



НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ АРХІТЕКТУРИ СВІТУ

Монографія



Полтава
2014



**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)**

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ АРХІТЕКТУРИ СВІТУ

Монографія

*За загальною редакцією
д. е. н., професора О. В. Чернявської*

**ПОЛТАВА
ПУЕТ
2014**

УДК 336(477)
ББК 65.261(4 Укр)
НЗ5

Рекомендовано до видання, розміщення в електронній бібліотеці та використання в навчальному процесі вченою радою ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», протокол № 6 від 29 травня 2014 р.

Автори:

О. В. Абакуменко, В. О. Василенко, Т. М. Болгар, О. І. Бутенко, О. А. Горбунова, М. В. Гунченко, О. В. Кендюхов, М. М. Корнєв, А. В. Корнилюк, Т. Г. Кубах, К. Є. Лавров, С. Г. Міщенко, А. М. Поддєрьогін, Л. Б. Рябушка, А. М. Соколова, О. А. Тимофєєва, О. В. Чернявська, Б. Г. Шелегеда, П. В. Шуканов, Т. С. Юрко.

Рецензенти:

А. В. Череп, д. е. н., професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри фінансів і кредиту Запорізького національного університету;

О. Ю. Попова, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного технічного університету.

Національна економіка в умовах формування нової фінансово-НЗ5 економічної архітектури світу : монографія / [О. В. Чернявська, О. А. Кендюхов, С. Г. Міщенко та ін.]; за заг. ред. О. В. Чернявської. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 319 с.

ISBN 978-966-184-166-5

У монографії розглянуто сучасний стан і перспективи національної економіки в системі формування нової фінансово-економічної архітектури світу.

Монографія містить результати наукових досліджень із питань розвитку національної економіки та практичні рекомендації щодо перспектив формування й ефективного використання фінансових ресурсів держави, проектування моделі національного споживання, вирішення проблем розвитку державного сектора управління, фінансових і нефінансових корпорацій, домашніх господарств, забезпечення національної фінансової безпеки.

Розраховано на науковців, викладачів вищих навчальних закладів, студентів, аспірантів економічних спеціальностей, а також працівників реального сектора економіки різних рівнів, фахівців державних і регіональних органів управління.

УДК 336(477)
ББК 65.261(4 Укр)

© О. В. Чернявська, О. А. Кендюхов,
С. Г. Міщенко та ін., 2014
© Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і
торгівлі», 2014

ISBN 978-966-184-166-5

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Розділ 1. Нова світова фінансово-економічна архітектура та передумови інтеграції національної економіки.....	8
1.1. Національна економіка: сучасний стан інтеграції до світового простору та оцінка результатів внутрішньої і зовнішньої державної політики (<i>О. В. Чернявська</i>)	8
1.2. Світовий порядок та умови формування нової фінансово-економічної архітектури світу (<i>П. В. Шуканов</i>)	24
1.3. Фінансові ресурси підвищення ефективності економічного розвитку держави з урахуванням векторів її міжнародної інтеграції (<i>М. М. Корнєв, Б. Г. Шелегеда</i>).....	38
Розділ 2. Фінансово-економічні важелі розвитку національної економіки	54
2.1. Формування інвестиційного клімату України (теоретична та практична складова) (<i>Т. Г. Кубах</i>)	54
2.2. Методичні засади оцінки ефективності міжбюджетних відносин у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів (<i>Л. Б. Рябушка</i>).....	78
2.3. Вплив державного боргу на макроекономічні тенденції розвитку (<i>О. В. Чернявська, А. М. Соколова</i>).....	98
Розділ 3. Напрями та механізми трансформації сектору державного управління	114
3.1. Особливості формування державних фінансів та напрями реформування основних формуючих систем (<i>О. В. Кендюхов</i>)	114
3.2. Оптимізація процесів використання бюджетних та державних коштів (<i>С. Г. Міщенко</i>).....	121
3.3. Трансформація сутності та ролі фінансової політики держави у регулюванні економіки (<i>К. Є. Лавров</i>).....	132

Розділ 4. Сектор фінансових корпорацій в умовах формування нової фінансово-економічної архітектури світу	149
4.1. Конкуренція на фінансових ринках у контексті антикризового регулювання їх розвитку (<i>О. В. Абакуменко</i>).....	149
4.2. Аспекти еволюційного проникнення іноземного банківського капіталу на фінансові ринки країн ЦСЄ (<i>О. І. Бутенко</i>)	168
4.3. Управління портфелями проблемних кредитів банківських установ (<i>Т. М. Болгар</i>).....	185
Розділ 5. Сектор нефінансових корпорацій та напрями його розвитку	199
5.1. Напрями реформування державної політики підтримки малого підприємництва відповідно до нових умов світового порядку (<i>О. В. Чернявська, Т. С. Юрко</i>)...	199
5.2. Инновации и креативность на предприятиях как императив стабилизации экономики (<i>В. А. Василенко</i>)	207
5.3. Важелі державної підтримки інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств (<i>А. М. Поддєрьогін, А. В. Корнилюк</i>).....	232
Розділ 6. Домашні господарства в умовах формування нової фінансово-економічної архітектури світу	249
6.1. Фактори формування фінансових ресурсів Пенсійного фонду України: сучасний стан та напрями подальшого реформування (<i>О. В. Чернявська, О. А. Горбунова</i>)	249
6.2. Використання сучасних можливостей світового фінансово економічного простору домашніми господарствами національної економіки (<i>М. В. Гунченко</i>).....	257
6.3. Фінансова безпека фізичних осіб під час інвестування у будівництво житлової нерухомості в Україні (<i>О. А. Тимофєєва</i>).....	277
Додатки.....	289

ВСТУП

Процес реформування національної економіки України в умовах побудови нової фінансово-економічної архітектури світу передбачає розробку та обґрунтування системи державного управління та функціонування економіки на всіх рівнях її прояву. Цілісний підхід до обґрунтування оптимальних форм розвитку суверенної відкритої економіки заснований на досягненнях світової практики в сфері державного управління, дослідженнях діючої системи зовнішніх та внутрішніх економічних відносин, а також на теоретичних узагальненнях.

Об'єктивність актуалізації державної економічної політики після затяжного періоду орієнтування на ринкові методи саморегулювання обумовлена закономірностями економічного розвитку. При цьому практика світового господарювання відпрацювала різнобічні форми і методи управління національним господарством, і довела необхідність розбудови сильної і дієздатної держави.

Підхід до обґрунтування ефективної політики управління національною економікою в Україні в сучасних умовах має свої особливості. По-перше, даний підхід здійснюється в умовах політичної кризи, що пов'язане з вибором моделі державного регулювання. По-друге, фінансово-економічна політика розглядається в умовах затяжної економічної кризи, вагомого державного боргу, дефіциту бюджету та пенсійного фонду країни. По-третє, необхідним є врахування специфіки факторів, що визначають вплив економічних законів та системи діючих економічних інтересів в перехідний період до відтворення дієздатної держави і самодостатньої зростаючої соціально-економічної системи.

Формування дієздатної політики соціально-економічного розвитку національної економіки України передбачено Стратегією інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, правові основи вирішення проблеми створення дієздатної держави висвітлені в ряді нормативно-правових актів України, зокрема Конституції України, Бюджетному та

Податковому кодексах України, Законі України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України», Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, Концепції фінансової безпеки України, Стратегії розвитку фондового ринку в Україні на 2010-2015 роки, а також в програмах економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя.

Відповідно основними завданнями національної політики є побудова сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою – підвищення добробуту українських громадян. Основною ж метою на сучасному етапі розвитку є зміцнення державної власності, створення системи управління державною державними фінансами, спрямованої на забезпечення сталого економічного зростання й гарантованого виконання державою своїх соціальних зобов'язань.

Питання трансформації національної економіки в умовах формування нової фінансово-економічної архітектури світу висвітлюються в численних працях вітчизняних і зарубіжних авторів.

Важливу роль у теоретичному та емпіричному дослідженні проблематики трансформації національної економіки та формування глобальної фінансової архітектури відіграють праці зарубіжних вчених: Бансала В., Валерштейна І., Вільямсона Дж., Гільфердінга Р., Дольфюса О., Дорнбуша Р., Камдессю М., Кругер А, Кругмана П., Кьоллера Х., Ліппа Е., Мак Кіннона Р., Манделла Р., Маршалла Дж., Медоуза Д., Месаровича М., Мецлера А., Оме К., Сакса Дж., Сороса Дж., Стігліца Дж., Тінбергена Я., Тобіна Дж., Трахтенберга І., Фішера Ст., Флемінга Дж. М., Фрідмена М.

Дослідження ролі фінансового сектору у забезпеченні національної економіки фінансовими ресурсами, особливостей його розвитку, формування структури і взаємодії із суб'єктами господарювання реального сектору економіки здійснюються як вітчизняними (В. Зимовець, С. Зубик, В. Корнєєв, О. Лактіонова, С. Науменкова, та ін.) так і зарубіжними (А. Акелроф, Г. Габбарт,

А. Дарбінян, Х. Джонсон, К. Кан, А. Лакстутін, Е. Прескотт, Р. Раджан, Дж. Тобін, та ін.) науковцями. Означена проблема розглядається також у контексті формування стратегії розвитку фінансового ринку України (І. Школьник), аналізу структури фінансового сектору України (С. Міщенко), інвестиційного потенціалу банківської системи України (С. Леонов).

Відмічаючи безсумнівну цінність та значимість проведених наукових досліджень, слід підкреслити, що існує низка питань, які потребують подальших наукових розробок. Залишається потреба ґрунтовних науково-практичних досліджень оптимізації процесів використання бюджетних та державних коштів, еволюційного проникнення іноземного банківського капіталу на фінансові ринки країн ЦСЄ. Водночас недостатньо уваги учені приділяють вивченню ролі домашніх господарств в умовах формування нової фінансово-економічної архітектури світу.

Корисними для використання є запропоновані авторами модель механізму державної підтримки малого підприємництва; пропозиції щодо трансформації фінансової політики держави у регулюванні економіки. Практичну цінність монографії представляють результати дослідження сучасного стану інтеграції до світового простору та оцінки результатів внутрішньої і зовнішньої державної політики, пропозиції щодо оптимізації процесів використання бюджетних та державних коштів.

Авторами була приділена також увага маловивченим в вітчизняній та зарубіжній фінансово-економічній літературі питанням, серед яких забезпечення фінансової безпеки фізичних осіб під час інвестування у будівництво житлової нерухомості в Україні, формування фінансових ресурсів Пенсійного фонду України та механізм управління ними.

Адреса для листування: volkovahelen@mail.ru

РОЗДІЛ 1. НОВА СВІТОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА АРХІТЕКТУРА ТА ПЕРЕДУМОВИ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Національна економіка: сучасний стан інтеграції до світового простору та оцінка результатів внутрішньої і зовнішньої державної політики

Україна, як молода незалежна держава, знаходиться в постійному пошуку стратегічної моделі соціально-економічного розвитку та ефективних інституційних чинників її забезпечення. Тотальна приватизація державного майна та пошук «ефективного власника», використання зарубіжного досвіду лібералізації економіки, імпорт європейських інститутів, відкриття економіки та політика залучення іноземних інвестицій, стимулювання внутрішнього попиту, реформування структури економіки в бік розвитку сфери послуг, – не принесли очікуваних результатів. Над проблемою осмислення моделі подальшого економічного розвитку України з урахуванням сучасного етапу глобалізації працюють не тільки представники урядових структур та наукових інститутів, вчені економісти різних регіонів України об'єднуються для вирішення цієї стратегічно важливої проблеми в межах громадських організації, таких як, Всеукраїнська спілка вчених економістів. Разом з тим, для відпрацювання дієвих інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку необхідним є чітке розуміння сучасного стану національної економіки як в межах загальних динамічних показників так і за структурою відтворювальних процесів і суспільного споживання. Така оцінка має відбуватися з урахуванням специфіки відкритої економічної системи.

В контексті вирішення даних проблем пропонуються авторські розробки щодо ідентифікації стану національної економіки відповідно до стадій економічного циклу, загального тренду її розвитку в умовах незалежності, структури споживання та позиції в глобальному економічному середовищі, результати та висновки авторських досліджень.

Ідентифікація стану національної економіки України відповідно до стадій економічного циклу. Як відомо, економічний розвиток має циклічний характер. Для розкриття причин циклічності економісти світу за останні два століття створили близько 200 різноманітних концепцій, і цей процес встановлення істини триває. В основу дослідження покладено такі постулати: економічний цикл має чотири фази (рис. 1.1); першою фазою економічного циклу є криза. Крім того, приймаємо, що за межу третьої і четвертої фази закономірно може виступити максимальний рівень виробництва (пік) попереднього циклу (рис. 1.2).

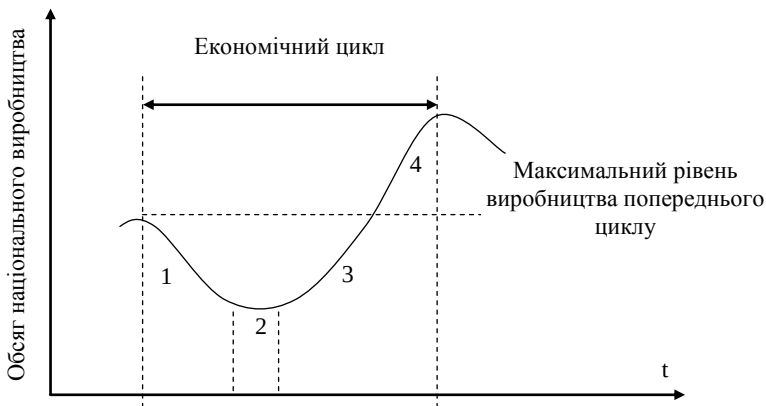


Рисунок 1.1 – Фази економічного циклу

Використання показників, що вимірюють економічне зростання в Україні (реальний ВВП; реальний ВВП на душу населення) та позитивної динаміки показників економічного зростання (індекс та темп росту ВВП; індекс та темп росту ВВП на душу населення) як індикаторів економічного зростання могло б бути підґрунтям ідентифікації періоду 1994–1999 рр. як періоду зміни курсу економіки на оздоровлення (піднесення) та 2000–2008 рр. як періоду економічного зростання України (рис. 1.1). Це в свою чергу дозволяло робити висновки про результативність ринкових перетворень і було підґрунтям для подальшої лібералізації економіки.

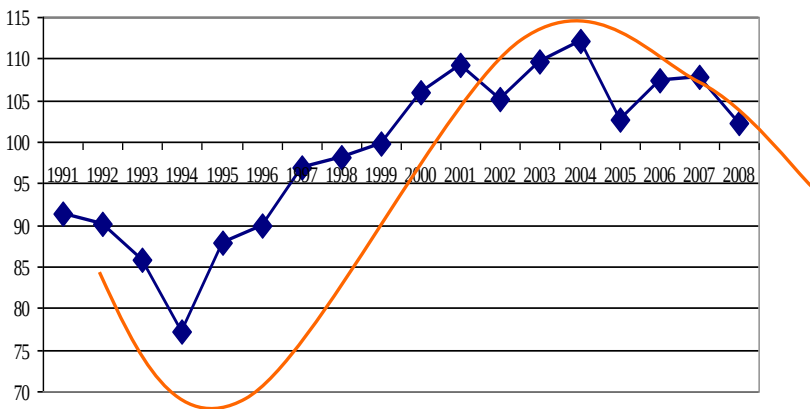


Рисунок 1.2 – Індекс росту реального ВВП України, у % до попереднього року: 1991–2008 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Разом з тим, такі висновки є хибними. Рисунок 1.1 містить чіткий орієнтир розмежування третьої та четвертої фаз економічного циклу – максимальний рівень виробництва попереднього циклу. Такий показник, як індекс росту реального ВВП України у % до попереднього року не дозволяє визначити максимальний рівень виробництва попереднього циклу. Тому для подальших досліджень фіксуємо початковий обсяг ВВП на рівні 1990 року, відповідно до якого здійснюється розрахунок індексу росту реального ВВП за часи незалежності України (рис. 1.3).

Обсяг ВВП 1990 року прийнято за межу третьої та четвертої фази економічного циклу на підставі наступних міркувань: порівняння з попередніми періодами ускладнене в результаті змін методологічних основ підрахунку показників суспільного продукту; при умові позитивної попередньої динаміки національної економіки розрахунки є об'єктивними; при від'ємній попередній динаміці отримані результати слід вважати як мінімальне обмеження можливих значень.

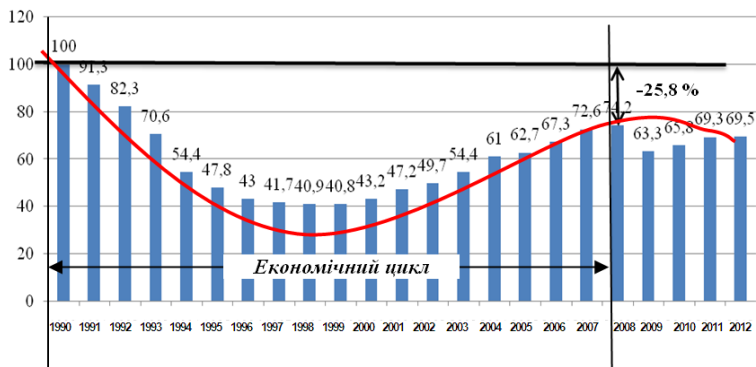


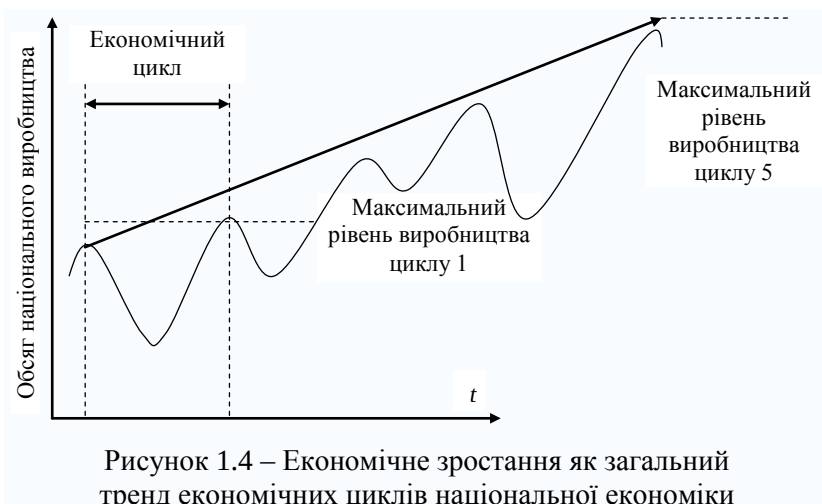
Рисунок 1.3 – Індекс росту реального ВВП України у % до 1990 року: 1990–2012 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Отже, як видно із рисунку 1.3, період 2000–2008 рр., що оптимістично сприймався за зростання національної економіки, насправді був стадією піднесення. Економіка так і не вийшла на рівень виробництва 1990 року, не використавши навіть потенціал фази піднесення як мінімум на 25,8 %. Не перейшовши до стадії економічного зростання, економіка вийшла на фазу економічної кризи. Отже, на сьогоднішній день можна вже говорити про неадекватність використання існуючої теорії циклів для всіх національних економік. Необхідним є врахування теорії трендів для оновлення теорії ічний циклів з урахуванням реалій сьогодення. Найбільшого поширення теорія трендів набула в сфері біржової торгівлі (див., наприклад, теорію Доу).

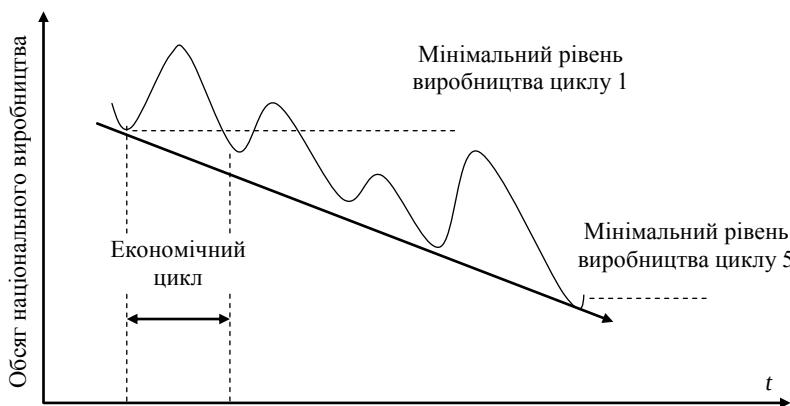
Ідентифікація стану національної економіки України відповідно до загального тренду її розвитку в умовах незалежності. Тренд – це загальна тенденція при різноспрямованому русі. Виділяють тренди: зростаючий (бичий), спадаючий (ведмежий) та боковий (флет).

Для економічного зростання (розширеного відтворення національної економіки) характерним є зростаючий тренд, за якого наступний пік на графіку має бути вищим попередніх (рис. 1.4).



Для скорочення (звуженого відтворення) національної економіки характерний спадний тренд (рис. 1.5): наступні спади та піки на графіку є нижчими попередніх.

Для простого відтворення національної економіки характерним є боковий тренд, коли циклічні коливання не викликають зміни загального тренду розвитку національної економіки.



Як видно з рисунків 1.3, 1.4 відсутність фази економічного зростання і недовикористання потенціалу фази піднесення характерним є для спадного тренду, що відповідає скороченню національної економіки (рис. 1.6).

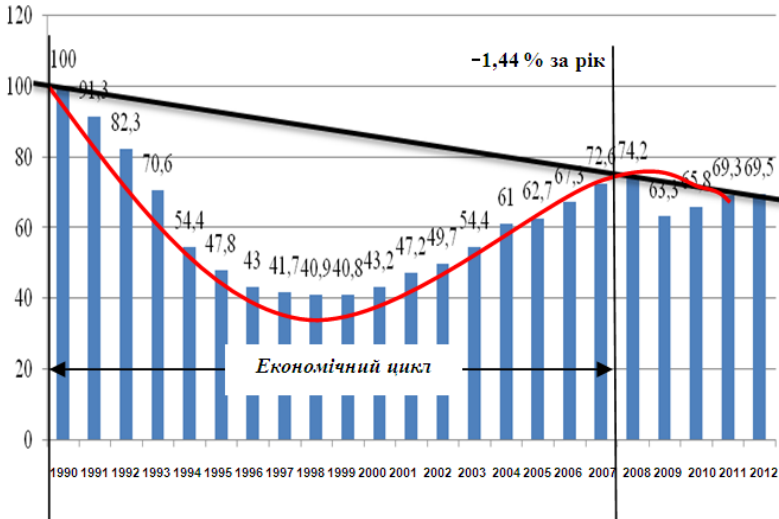


Рисунок 1.6 – Скорочення національної економіки України як загальний тренд її розвитку за часів незалежності

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Дані результати дослідження свідчать про те, що криза розпочалася не в 2008 році, а весь період розвитку України за часів незалежності мав негативний скорочувальний напрям. Економіка скорочувалась в середньому на 1,44 % в рік (в реальних цінах). Структурні реформи, що акцентувались, перш за все, на співвідношенні форм власності (щодо приватизації державного майна), копіюванні галузевої структури розвинених країн (щодо скорочення сільського господарства та розвитку сфер послуг), відкритті економіки, що призвело до її залежності (від сировини, імпорту, світового попиту, інституційних обме-

жень, політичних рішень, економічних інтересів глобалізованого світу та іноземних інвесторів, курсу валют, іноземних кредитів), – не забезпечили позитивний структурний ефект. Вони стали руйнівними для національної економіки.

Було б поверховим робити висновки щодо стану розвитку економіки лише за показниками виробництва. Виявлені тенденції мають бути підтвердженими і щодо сфери споживання.

Ідентифікація стану національної економіки України за структурою споживання. Економічна система – це господарський механізм, завдання якого полягає в тому, щоб знаходити шляхи і методи ефективного використання обмежених (рідкісних) виробничих ресурсів задля задоволення потреб споживання. Здорова економічна система із стратегічними планами розвитку за рахунок поточного виробництва забезпечує, крім потреб поточного споживання, накопичення фонду нагромадження національного доходу, що примножує національне багатство, при цьому діє *перша модель споживання* (таблиця 1.1). Розрахунок співвідношення між фондом споживання і фондом нагромадження національного доходу був обов'язковою компонентою національної статистики за часів СРСР. Баланс народного господарства характеризував темпи і пропорції відтворення, з його допомогою забезпечувалось планування структурних пропорцій, співвідношення між фондом споживання і фондом нагромадження національного доходу, між обсягами виробництва засобів виробництва і предметів споживання, фондом відшкодування і національним доходом у цілому, між грошовими доходами населення і забезпеченням населення товарами і послугами. Такий баланс розрахований на закриту національну економіку, яка не тільки забезпечує своє поточне споживання, але основною метою визначається приріст економічного потенціалу заради майбутнього розвитку. Відповідно матеріальне виробництво поділялось на виробництво предметів споживання (поточного споживання) на виробництво засобів виробництва (задля розширення виробництва в майбутньому). За вартістю створеної в сфері матеріального виробництва продукції виокремлювалась

перенесена вартість (фонд відшкодування) та додана вартість (національний дохід). Співвідношення між галузями групи «А» (виробництво засобів виробництва) та групи «Б» (виробництво предметів споживання) на час виходу України із складу Радянського Союзу (1991 р.) складало 72 % до 28 %.

Варіанти інших моделей споживання наведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Варіанти національних моделей споживання

№ з/п	Модель споживання	Характеристика
1	$C = ВВП - Н$	нація <i>дбає про наступні покоління</i> – національне виробництво перевищує національні потреби споживання, забезпечуючи приріст національного багатства
2	$C = ВВП$	нація <i>живе сьогоднішнім днем</i> – національне виробництво забезпечує виключно поточне національне споживання, не наражуючи національне багатство
3	$C = ВВП + НБ$	нація <i>«проїдає» створене попередніми поколіннями або дане природою</i> – національне виробництво не забезпечує навіть поточних потреб споживання; споживання відбувається не лише за рахунок поточного виробництва, а й шляхом розпродажу створеного раніше національного багатства
4	$C = ВВП + НБ + K$	нація <i>живе не тільки за рахунок попередніх поколінь, але й «заганяє в кредити» майбутні покоління</i> – поточне виробництво та розпродаж створеного раніше національного багатства не забезпечують потреб споживання, додатково беруться довгострокові кредити, що будуть віддаватися наступними поколіннями

Примітка: C – споживання; $Н$ – нагромадження; K – кредити; $НБ$ – національне багатство.

Джерело: розробка автора

За умов незалежного розвитку України тривалий час нестача результатів поточного виробництва (ВВП) для покриття потреб споживання, під егідою формування ринкових відносин, покривалося за рахунок розпродажу загальнонародної власності приватним власникам, як вітчизняним (приватизація), так і іноземним (залучення іноземних інвестицій, переважно фіктивних (таких, що не забезпечують приріст виробничих потужностей, лише призводять до зміни власника вже діючих підприємств), – *третьа модель споживання*. Це, по-перше, безумовно призводить до звуження національної економіки, її орієнтацію на приватні інтереси окремих власників, і, по-друге, даний процес не може тривати безкінечно. На сьогоднішній день державної власності залишилось менше 8 %. Розпродувати більше нічого, хіба рештки соціальної інфраструктури та стратегічно визначальні промислові об'єкти. Тому все частіше лунають виклики про необхідність формування ринку землі. Бо земля – то найцінніший ресурс національної економіки, що на сьогоднішній день товаром не визнається. Такий стан розподілу власності визначає невідздатність держави, її залежність від приватних інтересів власників приватизованого державного майна.

Все глибше Україна втягується до *четвертої моделі споживання*. Розмір державного боргу вже давно перевищив допустимі межі показників національної безпеки, але обсяг кредитних коштів щоразу збільшуються. Якщо минулі покоління створювали економічний потенціал та будували випереджальну інфраструктуру для нас, то ми залишаємо наступним поколінням просто економічну пастку із знищеним національним економічним потенціалом, зношеною інфраструктурою та непосильним тягарем боргів.

Така ситуація є типовою для національних економік, що із суб'єктів макроекономічного рівня перетворились на об'єкти рівня глобального і дозволили своїм факторам виробництва працювати не на свою економіку, а стати засобом реалізації приватних інтересів транснаціональної еліти. Дані висновки підтверджуються і специфікою зовнішньоекономічної позиції України.

Ідентифікація стану національної економіки України відповідно до її зовнішньоекономічної позиції. Усі результати зовнішньоекономічної діяльності країни знаходять своє узагальнююче відображення в спеціальному статистичному документі, який називається платіжним балансом. Платіжний баланс будь-якої країни відображає співвідношення між сумою надходжень в країну реальних цінностей і сумою їх вилучень із країни. Всі статті платіжного балансу об'єднуються в два розділи: рахунок поточних операцій і рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій. Відповідно до значень сальдо даних рахунків можна виділити три варіанти розвитку національної економіки в глобалізованому середовищі: національна економіка працює на суб'єкті глобалізованого простору; національна економіка використовує глобальний простір задля розширення свого потенціалу; національна економіка співпрацює з зовнішнім світом на взаємовигідних умовах (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Варіанти національних моделей співвідношення із глобальним економічним середовищем

№ з/п	Модель споживання	Характеристика
1	РПО > 0; РОКФО < 0	національна економіка використовує глобальний простір задля <i>розширення</i> свого потенціалу: суспільний продукт збільшується за рахунок додатного чистого експорту, що забезпечує можливість інвестувати кошти не тільки на території держави, але й скуповувати потужності на політичній території інших країн, розширюючи при цьому свою економічну територію та отримуючи доходи від інвестицій в іноземні країни. За такої моделі: <i>ВНП > ВВП;</i> <i>ЕТ > АТ.</i>

№ з/п	Модель споживання	Характеристика
2	РПО = 0; РОКФО = 0	національна економіка взаємодіє з зовнішнім світом <i>на взаємовигідних умовах</i> , не розширюючи свою економічну територію за рахунок інших країн, і не звужуючи її, використовуючи при цьому структурний ефект від відносних переваг міжнародної торгівлі, обміну інвестиційними ресурсами. За такої моделі: $VNP = VBP$; $ET = AT$.
3	РПО < 0; РОКФО > 0; $I > 0$	Звуження національної економіки за рахунок втрати національної власності, скорочення ВВП відносно потенційно можливого рівня на обсяг від'ємного чистого експорту, втрата можливості приймати рішення та отримувати доходи від власності на цій території. За такої моделі: $VNP < VBP$; $ET < AT$.

Примітка: РПО – рахунок поточних операцій; РОКФО – рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій; I – сума прямих та портфельних інвестицій (особливу увагу слід приділяти прямим інвестиціям), ET – економічна територія, AT – адміністративна територія.

Джерело: розробка автора

Таблиця 1.3 підтверджує раніше зроблені нами висновки. Національній економіці характерна третя модель співвідношення із глобальним економічним середовищем – *звуження* (див. строки 1 та 11, рис. 1.7). Відповідно до **моделі «витрати-випуск»**, ВВП в 2008 році міг би бути вищим на 16 098 млн дол. США, а в 2013 – на 19 598 млн дол. США. Разом з тим, вільний внутрішній ринок використовували нерезиденти для розширення своїх можливостей, при цьому обсяг національного виробництва був значно меншим свого потенційного рівня. І це є абсолютно законо-мірним за пануючою моделлю використання національних факторів виробництва.

