. oec., Senior researcher, Head of Sector for International
Financial Research, Institute for Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine.
E-mail: slozko2003@ukr.net
- Prof. Vladimir Chaplygin Dr. habil. oec., Professor, Gdansk Higher School of Banking
Gdansk, Poland.
E-mail: rusbanker@mail.ru
- Dr. Valentina Chibilyova Dr. geogr., Associate professor
Institute of Steppe, Russian Academy of Sciences
Orenburg, Russia.
E-mail: tina-chibilyova@mail.ru
- Dr. Natalia Derzhak Dr. oec., Associate professor
Department of Management and Marketing
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Sievierodonetsk, Ukraine.
E-mail: n.derzhak@i.ua
- Dr. Yuriy Dyachenko Dr. habil. oec., Associate professor
Head of Department of International Economics and Tourism
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Sievierodonetsk, Ukraine.
E-mail: y.dyachenko@i.ua
- Dr. Nadiya Fedoryshyn Dr. oec., Associate professor, Habilitation candidate
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine.
E-mail: nfedoryshyn555@gmail.com
- Dr. Irina Filimonova Dr. geogr., Associate professor, Orenburg State University
Orenburg, Russia.
E-mail: filimo-irina@yandex.ru
- Prof. Maria Fleychuk Dr. habil. oec., Professor
Department of International Economic Relations
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine.
E-mail: fleychukm@gmail.com

- Mr. Volodymyr Furtiy
Department of Tourist Infrastructure and Service
Uzhgorod National University
Uzhgorod, Ukraine.
E-mail: vovafurtiy@gmail.com
- Dr. Uladzimir Ganski
Dr. oec., Habilitation candidate
Head of Center for Tourism and Tourist Studies
Institute of Entrepreneurial Activity
Minsk, Belarus.
E-mail: ganski@tut.by
- Dr. Nadzeya Godes
Dr. oec., Belarusian State Economic University
Minsk, Belarus.
E-mail: godes_nv@mail.ru
- Dr. Olga Hitrova
Dr. oec., Department of Management and Tourism
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
Chernivtsi, Ukraine.
E-mail: olga_hitrova@ukr.net
- Dr. Dmytro Hladkykh
Dr. oec., Associate professor
Head of Sector for Monetary Policy
National Institute for Strategic Studies
Kyiv, Ukraine.
E-mail: dgladkikh@ukr.net
- Dr. Mykhailo Honchar
Dr. oec., Associate professor
Department of Management and International Business
Lviv Polytechnic National University
Lviv, Ukraine.
E-mail: mykhailo.f.honchar@gmail.com
- Dr. Roman Hyshchuk
Dr. geogr., Associate professor
Department of Management and Tourism
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
Chernivtsi, Ukraine.
E-mail: olga_hitrova@ukr.net
- Prof. Vitali Kazlouski
Dr. habil. oec., Professor
Department of Finance and Accounting
Yanka Kupala Grodno State University
Grodno, Belarus.
E-mail: kozlovskij_vv@grsu.by
- Dr. Oleksandra Kononova
Dr. oec., Associate professor
Department of Accounting, Economics and Personnel
Management in Enterprise, Prydniprovsk State Academy
of Civil Engineering and Architecture
Dnipro, Ukraine.
E-mail: oleksandrakononova@gmail.com
- Dr. Nataliya Koren
Dr. oec., Senior researcher
Head of Sector of Budget Decentralization
National Institute for Strategic Studies
Kyiv, Ukraine.
E-mail: koren_natalya@ukr.net
- Dr. Liubov Kovalenko
Dr. oec., Department of Tourism and Hotel-Restaurant
Business, Uman National University of Horticulture
Uman, Ukraine.
E-mail: diana_nagernyuk@i.ua