Таблиця 1.3 – Основні статті платіжного балансу України: 1998–2013 рр.

№ з/п		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	<u>РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ</u>	-1 296	1 658	1 481	1 402	3 173	2 891	6 909	2 531	-1 617	-5 272	-12 763	-1732	-3 018	-10 245	-14 315	-16 355
2	БАЛАНС ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	-1 207	1 821	1 575	613	1 857	1 288	4 978	671	-3 068	-8 152	-14 350	-1953	-3 984	-10 157	-14 326	-15 484
3	БАЛАНС ТОВАРІВ	-2 584	244	779	198	710	518	3 741	-1 135	-5 194	-10 572	-16 091	-4 307	-8 388	-16 252	-19 478	-19 598
4	БАЛАНС ПОСЛУГ	1 377	1 577	796	415	1 147	770	1 237	1 806	2 126	2 420	1 741	2 354	4 404	6 095	5 152	4 114
5	трубопровідний транспорт	1 893	1 868	1 750	1 703	1 934	1 243	1 245	1 094	845	732	596	1 499	3358	3 565	3 246	3 341
6	ДОХОДИ	-871	-869	-942	-667	-606	-581	-645	-985	-1 722	-659	-1 540	-2 440	-2009	-3796	-2965	-3 020
7	Оплата праці	9	15	31	56	70	141	212	349	531	2 199	3 611	3 411	4 034	4 808	5 520	6 757
8	Доходи від інвестицій	-880	-884	-973	-723	-676	-722	-857	-1 334	-2 253	-2 858	-5 151	-5 851	-6 043	-8 604	-8 485	-9 777
9	ПОТОЧНІ ТРАНСФЕРТИ	782	706	848	1 456	1 922	2 184	2 576	2 845	3 173	3 539	3 127	2 661	2975	3 708	2 976	2 149
10	Грошові перекази працюючих за кордоном	–	–	0	84	133	185	193	234	287	2 285	2 127	1 639	1 551	1 879	1 735	1 509
11	<u>РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ ТА ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ</u>	2 181	-726	-1 426	-1 240	-2 294	-2 069	-7 053	-2 660	1 524	5 709	12 232	1 389	1 664	8 570	12 940	16 667

Отже, як видно із таблиці 1.3, сальдо прямих інвестицій є стабільно позитивним і стабільно зростаючим (див. строку 12). Рахунок операцій з капіталом в 2012 році перевищив максимальний рівень докризового періоду, і в 2013 році зріс ще на 30 % (рис. 1.8). Тобто скорочується лише національна економіка, внутрішня економіка, власником якої є іноземний інвестор, в посткризовий період стабільно розширюється. В умовах відсутності приросту виробничих потужностей це означає лише одне: національний реальний капітал перетворюється на реальний капітал іноземців, національна економічна територія стає вужчою адміністративної території, і щороку звужується.

Відповідно доходи від іноземних інвестицій надходять нерезидентам (див. строку 8). І щороку обсяг цих доходів, зароблених нашою економікою для іноземних інвесторів все більше і більше. На цю тенденцію не вплинула навіть світова криза, в 2009 році національна економіка заробила для нерезидентів рекордні за досліджуваний докризовий період 5 851 млн дол. США (рис. 1.8). А в 2013 році цей показник зріс майже вдвічі.

Віддаючи перевагу іноземному капіталу ми втрачаємо національну власність і відповідні доходи на капітал. Нерезиденти викупувають наші реальні активи, тоді як резиденти вкладають свої заощадження (які за обсягами перевищують розмір прямих іноземних інвестицій) в іноземну валюту поза банками (див. рис. 1.9).

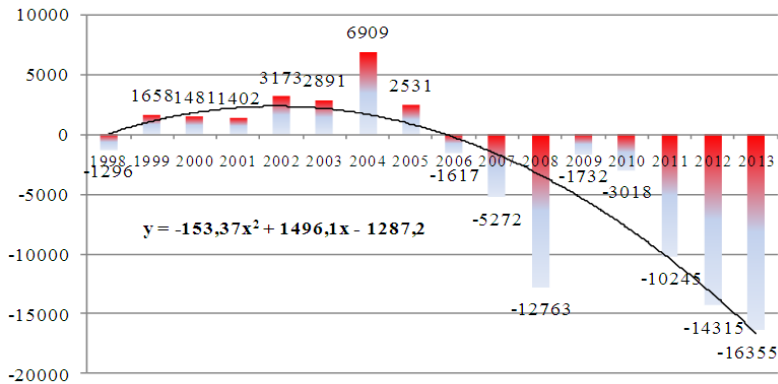


Рисунок 1.7 – Рахунок поточних операцій України: 1998–2013 рр.

Джерело: розробка автора на основі даних Державної служби статистики України



Рисунок 1.8 – Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій і відповідні доходи від інвестицій: 1998–2013 рр.
Джерело: складено автором за даними НБУ

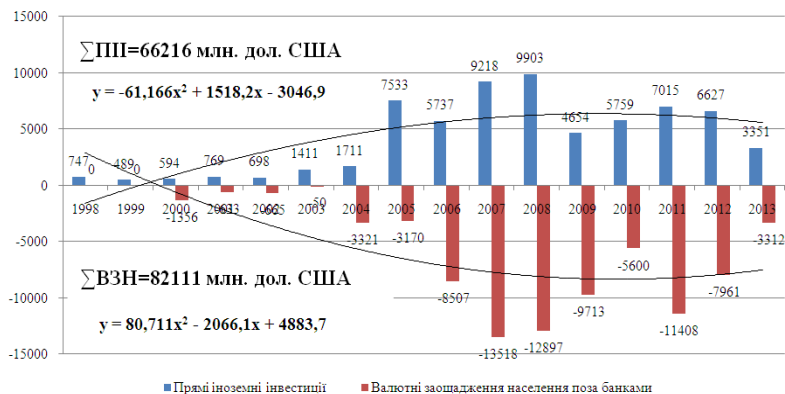


Рисунок 1.9 – «Вилучення-ін'єкції» по-українськи: 1998–2013 рр.
Джерело: складено автором за даними НБУ

В макроекономічній *моделі «вилучення-ін'єкції»* рівновага національного виробництва може відбуватися лише за умови, якщо вилучення частки доходу у вигляді заощаджень через фінансові ринки обертається адекватним збільшенням інвести-

ційних витрат ($B = I$). Інвестиції, на противагу заощадженням, розглядають як ін'єкції витрат у потік «доходи-витрати», тобто вони компенсують зменшення сукупних витрат, обумовлене вилученням частки доходу на заощадження. Заощадження ж являють собою вилучення із потоку «доходи-витрати».

Специфікою національної економіки є те, що вилучаються національні кошти, а ін'єкції в економіку надходять іноземні. Тобто поступово економіка країни переходить у власність іноземних інвесторів.

Враховуючи, що лише на ринку деривативів створено 1 200 трлн дол. США, тоді як річний світовий ВВП склав 58 трлн дол. США, заощадження свідомо виймаються з економічного обігу і знецінюються як мінімум, вдсятеро, тоді як так звані «ін'єкції» цілком можливо було б забезпечити не іноземними інвестиціями, а заощадженнями населення. Так, обсяг тільки валютних заощаджень населення, виведених із економіки, за досліджуваний період становив 82 111 млн дол. США (не враховуючи заощаджень у національній валюті), тоді як прямих інвестицій в країну за 1998–2013 роки надійшло 66 216 млн дол. США.

Крім того, обто внутрішні джерела не тільки не працюють на національну економіку, а й руйнують її, бо слугують укріпленню іноземної валюти (й відповідному знеціненню національної валюти) в умовах імпортозалежності та значного валютного державного боргу.

Отже, необхідно констатувати, що створено національну модель економіки, за якої національний капітал навіть на власній території працює на нерезидентів.

Що ж до фактору виробництва «праця», то ситуація аналогічна. Національна праця все більше використовується для потреб нерезидентів, а не для розбудови національної економіки (див. строки 7 та 10).

В 2008 році в Україні, разом із кризою, розпочався новий економічний цикл розвитку національної економіки. Час кардинально змінювати економічну політику країни. Наступні розділи монографії будуть спрямовані на обґрунтування дієвих меха-

нізмів управління національним господарством з урахуванням її сучасного стану розвитку та перспектив формування нового світового фінансово-економічного порядку з метою забезпечення суспільного добробуту громадян на довгостроковій основі.

1.2. Світовий порядок та умови формування нової фінансово-економічної архітектури світу

При изучении финансово-экономической архитектуры мира необходимо учитывать современные особенности и перспективы трансформации глобальной цивилизации. Понятие «глобальная цивилизация» соответствует высшему, то есть общепланетарно-геосферному уровню пространственной организации антропосферы. В то же время глобальное цивилизационное пространство, как **общий объект** нашего исследования, отождествляется не просто с антропосферой, а с пространственно-временными особенностями трансформации таких её составляющих, как различные культурно-исторические и финансово-экономические типы развития общества. Поэтому, **цель данного исследования** состоит в том, чтобы систематизировать разнообразные аспекты трансформации локально-национальных объектов и выявить геоэкономические закономерности формирования новой финансовой архитектуры мира.

В контексте геоэкономического подхода можно конкретизировать и раскрыть понятие «глобальное цивилизационное пространство» (ГЦП). На основе проведённого нами анализа данное пространство: 1) является составной частью геосферы, ограничено пределами антропосферы и совпадает с пространством Ойкумены; 2) ГЦП является системной совокупностью всех локальных и региональных цивилизаций, которые иерархически организованы в системно-дихотомическом пространстве Восток-Запад. В данном случае ГЦП рассматривается нами как геоэкономическая (финансово-экономическая) среда обитания общества и форма взаимодействия культурно-религиозных полей на уровне

универсально-планетарного сочетания различных социальных объектов и особенностей территориальной организации мирового хозяйства.

При изучении цивилизационного пространства, необходимо учитывать геоэкономические аспекты глобализации и функциональные возможности современных национально-государственных систем. По выражению Ф. Броделя, мир-экономика затрагивает определённую часть географического пространства, как территориально и социально-экономически самостоятельную и самодостаточную систему, в которой внутренние связи между составляющими элементами придают ей определённое органическое единство¹. В целом геоэкономика базируется на следующем принципе: «конкретное историческое место применения экономических моделей на практике влияет на всю экономическую систему, подстраивая её под уникальную цивилизационную среду. Таким образом, в любые экономические модели вносятся существенные поправки, делающие каждую экономическую систему уникальной»². При этом выделяются геостратегические центры интеграции, которые являются своеобразной основой для консолидации заинтересованных национальных экономик и суверенных государств.

По определению российского профессора Э. Г. Кочетова, современная геоэкономика – это концепция внешнеэкономической стратегии и формирования внешнеэкономических доктрин, которая вписывается в общетеоретическую панораму, состоящую из трёх взаимообусловленных и взаимозависимых частей (мировая хозяйственная система; внешнеэкономическая доктрина и стратегический арсенал её реализации; национальная экономика

¹ Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. / Ф. Бродель; пер. с франц. Л. Е. Куббеля; под ред. Н. В. Рудницкой. – М.: Прогресс, 1992. – Том 3. – 680 с.

² Дугин А. Конец экономики: [монография] / Александр Дугин. – С.Пб.: Амфора. ТИД Амфора, 2010. – 479 с.

и стратегический арсенал оптимального развития регионов)¹. В некотором смысле геоэкономика – это наука о стратегии экономического развития, обеспечивающая достижение мирового или регионального могущества преимущественно экономическим путём. Следовательно, геоэкономическая стратегия предполагает достижение политических целей долгосрочными экономическими методами перераспределения ресурсов и мирового дохода на основе создания конкурентоспособных региональных условий хозяйствования. Таким образом, геоэкономика отражает сущность пространства через систему экономических атрибутов, влияние которой выходит за пределы национального рынка. Это стимулирует процесс экономизации политики и усиливает явление политизации экономики. В результате глобализация в сфере бизнеса и процесс экономизации пространства становятся важными факторами трансформации общества, перераспределения властных полномочий и формирования эффективного, но не оптимального развития важнейших регионов мира. Поэтому процессы трансформации ГЦП и формирования новой финансово-экономической архитектуры мира необходимо изучать с точки зрения геостратегического подхода и всепланетарного перераспределения доступных человечеству ресурсов. В результате становится очевидным, что локально-национальные системы все больше ослабляются, а регионально-интеграционные геосистемы усиливаются. В перспективе ближайших десятилетий все они могут быть поглощены глобально-унифицированным пространством с единой, универсально-централизованной системой управления миром.

Современная мировая система официально функционирует на основе национальных государств и соответствующих социально-экономических систем, признанных ООН. В качестве важнейших характеристик этих систем рассматриваются их территория, население и особенности финансово-экономического развития.

¹ Кочетов Э. Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства) / Э. Г. Кочетов. – М. : Издательство БЕК, 1999. – 480 с.

Всё это связано с локально-пространственным уровнем, высшей формой организации которого является национальная геоэкономическая и социальная система. Поэтому мы предлагаем конкретизировать изучение мирового хозяйства на основе анализа существующих национальных экономик с целью определения значимости каждого государства в структуре современного ГЦП. Результаты такого исследования могут быть полезны как для подведения предварительных итогов предыдущих трансформаций, так и для уточнения своеобразного влияния (значимости) отдельных наций в системе существующего пространственно-политического и социально-экономического порядка.

С помощью сопоставления территории страны с общей площадью ГЦП, населения с общей численностью всего человечества, ВВП государства с общемировым показателем, мы определяем значимость нации (государства) в глобальном *геоэкономическом и социальном пространстве* (ГЭСП). В целом ГЭСП включает: общую площадь ГЦП, под которой подразумевается сухопутная территория нашей планеты, без учёта Антарктиды; общемировой валовой внутренний продукт (ВВП), как универсальный показатель экономического развития; общую численность населения мира. По итогам 2012 года выделяется первая десятка наиболее значимых государств планеты (по объёму произведённого валового продукта) – США, Китай, Индия, Япония, ФРГ, Россия, Бразилия, Великобритания, Франция, Италия, на которые приходится 62,4 % мирового ВВП, почти 52 % всего населения и около 37 % площади ГЦП.

Примечательно, что Индия впервые в истории вышла на третье место в мире по объёму произведённого ВВП, обогнав при этом Японию. В том же 2012 г. Бразилия заняла 7-е место по данному показателю, оставив позади не только Францию, но и Великобританию. Если рассмотреть 20 ведущих государств мира (топ-20) в порядке их значимости по каждому из трёх выделенных показателей, то на них приходится более чем $\frac{3}{4}$ мирового ВВП и около 70 % геодемографической значимости (территории и населения) ГЦП. Всего же данная 20-ка стран по суммарной

значимости трёх компонентов охватывает почти 72 % глобального ГЭСП. При этом минимальная доля государства по каждому из трёх показателей составляет около 1 %, а максимальный показатель достигает 12,7 % площади Ойкумены (Россия), 18,9 % объёма ВВП (США) и 19,3 % всего населения мира (Китай). При этом доля каждого государства, не попавшего в группу 20-ти первых стран, составляет менее 1 % глобального ГЭСП. Для сравнения, например, Украина занимает 38 место по производству ВВП (0,4 % от мирового показателя), 30 место по населению (0,65 %) и 42 место по территории (0,44 %).

С учётом значимости стран от 21-го до 50-го места минимальные показатели составляют от 0,3 % до 0,36 % относительно анализируемых нами компонентов. В целом на группу топ-50 приходится более 92 % мирового ВВП, около 87 % всего населения и почти 86 % площади Ойкумены. В результате суммарная доля подавляющего большинства стран и народов мира составляет абсолютное меньшинство в глобальном ГЭСП. В подтверждение этого, отмечаем, что на следующие 130 стран (с 51 по 180 место в ранге ВВП) приходится только около 6 % мирового валового продукта.

Актуальным также является вопрос о перспективах развития Европейского Союза, политическая цель которого – трансформироваться в единое федеративное государство Соединённые Штаты Европы¹. В таком случае объединённые возможности Германии, Франции, Великобритании и Италии (входят в топ-10 по ВВП) увеличивают их экономическую значимость почти до 12 % от мирового ВВП. Однако, очевидна их относительная «слабость» по геодемографическим показателям, поскольку ни одна из этих стран не представлена в 10-ке лидеров по населению и государственной территории. Недостаточным для повышения значимости ЕС будет рассмотрение и 20-ти ведущих стран Ойкумены, так как только Германия входит в группу топ-20 по населению (16 место) и ни одна страна Западной Европы не

¹ Хаггер Н. Синдикат. История грядущего мирового правительства / Николас Хаггер; пер. с англ. Т. Новиковой. – М. : СТОЛИЦА-ПРИНТ, 2007. – 768 с.

представлена среди крупнейших государств по территории. В случае рассмотрения Европейского Союза как объединения 27 стран (2012 г.) степень значимости этого региона значительно возрастает: по территории – до 3,21 % Ойкумены (7-е место в мире), по населению – до 7,16 % (3-е место в мире), а по ВВП – до 19,21 % (1-е место в мире). Таким образом, может проявиться своеобразный синергетический эффект, как результат усиления значимости одного объекта (субъекта) другими объектами (субъектами) в процессе совместного действия, направленного на достижение общей цели. При этом сила синергизма возрастает по мере усложнения системы, повышения уровня её организации и векторной однонаправленности составляющих компонентов.

Поскольку речь идёт о формировании новой финансово-экономической архитектуры мира в глобальном цивилизационном пространстве, мы рассматриваем все национальные экономики как реальные или потенциальные части различных макро-регионов мира. В науке существует определение макрорегиона мира как исторически сложившегося комплекса соседних народов, принадлежащих к одной региональной цивилизации и взаимозависимо развивающихся в определенных географических условиях¹. С точки зрения цивилизационной парадигмы в основе каждого макрорегиона должно быть своеобразное ядро, вокруг которого происходит концентрация и территориальная организация соответствующего пространства. Поскольку в период глобализации важным процессом является международная регионализация мира, в качестве таких ядер (концентроров) мы рассматриваем наиболее устойчивые, влиятельные и привлекательные интеграционные объединения или наиболее значимые государства мира. Все страны, в той или иной степени, осуществляют или могут осуществлять своеобразный выбор между следующими вариантами: 1) сохранить или по возможности укрепить свой суверенитет в рамках существующей системы междуна-

¹ Социально-экономическая география зарубежного мира / [под ред. В. В. Вольского]. – М. : Дрофа, 2003. – 560 с.

родных отношений, развиваясь при этом обособленно от других суверенных государств; 2) проявить стремление к тому, чтобы стать интеграционным ядром или важным геостратегическим центром регионального и (или) глобального масштаба; 3) интегрироваться в единое социально-экономическое пространство с какими-либо странами на относительно равноправной или подчинённой основе.

По нашему мнению, существует определённая взаимосвязь между формированием новой финансово-экономической архитектурой мира и макрорегиональной структурой ГЦП. Каждый такой макрорегион уже формируется на основе определённого интеграционного ядра, которое в целом соответствует тому или иному культурно-историческому и цивилизационному концентру. С учётом доминирующего влияния современной приоритетности социально-экономического развития, можно обосновать наиболее вероятные тенденции (перспективы) интеграции на основе своей цивилизационной идентификации. Например, конкретными показателями для такого обоснования могут быть торгово-экономические (статистические) данные, которые характеризуют степень взаимосвязи и взаимозависимости между различными странами мира, как в конкретном регионе, так и в глобальных масштабах.

В результате проведённых нами исследований выявлены следующие наиболее устойчивые и привлекательные интеграционные объединения мира регионального и глобального значения: АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии), ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива), САМ (Союз арабского Магриба), ЕврАзЭС (Евразийское экономическое сообщество), ЕС (Европейский Союз), СААРК (Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества), САДК (Сообщество развития Юга Африки), НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле), МЕРКОСУР (Общий рынок стран Южной Америки), АНЗСЕРТА (Австрало-Новозеландское соглашение о свободной торговле) (табл. 1.4).

Таблица 1.4 – Геоэкономическая структура глобального цивилизационного пространства, 2012 г.

(рассчитано по данным¹)

Макро-регион	Интеграционные центры	Интеграционное ядро (количество стран)	Доля ядра в макрорегионе, %		
			ВВП	населения	территории
I. Западно-Евразийский	ФРГ, Франция, Великобритания	ЕС (27)	88,7	81,8	54,0
II. Восточно-Евразийский	Россия	ЕврАзЭС (5)	81,9	64,2	92,1
III. Восточно-Азийский	Китай, Япония	АСЕАН (11+2)	89,2	95,4	88,7
IV. Южно-Азийский	Индия, Пакистан	СААРК (8)	100	100	100
V. Афразийский	Саудовская Аравия, Алжир	ССАГПЗ (6) и САМ (5)	47,31	22,84	42,97
VI. Центральное-южно-Африканский	ЮАР	САДК (14)	51,0	41,2	65,4
VII. Северо-Американский	США	НАФТА (3)	97,0	85,0	94,9
VIII. Южно-Американский	Бразилия	МЕРКОСУР (6)	73,5	72,3	78,3
IX. Австрало-Тихоокеанский	Австралия	АНЗСЕРТА (2)	97,4	74,8	93,8

Таким образом, под влиянием наиболее значимых геоэкономических центров осуществляется трансформационный переход от доминирующего воздействия национальных государств к будущей системе нового мирового экономического и политического порядка на принципах региональной интеграции в пределах соответствующей цивилизации. Цивилизационной основой такой трансформации Ойкумены станут наиболее значимые государства мира по совокупности важнейших компонентов и факторов развития геоэкономического и социального пространства.

В последние десятилетия в ряде стран мира проведен специальный анализ взаимоотношений этногосударственных систем

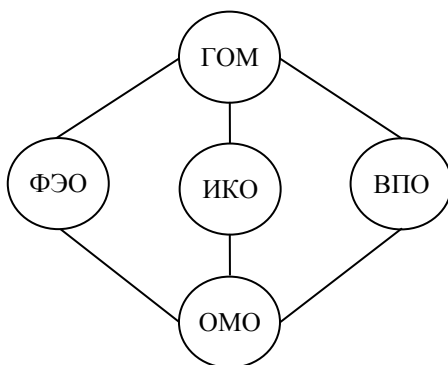
¹ Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. / Ф. Бродель; пер. с франц. Л. Е. Куббеля; под ред. Н. В. Рудницкой. – М.: Прогресс, 1992. – Том 3. – 680 с.

и многочисленных неправительственных организаций (НПО), многонациональных корпораций и других международных структур глобально-регионального масштаба деятельности. Например, Научный директор Центра международных исследований (г. Париж) С. Коэн, свидетельствует о том, что, с одной стороны, происходит сближение по многим вопросам между классическим государством и транснациональными действующими лицами (ТДЛ), а с другой стороны, усиление конфронтации и ослабление суверенных государств в результате воздействия НПО, сепаратистских движений, крупнейших ТНК и ТНБ мира. В итоге сложилась ситуация, когда «ни одно государство не может в одиночку окончательно разрешить проблемы окружающей среды, эпидемий или международной преступности»¹.

Поэтому всё чаще возникает закономерный вопрос о необходимости и реальности существования наднациональной и общемировой власти как своеобразной системы управления и контроля над происходящими трансформационными процессами. Для решения этой проблемы мы предлагаем конкретизировать и обобщить представление о возможности функционирования всепланетарной власти посредством выделения глобально-олигархического менеджмента (ГОМ). Деятельность таких управленческих структур связана как с официальными, так и неформальными (неправительственными) международными организациями. В этой системе официально-главенствующая роль отводится ООН и её важнейшим структурным подразделениям. Поскольку важным средством глобальной унификации антропосферы является экономизация жизни общества, особо выделяется финансово-экономическая олигархия (ФЭО), которая тесно взаимосвязана с военно-политической олигархией (ВПО). Для теоретико-идеологического обоснования приоритетности глобального уровня управления над всеми остальными органами власти существует информационно-концептуальная олигархия (ИКО). Однако, самоцелью транснациональной мировой элиты

¹ Коэн С. Государства перед лицом «новых игроков»; пер. с франц. А. Наумова [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/0204-COEN-Ru.pdf>.

является достижение глобальной власти во всех сферах развития общества и человека. В основе любой цивилизации заключены определённые духовно-нравственные ценности, как своеобразная субстанция и сущность соответствующего порядка, который является первоосновой устойчивости системы. Поэтому необходимо выделить оккультно-мистическую и религиозную олигархию (ОМО). В результате общая структура ГОМ отражает важнейшие подразделения мировой цивилизации, функциональное значение которых в целом соответствует всем аспектам глобализации и регионализации Ойкумены (рис. 1.10).



ИКО – информационно-концептуальная олигархия

ФЭО – финансово-экономическая олигархия

ВПО – военно-политическая олигархия

ОМО – оккультно-мистическая олигархия

Рисунок 1.10 – Сетевая структура
глобально-олигархического менеджмента

Конкретными примерами представительства официальных и неправительственных организаций в деятельности ФЭО являются Банк международных расчётов (БМР), Всемирный банк, МВФ, ВТО, ЕБРР и Банкирские дома (БД Ротшильдов, БД Рокфеллеров и т. д.), которые непосредственно или косвенно контролируют крупнейшие ТНК и ТНБ мира. В состав ВПО входят такие глобалистские структуры как НАТО, Бильдербергский клуб, Трёхсторонняя комиссия, Совет Безопасности ООН и др. Значе-

ние ИКО проявляется через деятельность Совета по международным отношениям, Фонда Карнеги за Вселенский мир, Римского Клуба, Корпорации РЭНД (RAND) и других подобных организаций. Особое внимание обращаем на оккультно-мистическую (религиозную) олигархию, которая представлена такими влиятельными структурами, как Римско-католическая церковь в лице государства Ватикан, Всемирный совет церквей, Организация исламского сотрудничества (до 2011 г. – Организация Исламская конференция), а также элитарными объединениями Запада типа «Богемский клуб» и др. На международном уровне система глобального управления осуществляется представителями вышеназванных олигархических подразделений посредством их деятельности в многочисленных структурах ООН, которая создана для официального формирования, утверждения и контроля за использованием нормативных принципов развития человечества.

В общем виде эти принципы изложены в ряде программных документов, один из которых связан с целями ООН по развитию мира в XXI столетии. Этот документ называется Декларация тысячелетия (ЦРДТ), которая была принята на заседании Генеральной Ассамблеи в 2000 году (резолюция № 55/2). Реализация этих целей первоначально намечена до конца 2015 года. В связи с этим один из представителей глобального бизнеса Дж. Сорос официально озвучил идею многих деятелей ФЭО о создании «справедливого мироустройства». Он заявил, что главной преградой на пути к новому глобальному порядку является американский доллар и гегемония США, которая «должна быть заменена мировым правительством с глобальной валютой по правилам ООН»¹. Для этого после 2015 года предполагается постепенная замена ныне существующей мировой системы, функционирующей на основе приоритетов государства-нации. В результате последующей трансформации мира в ближайшие 10–15 лет должны быть сформированы новые финансово-экономические регионально-наднациональные и военно-политические

¹ Мантатов В. В. Конференция ООН «Рио + 20»: новая парадигма глобального устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – http://www.dialog21.ru/simposium/congr2012/RIO_20.htm.

структуры информационно-цивилизационного типа. Этот процесс можно рассматривать как промежуточный этап глобализации, который характеризуется качественным переходом общества от локально-государственных ценностей к глобально-региональным, то есть цивилизационно-наднациональным приоритетам.

Важным структурным подразделением ФЭО является Банк международных расчётов (БМР, BIS), на который возлагается особая миссия в процессе формирования новой финансово-экономической архитектуры мира. Уже с середины 1960-х годов БМР на основе отчётов центральных банков соответствующих национальных экономик составляет так называемую *территориальную банковскую статистику* по различным странам-кредиторам и странам-заёмщикам. Фактически этот банк концентрирует данные о географической и секторальной разбивке по основным валютам, которые используются всеми финансовыми учреждениями, действующими на мировом рынке.

Как отмечается в документах Экономического и Социального Совета ООН, на 61-й пленарной сессии этой организации в июне 2013 г. (г. Женева) официально указано, что «работа в области сбора, составления, и распространения данных международной финансовой статистики БМР тесно связана с деятельностью различных базельских комитетов и групп экспертов, выполняющих руководящую роль»¹. Особо выделяется Комитет по глобальной финансовой системе и Комитет по рынкам, которые играют ключевую роль в достижении консенсуса по приоритетным направлениям совершенствования статистики БМР. В то же время Базельский Комитет банковского надзора является консультантом по методологическим вопросам, касающимся консолидированных банковских данных, с целью обеспечения сбора необходимой статистической информацией об открытых позициях от банков, действующих на различных национальных и международных рынках.

В условиях растущего влияния глобальных финансово-экономических монополий всё больше проявляется сращивание госу-

¹ Итоги углублённого анализа банковской, страховой и финансовой статистики : записка Международного валютного фонда / Бюро Конференции европейских статистиков (Женева, 10–12 июня 2013 г.) ; пер. с англ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа.

дарства и крупного бизнеса. «Сегодня подобный симбиоз представляется условием поддержания национальной конкурентоспособности. Именно благодаря ему система национального управления США влияет на весь мир, оказываясь наднациональной по характеру своего воздействия»¹. В то же время результаты международного исследования «Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность решений» (2009 г.) свидетельствуют о том, что в мировой экономике интенсивно снижается роль отдельных государств и стремительно возрастает значение институтов глобального управления. Таким образом, осуществляется своеобразный переход от старой финансово-экономической к новой глобальной валютной системе. Поэтому трансформируется вся совокупность международных отношений и проявляется чёткая тенденция к созданию уже в ближайшие десятилетия универсальной глобальной экономики на основе единой мировой резервной валюты нового наднационального типа. Для достижения этой цели прогнозируется необходимость глобального цивилизационного кризиса и существенное изменение финансовой географии мир². В частности, ожидается ослабление финансовых центров англосаксонского мира (Лондон, Нью-Йорк) и усиление центров Восточно-Азийского макрорегиона (Сингапур, Гонконг, Шанхай). Поэтому многие влиятельные представители ГОМ и, в частности, ФЭО воспринимают некоторые регионы развивающихся стран не как периферию, а как перспективные пространства формирования новой глобальной финансово-экономической архитектуры мира.

С этой целью предполагается усиление глобального управления и более активное вовлечение, например, национальных экономик группировки БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) в процессы трансформации и дестабилизации пока ещё существую-

¹ Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации / М. Г. Делягин. – М. : ИНФРА – М, 2003. – 768 с.

² Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность и/или справедливость? : резюме доклада по материалам международного исследования / Институт посткризисного мира. – М., 2009. – 17 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – http://www.postcrisisworld.org/files/book_small_all.pdf.

щего, но уже обречённого старого мирового порядка¹. В связи с этим уже в ближайшие 5–10 лет предполагается: 1) формирование новой глобальной системы резервных валют, в том числе изменение роли специальных прав заимствования (СДР) и переход на расчёты в национальных или макрорегиональных валютах; 2) реформирование системы управления международными финансовыми учреждениями; 3) увеличение ресурсов международных банков развития регионального значения и создание новых коллективных инструментов финансовой защиты; 4) обеспечение эффективного надзора за финансово-экономической политикой, с учётом значимости и системного влияния крупнейших национальных экономик ГЦП; 5) преодоление макроэкономических дисбалансов на основе создания международных валютных систем регионально-цивилизационного уровня.

В результате, можно ожидать, что сохранение доминирующей роли доллара США в мировой системе возможно только в краткосрочной перспективе (3–5 лет). После этого (среднесрочная перспектива – 5–10 лет) прогнозируется постепенное усиление регионально-наднациональных валютных систем, с перспективой создания до 2025 года корзины резервных валют на основе евро, юаня, амеро и других макрорегиональных валют.

В зависимости от эффективности и устойчивости созданных международных регионально-цивилизационных систем и соответствующей финансово-экономической архитектуры мира, будут определяться дальнейшие перспективы развития всей Ойкумены. Если цивилизационная регионализация мира и новая валютная система не обеспечат необходимой стабильности, последует дальнейшая, ещё более кризисная трансформация ГЦП, мирового хозяйства и окружающей природной среды. В таком случае станет возможным не просто глобальное управление миром, а фактически установится тотальный контроль над человеком во всех сферах его жизнедеятельности, с перспективой его поглощения централизованным кибернетическим пространством.

¹ Ларионова М. В. Приоритеты стран – членов БРИКС по ключевым проблемам глобального управления / М. В. Ларионова, Н. А. Медушевский, М. Р. Рахмангулов, А. Г. Сахаров, А. В. Шелепов // Вестник международных организаций. – М., 2012. – № 4 (39). – С. 199–238.

1.3. Фінансові ресурси підвищення ефективності економічного розвитку держави з урахуванням векторів її міжнародної інтеграції

В последнее время, после парафирования соглашения «Об ассоциации с созданием углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли между Украиной и ЕС» 30 марта 2012 года, активизировалась дискуссия касательно перспектив его подписания среди стран ЕС и Украины.

Известно, что Европейские партнёры заявляли о различных путях взаимодействия Украины и ЕС на международной арене, об активизации сотрудничества в рамках «безвизового диалога», о перспективе объединения транспортных коммуникаций Украины и стран ЕС в системе «Трансъевропейской транспортной сети». Что же мешает подписать необходимый документ о правовой легализации данных намерений?

Во многом официально декларируемые причины затягивания процесса евроинтеграции Украины, а на данный момент и подписания соглашения об ассоциации и ЗСТ, основаны на «двойных» стандартах европейских партнёров. Среди реальных причин можно выделить следующие.

1. Роль Украины рассматривается в качестве разменной монеты РФ и ЕС. Плюс ко всему, под влиянием финансово-экономического кризиса, кризиса лидерства США в современном мире, постепенно усиливается популярность теоретических концепций евразийства, «новых правых» среди ряда чиновников ЕС, РФ. Они находят своё отображение в геоэкономических моделях, сценариях двусторонней интеграции ЕС и Таможенного союза, которые предполагают создание т. н. экономического, энергетического, оборонного пространства «Большой Европы» либо «Евразии», способного играть роль противовеса влиянию США, КНР в регионе. Можно достаточно скептически относиться к подобным идеям на современном этапе. Однако, усиление обоюдной экономической и энергетической зависимости РФ и ЕС на современном этапе, является тревожным сигналом, ибо Украина просто растворится в подобном геоэкономическом про-

странстве, потеряет геополитическую роль «государства-ворот», связующего звена между РФ, ЕС и Черноморско-Каспийским регионом. Известно, что за счёт транзитных операций, через порты Украины ежегодно транспортируется более 60–70 т из РФ, Белоруси, стран Центральной Азии, Закавказья. Кроме того, только российские грузы составляют 43 % всех перевозок. Поэтому потеря транзитного потенциала Украины грозит не только исчезновением источника пополнения бюджета, но и превращением Украины в сырьевой, с/х придаток Таможенного союза.

2. «Старая Европа» (члены ЕС до расширения 2004, 2007 гг.) также не желает полного членства Украины в ЕС, в связи с геополитическим весом Украины, с её мощным демографическим потенциалом (43,5 млн чел. в Украине, когда в Бельгии только 10,4 млн чел.). Соответственно, исходя из территориального и демографического критерия, Украина будет иметь приблизительно равное количество голосов в некоторых наднациональных органах наравне с Испанией, Италией и даже «локомотивами» ЕС ФРГ, Францией. Вступление Украины в ЕС усилит вес и влияние стран «Новой Европы» в развитии евроинтеграции. Кроме того, в случае вступления Украины, Польша рассматривает вариант создания в рамках ЕС тандема, альтернативного по количеству голосов Франции и Германии. Это превратит страны ЦВЕ из ведомых субъектов ЕС в конкурентов ведущим. Кроме того, «Старая Европа», не желает выделения крупных дотаций на проведение различных реформ в Украине, в случае её вступления. Учитывая существующий мощный промышленный потенциал Украины, не менее мощный ВПК, то в случае приближения Украины к Копенгагенским критериям, проведения модернизации существующих предприятий на основе опыта Польши, Словакии, в случае развития с/х на основе фермерских хозяйств на основе опыта Франции, Нидерландов, есть вероятность превращения Украины в конкурента средним державам ЕС – Италии, Испании, Португалии, Бельгии и др.

Следует отметить, что даже на современном этапе, в случае заключения соглашения об ассоциации и ЗСТ, более дешёвая

украинская с/х продукция сможет создать конкуренцию аналогичной отрасли других членов. Причина заключается в том, что в виду использования новых технологий в третичном секторе экономики большинства стран ЕС, себестоимость готовой продукции с/х, пищпрома в 2–3 раза превышает цены на украинскую продукцию. Учитывая характер реальных причин затягивания подписания соглашения об ассоциации Украины и ЕС и возможные последствия, Украине следует принять ряд шагов для существования между ЕС и Таможенным союзом, не превратившись в сырьевой придаток последнего или не растворившись в контексте двусторонних экономических инициатив ЕС, РФ либо Таможенного союза. Таким образом, официальные причины затягивания ЕС подписания соглашения об ассоциации и ЗСТ с Украиной являются прикрытием реальных причин. Последние можно свести к фактическому самоустранению ЕС от дальнейшего продвижения евроинтеграции Украины в обмен на интенсификацию сотрудничества с РФ в энергетической, инвестиционной сфере. Именно поэтому переосмысление и адекватное понимание собственной геополитической роли, выработка гибкой внешнеполитической стратегии должны стать первостепенной задачей Украины с целью сохранения экономического суверенитета и контроля над собственным транзитным потенциалом.

В этих условиях особое значение приобретают исследования по определению оптимальных векторов развития Украины на основе сравнительного анализа макроэкономических тенденций, сложившихся в европейских странах и России с прогнозированием возможных последствий каждого из рассмотренных вариантов международной интеграции нашей страны до 2020 года с использованием современных методов программного моделирования. В таблице 1.5 приведены результаты расчета основных показателей развития Украины и стран ЕС, которые позволяют сделать следующие выводы. Это, прежде всего, касается диспропорции между реальным и финансовым сектором, индикатором которой, выступает инфляция, которая привела к неустойчивости всей экономической системы нашей страны.

Таблица 1.5 – Темпы прироста ВВП и потребительских цен в Украине и странах ЕС с анализом динамики коэффициентов инфляционности ВВП^{1, 2}

Периоды	1997– 2000	2001– 2004	2005– 2007	1996– 2007	2008	2009	2010
Темпы прироста ВВП в Украине и странах ЕС							
Страны ЕС	3,2	1,75	2,7	2,5	0,5	–4,2	3,6
Украина	0,2	9	6	3,7	2,3	–15	4,2
Темпы прироста потребительских цен в Украине и странах ЕС							
Страны ЕС	1,8	2,5	2,3	2,4	3,7	1,0	2,2
Украина	18,8	6,5	12,8	12,7	25,2	15,9	9,4
Динамика коэффициентов инфляционности ВВП Украине и странах ЕС							
Страны ЕС	0,5	1,4	0,85	0,96	7,4	–	0,6
Украина	94	0,7	2	3,4	11	–	2,2

Волнообразное развитие различных экономических систем (диспропорции между реальным и финансовым сектором), свидетельствуют о том, что в каждом отдельном случае сформировалось определенное кризисное равновесие, а величина и частота отклонений от среднего тренда указывает на степень устойчивости этого равновесия, поэтому в развитых странах, в отличие от стран с формирующимся рынком, динамика показателей и их среднее значение практически совпадают.

Анализ ВВП и инфляции, которые отражают равновесные тенденции в соотношениях товарного и финансового рынка, позволяет диагностировать, а впоследствии прогнозировать оптимальные векторы интеграции экономической системы Украины в мировую экономику, что значительно снижает риски глобального кризиса, а также установить степень конвергенции между Украиной и другими странами для выбора наиболее выгодных направлений и форм международного сотрудничества (табл. 1.6).

¹ Государственный Комитет Статистики Украин [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

² Официальное бюро статистики ЕС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Таблица 1.6 – Темпы прироста ВВП в развитых и развивающихся странах^{1,2}

Страны	1993–2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Польша	4,6	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,7	3,8
Чехия	–	3,6	4,5	6,3	6,8	6,1	2,5	–4,1	2,3
Словакия	–	4,8	5,1	6,7	8,5	10,5	5,8	–4	4
Венгрия	3,1	4	4,5	3,5	3,3	0,8	0,8	–6,7	1,2
Болгария	–1,2	5,5	6,7	6,4	6,5	6,4	6,2	–5,5	0,2
Румыния	1,7	5,2	8,5	4,2	7,9	6,3	7,3	–7,1	–1,3
Среднее в ЦВЕ	3,3	4,8	7,3	5,9	6,4	5,5	3,2	–3,6	4,2
ЕС	2,4	1,5	2,6	2,2	3,5	3,2	0,7	–4,1	1,8
Зона евро, в т. ч.	2,1	0,8	2,2	1,7	3,1	2,9	0,4	–4,1	1,7
Германия	1,5	–0,2	0,7	0,9	3,6	2,8	0,7	–4,7	3,5
Франция	2	1,1	2,3	2	2,4	2,3	0,1	–2,5	1,5
Италия	1,6	0	1,5	0,7	2	1,5	–1,3	–5,2	1,3
Греция	2,7	5,9	4,4	2,3	5,2	4,3	1	–2	–4,5
США	3,4	2,5	3,6	3,1	2,7	1	0	–2,6	2,8
СНГ	–1,2	7,7	8,1	6,7	8,9	9	5,3	–6,4	4,6
Россия	–0,9	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	–7,8	4
Украина	–5	9,6	12,1	2,7	7,4	7,9	1,9	–14,8	4,2
Дифференциал темпов прироста	9,6	9,8	11,4	6	6,9	9,7	8,6	16,5	9,1

Наряду с дифференциалом ВВП, как разницы темпов экономического прироста между развитыми и развивающимися странами, необходимо учитывать фактические объемы производства

¹ Перспективы развития региональной экономики. Европа [Электронный ресурс] // Официальный сайт МВФ. – 2010. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>;

² Перспективы развития мировой экономики. Глобализация и неравенство [Электронный ресурс] // Официальный сайт МВФ. – 2010. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>; 3) Перспективы развития мировой экономики. Подъем, риск и перебалансирование // [Электронный ресурс] // Официальный сайт МВФ. – 2011. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>.

и несопоставимость однопроцентного прироста ВВП, например в Германии, с аналогичным показателем в Украине.

На рисунке 1.11 видно, как реагируют на кризис Украина, Российская Федерация и страны ЕС. Максимальный скачок коэффициента инфляционности, как показателя диспропорций на товарном и финансовом рынке, наблюдается в Украине в 2008 г., (от 2 до более 10), в то время как в странах ЕС и России, где помимо обеспеченности собственными ресурсами, использовались имеющиеся золотовалютные резервы, ситуация почти не изменилась.

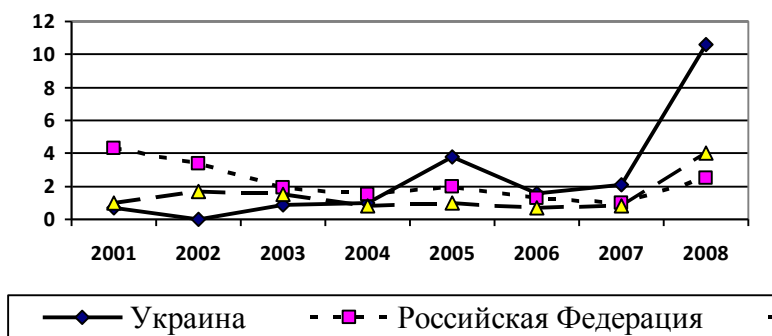


Рисунок 1.11 – Динамика коэффициентов инфляционности ВВП в Украине, России, ЕС, %^{1, 2, 3}

Поскольку капитал, в зависимости от его формы, может иметь различную скорость приращения стоимости, то данная тенденция уже повторялась не одно столетие, в результате чего можно предположить, что процесс обострения диспропорций между товарным и денежным рынком, по мере использования капитала, – нежелательная закономерность – неизбежное следствие

¹ Государственный Комитет Статистики Украины [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

² Официальное бюро статистики ЕС. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

³ Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/index.htm>

эволюционного развития. Повторяемость и необратимость явлений, которые проявляются в масштабах, продолжительности и последствиях экономических спадов для различных стран, позволяет прогнозировать кризисы.

Мониторинг системообразующих и системообеспечивающих форм воспроизводственной структуры национальной экономики в очередной раз подтвердил несинхронность динамики основных показателей, характеризующих позицию Украины в мировом рейтинге. Крайне противоречивым является и тот факт, что среднегодовой экономический рост с 2000 по 2008 г., в среднем составил 7 %, при том, что более трети промышленных предприятий были убыточными, а степень износа основного капитала к 2011 г. достигла почти 75 % (табл. 1.7).

Таблица 1.7 – Количественные параметры структуры национальной экономики¹

Годы	2000	2003	2006	2009	2010	2011	2012
Темпы роста реального ВВП, %	105,9	109,6	107,3	85,2	104,1	105,2	100,2
ВВП к 1990г., %	43,2	54,4	67,3	63,3	65,8	69,3	69,5
Доля убыточных промышленных предприятий, %	42,5 (среднее значение за 2000–2012 гг.)						
Индексы промышленной продукции, %	*	115,8	106,2	78,1	111,2	107,6	98,2
Рентабельность операционной деятельности промышленных предприятий, %	4,8	3,3	5,8	1,8	3,6	3,6	3,4
	4,6 (среднее значение за 2000–2012 гг.)						
Индекс потребительских цен, %	125,8	108,2	111,6	112,3	109,1	104,6	99,8
Индекс цен промышленной продукции, %	110,0	111,1	114,1	114,3	118,7	119,0	100,3
Степень износа основного капитала, %	47		54	60,1		74,9	

¹ Государственный Комитет Статистики Украины [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Естественно, низкая эффективность и неконкурентоспособность экономики нашей страны в мировом рейтинге обусловлена отсутствием изменений материально-вещественной структуры национальной экономики, адекватных развитию мировой экономики. Как известно, материальной основой средних экономических циклов протяженностью 7–10 лет является физическое обновление основных средств производства и, прежде всего, их наиболее активной части – орудий труда. На сегодняшний день Украина репродуцирует воспроизводственную структуру индустриального типа с преобладанием предприятий третьего и четвертого технологического уклада (табл. 1.8), тогда как развитые страны, находясь на пике пятого, переходят к шестому технологическому укладу, формируя постиндустриальную информационно-инновационную экономику. При этом в развитых странах соотношение между сферами производства и услуг примерно 1:4, тогда как в Украине, – наоборот.

Таблица 1.8 – Структура инвестиций в основной капитал предприятий Украины соответствующего технологического уклада

Технологический уклад	С 2001 по 2010 гг., %	Среднее значение, %
Третий	Снижение 58,5 до 49,8	54
Четвертый	Рост с 39,4 до 47, 7	43,6
Пятый	Стабильная динамика 2,5	2,5

Теоретически, с 1991 по 2010 гг., основной капитал в материально-вещественной структуре Украины должен был пройти полное обновление, как минимум, трижды, если для расчетов использовать нижнюю границу среднего цикла – 7 лет. Однако этого не произошло. Очевидно одна из причин – преобладание частного капитала и отсутствие конкуренции со стороны государства. В развитых странах именно непрерывность инвестиционных и инновационных процессов стимулируют движение экономической системы в рамках средних циклов, тем самым увеличивая скорость прохождения большого цикла (40–60 лет), связанного с обновлением технологического способа производства, определяющего материальную основу длинных волн.

В методологии изучения структурных сдвигов национальной экономики необходимо учитывать, что в рамках длинных волн, экономическая система переходит к следующему технологическому укладу, минуя, в среднем, от 4–6 до 5–8 средних циклов, что характеризуется как поступательный процесс. При этом возможность «перескочить», например, с четвертого на шестой, минуя пятый, исключена, поскольку в силу вступает противоречие между производительными силами и производственными отношениями.

К сожалению, технологические сдвиги в украинской экономике приобрели явно регрессивный характер и проявились в разбалансировке ее структуры, которая охватила наиболее современные производства и до сих пор сопровождается откатом Украины на 15–20 лет в прошлое. Большинство производств готовой продукции, замыкающих воспроизводственный контур пятого технологического уклада, практически свернуты, в результате чего произошло их вытеснение с внутреннего рынка импортными аналогами. Стремительное разрушение современного технологического уклада означает фактическое разрушение технологической основы устойчивого экономического роста.

Поэтому период с 2000 по 2010 гг., отразил всю неоднозначность трансформационных процессов, которые происходили в условиях неустойчивой динамики ВВП. Так, «подъем» экономики с 2000 по 2004 гг. сменился спадом в 2005 г., а затем следующая волна роста с 2006 по 2007 гг. закончилась кризисом и стагнацией в 2008–2009 гг.¹

Снижение активности в производственной сфере и рост инфляции приводит к повышению спроса на деньги, и соответственно, – их стоимости, а с другой, – к росту предложения финансовых ресурсов, в том числе, за счет импорта иностранного капитала, который в развитых странах не приносит значительных доходов при учетной ставке, равной примерно 1 %, в то время как в Украине за период с 2000 по 2010 гг., он оказался в 10 раз больше².

¹ Офіційний сайт Національного Банку України [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/index>.

² Государственный Комитет Статистики Украины [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Денежная форма капитала, как самовозрастающей стоимости, приобрела в современных условиях особое значение, что нашло отражение в изменении процентных ставок. Динамика снижения учетной ставки НБУ с 75 % в 1996 г. до 7,25 % в 2007 г., в целом, отражает процесс десинхронизации параметров финансового рынка Украины по отношению к развитым странам. Этот факт является следствием глобализации и миграции капитала на мировом рынке, что, в очередной раз, подтверждает объективность конвергенции различных экономических систем на основе экономических законов и закономерностей циклического развития. По мере роста предложения денег в Украине, стоимость финансовых ресурсов в виде учетной ставки постепенно снижалась. При этом расширение потребительского кредитования в условиях необоснованного роста доходов, а также несбалансированность между материально-вещественной и стоимостной структурой производства привели к наполнению экономики Украины виртуальными деньгами, обслуживающими спекулятивные цели финансовых институтов развитых стран.

Следует подчеркнуть, что рассмотренные проявления кризисов являются катализаторами развития в условиях, когда капитал материализуется в реальных инвестициях. Поскольку потребление финансовых ресурсов в Украине до сих пор носило преимущественно спекулятивный характер, то последствия нарастающих диспропорций между реальным и фиктивным капиталом стали, в свою очередь, основой замедления, а в конечном итоге, – «тормозом» развития национальной экономики.

Другой точкой неустойчивости, сопряженной с активными внешними заимствованиями, выступает бурный рост кредитования в иностранной валюте, в ходе которого отечественные банки минимизировали собственные курсовые риски, но оказались не готовы нести за них ответственность в условиях существенной девальвации гривны, о чем свидетельствуют данные таблиц 1.9, 1.10 и 1.11.

Расчет коэффициента сопоставимости кредитов и депозитов подтверждает факт спекуляций на финансовом рынке через рост предложения денег. В свою очередь, объективные экономические законы адекватно реагируют на спрос и предложение изменением цен или процентной ставки. Поэтому кризисы в

экономике являются своеобразным индикатором тех противоречий, которые возникают на различных рынках.

Таблица 1.9 – Показатели деятельности банковской системы Украины¹

Показатели Период	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кредиты коммерческих банков, % к ВВП	11,6	14	18,7	25,4	25,7	32,5	45,6	59,9	77,3	79,2	67
Депозиты субъектов хозяйствования и физических лиц, % к ВВП	11	12,6	16,7	23	24	30	34,3	39,4	37,6	23,4	13,1
Коэффициент сопоставимости кредитов к депозитам, раз	1,05	1,1	1,1	1,1	1,07	1,08	1,3	1,5	2	3,4	5

Уникальность макроэкономической политики в Украине, в целом, и использование одного из основных ее инструментов – денежно-кредитной политики – сводится к тому, что на ошибках не учатся, а кризис, соответственно, не «очищает» от проблем и не «перезагружает» национальную экономику, а наоборот, – погружает страну в хаос, поскольку процессами управляют не рыночные законы, не государство, а его «величество капитал» в его высоколиквидной денежной форме. Так, коэффициент сопоставимости кредитов и депозитов в 2008 г. по отношению к 2000 г., вырос вдвое, а после этого продолжал возрастал многократно.

Следует отметить, что высвобождение трудовых ресурсов, которое в период экономического спада должно было привести к снижению спроса и, как следствие, снижению цен, не произошло, а, напротив, – в течение 2009 г. наблюдается «перегрев» экономики, усиленный стимулированием государственной социальной политики (табл. 1.10), что вызвало девальвацию гривны и еще больший рост инфляции. Впоследствии процентная ставка к

¹ Государственный Комитет Статистики Украины [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2012 г. снизилась до 7,5 %. Это дает основание полагать, что второй цикл экономического подъема, начавшийся в 2010 г., завершится кризисом раньше, чем предыдущий, поскольку «сценарий» кредитных спекуляций проходит очередной виток быстрее, нежели в период с 2004 по 2008 гг. Одновременно инвестиции в основной капитал, приравставшие до 2007 г., в последующие два года снижались, а рост в размере 122,4 % начался только в 2011 г., что свидетельствует о катастрофическом разрыве между реальным и финансовым сектором.

Поэтому объем выданных кредитов превысил сумму привлеченных средств на депозиты вдвое, а социальная политика за счет темпов роста доходов населения и превышения их над ВВП усугубила и продолжает обострять экономическую ситуацию в стране. Причем данная тенденция сохранилась и в 2010 г. (табл. 1.10).

Таблица 1.10 – Расчет суммы прироста доходов населения и ВВП с 2002 по 2010 гг., %¹

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Темпы прироста реальных доходов населения к соответствующему периоду предыдущего года, %	18	9,1	19,6	23,9	11,8	14,8	9,6	–10	16,2
Сумма приращений доходов населения, %	18	27,1	46,7	70,6	82,4	97,2	106,8	96,8	113
Темпы прироста реального ВВП, %	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,9	2,1	–14,8	9,1
Сумма приращений ВВП, %	5,2	14,8	26,9	29,6	36,9	44,8	46,9	32,1	41,2
Коэффициент сопоставимости доходов к ВВП	3,5	0,95	1,6	8,85	1,6	1,9	4,6	–	3,9
Совокупные расходы в среднем за месяц из расчета на одно домашнее хозяйство, грн	658	736	903	1229	1442	1722	2590	2754	3072
Темпы прироста совокупных расходов, %	8,5	11,9	22,6	36,1	17,4	19,4	50,4	6,3	11,5

¹ Государственный Комитет Статистики Украины [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Очевидно, что международные хозяйственные и информационные связи становятся все более интенсивными и разнообразными, но значение и эффективность их в различных социально-экономических системах остаются диаметрально противоположными. Внутри постиндустриального мира глобальные тенденции ведут, в конечном счете, к сближению уровней развития отдельных «счастливчиков» и жесткому противостоянию их с остальным миром, в который входит и наша страна.

Финансовая нестабильность как следствие неэффективной структуры национальной экономики ускоряет приближение кризиса и становится его катализатором. Спекуляции на денежном рынке свидетельствуют об ограниченном воздействии государственного механизма регулирования, поскольку финансовый сектор представлен преимущественно частным капиталом, в том числе импортированным. Поэтому кредитная экспансия, как закономерный прирост фиктивного капитала более высокими темпами, чем реального, и впредь будут оказывать не развивающее, а разрушающее воздействие на экономику.

Основными методологическими положениями экономической диагностики различных ситуационных вариантов векторной интеграции в стратегии развития нашей страны являются количественные оценки и сравнительный анализ фактических и прогнозных данных.

Как показывает практика, количественная оценка результат моделирования и расчета макроэкономических пропорций может, служить основой для формирования решений на уровне государства и на макроэкономическом уровне, и нельзя однозначно закрепить наилучший результат конвергенции (степени сближения) за каким-либо одним вектором интеграции, который бы характеризовал наиболее приемлемую ситуацию по сближению экономик и интегрирования Украины.

Для более подробного изучения факторов (индикаторов) сдерживание интеграционных процессов рассчитано относительное отклонение, что позволило выяснить, что при выборе направления интеграции «Россия и СНГ» именно индикатор «Темп роста

ВВП» отрицательно влияет на интеграционные процессы. При выборе направления «Россия и Европа» с 2016 по 2020 гг., растет отклонение по индикатору «Темп роста потребительских цен». Причины того, что именно этот показатель не позволит успешно интегрироваться по данному направлению, обусловлены несоизмеримостью и непропорциональностью ресурсных и рыночных возможностей воспроизводственных структур данных экономик. Направление «Европа» демонстрирует рост двух вышеперечисленных индикаторов одновременно. Четвертое направление интеграции «США и Восток» характеризуется достаточно большим отклонением по индикатору «Дефицит бюджета Украины в процентах к ВВП», который влияет на снижение устойчивости интеграционных процессов в данном направлении.

В результате была разработана системно-динамическая модель, которая позволяет оценить параметры изменения выделенных макроэкономических показателей развития экономики Украины, а также последствия интеграционных процессов и дать измеримую оценку векторам интеграции. Также значительно расширена сфера применения методов системно-динамического моделирования за счет методов интегрального математического моделирования, синтез которых позволил обосновать значение интегрального коэффициента конвергенции как величины, отклонение которой от заданного целевого значения свидетельствует о низкой степени сближения экономик и необходимости пересмотра выбранного вектора интеграции.

Прогнозы по увеличению темпов роста ВВП национальной экономики отражают оптимистичные варианты развития страны. Для эффективного обеспечения и использования ресурсов интеграционного развития на условиях многовекторности, о чем свидетельствуют результаты проведенного исследования, необходимо предусматривать композиционный принцип преимуществ реализации каждого в отдельности из рассматриваемых векторов, а некоторых в комплексе по отдельным векторам.

Так, например, на 2022 год программой запланирован 12 %-ный темп прироста ВВП. При использовании интеграционного ресурса

по единичным параметрам (например «Европа» или «Россия и СНГ») максимальный эффект наблюдается в 2019 и 2020 гг. (вектор «Россия и СНГ»). При выборе вектора «Европа», соответственно в 2022 г., хотя степень конвергенции по-прежнему остается наиболее высокой с Россией и СНГ. Если интеграционное развитие рассматривать композиционно, то наиболее эффективными являются 2018 год для векторов («Россия и Европа»), а 2021 год для направлений («США и Восток»).

Таким образом, в результате обоснования концептуальных положений стратегии интеграционного развития национальной экономики, установлено, что особенностью принятой методологии моделирования является оценка реакций экономической системы на границы функционирования, характер воздействия и эффективность различных алгоритмов управления. Модель допускает возможность изменения количества элементов и связей между ними с целью исследования различных вариантов построения системы. Процесс исследования сложных систем носит итеративный характер, количество возможных предположений зависит от априорных представлений о системе и критериальных требований к точности получаемых результатов.

Методы программно-целевого прогнозирования выступают важнейшим средством осуществления интеграционных процессов в стратегическом управлении экономикой Украины, формами реализации которых являются комплексные социально-экономические программы реформирования на основе средне- и долгосрочных прогнозов реструктуризации макроэкономических показателей, разработанных применительно к развитым и развивающимся странам.

Таким образом, при разработке интеграционной стратегии национальной экономики Украины особая роль принадлежит финансовым ресурсам через макроэкономические, фискальные и монетарные показатели, которые через исследования прямых и обратных связей с факторами целей, индикаторами структурных сдвигов были использованы при обосновании моделей выбора оптимальных векторов развития по направлениям: «Россия-СНГ», «Россия-Европа», «Европа», «США-Восток».

Предложенные индикаторы, выступающих в модели как система критериев и оценок интенсивности интеграционных процессов, позволяет прогнозировать характер изменений на товарном и денежном рынке, показателей ВВП, потребительских цен, платежного баланса, дефицита бюджета, а также внешнего долга.

В результате экспериментальной реализации разработанной системно-динамической модели оценены параметры изменений основных макроэкономических показателей развития экономики Украины, а также последствия внедрения стратегии интеграционного развития в каждом конкретном направлении.

Одновременно расширена сфера применения методов системно-динамического моделирования и методов интегрального математического моделирования, синтез которых позволил рассчитать интегральный коэффициент конвергенции как величины отклонения от заданного целевого значения, что свидетельствует о недостаточной эффективности сближения экономик в современных условиях по выбранному вектору интеграции и необходимость своевременного пересмотра внешней экономической политики государства с учетом оптимального сближения экономик разных стран и своевременным пересмотром стратегии внешнеэкономической политики Украины.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Формування інвестиційного клімату України (теоретична та практична складова)

Нестійкий рух економіки України до стабільної фази розвитку, актуалізує питання покращення інвестиційного клімату, позитивні тенденції в якому забезпечують стабільність надходження інвестиційних, кредитних ресурсів та зростання ринкової вартості українських емітентів. Відсутність суттєвих структурних зрушень в економіці держави та політична нестабільність, негативно впливають на мотивацію вітчизняних, а особливо іноземних інвесторів, щодо здійснення інвестицій у реальний сектор та придбання державних цінних паперів.

Чисельні економічні дослідження, реалізація спільних бізнес-проектів та ментальність українського суспільства, довели необхідність залучення іноземних інвестицій для прогресивного майбутнього України та досягнення європейських стандартів життя. Іноземний капітал спроможний суттєво вплинути на впровадження технічних інновацій та прогресивних технологій у сфері виробництва, надання фінансових та не фінансових послуг та якість управління у реальному та фінансовому секторі економіки. Безумовно іноземні інвестиції, як джерело капіталу є більш привабливим, ніж кредитні ресурси, які помножують загальний державний борг. А обмеженість їх обсягу викликає необхідність концентрації на найбільш значущих проблемах та тенденціях, які мають бути враховані при покращенні інвестиційного клімату та оптимізації бізнес середовища.

Приток зарубіжних капіталовкладень, активізація діяльності середнього та малого бізнесу, а також оновлення застарілого обладнання з паралельним використанням сучасних технологій на вітчизняних підприємствах є життєво важливими для досягнення не тільки короткострокових та довгострокових пріоритетів державної політики, а й вихід із сучасного кризового стану та шлях до підйому економіки.