- Dr. Roman Korsak
Dr. habil. hist., Associate professor
Head of Department of Tourism Infrastructure and Services
Uzhgorod National University
Uzhgorod, Ukraine.
E-mail: korsakr@i.ua
- Prof. Petro Kutsyk
Dr. oec., Professor
Rector of Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine.
E-mail: kutsykpetro@gmail.com
- Prof. Oleh Kuzmin
Dr. habil. oec., Professor
Director of Institute of Economics and Management
Lviv Polytechnic National University
Lviv, Ukraine.
E-mail: oleh.y.kuzmin@lpnu.ua
- Prof. Oleksandra Liashenko
Dr. habil. oec., Professor
Scientific Secretary of National Institute for Strategic Studies
Kyiv, Ukraine.
E-mail: lan911@ukr.net
- Dr. Zoriana Makohin
Dr. oec., Associate professor
Department of International Economic Relations
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine.
E-mail: z_makohin@ukr.net
- Prof. Anatolii Mokiy
Dr. habil. oec., Professor, Vice-Rector of Zaporizhia
Institute of Economics and Information Technologies
Zaporizhia, Ukraine.
E-mail: amokiy320@ukr.net
- Dr. Ilya Morgachov
Dr. oec., Associate professor
Department of Management and Marketing
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Sievierodonetsk, Ukraine.
E-mail: morgachov.ilya@gmail.com
- Dr. Oksana Mykytyuk
Dr. oec., Department of Economics of Enterprise
Taras Shevchenko Kyiv National University
Kyiv, Ukraine.
E-mail: mykytyuk_oks@ukr.net
- Dr. Diana Nagernyuk
Dr. oec., Department of Tourism and Hotel-Restaurant
Business, Uman National University of Horticulture
Uman, Ukraine.
E-mail: diana_nagernyuk@i.ua
- Dr. Natalia Nakonechna
Dr. oec., Associate professor
Department of Finance and Accounting
Lviv State University of Internal Affairs
Lviv, Ukraine.
E-mail: nakonnat@gmail.com
- Dr. Dmytro Nikytenko
Dr. oec., Associate professor
Habilitation candidate, National University
of Water Management and Nature Resources Use
Rivne, Ukraine.
E-mail: d.v.nikytenko@nuwm.edu.ua

- Dr. Valentyna Nepochatenko Dr. oec., Department of Tourism and Hotel-Restaurant Business, Uman National University of Horticulture Uman, Ukraine.
E-mail: nva0711@rambler.ru
- Dr. Yevhen Ovcharenko Dr. habil. oec., Associate professor
Head of Department of Management and Marketing
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Sievierodonetsk, Ukraine.
E-mail: evvoukr@gmail.com
- Dr. Tamara Panfilova Dr. oec., Senior researcher
Institute for Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine.
E-mail: slozko2003@ukr.net
- Dr. Yuriy Petrushenko Dr. habil. oec., Associate professor
Head of Department of International Economics
Sumy State University
Sumy, Ukraine.
E-mail: yuriy.petrushenko@gmail.com
- Dr. Alena Platonenka Dr. oec., Associate professor
Head of Department of Finance and Accounting
Yanka Kupala Grodno State University
Grodno, Belarus.
E-mail: platonenko_ei@grsu.by
- Ms. Oksana Ponomarenko Department of International Economics
Sumy State University
Sumy, Ukraine.
E-mail: ponomarenkoxana@gmail.com
- Ms. Mariana Popyk Department of Tourism Infrastructure and Services
Uzhgorod National University
Uzhgorod, Ukraine.
E-mail: mariana.popyk@gmail.com
- Prof. Elnur Sadigov Dr. habil. oec., Professor
Department of Finance and Financial Institutions
Azerbaijan State University of Economics
Baku, Azerbaijan.
E-mail: sesiya@rambler.ru
- Ms. Ina Sabalenka Department of Information Technology in Management
Belarusian National Technical University
Minsk, Belarus.
E-mail: isobolenko@bntu.by
- Dr. Halyna Semiv Dr. oec., Associate professor
Department of Missile and Artillery Weapons
Hetman Petro Sahaidachnyi National Ground Forces Academy
Lviv, Ukraine.
E-mail: galinasemiv1985@gmail.com
- Dr. Serhiy Semiv Dr. oec., Associate professor
Department of International Economic Relations
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine.
E-mail: centercoop@gmail.com