Великою проблемою залишається той факт, що значна кількість паперових реформ не сприяли серйозним досягненням у забезпеченні інвестиційної привабливості та зростанню національної конкурентоспроможності.

Питання покращення інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу було и залишається найбільш актуальним для будь-якої держави, а особливо розвиваючої. Україна не стала виключенням. Відсутність стабільного розвитку економіки, низький рівень конкурентоспроможності продукції, зношеність основних фондів на 90 % фактично по всіх галузях економіки та ряд інших факторів, сприяло загостренню питання інвестиційної привабливості держави особливо в контексті останніх подій. Дискусії в площині євроінтеграційних процесів неможливі без детальної оцінки інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності української економіки.

Без розуміння теоретичної сутності інвестиційного клімату неможливо створити чітку систему орієнтирів для інвестора, на основі яких він приймає рішення про вкладання капіталу у ту чи іншу державу. Не зважаючи на наявність достатньо великої кількості наукових та практичних досліджень в розрізі даної тематики, на сьогоднішній день не існує не тільки загально прийнятих чітких показників для характеристики інвестиційного клімату, а й відсутня єдність у тлумаченні науковцями даної категорії. Отже не зважаючи на численні публікації з даної проблематики, з методологічної точки зору проблема розкриття категоріального апарату залишається не вирішеною.

Так вітчизняний науковець Карпінський Б. А. визначає інвестиційний клімат як комплекс політичних, соціальних, інноваційних, інфраструктурних елементів, які наявні на певній території та дають у своєму сумарному прояві синергетичний ефект¹.

В той же час Гончаров А. Б. під інвестиційним кліматом розуміє сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та зарубіжних інвесторів².

¹ Карпінський Б. А. Інвестиційний клімат України / Б. А. Карпінський // Фінанси України. – 2001. – № 7 – С. 139–148.

² Гончаров А. Б. Інвестування : навч. посіб. для самостійного вивчення дисципліни. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 336 с.

В свою чергу Іваненко-Свиницька І. Є. наголошує, що інвестиційний клімат формується під впливом економічних, політичних, технічних та соціальних чинників, найвагомішу роль серед яких відіграють економічні параметри приймаючої країни¹.

Носова О.В. під інвестиційним кліматом розуміє ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (галузі, регіоні, підприємстві), стосовно інвестицій, що могли б бути зроблені в країну (галузь, регіон, підприємство)².

Водночас Пирогов О. В. зазначає, інвестиційний клімат – це ситуація на внутрішньому інвестиційному ринку макрорівня та мезорівня, від стану якої залежить підтримання й розвиток інвестиційного інтересу, а згодом і прийняття потенційним інвестором рішення про інвестування та обсяги залучених інвестицій³.

Удалих О. О. зазначає, що інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість держави для інвестування⁴.

На нашу думку інвестиційний клімат – це сукупність політичних, економічних, правових, географічних, соціально-культурних умов які у своїй взаємодії забезпечують та впливають на інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів на окремо взятій території.

Причому, інвестиційний клімат доречно розглядати на макрорівні (держава, об'єднання держав) та мезорівні (окремий регіон в державі, область)⁵.

В свою чергу, інвестиційний клімат визначають інвестиційний потенціал, інвестиційні ризики та інвестиційна активність.

¹ Іваненко-Свиницька І. Є. Іноземні інвестиції в Україні: стан та можливості залучення // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 4. – С. 42–47.

² Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О.В. Носова // Економіка і прогнозування. – № 3. – 2003. – С. 119–137.

³ Пирогов О. В. Інвестиційна діяльність в промисловому секторі регіона: теорія та методика оцінки: монографія / О. В. Пирогов. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2010. – 148 с.

⁴ Удалих О. О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства / О. О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.

⁵ Бутенко А. І. Інвестиційна привабливість підприємницького середовища як джерело ринкової трансформації економіки / А. І. Бутенко, О.С. Павлова // Прометей : зб. наук. праць. – 2010. – № 3 (33). – С. 63–68.

Під інвестиційним потенціалом слід розуміти об'єктивні можливості економічного, соціального, природно-ресурсного характеру.

До інвестиційного ризику належать внутрішні та/або зовнішні чинники, що перешкоджають реалізації інвестиційного потенціалу. Структурно зазвичай включають політичну, правову, законодавчу, економічну та соціальну складову.

Щодо інвестиційної активності це є інтенсивність залучення інвестицій в економіку країни з боку вітчизняних та іноземних інвесторів.

Важливим фактором, що впливає на рішення інвестора щодо вкладання капіталу є обсяг витрат які він понесе у разі прийняття позитивного рішення та доходність вкладеного капіталу. Затрати на інвестування, які обраховуються через проценту ставку за позики на капітал, тобто її зниження зменшує мотивацію до інвестування. Врахування цих двох чинників інвестиційного процесу, що спостерігаються нині, зменшує позитивні сподівання потенційних інвесторів та спричинює зростання недовіри до правових умов інвестування. Така ситуація значно актуалізує дослідження питань інвестування у сучасних умовах, збереження обсягів інвестування. Хоча інституційне середовище інвестування детермінується на загальнодержавному рівні, регіон не є простою арифметичною складовою країни. Процеси суспільного відтворення на рівні регіону відбуваються за дещо іншими механізмами, тому оцінка можливості кожного регіону у залученні інвестиції має відбуватися на інших методологічних засадах. При дослідженні питання інвестиційного клімату, доцільно звернути увагу на таке поняття, як інвестиційна привабливість. Інвестиційна привабливість обумовлена станом інвестиційного клімату на макро та мезорівнях. Інвестиційна привабливість може бути розглянута не тільки на рівні держави, регіону та області, а й на рівні галузі та підприємства (див. табл. 2.1).

Загалом, інвестиційна привабливість – це інтегральний показник, що об'єднує комплекс формалізованих та неформалізованих критеріїв і характеризує доцільність вкладання капіталу в досліджуваний потенційний об'єкт інвестування.

При дослідженні теоретичного аспекту інвестиційного клімату, не можна залишити без уваги таку категорію, як конкурентоспроможність. Причому конкурентоспроможність доцільно роз-

глядати не тільки в рамках держави, регіону, області, галузі та підприємства, а й продукції (див. табл. 2.1).

Апріорі не можливо говорити про конкурентоспроможну державу, без наявності підприємств які випускають конкурентоспроможну продукцію.

Вище зазначені категорії та параметри які їх характеризують окреслюють систему цінностей на які орієнтуються інвестори. Комплексний аналіз вказаних показників дає можливість не тільки інвестору прийняти рішення про вкладання капітал в економіку тієї чи іншої країни, а керівництву держави поглянути на наслідок прийняття окремих управлінських рішень та впроваджених реформ.

Таблиця 2.1 – Категоріальний апарат

Рівень	Сутність
Інвестиційний клімат	
Держава	Узагальнена характеристика політичних, економічних, правових, географічних, соціально-культурних умов які у своїй взаємодії забезпечують та впливають на інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів в державі
Регіон	Сукупність політичних, економічних, правових, географічних, соціально-культурних умов які забезпечують надходження інвестиційних ресурсів у регіон
Інвестиційна привабливість	
Держава	Стан політико-правового, економічного, соціально-культурного, науково-технічного, інфраструктурного та демографічного середовища
Регіон	Загальноекономічний розвиток регіону (його частка у ВВП та національному доході, обсяг виробництва на душу населення, середній рівень заробітної плати, забезпеченість основними продуктами харчування, обсяг та динаміка капітальних вкладень на душу населення, кількість підприємств, їх фінансовий стан), інвестиційна інфраструктура регіону (кількість будівельних матеріалів підприємця, виробництво енергетичних ресурсів на душу населення, стан транспортної індустрії), демографічна характеристика регіону, розвиток ринкових відносин (кількість приватизованих підприємств, кількість підприємств з іноземними інвестиціями, банківських установ, страхових компаній, товарних бірж), криміногенна, екологічна ситуація в регіоні

Продовж. табл. 2.1

Рівень	Сутність
Галузь	Життєвий цикл галузі, бар'єри входження до галузі, технологічні особливості, соціальні чинники, конкуренція на галузевому ринку, стан попиту на товари та послуги галузі
Підприємство	Інтелектуальний капітал управлінського складу підприємства, конкурентоспроможність суб'єкту господарювання, імідж у ділових колах та позиція на ринку, думки власників та інвесторів щодо підприємства та його діяльності, забезпеченість інвестиційними та іншими ресурсами, кадрами, ефективність господарської та управлінської діяльності, фінансовий стан суб'єкта господарювання, збутова та комунікаційна політика, економіко-географічне положення, галузева приналежність, інші
Конкурентоспроможність	
Держава	Спроможність держави в умовах вільного та чесного ринку продукувати товари та послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків і водночас – забезпечувати та збільшувати реальні доходи власного населення протягом тривалого часу
Регіон	Спроможність протягом тривалого часу на основі насамперед власних, а також залучених можливостей продукувати товари та послуги для регіонального, національного і зовнішнього ринків, забезпечуючи водночас стабільність і зростання реальних доходів власних жителів
Галузь	Ефективність роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється, окрім традиційних критеріїв, за показниками, що характеризують і описують міру живучості і динамічності галузі при різних варіантах розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому
Підприємство	Здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів
Продукція	Здатність продукції відповідати вимогам ринку, які склалися за аналізований період

На практиці існує достатньо велика кількість рейтингів інвестиційного клімату держави або інвестиційної привабливості об'єкта

інвестування, які регулярно публікуються та відрізняються один від одного головним чином переліком складових, які беруться до уваги під час розрахунку.

Існує одна суттєва особливість: StandardandPoor'sCorporation (S&P) та Moody'sInvestorService, Inc (Moody's) історично орієнтовані на американський ринок, методологія FitchRatingLtd (Fitch) прийнятна для європейських країн, а Rating&InvestmentInformationInc виступає індикатором платоспроможності емітента азіатських країн.

Аналізуючи місце України у світових рейтингах, можемо стверджувати про достатньо не стійку позицію серед країн світу взагалі та наглядно представлених країн Європи та СНД зокрема (див. табл. 2.2). Дана ситуація обумовлена тим, що не зважаючи на оптимістичні заяви влади, темпи виробництва знижувались, інфляція зростала, суттєвих реформ не відбувалось і як наслідок вже в 2013 році країна на межі дефолту, динаміка ВВП за прогнозами експертів від 0,5 % до -1 %, золотовалютні резерви зменшуються, а державний борг постійно зростає, проблеми з зовнішнім фінансуванням, масові невдоволення населення внутрішньою та зовнішньою політикою уряду, як наслідок S&P, Moody's та Fitch знизили рейтинги у поточному році.

Таблиця 2.2 – Місце України у світових рейтингах 2012 року

Країна	Назва рейтингу (довгостроковий в іноземній валюті)			
	S&P		Fitch	
	Rating	Outlook	Rating	Outlook
Україна	B+	Negative	B	Stable
Азербайджан	BBB-	Stable	BBB-	Positive
Білорусія	B-	Stable	-	-
Німеччина	AAA	Stable	AAA	Stable
Греція	CCC	Negative	CCC-	
Грузія	BB-	Stable	BB-	Stable
Казахстан	BBB+	Stable	BBB	Positive
Польща	A	Stable	A-	Stable
Росія	BBB+	Stable	BBB	Positive

Своєрідним барометром ділової репутації, конкурентоспроможності, а відповідно і інвестиційного клімату держави є ряд індексів, а саме: GlobalCompetitivenessIndex, WorldCompetitivenessYearbook, TheDoingBusiness, HeritageFoundation.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (GlobalCompetitivenessIndex) було розроблено професором Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартіном. Він був вперше опублікований в 2004 році, але для новітнього рейтингу був вдосконалений. Індекс складається на базі опитування по 12 доданком конкурентоспроможності – від інфраструктури і освіти до ефективності ринку товарів і послуг, макроекономічної стабільності та конкурентоспроможності компаній¹.

В свою чергу Всесвітній індекс конкурентоспроможності (WorldCompetitivenessYearbook IMD) дає можливість порівняти конкурентоспроможність 59 економік на основі більш ніж 331 критерію згрупованих у чотири фактори конкурентоспроможності: економічні показники, ефективність уряду, ефективність бізнесу та інфраструктура. До параметрів найбільш популярного показника серед вітчизняних аналітиків, Індексу ведення бізнесу (TheDoingBusiness), відносять відкриття бізнесу, процедури одержання дозволу створення логістичної бази, прийом на роботу співробітників, реєстрація майна, одержання кредиту, захист інвестицій, виплата податків, торгівля з зарубіжними країнами, складання контракту, закриття бізнесу. Розраховується він з обов'язковим урахуванням законів та положень, які впливають на умови ведення підприємницької діяльності. Експерти HeritageFoundation та TheWallStreetJournalв розраховують Індекс економічної свободи (HeritageFoundation) і визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживання товарів і послуг, за винятком необхідної громадянам захисту та підтримки свободи як такої». Індекс економічної свободи базується на 10 індексах, вимірюваних за шкалою від 0 до 100, при цьому

¹ Не дотянули до сотні / Інвестгазета – 2013. – № 43. – С. 12–14.

показник 100 відповідає максимальній свободі, а 0, відповідно, мінімальній. Серед основних параметрів: бізнес свобода, торгова свобода, фінансова свобода, державні витрати, валютна свобода, інвестиційна свобода, фінансова свобода, права власності, свобода від корупції, свобода праці.

За період з 2006 по 2012 рік Україна поступова переміщалась до кінця списків, що не може не турбувати (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Індеси конкурентоспроможності для України, за період 2006–2012 року

Показник	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) (GCI)	48 з 125	57 з 131	62 з 134	61 з 133	63 з 133	64 з 133	64 з 133
Всесвітній індекс конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook Index)	46 з 55	46 з 55	54 з 55	54 з 56	57 з 59	57 з 59	56 з 59
Індекс ведення бізнесу (The Doing Business)	124 з 155	118 з 179	139 з 178	145 з 183	147 з 183	149 з 183	152 з 183
Індекс економічної свободи (Heritage Foundation)	99 з 157	125 з 161	133 з 157	152 з 179	162 з 179	163 з 179	161 з 179

Дані індеси дають чіткий сигнал, що інвестиційний клімат в Україні не є комфортним для суб'єктів підприємницької діяльності, особливо в короткостроковій та середньостроковій перспективі, в наслідок відсутності практичних кроків, які б забезпечували економічну свободу та захист інтересів всіх учасників бізнес-процесів при чітких, всім зрозумілих, передбачуваних та неупереджених правил ведення бізнесу.

Особливу увагу привертає на себе той факт після кризи 2008–2009 років, не зважаючи на від'ємну динаміку світової економіки, Україна змогла покращити свої позиції, про що свідчить

Індекс ведення бізнесу (див. табл. 2.4). Основні позитивні зрушення відбулись за рахунок зменшення строків започаткування бізнесу, реєстрації власності, сплати податків. Суттєве зрушення у субіндексі започаткування бізнесу стало можливе за рахунок того, що у даний момент часу підприємство має «пройти» сім процедур та витратити на це 22 дні, в той час як в середньому в країнах Східної Європи та Середньої Азії загальна кількість процедур становить шість, а витрачають на їх проходження 14 днів. Одним з основних успіхів в реформуванні системи оподаткування, завдяки власне чому і Україна покращила свої позиції, це введення електронної звітності. Водночас залишаються не вирішенні питання у системі оформлення дозвільних документів при будівництві. Забудовник має витратити 375 днів на те щоб пройти 20 процедур, що є недопустимим при існуючому розвитку будівельної галузі. Залишаються незадовільними й умови для міжнародної торгівлі, а також одночасно спостерігається і погіршення показників захисту прав інвесторів^{1, 2}.

За даними Всесвітнього банку, у рейтингу TheDoingBusiness-2014, Україна зайняла 112 місце, це той рекорд який вона досягла за всі роки своєї незалежності, але так і не змогла увійти у сотню. Якщо розглядати значення цього індексу у загальному підсумку, можемо констатувати позитивну динаміку, але практично більшість законодавчих змін які було запропоновано і враховано при розрахунку даного показника не працюють або не мають суттєвого практичного значення³. На даний час залишається актуальним питання адміністративних перепон при провадженні діяльності для інвесторів які мають на меті провадити діяльність на території України. Бюрократія та корупція основні фактори які заважають налагодженню інвестиційного клімату в державі.

¹ Коваль Н. Інвестиційний клімат в Україні: оцінки міжнародних експертів / Н. Коваль // Запорізька правда. – 2013. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zp-pravda.info/?option=com_content&view=article&id=6423:2013-09-25-18-55-31&catid=34:2009-04-14-10-24-35&Itemid=63.

² Не дотянули до сотні / Інвестгазета. – 2013. – №4 3. – С. 12–14.

³ Інвестируй или проиграешь / Інвестгазета. – 2013. – № 35. – С. 24–25.

Таблиця 2.4 – Місце України у рейтингу TheDoingBusiness у 2009–2013 рр.

Складові індексу	Рік					Зміна 2013 до 2012
	2009	2010	2011	2012	2013	
Складність ведення бізнесу, загальна оцінка	145	147	149	152	137	+15
<i>За субіндексами:</i>						
– започаткування бізнесу	128	136	118	116	50	+66
– реєстрація власності	140	160	165	168	149	+19
– сплата податків	180	181	181	183	165	+18
– підключення до мережі електропостачання	–	–	169	170	166	+4
– виконання зобов'язань по контракту	48	43	44	44	42	+2
– банкрутство	143	145	158	158	157	+1
– отримання кредиту	28	30	21	23	23	0
– дозвільна система у будівництві	179	181	182	182	183	–1
– зовнішня торгівля	121	139	136	144	145	–1
– захист прав інвесторів	142	108	108	114	117	–3

Позиція України за межами сотні свідчить про те, що підприємства витрачають більш ніж це доречно часу на спілкування з представниками державних органів влади, а декларування про зменшення кількості узгоджувальних та ліцензійних документів залишилися на папері, але головною проблемою залишається тиск на суб'єкти господарювання бюджетоутворюючих органів, а особливо податкової інспекції. Як наслідок суб'єкти господарської діяльності, які проводять свою діяльність з використанням нелегальних схем, більш конкурентоспроможні, логічно, що відбувається згортання діяльності легального бізнесу, а це негативно впливає на наповнення бюджету та інвестиційний клімат держави. Особливу насторогу визиває той факт, що за одним з ключових субіндексів для інвестора – захист прав інвесторів – Україна за даними TheDoingBusiness-2013 спустилась на 3 пункти, а за даними TheDoingBusiness-2014 вже на 11 пунктів та зайняла 128 позицію. Не зважаючи на те, що в Україні діють закони

«Про акціонерні товариства» та «Про захист економічної конкуренції», які покликані захищати право власності та конкурентні позиції кожного інвестора, високий рівень корупції у судовій системі, вибіркове законодавство та недобросовісна конкуренція, знижують активність внутрішнього та зовнішнього інвестора. Особливе місце в українських реаліях займає відсутність узгодженості питання, щодо зовнішніх та внутрішніх пріоритетів державної влади, як в контексті економічної так і політичної складової. Саме від політичної волі влади залежить ступінь реалізації справжніх, а не паперових реформ у всіх сферах життєдіяльності країни, серед найбільш гострих яких є боротьба з корупцією, дотримання букви закону всіма прошарками населення, неупередженість судової та правоохоронної системи, захист прав власності. Рішучі заяви про необхідність боротьби з корупцією та наукова обґрунтованість необхідності усунення даного явища з української дійсності не привели до підписання у 2013 році меморандуму про боротьбу з корупцією між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку, що є негативним сигналом для інвесторів¹. Не зважаючи на те, що Україна займає лідуючі позиції серед країн, які розповсюджують нелегальні копії світових брендів, що відповідно негативно позначається іміджі держави, суттєвих зрушень у вирішенні даного питання не відбулось. А різка, невдало обґрунтована відмова від підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, вміть знизила кредитні рейтинги України, що поставило під загрозу не тільки фінансування економіки кредиторами, інвесторами, а й можливість отримати сучасні технології, додатковий ринок збуту та забезпечити вітчизняним підприємствам перехід на якісно новий рівень розвитку.

Результатом росту позицій в міжнародних рейтингах, має стати збільшення обсягів інвестицій в державі. За даними статистики Всесвітнього банку кожний шаг у рейтингу має принести в економіку держави додатково 250–500 млн дол. у вигляді прямих іноземних інвестицій². При цьому темп приросту інвестицій

¹ Революционныйсчет / Инвестгазета. – 2013. – № 48. – С. 12–16.

² Томарева В. В. Оцінка інвестиційного клімату України та її регіонів / В. В. Томарева // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Dtr_ep/2011_4/files/EC411_11.pdf

залежить від стану інвестиційного клімату, чим він краще тим ширше стає географія інвесторів, а обсяг капіталу збільшується у геометричній прогресії.

Невирішеність суттєвих проблем негативно впливає на темпи інвестиційних надходжень в Україну (див. рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Темп приросту прямих іноземних інвестицій, за період 2000–2012 рр.

Темп приросту прямих іноземних інвестицій за аналізований період за аналізований період зменшився, якщо у 2000 році він становив 20 %, то у 2012 році – 4 %, показавши свій максимум у 2005, а мінімум у 2009 році. Після кризи 2008–2009 року, спостерігався певний бум інвестування, іноземні інвестори розпочали реалізовувати ряд проектів. Однак, вже у 2012 році тенденція йде на спад і у 2013 році негативний тренд мав продовження, якщо у першому півріччі 2012 році обсяг прямих іноземних інвестицій становив 5,1 млрд дол. США, то у 2013 році тільки 855, 8 млн дол. США. Дана тенденція була обумовлена як зовнішніми так і внутрішніми факторами. Серед найбільш вагомих

чинників, що негативно вплинули на надходження іноземного капіталу в економіку країни це перш за все незначні темпи росту світової економіки, втрата конкурентних переваг перед Китаєм на ринку сталі, як наслідок втрата азійського та частки російського ринку, падіння обсягів реалізації хімічної продукції, а також значні проблеми в економіці Кіпру. Хоча не зважаючи на банківську кризу яка відбулась у даній країні та збільшення ставки податку на прибуток до 12,5 %, саме ця країна залишається основним постачальником іноземного капіталу в Україні (див. табл. 2.5).

Найбільше скорочення інвестиційних надходжень, фактично у двічі у порівнянні з 2000 роком, спостерігається з Швейцарії. Дана тенденція склалась під впливом глобальної політики направленої на боротьбу з відмиванням «брудних» коштів. Особливу увагу привертає на себе збільшення фактично у 2 рази, за останні 10 років, обсягу інвестиційних надходжень з Британських, Віргінських островів, хоча в загальній структурі прямих іноземних інвестицій в економіку України, їх частка не перевищує 2,5 %. Це в свою чергу свідчить про те, що значний рівень капіталу з вітчизняної економіки виходить через нелегальні схеми, а відповідно і акумулюється в тіні. За різними даними від 30–60 % вітчизняної економіки знаходиться у тіні. В наслідок цієї негативної тенденції із країни незаконно виводиться 35 млн дол. США. У офшорні зони та Кіпр, який, згідно українського законодавства не є офшорною зоною¹. Водночас не можна не звернути увагу на те, що активна участь українських підприємств в офшорних схемах приносить втрат для державного бюджету на суму у розмірі 12,5 млн дол. США. За підсумками періоду 2000–2012 років найбільший обсяг інвестицій надійшов з Кіпру, Німеччини та Нідерландів. Слід зауважити, що більшість іноземних експертів вважають, що частка російського капіталу значно вища ніж за офіційними даними.

¹ Франчук Т. Шляхи залучення іноземних інвестицій в економіку України / Т. Франчук // Ринок цінних паперів. – 2012. – № 10. – С. 47–52.

**Таблиця 2.5 – Структура прямих іноземних інвестицій в Україну
в розрізі країн інвесторів, млн дол. США**

Показники	Роки										Структура	
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2000 р., %	2012 р., %
Усього, у тому числі:	3 875	8 353,9	16 375,2	21 186	2 9489,4	35 723,4	4 0026,8	49 362,3	50 333,9	54 462,4	100	100
Кіпр	372,6	1 035,6	1 562	3 011,7	5 941,8	7 682,9	8 593,2	12 645,5	13 355,2	17 275,1	10	32
Німеччина	237,9	631,6	5 505,5	5 620,7	5 917,9	6 393,8	6 613	7 386,4	7 391	6 317	6	12
Нідерланди	361,8	548,3	721,8	1 493	2 511,2	3 180,8	4 002	4 822,8	4 898	5 168,6	9	9
Австрія	87,9	345,6	1 423,6	1 600,8	2 075,2	2 445,6	2 604,1	3 423,1	3 418,8	3 401,4	2	6
Сполучене Королівство	299,4	895,9	1 155,3	1 557,2	1 968,8	2 273,5	2 375,9	2 508,2	2 593,4	2 556,5	8	5
Російська Федерація	314,3	457,5	799,9	980,8	1 462,2	1 851,6	2 674,6	3 594,5	3 600,4	3 785,8	8	7
Сполучені Штати Америки	635,8	1 153,7	1 374,1	1 418	1 436,8	1 471,5	1 387,1	1 043,1	–	–	16	–
Віргінські Острови, Британські Острови	176,8	543,8	688,7	808,3	1 045,7	1 316,1	1 371	1 607	1 666	1 884,9	5	3
Швейцарія	169,3	411,3	445,9	504,9	583,8	715,6	1 273,3	960,3	947,07	1 106,2	4	2
Інші	1 219,2	2 330,6	2 698,4	4 190,6	6546	8392	9 132,6	37 990,9	1 2464	12 966,9	68	24

Якщо до російських інвестицій частково додати надходження з Кіпру, Британських Віргінських Островів та Ліхтенштейну (звідки в більшості випадків надходять інвестиції російських та українських промислово-фінансових груп), то обсяг російського капіталу значно перевищить офіційні дані. Агресивне входження російського капіталу пояснюється розумінням тенденцій на інвестиційному ринку України та політичним впливом Росії на вітчизняний уряд.

Про недостатню прозорість прямих іноземних інвестицій свідчить і той факт, що якщо обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну з Кіпру сягнув 32 % від загального обсягу, то з України до Кіпру – 89 %. Дана тенденція наочно демонструє виведення вітчизняного капіталу, що негативно впливає на економічний потенціал розвитку держави. А враховуючи те, що більшість резидентів зареєстровані за видом економічної діяльності «операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям», це вказує на те, що вітчизняний капітал не бачить перспективності вкладання в Україні і як наслідок виникає загроза стабільності на ринку капіталу та фінансової безпеки держави.

Цікавий той факт, що за даними експертів станом на 2013 рік для розвитку вітчизняної промисловості необхідна сума у розмірі 100 млрд дол. США, а ще в 2006 році за підрахунками Кабінету Міністрів України загальна потреба в інвестиціях складала 40 млрд дол. США. При цьому якщо підрахувати загальну суму інвестиційних надходжень в Україну за період з 2000 по 2012 рік вона вже склала 308 млрд дол. США, при цьому суттєвих зрушень в економіці держави не спостерігається, знос основних фондів флагманів таких пріоритетних галузей промисловості як хімічна, машинобудівельна, металургійна становить близько 92 %, в той час як у 2006 році він становив 80 %. Можемо дійти висновку, що важлива не тільки кількість, а й якість використання ресурсів. В Україні існує нагальна проблема яка означилась досить давно, але не набула широкого обговорення – це відсутність ефективного власника. Акт формальної приватизації якій відбувся та відбувається в Україні не сприяє створенню суб'єкта господарювання, активи якого максимально ефективно використовуються. Нові

власники не мотивовані у доцільному використанні отриманого майна, їх індивідуальні інтереси суперечать поглядам суспільства. Власник приймаючи рішення про напрямок використання активу, перш за все звертає увагу на норму віддачі від витрат. Співвідношення між індивідуальним інтересом власника та інтересом суспільства щодо використання активів приватизованих підприємств має регулювати влада. При цьому мають бути створені такі умови ефективного використання, які б не порушували інтересів приватного власника.

Якщо до російських інвестицій частково додати надходження з Кіпру, Британських Віргінських Островів та Ліхтенштейну (звідки в більшості випадків надходять інвестиції російських та українських промислово-фінансових груп), то обсяг російського капіталу значно перевищить офіційні дані. Агресивне входження російського капіталу пояснюється розумінням тенденцій на інвестиційному ринку України та політичним впливом Росії на вітчизняний уряд.

Про недостатню прозорість прямих іноземних інвестицій свідчить і той факт, що якщо обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну з Кіпру сягнув 32 % від загального обсягу, то з України до Кіпру – 89 %. Дана тенденція наочно демонструє виведення вітчизняного капіталу, що негативно впливає на економічний потенціал розвитку держави. А враховуючи те, що більшість резидентів зареєстровані за видом економічної діяльності «операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям», це вказує на те, що вітчизняний капітал не бачить перспективності вкладання в Україні і як наслідок виникає загроза стабільності на ринку капіталу та фінансової безпеки держави.

Цікавий той факт, що за даними експертів станом на 2013 рік для розвитку вітчизняної промисловості необхідна сума у розмірі 100 млрд дол. США, а ще в 2006 році за підрахунками Кабінету Міністрів України загальна потреба в інвестиціях складала 40 млрд дол. США. При цьому якщо підрахувати загальну суму інвестиційних надходжень в Україну за період з 2000 по 2012 рік вона вже склала 308 млрд дол. США, при цьому суттєвих зрушень в економіці держави не спостерігається, знос основних

фондів флагманів таких пріоритетних галузей промисловості як хімічна, машинобудівельна, металургійна становить близько 92 %, в той час як у 2006 році він становив 80 %. Можемо дійти висновку, що важлива не тільки кількість, а й якість використання ресурсів. В Україні існує нагальна проблема яка означилась досить давно, але не набула широкого обговорення – це відсутність ефективного власника. Акт формальної приватизації якій відбувся та відбувається в Україні не сприяє створенню суб'єкта господарювання, активи якого максимально ефективно використовуються. Нові власники не мотивовані у доцільному використанні отриманого майна, їх індивідуальні інтереси суперечать поглядам суспільства. Власник приймаючи рішення про напрямок використання активу, перш за все звертає увагу на норму віддачі від витрат. Співвідношення між індивідуальним інтересом власника та інтересом суспільства щодо використання активів приватизованих підприємств має регулювати влада. При цьому мають бути створені такі умови ефективного використання, які б не порушували інтересів приватного власника.

Одним з додаткових суттєвих факторів, що на даний момент стримує розвиток підприємств є паперова амортизація. Не використання коштів за своїм прямим призначення з одночасним браком позикового капіталу та зниженням прибутковості, спричинили втрату якості, а відповідно конкурентоспроможності цілої ланки українських виробників.

Останніми роками змінились пріоритети щодо напрямків вкладання капіталу іноземними інвесторами. За даними Державного агентства України з інвестицій та інновацій, лише 23 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій припадає на підприємства промисловості, причому більшість їх сконцентрована у високоприбуткових та швидкоокупних галузях, таких як: харчова, металургійна, хімічна, нафтохімічна промисловість та фінансові послуги. Але в той же час, якщо у 2000 році харчова промисловість займала 20,1 %, а оптова торгівля – 20 % у загальній структурі прямих іноземних інвестицій, то вже у 2012 році ситуація кардинально змінилась і було зафіксовано 5,6 % та 11,02 % відповідно (рис. 2.2). Особливу увагу привертає до себе збільшення

випереджаючими темпами обсягів інвестицій у фінансову сферу, питома вага яких з 2000 по 2012 роки зросла з 6,4 % до 29,6 %. Ця тенденція, на наш погляд, є негативною для подальшого розвитку економіки держави, по-перше фактично 50 % інвестицій направляються у ті сфери господарювання в яких перерозподіляється додатковий продукт і тільки 50 % у ті що його створює. Одним з додатково негативних аспектів є невиконання головної функції фінансового ринку – акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів, що звужує можливості розвитку реального сектору.

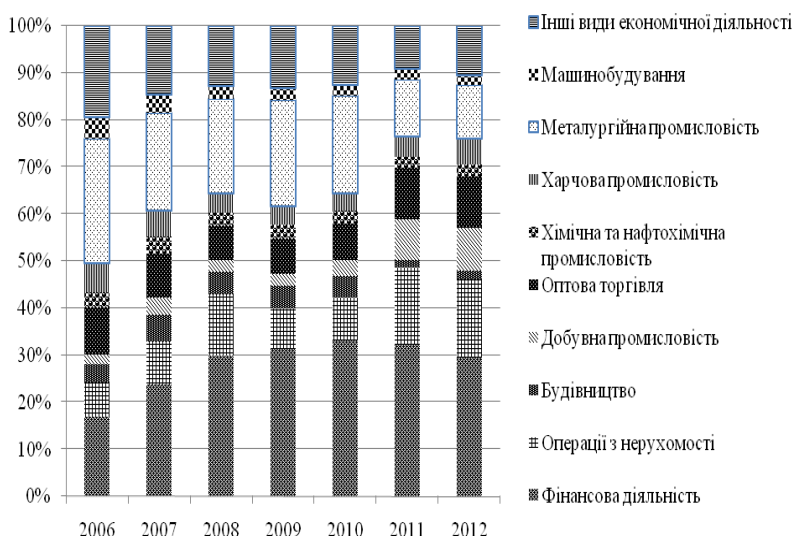


Рисунок 2.2 – Розподіл іноземних інвестицій за секторами економіки

Також необхідно враховувати й той факт, що прямі іноземні і інвестиції не створюють національний капітал, оскільки прибуток переважно спрямовується за кордон. Стимулів поки що недостатньо враховуючи перелік негативних чинників. Однак треба намагатись створювати пільги у тих галузях які є дового-окупними та потребують впровадження інновацій. Виробництво інноваційних продуктів є джерелом економічного зростання. Залучення іноземних інвестицій у передові розробки та інноваційні

проекти є шансом для України. Для цього необхідно впроваджувати чіткі рекламні компанії направлені на позиціонування інтелектуального та технологічного потенціалу з одночасною презентацією бізнес-проектів.

Суттєвому збільшенню інвестицій в агропромисловий комплекс, який є візитівкою України, у зв'язку з загостренням проблем продовольчого забезпечення населення, може сприяти лібералізація ринку землі, спрощення процедур її оренди та можливості викупу, а також запровадження її застави. Організація ринку землі надасть можливість іноземному інвестору відчувати себе більш захищеним, одночасно це змусить його більш ефективно, без нанесення шкоди чорнозему. А можливість передавати під заставу земельний фонд надасть можливість агропромисловим вітчизняним підприємствам отримувати довгострокові кредити для формування основних фондів.

Особливі уваги потребує той факт, що у 2012 році з країни було виведено коштів на загальну суму 1 234 млн дол. США це максимальна сума за останні вісім років (рис. 2.3).

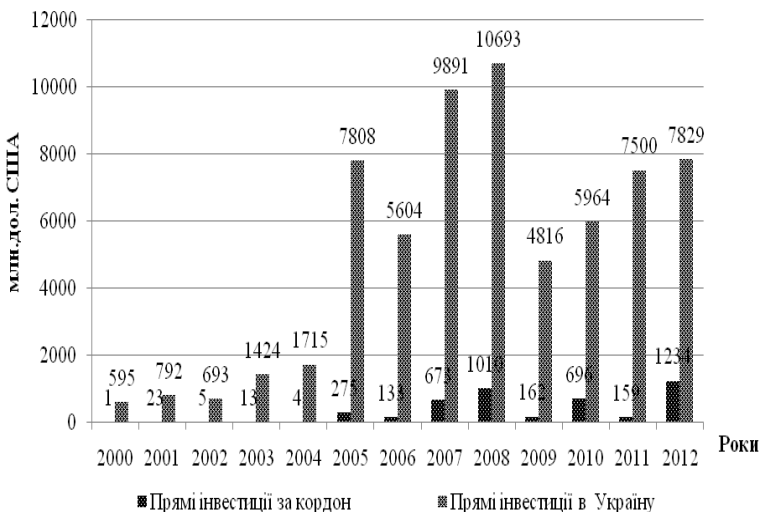


Рисунок 2.3 – Прямі іноземні інвестиції України, 2000–2012 рр.

Тільки одні французькі інвестори вилучили капітал у розмірі 465 млн дол. США, а за січень–червень 2013 року 152 млн дол. США вилучено німецькими і 205 млн дол. США австрійськими інвесторами, що свідчить про погіршення інвестиційного клімату в Україні¹. Але дана тенденція пов'язана не лише з рядом проблем які існують в Україні, а й з ризиками глобального спаду. Внаслідок чого спостерігається відтік капіталу з периферії до центру, що й дестабілізує ситуацію. Однак обсяг прямих іноземних інвестицій які надходили в Україну завжди перевищував відтоки. Тенденція посилилась з 2005 року, що можна пояснити приєднанням до зони вільної торгівлі та поширенням в Європейському Союзі (ЄС) точки зору, розширення економічної інтеграції на Схід, що й вплинуло на формування інвестиційних потоків. Територіальне наближення до наших кордонів також сприяє підвищенню інтересів власників іноземного капіталу до вітчизняних підприємств. Однак демарш українського уряду наприкінці 2013 року, щодо підписання угоди про асоціацію прогнозовано негативно вплине на інвестиційну активність не тільки європейських інвесторів у 2014 році

Отже, досить чітко прослідковуються три періоди: 1) 2000–2004 роки – коли іноземний інвестор досить обережно вкладав капітал в підприємства України, враховуючи постійні нарікання іноземних експертів на корупцію, бюрократію і «відсутність єдиних правил гри» для всіх учасників інвестиційного ринку; 2) 2005–2009 роки – значні вливання іноземного капіталу з метою отримання надприбутків за рахунок ємності ринку, та відсутності значної конкуренції; 3) 2010– і до сьогодні – обережна поведінка інвестора у зв'язку з не вирішенням проблем у адмініструванні прибутків, недовірою до судової системи, зростання корупції, невизначеність у зовнішній політиці, а також негативна міжнародна кон'юнктура інвестиційного ринку.

Основною причиною такого стану речей є домінування негативних факторів над позитивними.

¹ Революционныйсчет / Инвестгазета. – 2013. – № 48. – С. 12–16.

Серед основних чинників які сприяють погіршенню інвестиційного клімату та створюють негативний міжнародний імідж держави можна виділити наступні.

1. Політична та економічна нестабільність.

До політичної нестабільності можна віднести зміну геополітичних пріоритетів, часта зміна влади, високий рівень корупції у владних структурах, відсутність стратегії розвитку держави з чіткими цілями та планом реалізації. До економічних факторів можна віднести: незбалансований розвиток регіонів України, нестабільність в економічному зростанні, не відповідність задекларованих нормативних та законодавчих актів реальним діям органів влади, суттєвий фіскальний тиск, значне скорочення кількості представників малого та середнього бізнесу, загострення питання захисту прав власності, захисту інтелектуальних прав, скороченням обсягів виробництва на підприємствах, провідних галузей, суттєве зниження платоспроможного попиту населення, невирішеність земельного питання, відсутність ефективного власника і як наслідок зношеність основних фондів.

2. Правова небезпека.

Високий рівень корупції в органах судової системи, вибіркоче законодавство, часта зміна законів та адміністративних процедур.

3. Соціальна нестабільність.

Відсутність довіри до влади, соціальна незахищеність більшої частки населення, упередженість судових рішень, безкарність представників влади, сепаратистські виступи та глибокі політичні потрясіння фактично раз у 10 років, які генерують переусвідомлення іноземних інвесторів, унаслідок чого Україна розглядається як європейська держава, водночас постійні протистояння підривають фундамент стабільності підприємницької діяльності та здорожчують позикові ресурси для України^{1, 2, 3}.

¹ Вишивана Б. М. Управління інвестиційною діяльністю в Україні / Б. М. Вишивана // Фінанси України. – 2004. – № 10. – С. 82–88.

² Даниленко А. А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на Схід) / А. А. Даниленко // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 127–138.

³ Дементьев В. В. Структура економічної влади і поведінка власника підприємств / В. В. Дементьев // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ief.org.ua/Arjiv_ET/Dement208.pdf.

Проте наявність вигідного географічного місцезнаходження, кліматичних умов, найбільшої площі чорнозему, активність та амбітність молоді України, відкритість деяких органів влади, систематична організація представниками фінансово-промислових груп заходів, на території України так і за її межами, які направлені на покращення інвестиційного іміджу держави, усунення розриву між академічними та практичними знаннями майбутніх працівників – сприяють покращенню інвестиційного клімату.

Відсутність дієвої політики, яка б сприяла пошуку стратегічного ефективного інвестора, спричинила корумпований, непрозорий, хаотичний розподіл ресурсів та прав на власність.

Структуру економічної влади в Україні, що склалася стихійно, характеризують такі особливості:

- «нестача» влади над економічною поведінкою власника. Це призводить до зниження соціального контролю за поведінкою власника, а також ослаблення дії примусової сили, що підпорядковує цю поведінку і спрямовує її до суспільної вигоди;

- «надлишок» приватної економічної влади власника, що стає підставою для виникнення свавілля – коли «переважає тенденція односторонньо змінювати розподіл прав і обов'язків на користь однієї із сторін на ринку»;

- «надлишок» влади стає однією з найважливіших умов і джерел отримання контролю над власністю, доходу і надприбутку. Виникає конкурентна боротьба між приватними економічними групами за контроль над джерелами влади. Результатами такої конкуренції є концентрація економічної влади й утворення олігархічних груп, що об'єднують під своїм контролем основні джерела і ресурси влади в економіці: насильство, власність, монопольне становище на ринку, контроль над державною владою;

- феномен «влади-власності», на противагу моделі «власності влади», характерної для західних економік. Головним джерелом і умовою придбання (захоплення) і збереження власності даним агентом є володіння ним ресурсної влади (або доступ до них), яке має у своїй основі насильство мінливою і нестабільною.

Звідси нестійкість розподілу прав власності та постійна небезпека переділу власності^{1 2 3}.

Неефективність структур та інститутів економічної влади має наслідком неефективний розподіл витрат і вигод в економічній системі, що зараз спостерігаємо в українських реаліях. І саме це є тим фактором який негативно впливає на інвестиційну активність внутрішнього інвестора, який є своєрідним економічним барометром для іноземного інвестора щодо інвестиційної привабливості регіону.

Отже щоб мотивувати до ефективного використання активів та впровадженню інноваційних технологій необхідно створити умови при яких витрати понесені від інвестицій моли бути нижчими від альтернативних варіантів діяльності.

Для цього необхідно зробити наступні кроки.

1. Створити механізм який би унеможлилював свавілля щодо майнових прав з боку держави і довільного переділу власності через банкрутство та приватизацію.

2. Контролюючі органи мають здійснювати тільки одну планову перевірку, в окремих випадках дві непланові перевірки протягом року. При цьому якщо працівники контролюючого органу порушили вимоги до процедури перевірки, її термінів і своїми діями нанесли матеріальну шкоду суб'єкту господарювання, контролюючий орган має це компенсувати у повному обсязі за ринковими цінами. Це надасть можливість скоротити непродуктивні витрати яке несе суб'єкт господарювання від взаємодії з державними органами влади.

3. Посилити захист прав виробника. Дієва система захисту торгівельної марки та продукції від фальсифікації, надасть можливість створити продукцію високої якості та покращити конкурентну позицію українського виробника.

¹ Іваноньків О. О. Політика держави щодо інвестиційної діяльності в Україні та перспективи прямого іноземного інвестування / О. О. Іваноньків // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 12–17.

² Рибак С., Лазебник Л. Фінансові аспекти економічного зростання України / Рибак С., Лазебник Л. // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 22–32.

³ Франчук Т. Шляхи залучення іноземних інвестицій в економіку України / Т. Франчук // Ринок цінних паперів. – 2012. – № 10. – С. 47–52.

4. Впровадити пільги для банків які кредитують малий та середній бізнес за низькими процентними ставками.

5. Зниження податкового навантаження на юридичних та фізичних осіб, а не введення додаткових акцизних зборів та податків для громадян.

6. Створення спрощеної процедури організації та комфортних умов діяльності та розвитку не тільки для великих, а й для малих та середніх представників бізнес-середовища.

7. Впровадити прозору систему прийняття рішень державними органами влади, що буде сприяти зниженню корумпованості судової, правоохоронної та державної влади.

8. Відхід від декларації реформ на папері.

Досвід минулих років продемонстрував, що збільшення обсягів іноземних інвестицій несуттєво вплинули на розвиток промисловості України, її структурну перебудову, впровадження прогресивних технологій та технічне переозброєння підприємства. Очевидно необхідно знайти якій дозволить збалансувати норму прибутку, рівень ризику, стимули та гарантії інвестора, що забезпечить необхідний результат власнику і суспільству. Формуючи інвестиційний клімат необхідно приділяти значну увагу державним інституціям, наслідкам тих чи інших дій та можливостям подальшого розвитку держави.

2.2. Методичні засади оцінки ефективності міжбюджетних відносин у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів

Постановка проблеми. Питання коригування механізмів надання фінансової допомоги регіонам України з метою підвищення її ефективності, створення стимулів з нарощування дохідної бази місцевих бюджетів, вдосконалення системи розмежування видаткових зобов'язань між рівнями бюджетної системи залишаються пріоритетними напрямками державної бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносин. У зв'язку з цим, дослідження та обґрунтування оцінки ефективності системи міжбюджетних відносин у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів вимагає проведення комплексної діагностики, на основі запровадження науково обґрунтованого методичного інструментарію,

що враховує особливості регіонального розвитку, дозволяє виявити регіональні проблеми та їх причини, визначити потреби та резерви регіону, а також визначити напрямки стратегічного розвитку.

Аналіз останніх публікацій з тематики дослідження. Проблематика міжбюджетних відносин в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку окреслена як вітчизняними так і зарубіжними науковцями. Питання фінансового забезпечення регіонального розвитку окреслені в роботах українських науковців та практиків, серед яких: М. Азаров, О. Барановський, В. Гєєць, В. Опарін, В. Федосов, А. Єпіфанов, О. Теліженко, Є. Балацький, С. Фролов, І. Чугунов та ін. Вагоме місце в розробленні методологічного інструментарію міжбюджетного регулювання соціально-економічного розвитку територіальних утворень займають праці російських вчених: А. Балтіної, В. Іванова, Г. Поляка, М. Полозкова. В роботах І. Вахович, І. Камінської, Н. Велентейчик, О. М. Стасюк, Л. О. Уманець обґрунтовані окремі аспекти бюджетного забезпечення регіонального розвитку. Вплив міжбюджетних відносин на соціально-економічний розвиток муніципалітетів в країнах з перехідною та розвиненою економікою ґрунтовно опрацьований зарубіжними авторами: Tanzi Vito, Roy Bahl, Junaid Ahmad, Richard Miller Bird, Charles B. Blankart. Віддаючи належне наявним науковим доробкам зарубіжних і вітчизняних вчених з окресленої проблематики, слід зазначити, що існує необхідність у підвищенні теоретико-методологічного рівня подальших наукових досліджень до оцінки ефективності міжбюджетних відносин як інструменту соціально-економічного розвитку регіонів, запровадження дієвих бюджетних механізмів у системі інституційного середовища суспільства з метою підвищення результативності міжбюджетних відносин в системі державного регулювання економіки.

Постановка завдання. Враховуючи сучасні положення фінансової теорії та доробки вчених удосконалити методичні засади оцінки ефективності міжбюджетних відносин у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів та обґрунтувати практичні рекомендації щодо стратегічних напрямків фінансового забезпечення регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль та значення міжбюджетних відносин в процесах зростання економіки держави

та суспільного життя важко переоцінити. Система міжбюджетних відносин є важливим засобом впливу на соціально-економічний розвиток регіонів, рівень їх фінансової забезпеченості, зменшення міжтериторіальних диспропорцій. Ефективна і раціональна побудова системи міжбюджетних відносин сприяє досягненню таких цілей, як забезпечення стійкого економічного зростання за рахунок оптимального використання податкового потенціалу кожного з регіонів, зростання якості життя населення, соціального захисту і високого рівня бюджетного забезпечення територіальних спільнот, зміцнення адміністративно-територіальної цілісності країни, підвищення політичної відповідальності, економічної ефективності та прозорості управлінських рішень, результативності функціонування інституту місцевого самоврядування та розвитку стабільної фінансової інфраструктури регіону. Концептуальна основа міжбюджетних відносин в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку представлена на рис. 2.4.

Варто зазначити, що починаючи з 2001 року міжбюджетне вирівнювання в Україні здійснюється на формульній основі за нормативним методом з розрахунку фінансування бюджетних витрат на душу населення¹. Проте на думку багатьох вітчизняних науковців «Формула розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» не враховує економічний потенціал регіонів, фактичний стан їх соціального розвитку (рівень освіти, охорони здоров'я), демографічні тенденції, сферу послуг житлово-комунального господарства. Складається ситуація, коли уявне бюджетне вирівнювання фактично породжує дискримінаційні механізми фінансування соціально-економічної сфери в країні².

¹ Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 вересня 2001 р. № 1195 [Зі змінами та доповненнями]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з титулу екрана.

² Теліженко О. М. Принципи і методи інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку території / Інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку міста / [за загальною редакцією д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук Т. О. Васильової] : монографія у 2-х Т. – Суми : «ДВНЗ УАБС НБУ», 2009. – Т. 1. – 270 с.

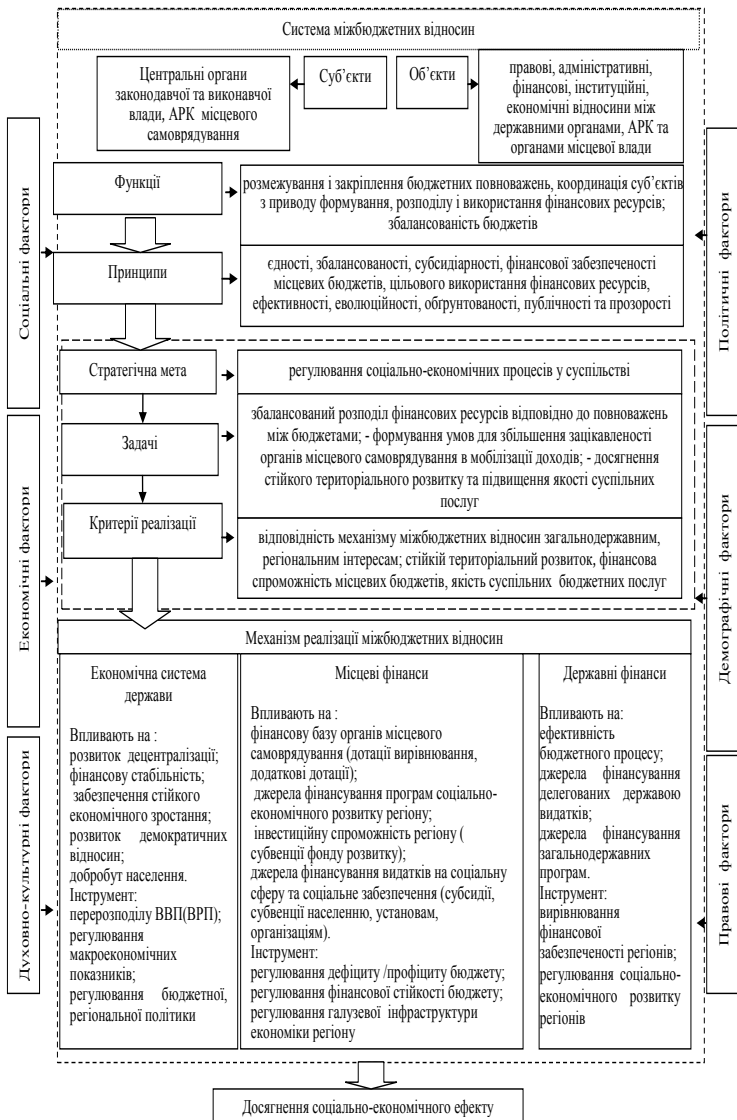


Рисунок 2.4 – Міжбюджетні відносини в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку

Важливим аспектом комплексної діагностики соціально-економічного зростання є кількісна оцінка розмірів фінансового забезпечення. Треба відмітити, в сучасній економічній літературі викладено цілий ряд методичних підходів в яких науковці пропонують різні системи показників, напрямків, критеріїв на підставі яких необхідно проводити відбір індикаторів територіального розвитку.

Структуроформуючими ознаками соціально-економічного стану територій пропонуються показники добробуту і життєвого рівня населення^{1,2}, що враховують розвиток територій за інвестиційними, фінансовими, зовнішньоекономічними, науково-технічними, структурними ознаками³, показники фінансової забезпеченості регіону⁴; рівня бюджетного фінансування, фінансової самостійності територій за напрямками: податкова самостійність, бюджетна самостійність, самостійність у галузі тарифного регулювання та політики ціноутворення⁵; оцінки ефективності місцевих бюджетів за критеріями економічна ефективність, соціальна ефективність, фінансова продуктивність⁶, оцінки бюджетного потенціалу⁷, індексу людського розвитку⁸.

Враховуючи те, що основним завданням бюджетної політики виступає оптимізація процесу міжбюджетного вирівнювання, забезпечуючи фінансову незалежність, видаткову автономність

¹ Курнышев В. В. Концептуальные подходы к снижению экономической, социальной и правовой асимметрии регионов Российской Федерации / В. В. Курнышев // Регион: Экономика и социология. – 1999. – № 2. – С. 3–15.

² Севастьянов Л. И. Индикаторы социально-экономического развития регионов: методические подходы к разработке / Л. И. Севастьянов // Регион: Экономика и социология. – 1996. – № 1. – С. 44–58.

³ Зайцева Л. М. Региональная система управления (организационно-методологический аспект) / Л. М. Зайцева. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1997. – 336 с.

⁴ Сукач О. Методика визначення фінансової забезпеченості регіону / О. Сукач // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 449–453.

⁵ Зенченко С. В. Финансовая обеспеченность региона и современные подходы к ее оценки / С. В. Зенченко // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2009. – № 2 (19). – С. 6–12.

⁶ Апатова Н. В. Оцінка ефективності місцевих бюджетів / Н. В. Апатова // Економіка регіонів. – 2010. – № 4. – С. 15–22.

⁷ Балацький Є. О. Бюджет міста у системі фінансів території : монографія / Є. О. Балацький. – Суми : «ДВНЗ УАБС НБУ», 2011. – 302 с.

⁸ Кузнецов Е. А. Индекс человеческого развития и тенденции его измерения в России и зарубежных странах / Е. А. Кузнецов // Вопросы экономики. – 1999. – № 2. – С. 21–24.

місцевих бюджетів, окремої уваги заслуговують методичні підходи до типологізації регіонального розвитку в основу яких покладено кількісну оцінку фінансової стійкості місцевих бюджетів та фінансову спроможність регіонів^{1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10}. Критичний аналіз зазначених наукових праць, представлений в роботі¹¹, дає загальні уявлення про методики оцінки різних сфер територіального розвитку та їх інтегровані показники. Слід зазначити, проаналізовані методики мають як окремі недоліки, так і позитивні, новітні моменти, які доречно використати в подальших дослідженнях. Так, на основі узагальнення методичних підходів у розрізі проблеми дослідження пропонується скористатися методом взаємозалежності між часткою фінансової допомоги місцевим бюджетам (міжбюджетними трансфертами) і рівнем соціально-економічного розвитку регіонів на основі побудови матриці. Методика охоплює декілька етапів. Перший

¹ Боярко І. М. Місцеві бюджети у забезпеченні соціально-економічного розвитку міста : монографія / І. М. Боярко, О. В. Люта, Н. Г. Пігуль. – Суми : ПВКП «Корпункт», 2012. – 92 с.

² Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку: методологія формування та механізми реалізації : монографія. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.

³ Велентейчик Н. Ю. Аналітична оцінка стійкості місцевих бюджетів в системі регулювання міжбюджетних відносин / Н. Ю. Велентейчик // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2012. – № 8. – С. 305.

⁴ Виконання місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України : навч. навч. посіб. / [С. І. Мельник, І. Ф. Щербина, Дж. Хансен та ін.]. – К. : Міленіум, 2002. – 276 с.

⁵ Игнатьева Е. Д., Аверина Л. М., Гимади И. Э. Типология муниципальных образований как инструмент анализа социально-экономического развития территорий. Екатеринбург. – 2005. – 64 с.

⁶ Камінська І. М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія / І. М. Камінська, І. М. Вахович; Мін-во освіти і науки України, Луцький нац. технічний ун-т. – Л. : «Надстир'я», 2009. – 397 с.

⁷ Поляк Г. Б. Финансы : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под. ред. Г. Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 703 с. – ISBN 5-238-01110-5.

⁸ Старостенко Н. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджету міста / Н. Старостенко // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 38–47.

⁹ Сукач О. Методика визначення фінансової забезпеченості регіону / О. Сукач // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 449–453.

¹⁰ Уманець Л. О. Методичні підходи щодо оцінки рівня фінансової спроможності регіонів / Л. О. Уманець // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – С. 148–155.

¹¹ Рябушка Л. Б. Міжбюджетні відносини у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону // Л. Б. Рябушка Економічний форум. Науковий журнал Луцького Національного технічного університету. – 2013. – № 1. – С. 116–125.

етап – визначення переліку показників та критеріальних характеристик регіонального розвитку; другий – проведення якісної оцінки вибраних критеріїв та здійснення стандартизації вихідних даних для розрахунку інтегральних показників; третій – розрахунок узагальнюючого інтегрального показника соціально-економічного розвитку регіону та розрахунок фінансової допомоги (частки міжбюджетних трансфертів), що отримує кожен місцевий бюджет з Державного; четвертий – розрахунок оцінки ефективності системи міжбюджетних відносин; п'ятий – економічна і графічна інтерпретація одержаних результатів (побудова матриці регіонів).

З метою комплексного аналізу соціально-економічного розвитку регіону формування системи показників пропонується проводити за критеріями фінансового, економічного, соціального, інституційно-політичного та демографічного стану (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Система критеріїв та показників розвитку регіону

Критерії	Показники
Фінансовий стан	Фінансова стійкість, достатність, дієздатність місцевого бюджету
Економічний стан	Бюджетна децентралізація за доходами, бюджетне покриття, витрати місцевого бюджету до ВРП, доходи місцевого бюджету до ВРП, інвестиційної привабливості, покриття експорту імпортом, вартість введених в дію основних фондів, обсяг обороту роздрібної торгівлі, обсяг роздрібного товарообороту, ВРП у розрахунку на одну особу
Соціальний стан	Бюджетна результативність, бюджетна залежність, покриття трансфертами видатків місцевих бюджетів, бюджетна забезпеченість, бюджетна результативність за трансфертам, середньомісячна заробітна плата на 1 особу, заборгованість з виплати заробітної плати, рівень безробіття, рівень працевлаштування, кількість дошкільних навчальних закладів, кількість лікарів на 10 тисяч населення, кількість лікарняних ліжок на 10 тисяч населення

Критерії	Показники
Інституційно-політичний стан	Інституційності, виконання бюджетних повноважень, демократії, деконцентрації влади, опозиційної активності, корумпованості регіону, рівня злочинності в регіоні, технологічної готовності, вилучення коштів до державного бюджету
Демографічний стан	Природний приріст населення, кількість померлих дітей у віці до 1 року на 1 тис. осіб, міграційний приріст населення в межах України на 1 тис. осіб, міграційний приріст з-за кордону на 1 тис. осіб, кількість зайнятих в економіці регіону на 1 пенсіонера

Перш за все необхідно акцентувати увагу на критерії фінансового стану, що оцінюється на основі інтегрованих показників: фінансової достатності (наявність у місцевому бюджеті фінансових ресурсів у обсязі, достатньому для задоволення всіх його потреб); фінансової дієздатності (здатність місцевого бюджету забезпечувати ефективне розширене самовідтворення); фінансової стійкості (здатність місцевого бюджету самостійно забезпечувати фінансування програм соціально-економічного розвитку за рахунок власних доходів).

Система коефіцієнтів для розрахунку відповідних інтегрованих показників розроблена автором на основі узагальнення^{1 2 3 4 5 6 7 8 1 2 3 4 5}, та власних коефіцієнтів до яких належать:

¹ Апатова Н. В. Оцінка ефективності місцевих бюджетів / Н. В. Апатова // Економіка регіонів. – 2010. – № 4. – С. 15–22.

² Балацький Є. О. Бюджет міста у системі фінансів території : монографія / Є. О. Балацький. – Суми : «ДВНЗ УАБС НБУ», 2011. – 302 с.

³ Боярко І. М. Місцеві бюджети у забезпеченні соціально-економічного розвитку міста : монографія / І. М. Боярко, О. В. Люта, Н. Г. Пігуль. – Суми : ПВКП «Корпункт», 2012. – 92 с.

⁴ Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку: методологія формування та механізми реалізації : монографія. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.

⁵ Велентейчик Н. Ю. Аналітична оцінка стійкості місцевих бюджетів в системі регулювання міжбюджетних відносин / Н. Ю. Велентейчик // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2012. – № 8. – С. 305.

⁶ Зайцева Л. М. Региональная система управления (организационно-методологический аспект) / Л. М. Зайцева. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1997. – 336 с.

⁷ Зенченко С. В. Финансовая обеспеченность региона и современные подходы к ее оценки / С. В. Зенченко // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2009. – № 2 (19). – С. 6–12.

⁸ Иванов В. В. Теория и практика межбюджетных отношений : монография / И. И. Иванов. нов. – Библиотека Российской академии наук, СПб. : БАН; Нестор-История, 2010. – 228 с.