- Prof. Liudmyla Shemayeva Dr. habil. oec., Professor
Head of Department of Financial Security
National Institute for Strategic Studies
Kyiv, Ukraine.
E-mail: shemayeva@ukr.net
- Ms. Oksana Shpatakova Department of Accounting, Economics and Personnel
Management in Enterprise, Prydniprovaska State
Academy of Civil Engineering and Architecture
Dnipro, Ukraine.
E-mail: oleksandrakononova@gmail.com
- Dr. Viktor Tsybouski Dr. paed., Associate professor
Rector of Institute of Entrepreneurial Activity
Minsk, Belarus.
E-mail: uoipd@tut.by
- Prof. Zakhariy Varnaliy Dr. habil. oec., Professor, Department of Finance
Taras Shevchenko Kyiv National University
Kyiv, Ukraine.
E-mail: vzs1955@gmail.com
- Dr. Anatolij Vdovichen Dr. habil. oec., Associate professor
Head of Department of Management and Tourism
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
Chernivtsi, Ukraine.
E-mail: vdovichen_anatolij@ukr.net
- Dr. Maria Vinichuk Dr. oec., Department of Finance and Accounting
Lviv State University of Internal Affairs
Lviv, Ukraine.
E-mail: vinichukm@i.ua
- Dr. Taras Vlasiuk Dr. oec., Habilitation candidate
National Institute for Strategic Studies
Kyiv, Ukraine.
E-mail: vlasiukt@gmail.com
- Ms. Anna Vorontsova Department of International Economics
Sumy State University
Sumy, Ukraine.
E-mail: a.vorontsova@uabs.sumdu.edu.ua
- Dr. Halyna Zavarika Dr. geogr.
Department of International Economics and Tourism
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Sievierodonetsk, Ukraine.
E-mail: dgalina_10@ukr.net
- Dr. Olena Zelenko Dr. oec., Associate professor
Department of International Economics and Tourism
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Sievierodonetsk, Ukraine.
E-mail: zelenko@i.ua
- Dr. Volodymyr Zhezhukha Dr. oec., Associate professor
Department of Foreign Economic Activities and Customs
Lviv Polytechnic National University
Lviv, Ukraine.
E-mail: volodymyr.y.zhezhukha@lpnu.ua

CONTENTS

INTRODUCTION	3
--------------------	---

PART I. INTERNATIONAL TOURISM AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL TOURISM INDUSTRY

1.1. INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE POST-COMMUNIST COUNTRIES OF CENTRAL EUROPE: THE VISEGRÁD GROUP AND THE BALTIC REGION <i>R.V. Korsak, M.M. Popyk, V.V. Furtiy</i>	4
1.2. OBSTACLES OF NATIONAL TOURISM SUSTAINABLE DEVELOPMENT WITHIN POLITICAL CRISIS <i>Y.Y. Dyachenko, G.M. Zavarika, O.O. Zelenko</i>	17
1.3. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE SYSTEM OF EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT OF TOURIST ENTERPRISES <i>L.H. Kovalenko, D.V. Naherniuk, V.O. Nepochatenko</i>	30
1.4. THE FEATURES OF MARKETING OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE LOCATIONS AND TOURIST DESTINATIONS <i>U.A. Ganski</i>	43
1.5. CREATIVITY AND TOURISM EXPERIENCES AS A MODERN BASIS OF POSITIONING OF TOURIST CITIES AND DESTINATIONS IN EUROPE <i>I.M. Blashchak, V.L. Tsybouski</i>	52
1.6. ГЕОБРЕНДИНГ В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА <i>М.Р. Арпентьева</i>	60
1.7. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ В РАМКАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ) <i>А.А. Вдовічен, Р.М. Гищук, О.А. Хитрова</i>	78
1.8. РЕКРЕАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА <i>В.П. Чибилёва, И.Ю. Филимонова</i>	91