належать:

- для розрахунку фінансової достатності місцевого бюджету (середньодушові доходи населення, кредити на душу населення, співвідношення депозитних вкладень та кредитів населення до середньої заробітної плати, частка інвестицій в основний капітал в освіту, на охорону здоров'я та соціальний захист, на комунальні послуги у загальному обсязі ІОК);

- фінансової дієздатності місцевого бюджету (відношення абсолютного приросту доходів місцевих бюджетів до абсолютного приросту видатків місцевого бюджету, співвідношення темпу приросту середньої заробітної плати до темпу приросту прожиткового мінімуму, співвідношення темпу приросту депозитних вкладень на 1 особу до темпу приросту середньої заробітної плати, співвідношення темпу приросту кредитів на 1 особу до темпу приросту середньої заробітної плати, співвідношення темпу приросту середньої заробітної плати до темпу приросту ВРП на 1 особу, співвідношення темпу приросту середньої заробітної плати до темпу приросту доходів на 1 особу, ефективність капіталовкладень в освіту, охорону здоров'я та соціальний захист на комунальні послуги);

- фінансової стійкості місцевого бюджету (рівень доходів населення на 1 особу, коефіцієнт бюджетної допомоги, рівень бюджетної забезпеченості населення, середньодушовий рівень податкової забезпеченості, співвідношення ВРП до податкових доходів, середньодушовий рівень зовнішньо-торгівельного обороту, зовнішньо-торгівельна квота, співвідношення ВРП до інвестицій в основний капітал, співвідношення ВРП до інвестицій в основ-

¹ Игнатьева Е. Д., Аверина Л. М., Гимади И. Э. Типология муниципальных образований как инструмент анализа социально-экономического развития территорий. – Екатеринбург. – 2005. – 64 с.

² Камінська І. М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія / І. М. Камінська, І. М. Вахович; Мін-во освіти і науки України, Луцький нац. технічний ун-т. – Л. : «Надстир'я», 2009. – 397 с.

³ Обиход Г. О. Методичні підходи щодо оцінки рівня екологічної небезпеки регіонів України / Г. О. Обиход // Ефективна економіка. – 2010. – № 3. – С. 148–155.

⁴ Поляк Г. Б. Финансы : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под. ред. Г. Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 703 с. – ISBN 5-238-01110-5.

⁵ Стасюк О. М. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України / О. М. Стасюк, І. А. Бевз // Економічна політика. – 2010. – № 6. – С. 155–167.

ний капітал в освіту, охорону здоров'я та соціальний захист, на комунальні послуги).

На другому етапі проводиться якісна оцінка критеріїв (табл. 2.6), на основі групування показників в два класи: перший клас – показники, зростання яких позитивно відображається на розвитку регіонів (стимулятори); другий клас – показники, зростання яких негативно відображається на розвитку регіонів (дестимулятори). Для показників-стимуляторів визначається максимальне значення, а для показників-дестимуляторів визначається мінімальне значення, що дозволить отримати матриці стандартизованих коефіцієнтів. На основі отриманих стандартизованих значень за напрямками фінансової достатності, дієздатності та стійкості пропонується розраховувати їх рейтингові оцінки (R_j):

$$R_j = \sqrt[n]{a_{1j} \cdot a_{2j} \cdot a_{nj}}, \quad (2.1)$$

де a_{nj} – відповідно стандартизовані показник-стимулятор і показник-дестимулятор фінансової достатності, фінансової дієздатності чи фінансової стійкості j -го регіону;

n – кількість стандартизованих показників.

У результаті ранжування кожному бюджету присвоюється певний ранг за принципом максимального значення рейтингової оцінки. Бюджет із найвищим рівнем рейтингової оцінки фінансової достатності, дієздатності чи стійкості отримує перший ранг – перше місце в рейтингу регіонів, а бюджет із найнижчим рівнем рейтингової оцінки – останнє місце. Розрахунок фінансової достатності (I_x), дієздатності (I_y) та стійкості (I_z) місцевого бюджету можливо розрахувати наступним чином:

$$I_{X,Y,Z} = \frac{\sum_i^n R_{ij}}{k}, \quad (2.2)$$

де $I_{(X,Y,Z)}$ – узагальнюючий індекс фінансової достатності, дієздатності та стійкості регіону;

R_{ij} – рейтингові оцінки фінансової достатності, фінансової дієздатності чи фінансової стійкості j -го регіону за окремими групами індикаторів;

k – кількість груп коефіцієнтів, за якими оцінюються інтегровані показники фінансової достатності, дієздатності і стійкості місцевого бюджету.

Оцінка фінансового стану для кожного регіону здійснюється шляхом середнього арифметичного зважування показників фінансової достатності, дієздатності та стійкості. Алгоритм оцінки критеріальних характеристик економічного, соціального, інституційно-політичного та демографічного стану є аналогічним з оцінкою фінансового стану регіону.

На третьому етапі здійснюється розрахунок інтегрального показника соціально-економічного розвитку за кожним регіоном (X_i), який доречно представити як середнє геометричне оцінки критеріальних характеристик фінансового, економічного, соціального, інституційно-політичного та демографічного стану. Саме розподіл регіонів за рівнем їх соціально-економічного розвитку (кризовий, низький, середній, зростаючий і високий) лежить в основі побудови матриці. Для визначення величини інтервалу кожного рівня можна використати наступну формулу:

$$H = \frac{X_{max} - X_{min}}{N}, \quad (2.3)$$

де X_{max} – максимальне значення інтегрального показника соціально-економічного розвитку регіону;

X_{min} – мінімальне значення інтегрального показника соціально-економічного розвитку регіону в сукупності;

N – кількість градацій в матриці розвитку регіонів.

Визначення частки міжбюджетних трансфертів, що надходять до кожного регіону є наступним кроком у побудові матриці розвитку регіонів. Для її розрахунку необхідно визначити загальну суму фінансової допомоги (міжбюджетних трансфертів), що надходить з Державного бюджету всім обласним бюджетам, а також бюджетам м. Києва та м. Севастополь. Частку міжбюджет-

них трансфертів, що припадає на кожен регіон, визначено як відношення обсягу фінансової допомоги бюджету регіону до загальної суми фінансової допомоги, що надійшли до всіх обласних бюджетів. Межі інтервалів частки міжбюджетних трансфертів, отриманих регіонами розраховуються також згідно формули (2.3) та класифікуються наступним чином: високий рівень отримання міжбюджетних трансфертів, вище середнього, середній, нижче середнього, низький.

Загальний показник оцінки ефективності системи міжбюджетних відносин розраховується на четвертому етапі методичного підходу:

$$I_{brt} = \frac{\sum \Delta X}{\sum \Delta Y}, \quad (2.4)$$

де I_{brt} – оцінка ефективності системи міжбюджетних відносин;

$\sum \Delta X$ – сумарні зміни (знайдені як різниця інтегрального показника звітного з минулим роком) рівня соціально-економічного розвитку регіону;

$\sum \Delta Y$ – сумарні зміни частки міжбюджетних трансфертів, які отримує бюджет.

Якщо $I_{brt} > 1$, система міжбюджетних відносин ефективна, тобто отриманий приріст рівнів розвитку регіону, більший приросту фінансової допомоги у формі міжбюджетних трансфертів, вплив міжбюджетних трансфертів позитивний; якщо $I_{brt} < 1$, система міжбюджетних відносин не ефективна, тобто приріст рівня міжбюджетних трансфертів перевищує рівень соціально-економічного розвитку регіону, вплив трансфертів негативний, а якщо $I_{brt} < 0$, тобто приріст рівня розвитку регіону відбувається і при зменшенні рівня надання фінансової допомоги із Державного бюджету (в цьому випадку важко оцінити прямий вплив міжбюджетних трансфертів на рівень соціально-економічного розвитку регіону), або зниження рівня розвитку регіону відбувається при зростанні рівня міжбюджетних трансфертів, що свідчить про неефективне використання міжбюджетних трансфертів.

Практичне застосування даної методики здійснено використовуючи офіційні статистичні дані за період 2006–2012 років^{1, 2, 3}. В табл. 2.7 представлено групування регіонів за рівнем їх соціально-економічного розвитку та рівнем фінансової допомоги (часткою міжбюджетного трансферту, що отримує місцевий бюджет з Державного бюджету).

Отримані результати свідчать про те, що майже всі регіони України характеризуються низьким та кризовим рівнем соціально-економічного розвитку. При цьому рівень соціально-економічного розвитку регіонів погіршувався з кожним роком. Так, в 2006 р. були відсутні регіони з кризовим рівнем соціально-економічного розвитку, 2007 р. – сім регіонів; 2008 р., 2009 р., 2011 р. – дванадцять; 2010 р. – п'ятнадцять; 2012 р. – двадцять два.

Стабільно кризовий стан соціально-економічного розвитку мали Сумська, Житомирська, Волинська, Кіровоградська області. Стабільно високий рівень соціально-економічного розвитку в м. Київ.

Таблиця 2.7 – Групування регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку та рівнем фінансової допомоги за період 2006–2012 років

Соціально-економічний розвиток			Частка міжбюджетних трансфертів		
Регіон / область	Середнє значення	Рівень	Регіон / область	Середнє значення	Рівень
м. Київ	0,597	Високий	Донецька	0,063	Високий
Донецька	0,480	Зростаючий	м. Києва	0,061	
Дніпропетровська	0,434	Середній	Львівська	0,058	

¹ Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік [Електронний ресурс]: Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД). – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/435/?lang=ua>. – 17.03.2013. – Назва з титулу екрана.

² Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua> – 19.02.2013 – Назва з титулу екрана.

³ Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstst.gov.ua>. – 19.02.2013. – Назва з титулу екрана.

Продовж. табл. 2.7

Соціально-економічний розвиток			Частка міжбюджетних трансфертів		
Одеська	0,357	Низький	Харківська	0,047	Вище середнього
Київська	0,346		Дніпропетровська	0,046	
Запорізька	0,343		Одеська	0,044	
АРК	0,336		Вінницька	0,044	
м. Севастополь	0,336		Луганська	0,041	
Полтавська	0,334		АРК	0,039	Середній
Львівська	0,333		Івано-Франківська	0,038	
Черкаська	0,327		Хмельницька	0,037	
Харківська	0,322	Кризовий	Закарпатська	0,036	
Хмельницька	0,316		Житомирська	0,036	
Миколаївська	0,316		Київська	0,036	
Вінницька	0,312		Рівненська	0,034	
Чернівецька	0,305		Запорізька	0,034	
Чернігівська	0,304		Волинська	0,033	
Івано-Франківська	0,303		Черкаська	0,032	
Херсонська	0,297		Тернопільська	0,032	
Луганська	0,296		Полтавська	0,032	
Закарпатська	0,296		Херсонська	0,030	
Рівненська	0,293		Миколаївська	0,029	Нижче середнього
Тернопільська	0,285		Чернігівська	0,028	
Житомирська	0,278		Сумська	0,028	
Кіровоградська	0,266		Кіровоградська	0,028	
Волинська	0,263		Чернівецька	0,027	
Сумська	0,258		м. Севастополь	0,008	Низький

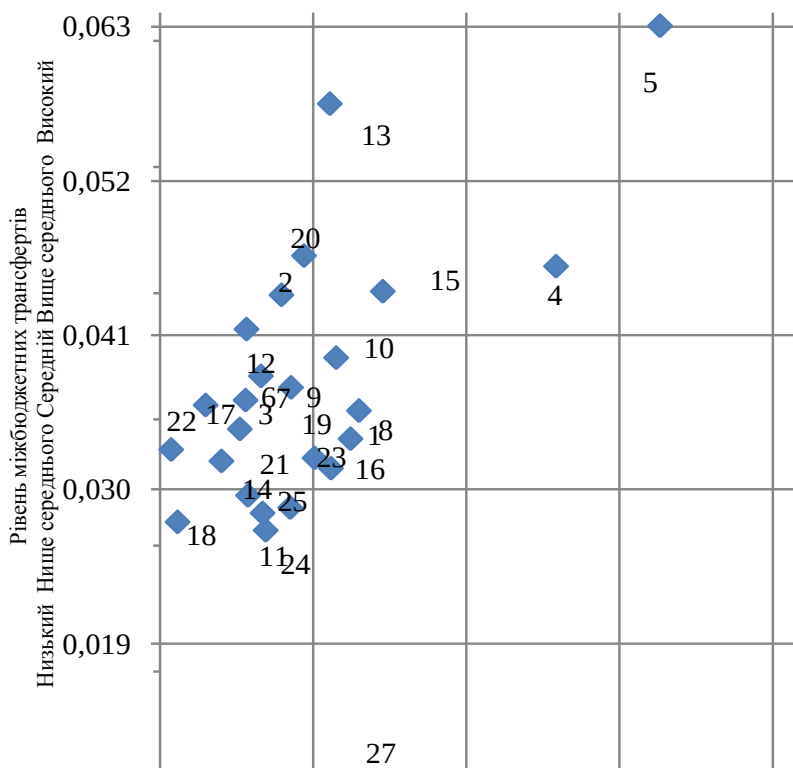
Середній рівень соціально-економічного розвитку в 2006 році мали дванадцять областей, 2007 р. – три; 2008 р. – два; 2009 р. – один; 2010 р. – два; 2011 р. – чотири; 2012 р. – нуль. Донецька та Дніпропетровська області змінювали рівень соціально-економічного розвитку у межах зростаючого та високого. За обсягами надання міжбюджетних трансфертів єдиним регіоном, що характеризується низьким рівнем їх отримання є м. Севастополь. Високий рівень фінансової допомоги впродовж 2006–2012 років

мали Донецька, Львівська області та м. Київ. Вище середнього мали допомогу Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Вінницька, Луганська, Івано-Франківська, Хмельницька області та АРК. Рівень нижче середнього – Миколаївська, Чернігівська, Сумська, Кіровоградська, Чернівецька області. Решта областей отримували середній рівень міжбюджетних трансфертів.

Матрицю регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку та рівнем міжбюджетних трансфертів побудовано на основі середній значень за період 2006–2012 років (рис. 2.5). Графічна інтерпретація дозволяє сформулювати наступні висновки. Збалансований вплив міжбюджетних трансфертів на соціально-економічний розвиток мають м. Київ та Дніпропетровська область. Позитивно впливають міжбюджетні трансферти і на розвиток Донецької області. За результатами побудови матриці відсутній вплив міжбюджетних трансфертів у Сумській, Миколаївській, Кіровоградській, Чернігівській, Чернівецькій областях, а також у м. Севастополь. Решта регіонів мають негативний вплив міжбюджетних трансфертів на соціально-економічний розвиток. Система міжбюджетних відносин не враховує економічний потенціал регіонів, фактичний стан їх соціального розвитку (рівень освіти, охорони здоров'я), демографічні тенденції, сферу послуг житлово-комунального господарства. Складається ситуація, коли уявне бюджетне вирівнювання фактично породжує дискримінаційні механізми фінансування соціально-економічної сфери в регіонах. Отримані результати загального показника оцінки ефективності системи міжбюджетних відносин мають такі значення: за 2007/2006 рр. – 0,01; 2008/2007 – 0,16; 2009/2008 – 0,25; 2010/2009 – (–0,26); 2011/2010 – 2,38; 2012/2011 – (–5,99). Тільки в 2011 році система міжбюджетних трансфертів була ефективною. В 2010 році при загальному збільшенні обсягів міжбюджетних трансфертів приріст інтегрованого показника соціально-економічного розвитку регіонів склав (–2,23); в 2012 році навпаки при загальному зменшенні обсягів міжбюджетних трансфертів (–0,44) приріст інтегрального показника соціально-економічного розвитку регіонів склав 2,67. Отже існуюча система міжбюджетних відносин не стимулює соціально-економічний розвиток регіонів. Причиною зазначеної ситуації є, зокрема, особливості

чинної методики розподілу дотацій. Для вдосконалення системи міжбюджетних відносин доцільно керуватися наступними принципами: при розрахунку трансфертів доцільно враховувати особливості фінансового, економічного, соціального, інституційно-політичного, демографічного стану регіонів; враховувати диференціації рівня соціально-економічного розвитку регіонів, запровадити фінансування довгострокових цільових програм на основі інвестиційних субсидій, що дозволить оцінити перспективи розвитку відповідної галузі в конкретному регіоні; запровадити систему рейтингової оцінки ефективності діяльності місцевих органів виконавчої влади; відповідальність державних та громадських інституцій за цільове та ефективне використання міжбюджетних трансфертів, що передбачає координацію надання зазначених трансфертів з ефективністю реалізації регіональних програм розвитку галузей економіки та соціальної сфери. Пропозиції до стратегічних напрямків соціально-економічного розвитку у розрізі кожного регіону представлено в таблиці 2.8.

Варто відмітити, місцеві бюджети мають спільну задачу – необхідність нарощення власної дохідної бази, а більшість регіонів потребують інноваційної стратегії регіонального розвитку. Необхідно також запровадити політику підтримки регіонів «локомотивів зростання», що забезпечують стійкий ріст економіки. Використання даного методу створить в майбутньому ефект масштабу та агломерації. Саме сукупність регіонів «локомотивів зростання» повинна скласти нову каркасну структуру простої організації системи міжбюджетних відносин. Нова система міжбюджетних відносин, що враховуватиме роль і функції регіонів «локомотивів-зростання» повинна: забезпечити найбільш ефективну з точки зору капіталізації країни інтеграцію в глобальний ринок, зосереджуючи на своїй території центри управління потоками товарів, фінансів, інформації і людей, центри розробки та реалізації інновацій; за рахунок формування декількох територіально закріплених «локомотивів зростання» сприяти прискореному соціально-економічному розвитку країни, стаючи джерелом нововведень для інших регіонів; передаючи виконання окремих виробничих функцій, забезпечити інфраструктурну, виробничо-технологічну та соціально-культурну єдність країни.



Умовні позначення областей:

1 АР Крим	8 Запорізька	15 Одеська	22 Хмельницька
2 Вінницька	9 Івано- Франківська	16 Полтавська	23 Черкаська
3 Волинська	10 Київська	17 Рівненська	24 Чернівецька
4 Дніпропет- ровська	11 Кіровоград- ська	18 Сумська	25 Чернігівська
5 Донецька	12 Луганська	19 Тернопільська	26 м. Київ
6 Житомирська	13 Львівська	20 Харківська	27 м. Севастополь
7 Закарпатська	14 Миколаївська	21 Херсонська	

Рисунок 2.5 – Матриця групування регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку та рівнем міжбюджетних трансфертів

Таблиця 2.8 – Стратегічні напрямки розвитку регіонів

Оцінка розвитку	Регіон	Вид стратегії
Збалансована	м. Київ, Дніпропетровська область	Збереження рівня соціально-економічного розвитку. Максимально раціонально розподіляти й ефективно використовувати фінансові ресурси; рівень трансфертів є оптимальним для подальшого соціально-економічного розвитку, доцільно розвивати дієздатність та стійкість (наращення власних доходів), удосконалювати достатність місцевих бюджетів
Позитивна	Донецька область	Оптимізаційна. Максимально можливе ефективне використання ресурсів бюджету, прогнозування варіантів подальшого соціально-економічного росту урахуванням фінансового, економічного, соціального, інституційно-політичного стану регіону
Відсутня	м. Севастополь, Сумська, Миколаївська, Кіровоградська, Чернігівська, Чернівецька області	Інноваційна. Миколаївська та Чернівецька області повинні забезпечити фінансову достатність та стійкість, цьому сприятиме існуючий рівень дієздатності місцевих бюджетів. м. Севастополь, Сумська, Кіровоградська та Чернігівські області мають забезпечити всі ресурсні аспекти фінансової спроможності (наращення власної бази), запровадити фінансовий моніторинг, бенчмаркінг та середньострокове планування видатків місцевих бюджетів). Необхідним є формування сприятливого інвестиційного клімату (доцільно збільшити обсяги фонду розвитку за рахунок інвестиційних субвенцій з Державного бюджету, реалізовувати інвестиційно-привабливі проекти), активно використовувати прикордонний стан регіону

Оцінка розвитку	Регіон	Вид стратегії
Негативна	АРК, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, та ін.	Протекційна. Вінницька, Київська, Львівська, Одеська, Тернопільська, Хмельницька області потребують збільшення фінансової достатності та стійкості, цьому сприятиме існуючий рівень дієздатності. АРК, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Луганська, Полтавська, Рівненська, Харківська, Херсонська та Черкаська області мають нарощувати фінансову достатність, дієздатність та стійкість. Необхідність підвищення рівня економічного стану регіонів за рахунок згорання нерентабельних і застарілих виробництв, технічне переозброєння економіки регіону. Удосконалення системи міжбюджетних відносин на основі врахування фінансової інфраструктури регіону, економічного потенціалу регіонів, фактичного стану соціального розвитку

Дослідження на основі реальних статистичних та фінансових показників соціально-економічного розвитку регіонів має практичне значення, оскільки дозволяє виділити основні проблеми існуючого механізму міжбюджетних відносин та розробити відповідні заходи та інструменти до підвищення оцінки ефективності регулювання соціально-економічних процесів в регіонах (табл. 2.9). Для підвищення ефективності міжбюджетних відносин доцільно здійснити заходи щодо створення фінансово спроможних адміністративно-територіальних одиниць; підвищення інноваційної складової місцевих бюджетів; запровадження механізмів стимулювання економічної активності органів місцевого самоврядування з метою самозабезпечення та збільшення фінансової стійкості місцевих бюджетів; підвищення ефективності та дієвості внутрішнього фінансового контролю та системи бюджетного моніторингу в регіонах.

**Таблиця 2.9 – Шляхи підвищення оцінки ефективності
механізму міжбюджетних відносин**

Завдання механізму	Інструменти реалізації	Критерій оцінки ефективності
Зменшення регіональної поляризації	Удосконалення системи міжбюджетних відносин на основі врахування фінансової інфраструктури, економічного потенціалу регіонів, фактичного стану соціального розвитку. Запровадження фінансового моніторингу місцевих бюджетів, бенчмаркінгу та середньострокового планування видатків	Розмах асиметрії показників соціально-економічного розвитку регіонів
Зміцнення фінансової спроможності місцевих бюджетів	Забезпечення фінансової стійкості, достатності та дієздатності місцевих бюджетів. Запровадження додаткових податкових повноважень місцевих органів влади до регулювання бюджетоутворюючих податків (ПДФО, ПДВ, податок на прибуток)	Ріст бюджетної забезпеченості, результативності та фінансової незалежності, збалансованості місцевих бюджетів
Стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів	Підтримка програм соціально-економічного розвитку регіонів із застосуванням інвестиційних субсидій. Заохочення до економічного росту через участь у тендерах Державного фонду регіонального розвитку	Темп росту фінансової спроможності місцевих бюджетів Темп росту ВРП Темп росту інвестицій в основний капітал в освіту, на охорону здоров'я, соціальний захист, на комунальні послуги

Висновки. На сучасному етапі переосмислення напрямків реформування бюджетних відносин дійсно є необхідною умовою в діяльності центральних та місцевих органів влади. При цьому побудова сучасної моделі міжбюджетних відносин повинна бути спрямована на підтримку соціально-економічного стану

регіонів, інституційного розвитку місцевого самоврядування, політичної відповідальності в бюджетному просторі, щоб максимально використати конкурентні переваги кожного окремого регіону.

Питання коригування механізмів надання фінансової допомоги регіонам України з метою підвищення її ефективності; створення стимулів з нарощування дохідної бази місцевих бюджетів; вдосконалення системи розмежування видаткових зобов'язань між рівнями бюджетної системи залишаються пріоритетними напрямками бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносин.

Тому оцінка ефективності системи міжбюджетних відносин та її вплив на соціально-економічний розвиток регіонів вимагає проведення комплексної діагностики, на основі запровадження науково обґрунтованого методичного інструментарію, що враховує фінансові, економічні, соціальні, інституційно-політичні, демографічні особливості регіонів, дозволяє виявити регіональні проблеми та їх причини, визначити потреби та резерви регіону, а також визначити напрямки стратегічного розвитку.

2.3. Вплив державного боргу на макроекономічні тенденції розвитку

За даними Організації економічного співробітництва та розвитку, у світі поступово відбувається зростання сумарного обсягу непогашених міжнародних боргових зобов'язань, що спричинено, по-перше, розмірами державних запозичень, по-друге, нерациональним використанням залучених ресурсів та неефективним управлінням державним боргом, що спричиняє падіння світових фондових індексів, дестабілізацію національних валютних систем, погіршення інвестиційного клімату та деструктуризацію реального сектору виробництва. На нашу думку, процес залучення додаткових коштів зі світового ринку позикових капіталів, за останні роки став проблемою глобального масштабу. Можливість обслуговування державного зовнішнього боргу є однією із ключових факторів макроекономічної стабільності будь-якої країни, адже від стану боргової безпеки залежить бюджетна дієздатність держави. Тому, враховуючи вплив процесів глобалізації світової економіки, нашій державі необхідно забезпе-

чити ефективну боргову політику та розробити виважену, адекватну сучасному рівню економічного розвитку країни, оптимізовану стратегію управління державним боргом, з жорстким контролем над виконанням боргових зобов'язань та недопущення виникнення нових.

Сьогодні більшість економічно розвинених країн, включаючи Японію, Великобританію, Німеччину, Францію та США, не відповідають Маастрихтським вимогам щодо розміру боргу та дефіциту державного бюджету. Так, найбільший обсяг державного боргу по відношенню до ВВП на кінець 2012 р. мали такі країни ЄС, як Греція, Італія, Португалія, Ірландія, зростає ймовірність погіршення боргової ситуації у Бельгії, Франції та Великобританії, значення показника «debt-to-GDP ratio» перевищує 90 %¹ (рис. 2.6).

За оцінками МВФ, державний борг Японії становив більше 200 % від ВВП країни, США – 103 %.

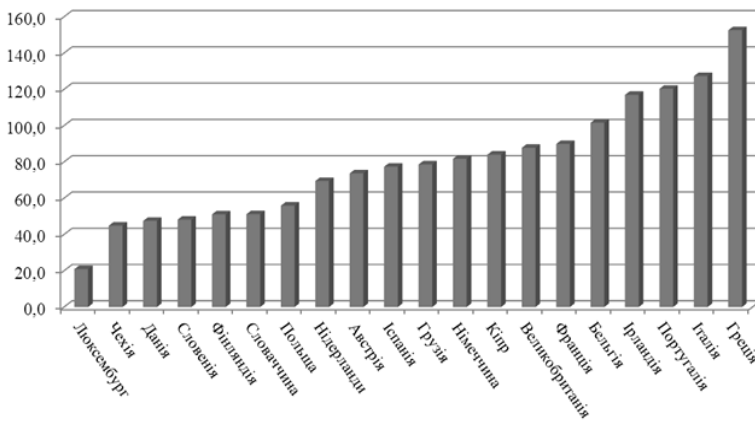


Рисунок 2.6 – Відношення обсягу державного боргу країн ЄС до ВВП станом на кінець 3 кварталу 2012 року²

¹ Кончин В. І. Причини та прояви боргової кризи в ЄС і суперницькі підходи антикризової політики [текст] / В. І. Кончин, М. В. Максименко // Київський інститут бізнесу та технологій. – № 2 (18) 2012. – С. 19–30.

² Рожко О. Д., Музиченько В. А. / О. Д. Рожко, В. А. Музиченько // Міжнародний науково-практичний журнал «Економіка та держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1898>.

Однак, розглядаючи дані показники, потрібно враховувати ступінь гостроти проблеми для тієї чи іншої країни. Так, наприклад, США має найбільший обсяг ВВП в світі і являється провідним експортером товарів та послуг, на відміну від країн, що розвиваються або бідних країн. Останні, через проблему бюджетного дефіциту, готові брати кредити на невідгідних умовах і під високі відсотки для його покриття, при неспроможності повернути цей борг. Проблема полягає в тому, що при постійному дефіциті бюджету, уряд країни знову починає залучати додаткові запозичення, що призводить до зростання державного боргу, оскільки йде погашення вже існуючих зобов'язань одночасно з оплатою нових.

Теоретичні та практичні аспекти щодо сутності та підвищення ефективності економічної, фінансової та боргової безпеки розглядалися у працях провідних вітчизняних та закордонних економістів і науковців. Серед них В. Андрушенко, О. Барановський, Р. Барро, Б. Болдирев, Дж. Б'юкенен, Т. Вахненко, О. Власюк, А. Ілларіонов, Дж. Кейнс, А. Лафер, А. Лернер, Р. Масгрейви, Д. Рікардо, А. Сантомеро, У. Томпсон, В. Федоров, Ф. Фрідман та ін. Проте деякі важливі теоретико-методичні та прикладні аспекти боргової політики держави, оцінки її стану, управління державним боргом та його нормативно-правового забезпечення потребують додаткових досліджень.

Серед найважливіших питань щодо забезпечення національної безпеки держави у фінансовій сфері розробленої «Концепції забезпечення національної безпеки держави у фінансовій сфері» є «питання безпеки в бюджетній сфері, у сфері управління державним боргом, гарантованим державою боргом»¹.

Дані питання порушені і в Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»², де зазначено, що проблемою

¹ Розпорядження про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.10211.0>.

² Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

формування та виконання державного бюджету є «слабке управління державним боргом». Отже, вирішення проблем удосконалення управління державним боргом з метою підвищення фінансово-економічної безпеки національної економіки через покращення ефективності функціонування системи боргової безпеки є надзвичайно актуальним завданням в даний період економічного розвитку України.

Сутність боргової безпеки країни полягає у пошуку напрямів підвищення її рівня та ефективному управлінні державним боргом. Основною метою боргової безпеки є забезпечення необхідними обсягами ліквідних коштів загального державного управління та мінімізації витрат, пов'язаних погашенням та обслуговуванням державного боргу; створення передумов макроекономічної стабільності у коротко- та довготерміновому періодах.

Як уже зазначалося, на сучасному етапі розвитку світової економіки тенденція до постійного зростання державного боргу притаманна і економічно розвиненим країнам, і країнам, що розвиваються. Однак, Україні загрожує боргова криза, переважно через стрімке зростання зовнішнього боргу, в якому станом на 31.12.2012 р. більше 23 % – це заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку – це 15,09 млрд дол.¹.

Станом на 31.12.2013 р. загальний державою борг України становив 584,1 млрд грн (на 13,3 % більше показника 2012 р.), в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг – 300,03 млрд грн (51,4 % від загальної суми державою боргу) (на 3 % менше показника 2012 р.); державний та гарантований державою внутрішній борг – 284,07 млрд грн (48,6 %) (на 37,6 % більше показника 2012 р.).

Дані факти спричинені: зростанням дефіциту державного бюджету, платіжного балансу та державного боргу; девальвацією гривні; ризиковою політикою банків; орієнтацією уряду у бюджетній політиці у сфері видатків на поточні витрати, а не на

¹ Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>

капітальні видатки розвитку; криза функціонування пенсійної системи; високий ступінь залежності України від імпортованих енергоносіїв; перевищенням рівня споживання імпортованих товарів над продуктивністю праці та реальними доходами населення; низьким рівнем експорту; малоефективним контролем за використанням запозичень; відсутністю єдиної системи статистичних показників, які б точно та повноцінно відображали роль державних запозичень і давали б можливість виявити взаємозалежність та простежити наслідки між державним боргом і розвитком національної економіки тощо.

Ситуація, що склалася загрожує збільшенню: чутливості і відкритості економіки країни до зовнішніх впливів; залежності від світових цін; зростання відсоткових ставок на ринку державних запозичень; видатків на обслуговування державного боргу; додаткового фінансування у вигляді кредиту від МВФ, що вимагає виконання нових, значно жорсткіших, вимог фонду; підвищення рівня податкового навантаження; тарифів населення на комунальні послуги; галопуюче зростання інфляції тощо.

Підтвердженням негативного впливу державного боргу на макроекономічні тенденції розвитку України є той факт, що за час редагування статті, за декілька днів, відбулося зростання зовнішнього державного боргу на 6,9 % або 21 млрд грн, лише через стрімке падіння національної валюти: станом на 05.02.2014 р. 100 дол. США коштувало 799 грн, 08.02.2014 р. – 853 грн, а вже 11.02.2014 р. – 855,2 грн. Тож, на 11.02.2014 р. зовнішній державний борг України становив близько 321,0 млрд грн, а якщо враховувати структуру державного боргу станом на 31.12.2013 р. в розрізі валют погашення, де 44 % – це дол. США, то ситуація настання боргової кризи для України стоїть надзвичайно гостро.

Отже, одним із першочергових завдань, що потребують вирішення в найближчий час, для уникнення боргової кризи України є застосування ефективної політики управління державним боргом, що дозволить уникнути кризових боргових явищ, перевантаження державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування

державного боргу в його видатковій частині та сприятиме деякій стабілізації фінансової і соціально-економічної ситуації та національного розвитку України.

Метою управління державним боргом є одержання найвищого ефекту від фінансування за рахунок запозичених коштів, а саме: досягнення стабільного економічного зростання та розвитку, забезпечення необхідних темпів приросту ВВП та повної зайнятості, стримування інфляційних процесів та валютного курсу тощо, тобто реалізація завдань, що сприятимуть уникненню макроекономічних труднощів і проблем платіжного балансу та ризиків, пов'язаних з погашенням та обслуговуванням державного боргу.

Аналіз динаміки рівня боргової безпеки показує, що в 2012 р. порівняно з найменшими його значеннями за аналізований період у 2007 р., в зв'язку із фінансово-економічною кризою у світі та Україні у 2008–2009 рр., даний показник зріс на 26,7 в. п. по частці загального державного боргу у ВВП, на 14,5 в. п. – по частці зовнішнього боргу і на 12,2 в. п. – по частці внутрішнього (рис. 2.7).

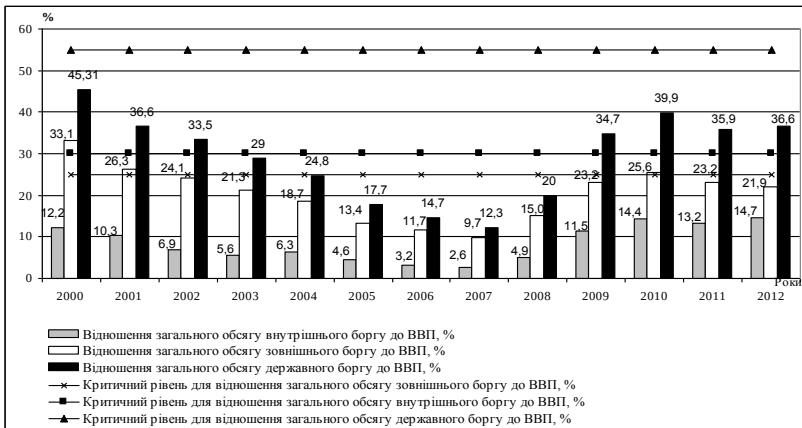


Рисунок 2.7 – Динаміка рівня боргової безпеки України та його відповідність критичним значенням за 2000–2012 рр.

Порівнюючи показники рівнів боргової безпеки за 2012 р. з аналогічними показниками 2000 р., на перший погляд, можемо

зробити висновок про покращення боргової і тим самим фінансово-економічної безпеки України, про що свідчить ступінь досягнення показниками критичних значень, та її погіршення – відносно 2007 р. Однак, слід зазначити, що при зростанні ВВП України за 2000–2012 рр. у 8,3 рази, відношення загального обсягу державного боргу до ВВП зменшилось лише на 12,0 в. п. або 26,5 %, що є негативним явищем. Дана тенденція свідчить про зростання державного попиту на внутрішні та зовнішні ресурси швидшими, порівняно з економічним розвитком країни, темпами. Крім того, обсяг зовнішнього боргу перевищував критичне значення на 0,6 % у 2010 р. Варто зазначити, що при плановому показнику ВВП за 2013 р. – 1 440,8 млрд грн, відношення обсягу державного боргу до ВВП складе 40,6 %, а з урахуванням падіння національної валюти у лютому 2014 р. – 43,4 %, що на 6,8 % більше 2012 р.

Державний борг має, окрім негативного впливу на майбутній розвиток країни, звичайно й позитивний. Він потенційно може сприяти прискоренню економічного зростання, але, за умови, що позики будуть використовуватись на фінансування інвестицій, а не фінансування поточних витрат бюджету. Проте в Україні, за останні п'ять років доходи державного бюджету зросли в 2,2 рази, витрати – в 2,4 рази, а витрати на обслуговування боргу – в 4,5 раз (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Показники виконання Зведеного бюджету України за 2009–2013 роки

(млрд грн)

Показники	Роки					Відхилення 2013 р. від 2009 р., %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Доходи	200,6	314,5	398,6	445,5	442,7	в 2,2 рази
Витрати	214,3	377,8	416,9	492,5	505,8	в 2,4 рази
у т. ч. на обслуговування боргу	7,4	16,4	23,9	25,2	33,2	в 4,5 разів

Також за 2009–2013 рр. спостерігається тенденція росту державного дефіциту та частки витрат на обслуговування державного боргу відповідно в 4 і 2 рази (рис. 2.8), що спричиняє скорочення витрат на розвиток національного виробництва, соціальні потреби. Наслідком зниження платоспроможності країни-боржника, відсутності нових можливостей до запозичень та рефінансування зовнішньої державної заборгованості є підвищення податкового тягаря, що негативно відіб'ється на обсязі та структурі розподілу національного доходу.

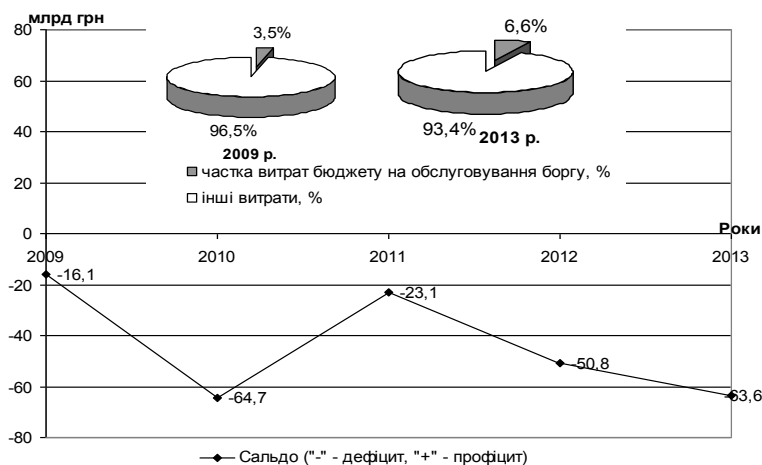


Рисунок 2.8 – Динаміка державного дефіциту та частки витрат на обслуговування державного боргу України за 2009–2013 рр.

Згідно Звіту про виконання Програми управління державним боргом за 2012 р.¹ важливим елементом державної політики у борговій сфері є співробітництво з міжнародними рейтинговими агентствами: «Standard and Poor's», «Fitch Ratings», «Moody's Investors Service» та «Rating and Investment Information, Inc», рейтинги яких є основними індикаторами суверенних ризиків країни.

¹ Звіт про виконання Програми управління державним боргом за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=375216&cat_id=255473.

На кінець 2012 р. Україна мала такі кредитні рейтинги довгострокових боргових зобов'язань в іноземній валюті: Moody's «B3», Standard & Poor's «B», Fitch Ratings «B», R&I «B+». Однак дані рейтинги зазнали змін станом на вересень–листопад 2013 р. Так, 20.09.2013 р. Moody's Investors Service знизило рейтинг державних облігацій України до «Caa1» з «B3» і помістило рейтинг на перегляд з можливістю зниження. Moody's також змінило граничні значення ризиків країни в місцевій валюті до «Caa1» з «B2» та в іноземній валюті до «Caa1» з «B3», граничні значення країни по банківським депозитам в іноземній валюті знижено до «Caa2» з «Caa1». Також, 01.11.2013 р. Standard & Poor's знизило довгострокові суверенні кредитні рейтинги України по зобов'язанням в іноземній та національній валютах з «B» до «B-». Прогноз залишається негативним. 08.11.2013 р. Fitch Ratings знизило довгострокові РДЕ України в іноземній та національній валютах до «B-» з «B». Прогноз по довгостроковим РДЕ негативний.

Одним із основних завдань в ефективному управлінні державним боргом є жорстке стримання коефіцієнтів боргової безпеки у граничних межах. За «Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України» в Україні офіційно визначено дев'ять показників боргової безпеки та їх граничні значення (табл. 2.11)¹. Для поглибленого аналізу стану боргової безпеки України проаналізуємо розраховані індикатори боргової безпеки за 2000–2012 рр., та порівняємо їх із критичними значеннями.

Динаміка індикаторів боргової безпеки за 2000–2012 рр. вказує на зменшення державних запозичень та поступову фінансову стабілізацію в Україні до 2007 р. та, в зв'язку з фінансовою кризою 2008–2009 рр., їх різке суттєве збільшення. Незважаючи на негативну тенденцію індикаторів за 2009–2010 рр., за окремими показниками у 2012 р. спостерігається покращення ситуації, що свідчить про її задовільний рівень. Окрім того, досліджувані показники практично не перевищували протягом досліджуваного періоду зони порогових значень, за винятком окремих показників 2000 р.

¹ Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>.

**Таблиця 2.11 – Аналіз стану боргової безпеки України за 2000–2012 рр.
(за індикаторами розробленими Міністерством економіки України)**

П/п Індикатора	Індикатор	Критичне значення	Роки						Відношення показника за 2012 р. до			
			2000	2005	2009	2010	2011	2012	кри- тичного значення	2000 р.	2005 р.	2011 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	55	45,3	18,0	34,7	39,5	36,0	36,6	66,5	80,8	у 2,0 рази	101,7
2	Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	25	38,1	13,4	23,2	25,6	23,2	21,9	87,6	57,5	у 1,6 рази	94,4
3	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	200	211	247	580	760	822	847	у 4 рази	у 4 рази	у 3,4 рази	103,0
4	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	70	71,4	26,4	48,8	50,4	42,3	56,1	80,1	78,6	у 2,1 рази	132,6
5	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	12	5,20	1,02	2,08	2,81	3,41	1,25	10,4	24,0	у 1,2 рази	36,7

Продовж. табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
6	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету, %	30	14,59	2,18	2,09	1,93	2,20	1,99	6,6	13,6	91,3	90,5
7	Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	30	12,2	4,6	11,5	14,4	15,9	14,7	49,0	120,5	у 3,2 рази	92,5
8	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	25	4,27	0,93	2,22	4,53	5,49	5,00	20,0	117,1	у 5,4 рази	91,1
9	Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	30	5,29	7,99	14,00	18,10	19,50	14,33	47,8	у 2,7 рази	у 1,8 рази	73,5

Надзвичайно критичного значення за 2000–2012 рр. набув рівень зовнішньої заборгованості на одну особу (індикатор перевищив порогове значення: вже на 11 дол. США у 2000 р. і більше, ніж у 4 рази – у 2012 р. та склав 847 дол. США на одну особу), що є наслідком демографічної кризи та свідченням суттєвої глобальної соціальної нестабільності в країні, спаду рівня життя населення. Окрім того, враховуючи падіння національної валюти у лютому 2014 р., даний показник за шість днів зріс на 7 % і склав 882,6 дол. США на одну особу. Тобто станом на 11.02.2014 р. кожен українець мав зовнішній державний борг 7,5 тис. грн (рис. 2.9) при мінімальній зарплаті – 1 218 грн, середньомісячному неоподаткованому доході – 3,5 тис. грн, податковому навантаженні 40 % та обсягах тіньової економіки – 34 % ВВП.

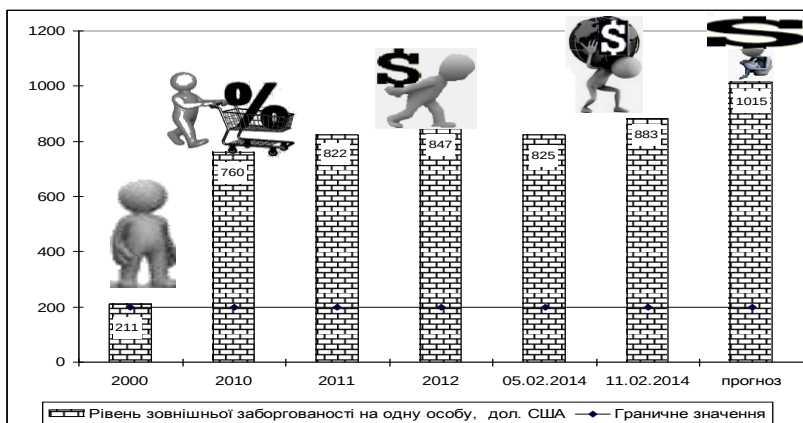


Рисунок 2.9 – Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу в Україні за 2000–2013 рр.

На тлі політичної кризи, експерти прогнозують падіння гривні до 9,8 грн/дол.

Відповідно до методики А. М. Мних¹, інтегральну оцінку боргового навантаження можна визначити за допомогою багатовимірної середньої. На основі індикаторів боргової безпеки розрахуємо

¹ Мних А. М. Механізм оцінки боргового тягара в Україні як спосіб підвищення ефективності державних запозичень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2010_1/Mnyh.pdf.

інтегральні показники боргової безпеки України за 2000–2012 рр. (табл. 2.12, рис. 2.10). Ці показники є дестимуляторами, оскільки їх зростання негативно впливає на значення інтегрального показника. Рис. 2.10 дає можливість наочно оцінити динаміку боргового навантаження за 2000–2012 рр. та є підтвердженням проведеного аналізу рис. 2.7.

Таблиця 2.12 – Розрахунок інтегрального показника боргової безпеки України за 2000–2012 роки

П/н інди- катора	Роки							Середнє значення
	2000	2005	2007	2009	2010	2011	2012	
1	45,3	18	12,3	34,7	39,5	36	36,6	31,77
2	38,1	13,4	9,7	23,2	25,6	23,2	21,9	22,16
4	71,4	26,4	21,4	48,8	50,4	42,3	56,1	45,26
5	5,2	1,02	0,8	2,08	2,81	3,41	1,25	2,37
6	14,6	2,18	1,57	2,09	1,93	2,2	1,99	3,79
7	12,2	4,6	2,6	11,5	14,4	15,9	14,7	10,84
8	4,27	0,93	0,45	2,22	4,53	5,49	5,0	3,27
9	5,29	7,99	5,6	14	18,1	19,5	14,33	12,12
Всього	196,4	74,52	54,42	138,59	157,3	148	151,87	
Ваговий коефіцієнт i -го показника (групи показників) (d_i)								
1	0,23	0,24	0,23	0,25	0,25	0,24	0,24	–
2	0,19	0,18	0,18	0,17	0,16	0,16	0,14	–
4	0,36	0,35	0,39	0,35	0,32	0,29	0,37	–
5	0,03	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01	–
6	0,07	0,03	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01	–
7	0,06	0,06	0,05	0,08	0,09	0,11	0,10	–
8	0,02	0,01	0,01	0,02	0,03	0,04	0,03	–
9	0,03	0,11	0,10	0,10	0,12	0,13	0,09	–
Оцінка боргових індикаторів (z_{ij})								
1	1,43	0,57	0,39	1,09	1,24	1,13	1,15	–
2	1,72	0,60	0,44	1,05	1,16	1,05	0,99	–
4	1,58	0,58	0,47	1,08	1,11	0,93	1,24	–
5	2,20	0,43	0,34	0,88	1,19	1,44	0,53	–
6	3,85	0,57	0,41	0,55	0,51	0,58	0,52	–
7	1,13	0,42	0,24	1,06	1,33	1,47	1,36	–
8	1,31	0,28	0,14	0,68	1,39	1,68	1,53	
9	0,44	0,66	0,46	1,16	1,49	1,61	1,18	

Продовж. табл. 2.12

П/н інди- катора	Роки							Середнє значення
	2000	2005	2007	2009	2010	2011	2012	
$(z_{ij} \cdot d_j)$								
1	0,33	0,14	0,09	0,27	0,31	0,28	0,28	–
2	0,33	0,11	0,08	0,18	0,19	0,16	0,14	–
4	0,57	0,21	0,19	0,38	0,36	0,27	0,46	–
5	0,06	0,01	0,00	0,01	0,02	0,03	0,00	–
6	0,29	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	–
7	0,07	0,03	0,01	0,09	0,12	0,16	0,13	–
8	0,03	0,00	0,00	0,01	0,04	0,06	0,05	–
9	0,01	0,07	0,05	0,12	0,17	0,21	0,11	–
G_j	1,69	0,58	0,43	1,07	1,22	1,1806	1,1824	–

Примітка. У табл. 2.12 не враховано показник рівня зовнішньої за-
боргованості на одну особу, дол. США через його одиницю вимірювання



Рисунок 2.10 – Динаміка інтегрального показника
боргової безпеки України за 2000–2012 роки

Як бачимо з рис. 2.10, тенденція зниження розрахованого нами
інтегрального показника боргової безпеки (боргового наванта-

ження) України за 2000–2007 рр. на 1,26 в. п., змінилася підвищенням показника на 0,79 в. п. за 2007–2010 рр., що було спричинено, як вже наголошувалося світовою кризою, та деяким його зниженням і стабілізацією за 2010–2012 рр. Інтегральний показник у 2012 р. менший за показник 2000 р. на 0,51 в. п.

Підвищення боргового навантаження за 2005–2012 рр. є свідченням фінансової дестабілізації держави та збільшенням ризику розвитку боргової кризи, особливо враховуючи рівень зовнішньої заборгованості на одну особу.

Отже, дані міжнародних рейтингових агентств підтвердилися результатами проведеного нами дослідження рівня боргової безпеки України, що доводить актуальність пошуку сучасних ефективних методів управління державним боргом з метою підвищення рівня боргової безпеки.

Одним із найпоширеніших методів є рефінансування державного боргу, що здійснюється за рахунок погашення основної заборгованості і процентів засобами, отриманими від розміщення нових позик. Іншими методами, застосування яких доцільне за умови неспроможності держави через певні причини забезпечити погашення та обслуговування боргу, є: новація, уніфікація, конверсія, консолідація, обмін облігацій за регресивним співвідношенням, відстрочка погашення боргів, анулювання державного боргу та викуп боргу.

Отже, аналіз стану боргової безпеки за 2000–2012 рр. за показниками прямого державного та гарантованого боргу свідчить про її прийнятний для України рівень, оскільки на даний момент відсутні проблеми з виконанням боргових зобов'язань, проте бюджетний дефіцит продовжує зростати, а обсяги ВВП та експорту є низькими. Також критично високий рівень валового зовнішнього боргу створює ситуацію, коли непередбачувані дії мікро- та макроекономічних чинників можуть призвести до різкого значного зменшення платоспроможності України та спричинити її фінансово-економічну нестабільність, що й підтверджується впливом падіння гривні в лютому 2014 р.

В рамках підвищення рівня боргової безпеки держави слід відмітити проблему відсутності постійного слідування її національ-

ним інтересам та відстеження і оцінки рівня можливостей і загроз, які б вирішували проблему прогнозування ситуації на майбутній період. Тому, уряду доцільно розробити національну Концепцію фінансової безпеки, в рамках якої визначити основні елементи механізму забезпечення боргової безпеки України. Також необхідно розробити Стратегію боргової політики держави за основними макроекономічними показниками боргової безпеки України та управління державним боргом тощо. Дана Стратегія має ґрунтуватися на об'єктивних закономірностях розвитку відносин у сфері управління державним боргом, визначати мету і завдання всієї системи забезпечення боргової безпеки, орієнтуватися на розробку і послідовне здійснення заходів щодо підвищення рівня боргової безпеки держави та зменшення боргового навантаження.

На нашу думку, підвищенню боргової безпеки України сприятиме розробка програми стратегічного цільового призначення запозичених коштів щодо інвестування їх у реальний сектор економіки та інноваційний розвиток, що сприятиме створенню умов для розширення масштабів та ефективного функціонування внутрішнього ринку капіталу, збільшуватиме його конкурентоспроможність; удосконалення механізмів правового регулювання та коригування нормативного-методичного законодавчого забезпечення процесу управління державним боргом, його обслуговування і погашення та створення умов повної прозорості відносин України з кредиторами, підвищення координованості дій центральних органів виконавчої і законодавчої влади; розробка Стратегії боргової політики держави та механізму забезпечення боргової безпеки держави в рамках загальнонаціональної Концепції фінансової безпеки; збільшення привабливості державних боргових інструментів (зокрема цінних паперів внутрішнього ринку) та тимчасова переорієнтація на внутрішній ринок державних запозичень в національній валюті; впровадження потужної системи контролінгу на національному рівні відносно державного боргу та створення Фонду управління державним боргом; широкомасштабне застосування сучасних методів управління державним боргом тощо.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СЕКТОРУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

3.1. Особливості формування державних фінансів та напрями реформування основних формуючих систем

Світова економічна криза, яка розпочалась в 2008 році, продемонструвала високу вразливість України від зовнішніх факторів.

Країна в умовах вільної світової торгівлі може збагачуватись тільки в одному випадку, якщо прибуток некредитних грошей в країну перевищує відтік за кордон. Інакше країна перетворюється в хроничного боржника і, по суті, втрачає свою незалежність. Внутрішній перерозподіл грошей не збільшує їх кількість, і думка, що стимулюванням внутрішнього ринку можна врятувати ситуацію, є глибоко помилковою та шкідливою. Для того щоб країна багатіла, експорт повинен перевищувати імпорт. Причому чим більше, тим краще. Яскраві приклади – Японія в період економічного дива та сучасний Китай.

Україна – імпортоорієнтована країна. І була такою майже всі роки незалежності. Під час правління Леоніда Кучми офіційна статистика стверджувала, що експорт перевищує імпорт, в той час як 80 % імпорту йшло контрабандою і просто не враховувалась. Сьогодні ми маємо від'ємне сальдо торгового балансу, яке постійно збільшується. Але важливе ще й те, що імпортуються товари кінцевого використання з високою доданою вартістю, а експортуються сировинні товари із низькою доданою вартістю: метал, зерно, продукти первинного хімічного виробництва.

Важливо чітко розуміти, що з нашою структурою виробництва ми не тільки не потрапимо в велику двадцятку, але й потрапимо далеко за сотку. Щоб вийти на випереджаючий шлях розвитку, потрібно запускати принципово нові для України, високорентабельні за світовими мірками експортоорієнтовані виробництва. Всі провідні наукові центри світу вже давно зійшлися в думці, що в найближчі 50 років найбільшу інвестиційну привабливість і найвищу рентабельність будуть мати три пучки науково-

технічного прогресу: біотехнології (і пов'язана з ними фармакологія), інформаційні технології і телекомунікації, створення нових матеріалів. В якому з цих напрямів бере участь Україна? Ні в якому!

Серед ключових проблем розвитку національної економіки України в умовах сучасних глобалізаційних процесів необхідно виділити наступні основні групи:

1. Проблеми адекватності економічної моделі національної економіки соціально-економічним цінностям і потребам українського суспільства:

- абсолютна невідповідність антихристиянських принципів функціонування економічної моделі принципам християнського суспільства;

- вкрай несправедливий механізм перерозподілу національного доходу, коли надрозкішне життя незначної меншості досягається за рахунок тяжкого існування переважної більшості;

- неможливість забезпечення випереджаючих темпів розвитку національної економіки, консервація існуючої низькорентабельної, морально і фізично застарілої, енерго- і матеріалоемної індустріально-аграрної структури національного виробництва;

- неможливість забезпечення існуючого рівня внутрішнього споживання за рахунок внутрішніх ресурсів, занадто велика кредитозалежність;

- корупційність, інвестиційна непривабливість, надбюрократизованість національної економічної системи.

2. Проблеми адекватності інвестиційної політики:

- вкрай нераціональний, найчастіше шкідливий для національної економіки розподіл інвестиційних потоків. Фінансові ресурси переважно спрямовуються в сфери, які слабо або взагалі не впливають на підвищення конкурентоздатності національної економіки;

- вкрай низька інвестиційна привабливість національної економіки;

- вкрай слабка інвестиційна активність населення.

3. Проблеми сучасної податкової системи:

- заплутаність та суперечливість податкової системи забезпечує стабільність корупційних схем в податковій сфері. ПДВ практично всіма економістами визнається як самий корумпо-

ваний податок, податок на прибуток дуже легко обійти шляхом штучної мінімізації прибутку;

- вкрай складна, непрозора і несправедлива податкова система є основою створення неформальної економіки, що негативно впливає на інвестиційну привабливість як усієї країни, так і окремих її регіонів;

- податкове навантаження занадто велике для країни, що розвивається, та гальмує економічне зростання;

- практика адміністрування податків, включаючи методи проведення перевірок, носить поліцейський характер. Використовуються принципи презумпції винності платника податків.

4. Проблеми сучасної пенсійної системи:

- вкрай несправедливе нарахування пенсій, що не відображає реальний трудовий вклад переважної більшості громадян України;

- непомірний розмір нарахувань на заробітну плату, який є ключовим фактором тінізації національної економіки;

- зростаючий дефіцит пенсійного фонду.

5. Енергетичні проблеми України:

- фактична втрата Україною своєї енергетичної незалежності;
- енергоємне виробництво, що є одним із самих високих показників у світі;

- вкрай висока енергетична залежність України від закордонних поставок нафти й газу;

- надвід'ємний енергетичний торговельний баланс.

6. Проблеми вітчизняного сільського господарства:

- низька рентабельність, а найчастіше, збитковість сільськогосподарського виробництва за умов одних з найкращих у світі природних ресурсів;

- вкрай несправедливий розподіл доданої вартості кінцевого продукту;

- домінування екстенсивного використання сільськогосподарських земель, що може викликати їх деградацію з різким зниженням врожайності.

7. Проблеми сучасної освіти:

- зростаючий дисбаланс між чисельністю і професійно-кваліфікованою структурою студентів і структурою національного виробництва;

- формування в учнів алгоритмічного типу мислення, в той час як сучасна і завтрашня економіка потребують творчого, новаторського типу мислення;

- вкрай низька мотивація викладачів і студентів;
- низький рівень практичної професійної підготовки.

8. Головна інституційна проблема української економіки – стійка тенденція концентрації економічної влади та власності на засоби виробництва в руках вузького кола фізичних осіб, що:

- несе явну загрозу принципам функціонування ринкової економіки;

- негативно впливає на внутрішньонаціональну вільну конкуренцію і гальмує розвиток;

- підриває економічні основи демократичної держави;

- створює економічний фундамент для встановлення авторитарних олігархічних форм правління.

Рішення вказаних проблем є необхідною умовою реформування національної економіки з метою створення реальних економічних засад для забезпечення її випереджаючого розвитку та суттєвого підвищення добробуту українського суспільства.

Головними, передумовами є адекватність вимогам випереджаючого розвитку податкової та пенсійної систем, які створюють базисне поле для відповідного розвитку інших підсистем загальнонаціонального економічного механізму.

Не секрет, що сьогодні основними гальмами розвитку підприємництва є саме досить заплутана та несправедлива податкова система та непомірний розмір нарахувань на заробітну платню саме в солідарний пенсійний фонд.

Мета податкової реформи – створити безпрецедентні, найкращі у світі умови для стрімкого прискорення економічних процесів, розвитку підприємництва та інноваційно-інвестиційного буму. Податкова реформа є системною складовою комплексу економічних реформ, розробленого Всеукраїнською спілкою вчених-економістів, що має за мету в стислі терміни забезпечити входження України в число лідерів світової економіки.

Зміст проекту податкової реформи полягає у створенні світового прецеденту, країни з найпростішою і найпрозорішою податковою системою, в якій в принципі відсутні податки на підприємницький дохід. Замість них вводиться податок на покупку. При цьому підприємець повністю виводиться з податкової системи країни в її традиційному розумінні та податкові перевірки як такі повністю відсутні. Якщо, наприклад, прибрати ПДВ і податок на прибуток, то компенсаційний податок на покупку, який сплачує покупець, буде коливатися близько 3 % від вартості покупки. Технічна реалізація даної концепції можлива в декількох варіантах, але буде найбільш ефективною в разі повного переходу країни на безготівковий розрахунок через систему електронних платежів. Податкова транзакція відбувається в момент покупки: гроші за товар (послугу) з рахунку покупця переходять на рахунок продавця, а податок на покупку автоматично переходить з рахунку покупця на державний податковий рахунок, який, при бажанні, легко зробити персоналізованим.

Основні переваги реформи:

В результаті повного скасування податків на підприємницький дохід в Україні будуть створені ідеальні умови для розвитку підприємництва та інвестиційного буму.

За рахунок тотального спрощення податкової системи відбудеться скорочення бюрократичних податкових процедур як мінімум на 90 %, внаслідок чого істотно підвищиться швидкість економічних процесів. Слід врахувати, що якби в країні швидкість економічних процесів збільшилась в два рази, то це був би подвійний ВВП за один рік, і ніяких сьогоденських проблем з бюджетом не існувало б у принципі. Крім того, в державному масштабі буде досягнута колосальна економія в мільярди гривень за рахунок скорочення людино-годин, що витрачаються на податкове адміністрування, як з боку держави, так і з боку бізнесу.

Тотальне спрощення податкової системи створить надійний фундамент для вивільнення творчої підприємницької енергії найбільш інтелектуальних верств населення, яким чужі бюрократичні регламентуючі процедури, що підвищить інноваційність національної економіки.

Неминуча істотна детінізація економіки, оскільки немає сенсу приховувати ті податки, яких не існує.

Руйнування всіх існуючих корупційних схем у податковій сфері та створення надійних умов для їх запобігання. Руйнуються, за не потрібністю, всі оптимізаційні схеми.

Реформа послужить економічним важелем для формування громадянського суспільства, що зміцнить демократичні основи держави.

Запропонована система є абсолютно соціально справедливою. Чим заможніша людина – тим дорожчі покупки вона робить, тим більша сума податку. Чим бідніша – тим менш цінні товари вона купує, тим менша сума податку. Не треба вводити ані податок на депозити, ані податок на нерухомість, ані додаткові податки на заробітну плату, ніяких інших податків на багатство. Крім того, вкрай важливо, що всі платники податків перебувають у рівних умовах і здійснюють сплату податку за єдиним для всіх принципом без всяких пільг, канікул і т. д.

Дана система автоматично забезпечує декларування видатків всіма громадянами України, тим самим знижуючи рівень корупції серед державних чиновників.

Слід зазначити, що податок на покупку універсальний, і в нього, при бажанні, можна було б включити акцизи, зробивши диференційованим.

Реалізація даного проекту в комплексі з проектом пенсійної реформи, розробленим Всеукраїнською спілкою вчених-економістів, що передбачає повну ліквідацію нарахувань на заробітну плату, перетворює Україну на найбільш інвестиційно-привабливу країну в світі і створює надійні умови для найвищих у світі темпів економічного зростання, забезпечуючи стрімкий випереджальний розвиток національної економіки.

Цілі пенсійної реформи: перейти від «зрівнялівки» і несправедливості пенсійної системи до максимально справедливого механізму, виключити економічну основу тінізації економіки.