PART II. INTERNATIONAL FINANCE AND TRADE UNDER MODERN CONDITIONS

2.1. FISCAL MECHANISMS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT PROVISION <i>N.V. Koren</i>	108
---	-----

2.2. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ЭТАП РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ <i>В.Г. Чаплыгин</i>	113
2.3. ДОСВІД ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ <i>О.О. Борзенко, Т.О. Панфілова</i>	128
2.4. ЮАНЬ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ НА КОНЦЕПЦИЮ «ОДИН ПОЯС – ОДИН ПУТЬ» <i>В.В. Козловский</i>	142
2.5. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА АЗЕРБАЙДЖАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ <i>Э.М. Садыгов</i>	148
2.6. ІНСТРУМЕНТИ ЗБАЛАНСУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА УКРАЇНСЬКОМУ ТА ЗАРУБІЖНОМУ РИНКАХ АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛЬНОГО <i>Г.О. Семів, С.Р. Семів</i>	166
2.7. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО АДАПТАЦІЇ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ <i>Ю.М. Петрушенко, А.С. Воронцова, О.С. Пономаренко</i>	178
2.8. МЕХАНІЗМИ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ ЗАСОБАМИ ІМПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ <i>Т.О. Власюк</i>	192
2.9. ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ <i>И.А. Соболенко, Е.И. Платоненко, В.В. Козловский</i>	205
2.10. ГЕНЕЗИС ПЛАТЕЖНОГО СОЮЗА СТРАН ЕВРАЗЭС <i>Н.В. Годес</i>	211

**PART III. ECONOMIC DIMENSIONS OF NATIONAL SECURITY
AND INTERNATIONAL FACTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

3.1. STRENGTHENING FOREIGN ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF GEOPOLITICAL TRANSFORMATIONS <i>I.H. Babets, A.I. Moky, M.I. Fleychuk</i>	219
3.2. МІЖНАРОДНА ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА У КОНТУРІ СВІТОВОЇ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ <i>О.М. Ляшенко</i>	231
3.3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ВИМІР <i>М.В. Вінічук, Н.В. Наконечна</i>	238

3.4. ВЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА НАЦІОНАЛЬНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ	
<i>З.С. Варналій, О.П. Микитюк, Д.В. Нікитенко</i>	256
3.5. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ	
<i>П.О. Куцик</i>	269
3.6. ЗАХИСТ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ	
<i>Л.Г. Шемаєва, Д.М. Гладких</i>	286
3.7. ПЕРЕДУМОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ САМОЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ	
<i>Є.І. Овчаренко, І.В. Моргачов, Н.О. Держак</i>	299
3.8. ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМАХ РЕІНЖИНІРИНГУ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ	
<i>О.Є. Кузьмін, М.Ф. Гончар, В.Й. Жежуха</i>	315
3.9. ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ	
<i>З.Я. Макогін, Н.Ю. Федоришин</i>	332
3.10. ТИПИ СТРАТЕГІЙ, ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ В ДИНАМІЧНОМУ НАВКОЛИШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ	
<i>О.Є. Кононова, О.Л. Шпатакова</i>	347
LIST OF AUTHORS	360



INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS
AND PROSPECTS FOR NATIONAL DEVELOPMENT:
CONTEMPORARY CHALLENGES AND SOLUTIONS

Monograph

Tehniskā rediģēšana: *Olga Šakura*
Maketēšana un dizaina izstrāde: *Regīna Kostka*
Izdevējs: *Uladzimir Ganskis*

All papers of this book were reviewed by two independent reviewers.

No editing and proofreading was done either by the publisher or by the editors,
so the quality of language of papers is under the authors responsibility.

DAUGAVA PRINT
Rīgas iela 42a-53, Daugavpils LV-5401, Latvija
Parakstīts iespiešanai: 24.04.2018.
Tirāža 300 eks.

PRINTED IN LATVIA