Механізм: повністю перейти від системи нарахувань на заробітну плату в Пенсійний фонд (ПФ) до системи відрахувань від заробітної плати в Державний пенсійний банк (ДПБ).

Суть реформи:

Нарахування в пенсійний фонд на заробітну плату відмінюються, а замість цього вводиться обов'язкове державне пенсійне страхування, яке здійснюється робітником.

Пенсія кожного громадянина формується як обов'язковий фіксований відсоток відрахувань від заробітної плати на персоналізований пенсійний рахунок., що повністю відбиває реальний трудовий вклад кожного громадянина України у створенні суспільного продукту в еквіваленті заробітної плати.

Пенсійне страхування формується за принципом депозитного вкладу в Державний пенсійний банк із щомісячним поповненням і терміном виплати по досягненню пенсійного віку пропорційно терміну життя на пенсії. Розмір страхового внеску – 33 % від суми заробітної плати, яка залишилась після виплати податку на доходи.

Держава щорічно збільшує суму персоналізованого пенсійного вкладу на коефіцієнт інфляції +1 %, що запобігає знеціненню грошей вкладника.

Якщо працюючий вмирає до терміну досягнення пенсійного віку, то гроші передаються спадкоємцям як звичайний депозитний вклад. Якщо пенсіонер вмирає до 85 років, то сума, яка залишилась від його пенсійного вкладу, також передається його спадкоємцям.

Початок виплати пенсії настає при досягненні пенсійного віку (60 років) і здійснюється пропорційно на протязі наступних двадцяти п'яти років життя.

Вік та період обов'язкової виплати персоналізованих пенсій 60–85 років. Даний період може бути збільшений за бажанням громадянина на будь-яку кількість років. В цьому випадку, відповідно, особистий пенсійний вклад розбивається на кількість років, яке вказану громадянином. Громадянам, у яких при виході на пенсію такого бажання не виникло, при досягненні 85 років пенсія встановлюється за принципом солідарної системи, яка забезпечується із прибутку Державного пенсійного банку.

Державний пенсійний банк, який має колосальну кількість «довгих» грошей, самостійно інвестує у створення державних, або з контрольним пакетом держави, нових високорентабельних високотехнологічних експортоорієнтованих підприємств.

Всі бажаючі громадяни мають можливість паралельно із обов'язковим державним пенсійним страхуванням в ДПБ укласти договори пенсійного страхування з недержавними пенсійними фондами.

На утримання непрацездатних інвалідів вводиться окремий податок.

Термін реалізації реформи: 30 років.

Підсумок першого десятиріччя: 11 % – відрахування від заробітної плати в ДПБ, 22 % – нарахування в ПФ.

Підсумок другого десятиріччя: 22 % – відрахування від заробітної плати в ДПБ, 11 % – нарахування в ПФ.

Підсумок третього десятиріччя: 33 % – відрахування від заробітної плати в ДПБ.

Реалізація даних пропозицій дозволить створити в країні безпрецедентні умови для інвестиційно-інноваційної активності і забезпечить стрімке економічне зростання.

3.2. Оптимізація процесів використання бюджетних та державних коштів

Постановка завдання

В умовах сьогодення одним з головних завдань держави є організація дієвої системи контролю за цільовим використанням коштів державного та місцевого бюджетів. При цьому, така система повинна забезпечити не тільки своєчасне виявлення фактів виведення цих коштів до тіньового сектору економіки та відшкодування завданих державі збитків, а й передбачати комплекс профілактичних заходів, направлених на недопущення самого явища розкрадання бюджетних коштів.

В рамках цієї системи також повинно бути враховано питання контролю за ефективністю роботи державних монополій, державних підприємств та підприємств з державною часткою власності, які, як правило, мають стратегічне значення для економічної та національної безпеки держави. По-перше, керівники цих підприємств фактично працюють з державними коштами, а по-друге, робота таких підприємств не тільки не повинна завдавати державі збитків, а й сприяти збільшенню доходної частини державного бюджету у вигляді сплати дивідендів.

Проблема

Необхідність чіткої та якісної системи контролю обумовлена перш за все величезними обсягами коштів, які розподіляються та контролюються державними органами. За минулий рік, такий обсяг перевищував 800 млрд грн, з яких 400 млрд грн становить валовий дохід державних монополій та підприємств.

Крім того, Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» передбачав загальні видатки державного бюджету в розмірі 413,6 млрд грн, у тому числі за рахунок загального фонду – 360,5 млрд грн та спеціального – 53,1 млрд грн.

Проведений аналіз показує, що найбільші ризики, з точки зору можливої тінізації бюджетних коштів при їх розподіленні, припадають на 39 міністерств та відомств України. Загальна сума фактично розподілених у 2012 році по цих міністерствах та відомствах коштів складає 84,3 млрд грн. Перелік міністерств та відомств із зазначеними сумами видатків наведено в Додатку А.

Аналіз показує, що найбільш крупні суми таких видатків припадають на: Міністерство енергетики та вугільної промисловості – 17,8 млрд грн, Міністерство освіти і науки, молоді та спорту – 14,5 млрд грн, Державне агентство автомобільних доріг – 7,4 млрд грн, Міністерство аграрної політики та продовольства – 5,2 млрд грн.

Розподілення зазначеної суми ризикових видатків (84,3 млрд грн) по областях України наведено в Додатку А. Найбільш крупні суми ризикових видатків припадають на: м. Київ – 35,3 млрд грн (тобто 42 %), Донецьку область – 11,9 млрд грн, Луганську область – 5,8 млрд грн, Львівську область – 3,7 млрд грн.

Загальна кількість підприємств – розпорядників ризикованих бюджетних коштів становить 4,8 тис. Їх розподілення по регіонах наведено в Додатку А.

Проведений аналіз проценту тінізації бюджетних та державних коштів в розрізі окремих галузей економіки показує, що у 2012 р. він становив:

- на ринку енергетики – 26 %;
- на ринку нафти та нафтопродуктів – 20 %;
- на ринку газу – понад 40 %;
- в сфері інфраструктури: залізничний транспорт – 26 %, будівництво автошляхів – 30 %.

Таким чином, середній процент виводу бюджетних та державних коштів у тінь складає близько 25 % от загального обсягу ризикових видатків, тобто понад 70 млрд грн.

Фактично, щорічно до тіньового сектору економіки виводиться близько 20 % бюджету України.

Шлях вирішення

Розуміння цієї проблеми, накопичений досвід, координація аналітичних та інших можливостей, дозволили розробити модель системи моніторингу, раннього виявлення та реагування на будь-які можливі загрози безпідставних втрат коштів бюджетів всіх рівнів.

Така система ґрунтується на проведенні системного аналізу цілого ряду факторів економічного характеру, починаючи з етапу розподілу та виділення бюджетних коштів до етапу їх використання. Кінцевим результатом аналізу є відбір об'єктів для проведення як профілактичних, так й інших заходів щодо виявлення та попередження фактів нанесення державі збитків.

Робота системи носить безперервний та циклічний характер. Зокрема, кожний цикл роботи становить 1 рік та розпочинається з моменту прийняття Закону України «Про державний бюджет».

Введення системи факторів

1 фактором, з якого фактично й починається цикл роботи системи, є цільове призначення бюджетних коштів, що виділяються. Його аналіз передбачає моделювання так званих «категорій уваги», що дозволить розподіляти зусилля по контролю з найбільшою ефективністю.

Основні цільові призначення розподілу бюджетних коштів включають до себе (Додаток А):

1. Виплату заробітних плат, пенсій, субсидій, тощо.
2. Сплату орендних, комунальних платежів, тощо.
3. Закупівлю товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг, капітальні трансферти.
4. Погашення різниці в тарифах на водопостачання, газ, опалення, субсидії та поточні трансферти, тощо.
5. Надання державних гарантій по кредитах, компенсація сплати відсотків, тощо.

6. Фінансову підтримку державних підприємств, дотації, часткове покриття витрат.

7. Відшкодування з бюджету податку на додану вартість.

Перші два напрямки виділення бюджетних коштів пов'язані з виплатою заробітних плат, пенсій, а також оплатою комунальних, орендних платежів в бюджетних організаціях. Вони формують 1 категорію уваги, яка вимагає насамперед заходів перевірконого характеру.

По 1 категорії уваги система створює інформаційний масив із значенням установ та організацій, сум бюджетних коштів, що плануються до виділення.

Наступні п'ять напрямків виділення бюджетних коштів формують 2 категорію уваги.

1. Перше – це закупка товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг) бюджетними організаціями та підприємствами, а також державними монополіями та підприємствами з часткою державної власності. На сьогоднішній день, це найбільш криміногенне направлення, яке насамперед вражене ризиками виводу бюджетних коштів на «фіктивні» підприємства для подальшого переводу до тіньового сектору економіки.

2. Наступним направленням є погашення різниці в тарифах на газ, опалення, водопостачання, тощо. Таке погашення відбувається за рахунок державного бюджету, а отримувачами цих коштів є державні підприємства нафтогазового сектору, енергетики, підприємства теплокомуненерго, водоканали. Грошові кошти, отримані у вигляді таких дотацій також можуть виводитися через різноманітні схеми на «фіктивні» підприємства для подальшої конвертації.

3 і 4 направлення – це отримання бюджетних гарантій по кредитах, компенсаціям, процентам, що виплачуються, а також фінансова підтримка та часткове покриття витрат. Знов же, схеми фінансово-господарської діяльності таких підприємств можуть бути направлені на штучне завищення витрат та спрямування грошових коштів до тіньового сектору економіки, які фактично будуть компенсуватися державою.

5 напрямок – це відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам, які в ході своєї діяльності отримують сировину, енергоносії та транспортні послуги за штучно завищеними цінами. Враховуючи, що підприємства-експортери отримують з державного бюджету відшкодування податку на додану вартість по експортних операціях, то доля штучного завищення вартості сировини, енергоносіїв та транспортних послуг фактично компенсується державою. Згідно даних Держкомстату, за 2012 рік підприємствами найбільш експортноорієнтованих галузей економіки було експортовано продукції на суму 360 млрд грн та отримано право на відшкодування з бюджету ПДВ в сумі понад 70 млрд грн. З урахування штучного завищення вартості сировини, енергоносіїв та транспортних послуг, держава отримує збитки у вигляді безпідставного відшкодування ПДВ в сумі приблизно 7,5 млрд грн.

По 2 категорії уваги система створює попередній інформаційний масив із значенням установ та організацій, сум бюджетних коштів, що плануються до виділення. Такий масив фактично є скелетом, який в подальшому нарощується інформацією, що отримується з Державної казначейської служби по мірі фактичного виділення бюджетних коштів.

Аналогічна робота по 1 фактору також проводиться з місцевими бюджетами по кожному регіону України, які приймаються обласними радами депутатів.

Саме 2 категорія уваги носить найбільш криміногенний характер та потребує подальшого аналізу та введення додаткових факторів, пов'язаних з особливостями фінансово-господарської діяльності підприємств.

Введення 2 фактору ґрунтується на досвіді роботи по виявленню фактів нецільового використання бюджетних коштів. Вказаний фактор передбачає формування переліку міністерств та відомств, де ризик можливих розкрадань найбільш великий. Як вже зазначалося, до цього переліку входять 39 Міністерств та відомств.

Крім того, на підставі 2 фактору також сформовано державних монополій та підприємств, які мають досить високий відсоток ризикових фінансово – господарських операцій.

Після формування переліків починається наступний етап роботи системи контролю, пов'язаний з отриманням інформації щодо витрат бюджетних та державних коштів в режимі реального часу.

З цією метою, по сформованому переліку 39 Міністерств та відомств щомісячно отримується інформація в Державній казначейській службі щодо конкретних юридичних осіб – отримувачів бюджетних коштів.

При цьому, вводиться 3 фактор – сумарного розподілення бюджетних коштів серед розпорядників. Це дає можливість зосередити увагу на розпорядниках, які отримують з бюджету, наприклад, суми понад 1 млн грн.

Зведена інформація щодо отримувачів бюджетних коштів та державних монополій і підприємств надає можливість перейти до наступного етапу роботи, а саме аналізу інформації Міністерства економіки та розвитку щодо проведення цими юридичними особами державних закупівель через тендерні процедури.

На цьому етапі збирається інформація щодо переможців тендерів, встановлюються ланцюги придбання ними товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг), які є предметом державної закупівлі.

При встановленні ланцюгів, вводяться додаткові фактори, які дозволяють виявляти факти взаємодії з підприємствами так званої «ризикової» групи (тобто, підприємств, що мають признаки «транзитних» або «фіктивних»).

Саме введення додаткових факторів дозволяє не тільки сформувати інформаційну базу даних для подальшого відбору об'єктів для відпрацювання, а й створити загальну систему такого відбору.

Загальна система відбору об'єктів з урахуванням особливостей галузей

Характерним прикладом, як для розуміння загальної системи розкрадання бюджетних коштів, так й для створення алгоритму відбору об'єктів відпрацювання є схема штучного завищення вартості товарно-матеріальних цінностей, які постачаються бюджетним підприємствам та підприємствам с державною часткою у статутному фонді. Розглянемо її на прикладі схеми постачання нафтопродуктів (Додаток А).

Закупівля нафтопродуктів їх постачальниками здійснюється у виробників, нафтотрейдерів або імпортерів. При цьому, схеми завищення можуть використовуватися на всіх етапах закупки:

- підприємство-виробник може використовувати схеми закупки сировини, комплектуючих, які застосовуються у виробництві, по завищеним цінам, що, в свою чергу, призводить до штучного завищення собівартості продукції. При цьому, в долі штучного завищення вартості, що виводиться на «фіктивні» підприємства, буде й доля бюджетних коштів, які отримуються від бюджетних та державних підприємств;

- підприємство-імпортер може використовувати схеми проведення безтоварних операцій або придбання «фіктивних» послуг, що, в свою чергу, призводить до штучного завищення вартості продукції, що імпортується. Знов же в долі штучного завищення вартості, яка, виводиться на «фіктивні» підприємства, буде й доля бюджетних коштів, які отримуються від бюджетних та державних підприємств;

- нафтотрейдер при придбанні обсягів нафтопродуктів у виробників та імпортерів, може також додатково використовувати схеми проведення безтоварних операцій або придбання «фіктивних» послуг, для штучного завищення вартості цих нафтопродуктів. Знов же, в долі штучного завищення вартості, що виводиться на «фіктивні» підприємства, буде й доля бюджетних коштів, які отримуються від бюджетних та державних підприємств.

Ще одним загальним макетом схеми розкрадання бюджетних коштів є схема постачання різноманітних робіт та послуг в адресу бюджетних установ та підприємств з часткою державної власності. В якості приклада розглянемо організацію схеми штучного завищення вартості будівельних робіт, які поставляються бюджетним та державним підприємствам (Додаток А).

В цьому випадку, на адресу бюджетних організацій та держпідприємств можуть поставлятися, як будматеріали, так й роботи (послуги) по будівництву об'єктів.

Закупівля будматеріалів їх постачальниками здійснюється у виробників або імпортерів. Принцип схем завищення вартості будматеріалів є аналогічним схемам завищення вартості нафтопродуктів.

Інша ситуація з будівельними компаніями, які здійснюють будівельні роботи.

З однієї сторони, вони можуть використовувати схеми придбання по завищеним цінам будматеріалів, які будуть використані при будівництві об'єктів для бюджетних організацій та держкомпаній. З іншої сторони, вони можуть залучати для проведення окремих обсягів робіт «фіктивні» підприємства-субпідрядники, які забезпечують виключно документальне оформлення штучного завищення вартості таких робіт. А фактично роботи проводяться безпосередньо будівельними компаніями за рахунок власних сил.

Загальна система відбору об'єктів з урахуванням особливостей схем виводу коштів

З метою якісної організації вибору об'єктів необхідно виділити ще два види схем виводу бюджетних коштів до тіньового сектору економіки. Якщо наведені вище схеми класифікуються за видом ТМЦ, робіт та послуг, що постачалися, то надалі необхідно розглянути схеми за принципом їх побудови, тобто в який частині схеми стоїть виробник продукції, «транзитне» та «фіктивне» підприємство.

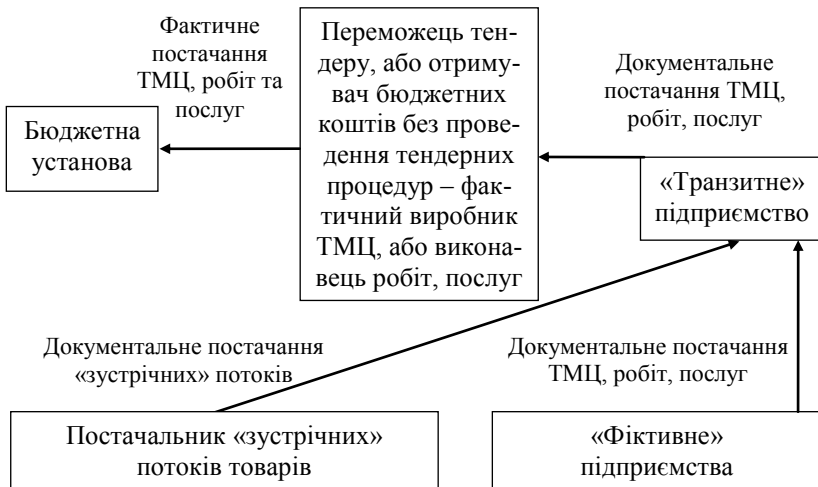


Рисунок 3.1 – Схема нецільового використання бюджетних коштів першого виду: фактичний постачальник ТМЦ (робіт, послуг) стоїть після бюджетної установи

Аналіз виявлених порушень, пов'язаних з розкраданням та нецільовим використанням бюджетних коштів, свідчить про те, що існують два основних види таких схем:

Перший вид базується на тому, що фактичний постачальник ТМЦ (робіт, послуг) стоїть після бюджетної установи та завищення вартості таких ТМЦ здійснює на собі за допомогою різноманітних схем.

Завищення вартості товару та виведення коштів з бюджетної установи або з переможця тендеру здійснюється через «транзитне» підприємство на підприємство з ознаками фіктивності. В цьому випадку, «фіктивне» підприємство забезпечує виключно документальне оформлення поставки необхідних товарів (робіт, послуг), а фактичний рух товарів або факт виконання робіт та надання послуг між «фіктивним» та «транзитним» підприємством відсутній. Як правило, «транзитне» підприємство документально постачає на переможця тендера товари для виготовлення кінцевої продукції або будь-які послуги, що не мають відношення до кінцевої продукції. Якщо переможець тендеру виконує роботи (послуги) для бюджетної установи, то «транзитне» підприємство використовується, як правило, як субпідрядна організація. В свою чергу «транзитна» фірма здійснює штучне завищення своєї витратної частини за допомагаю «фіктивних» структур, які виступають постачальниками однорідних товарів або, при виконанні робіт (послуг) субпідрядними організаціями. Замість «фіктивних» фірм іноді використовуються підприємства-постачальники «зустрічних» (неоднорідних) товарів. В якості таких постачальників можуть використовуватися наприклад реалізатори скрейтч-карт, продуктів харчування, алкогольних напоїв, одягу, тобто тієї групи товарів, яка фактично продається за готівковий розрахунок на ринках, в магазинах, тощо. При цьому «транзитне» підприємство документально реалізує в адресу переможця тендеру асортимент товару, який потрібний останньому. Таким чином, на «транзитному» підприємстві відсутній будь-який баланс між придбаними товарами та товарами (роботами, послугами), які реалізуються. Перевага використання

«зустрічних» потоків в тому, що в ланцюгах постачання фактично відсутні підприємства з ознаками фіктивності.

Кінцевим результатом роботи такої схеми є постачання в адресу бюджетної установи товарів або робіт по завищеним цінам та вивід частини бюджетних коштів до «тіньового» сектору економіки.

Другий вид схем виводу бюджетних коштів відрізняється тим, що в неї фактичний постачальник ТМЦ (робіт, послуг) стоїть в кінцевій ланці. Фактичний постачальник постачає ТМЦ в адресу «транзитного» підприємства, на якому здійснюється завищення вартості таких ТМЦ. В подальшому через переможця тендеру ТМЦ реалізуються бюджетній установі, при цьому вартість ТМЦ (робіт, послуг) іноді перевищує ринкову в декілька разів. З метою формування необхідної затратної частини «транзитне» підприємство, як й в першій схемі використовує або «фіктивні» фірми, або підприємства, які забезпечують «зустрічні» потоки товарів. Бюджетні кошти при такій організації схеми поступають через переможця тендеру на «транзитну» фірму. З неї частина коштів спрямовується в якості розрахунків за ТМЦ в адресу їх фактичного постачальника, інша частина за допомогою «фіктивних» фірм, або підприємств-постачальників «зустрічних» потоків виводяться в «тіньовий» сектор економіки.

Наведені приклади та види схем свідчать, що для ефективної боротьби з розкраданням бюджетних коштів необхідно з'ясувати загальну структуру кожної галузі економіки. Необхідно знати по кожній галузі основних виробників товарів та послуг, посередників (трейдерів), імпортерів. Це надасть можливість здійснювати комплексний аналіз формування цін на кожну групу товарів, які купуються бюджетними організаціями та держпідприємствами, доцільність закупок у тих чи інших постачальників. Крім цього, необхідно чітко орієнтуватися як можуть будуватися схеми, які механізми можуть використовуватися для штучного завищення вартості ТМЦ, що постачаються та механізми тінізації бюджетних коштів, їх незаконна конвертація та переведення у готівку.

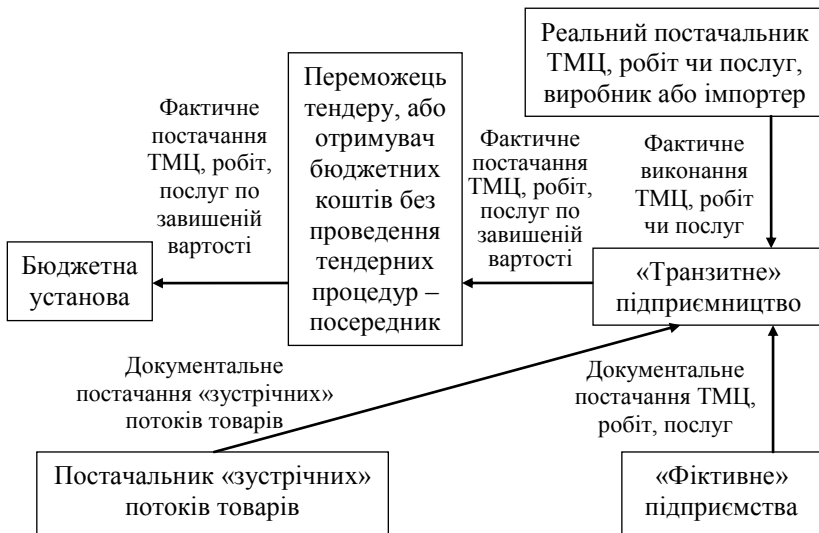


Рисунок 3.2 – Схема нецільового використання бюджетних коштів другого виду: фактичний постачальник ТМЦ (робіт, послуг) стоїть в кінцевій ланці

Загальний алгоритм роботи системи моніторингу, раннього виявлення та реагування

1. Отримання необхідної інформації від різноманітних джерел.
2. Класифікація та систематизація отриманої інформації.
3. Аналіз інформації за певними критеріями.
4. За результатом аналізу відбір об'єктів для відпрацювання.
5. Групування відібраних об'єктів від найбільш важливих до менш цікавих.
6. Чітка постановка завдання перед підпорядкованими підрозділами з метою найбільш якісного відпрацювання відібраних об'єктів.
7. Організація зворотного зв'язку, тобто отримання інформації про результати відпрацювання об'єктів. Ця інформація буде потрібна, по перше, на наступному етапі вибору об'єктів, а по друге, вона буде необхідна для узагальнення результатів роботи та виявлення фактів неякісного відпрацювання відібраних об'єктів.

Результат роботи системи моніторингу, раннього виявлення та реагування

Результатом роботи системи повинна стати узагальнена інформація по наступним ланцюгам:

1. Отримувач бюджетних коштів – «транзитне» підприємство – «фіктивне» підприємство.

2. Отримувач бюджетних коштів – «транзитне» підприємство-імпортер, який завищує вартість продукції шляхом документального оформлення безтоварних операцій з «фіктивним» підприємством.

3. Отримувач бюджетних коштів – «транзитне» підприємство-виробник, який завищує вартість продукції, що виготовляється шляхом документального оформлення придбання товарів та сировини, необхідних для її виготовлення, за завищеними цінами у «фіктивних» підприємств.

Проведення систематичної та послідовної роботи за зазначеним вище алгоритмом вибору об'єктів дозволить:

1. Здійснити своєчасне виявлення порушень вжиття заходів, згідно чинного законодавства.

2. Відшкодувати нанесену державі шкоду.

3. А в деяких випадках надасть можливість попередження фактів розкрадання ще на етапі їх планування або на етапі проведення тендерних процедур.

3.3. Трансформація сутності та ролі фінансової політики держави у регулюванні економіки

У сучасній економічній практиці дедалі більшої ваги набувають лібералізм та принципи вільної конкуренції. Це зовсім не повинно означати, що державне регулювання економіки втрачає свою актуальність. Як би активно і щиро не намагався бізнес брати на себе соціальну відповідальність, а отже і фінансування соціальних витрат, все одно його головною метою залишаються власні розвиток і зростання, збільшення добробуту власників (визнані цільові орієнтири) та збільшення добробуту адміністрації (цільові орієнтири, які не прийнято афішувати). Забезпечення мінімальних соціальних стандартів та зростання добробуту суспільства відсуваються бізнесом на другий план, що закономірно, адже підпри-

емець повинен передусім дбати про збереження і розвиток власної справи. Тож роль держави в управлінні економічними процесами, забезпеченні зростання економіки та добробуту громадян не знижується, а трансформується. В умовах необхідності надання більшої свободи суб'єктам господарювання та зниження ефективності адміністративних важелів впливу на економіку у демократичному суспільстві змінюються передусім акценти у методах державного регулювання економіки, необхідними його ознаками стають гнучкість, транспарентність та несуперечність інтересам господарюючих суб'єктів. Дедалі більшого значення набувають непрямі методи, які створюють загальний клімат ведення підприємницької діяльності, а не примушують до певних дій. Особливо важливою на даному етапі стає виважена фінансова політика держави.

Незважаючи на важливість оптимальної фінансової політики для практичної діяльності, серед науковців досі відсутня єдність думок навіть з приводу трактування сутності терміну «фінансова політика». Розглянемо декілька підходів до трактування його змісту.

Лазебник Л. Л. у статті 2006 року¹ обмежує поняття фінансової політики лише сферою імперативного впливу держави на економіку: «Фінансова політика – це імперативна, теоретично та науково-обґрунтована система планування, організації, регулювання й контролю фінансових відносин у процесі формування і використання централізованих грошових фондів держави чи її органів». Конкретизуючи її зміст автор вказує, що фінансова політика є сукупністю бюджетної (податкової, інвестиційної, політики управління державним боргом) та кредитної (остання обмежується залученням позикового капіталу на покриття дефіциту бюджету та вкладенням тимчасово вільних фінансових активів з метою отримання прибутку). У даному підході акцентується увага на бюджетно-податковій складовій фінансової політики. Лазебник Л. Л. також не припускає можливості існування у суспільстві фінансової політики відмінної від державної.

¹ Лазебник Л. Л. Сутність та компоненти фінансової політики / Л. Л. Лазебник // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 66–73.

Нечаюк І. Б.¹ намагаючись обґрунтувати зміни фінансової політики України в напрямку забезпечення соціально-економічного розвитку України, також приділяє увагу лише проблемам оптимізації податкового тиску та зміни характеру державних витрат, зокрема їх перенаправлення із сфери соціальних виплат у сферу державного інвестування.

Очевидно, що подібну з точки зору суб'єкта розробки та здійснення фінансової політики позицію займають:

- Д. Полозенк², на думку якого фінансова політика становить сукупність державних заходів щодо мобілізації й розподілу фінансових ресурсів із метою забезпечення зростання ВВП і подолання економічних проблем країни;

- В. В. Петрушевська³: «Фінансова політика – сукупність форм, методів та інструментів регулятивного впливу держави на соціально-економічні процеси»;

- Г. М. Калач⁴: «Фінансова політика – це комплекс дій і заходів, які здійснюються державою в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансів».

Щоправда із публікацій названих авторів можна зробити висновок, що вони до фінансової політики відносять не тільки аспекти формування та використання ресурсів бюджету. Д. Полозенко та В. В. Петрушевська вважають, що складовою фінансової політики є також і грошово-кредитні важелі, а Г. М. Калач поширює область фінансової політики на законодавче забезпечення фінансових відносин.

Гришова Ю. І.⁵ вважає, що фінансова політика може існувати на рівні підприємства та пропонує більш широке визначення

¹ Нечаюк І. Б. Фінансова політика та її вплив на соціально-економічний розвиток України / І. Б. Нечаюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 7. – С. 20–23.

² Полозенко Д. Фінансова політика – механізм реалізації стратегічних завдань соціально-економічного розвитку / Д. Полозенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 14–17.

³ Петрушевська В. В. Складові фінансової політики в системі державного регулювання економіки України / В. В. Петрушевська // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2012. – № 2. – С. 100–104.

⁴ Калач Г. М. Сучасні тенденції фінансової політики у сфері фондового ринку / Г. М. Калач // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 216–222.

⁵ Гришова Ю. І. Принципи фінансової політики переробних підприємств АПК України / Ю. І. Гришова // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 93–96.

даного терміну як «комплексної системи принципів, методів, правил прийняття рішень у мистецтві реалізації потенціалу грошових потоків усіх стратегічних альтернатив розвитку». Цікаво, що до подібної думки схиляється і пані Лазебник, позиція якої розглядалася на початку, але уже у пізнішій публікації (2010 рік), яка вийшла у співавторстві з С. Рибак¹. Вони констатують різнорівневість фінансової політики.

Тож, серед науковців відсутня єдність поглядів не те що на напрямки та особливості здійснення ефективної фінансової політики, а і на її сутність. Якщо абстрагуватися від несуттєвих нюансів, то основними дискусійними моментами в трактуванні даного поняття є:

- суб'єкт здійснення фінансової політики (чи є фінансова політика виключно державною компетенцією?);
- склад елементів (сфер) фінансової політики.

Виокремлені дискусійні моменти є настільки значимими, що без обґрунтованої їх конкретизації подальше дослідження видається неможливим. Цікаво, що російська фінансова наука при розгляді сутності фінансової політики стикається з аналогічною неоднотайністю позицій щодо суб'єкта розробки і здійснення та складу фінансової політики^{2, 3, 4}.

Багато названих науковців^{5, 6, 7} ґрунтують свої позиції частково частково на тому, що у західній фінансовій науці термін фінансова політика не використовується, натомість існує поняття

¹ Рибак С., Лазебник Л. Застосування інтеграційних механізмів у фінансовій політиці / С. Рибак, Л. Лазебник // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 46–54.

² Бондар М. В. Финансовая политика экономического роста и механизмы ее реализации в России: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Бондар Марина Викторовна. – Саратов, 2003. – 184 с.

³ Акчурина А. И. Финансовая инвестиционная политика в России: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Акчурина Альфия Исаковна. – Саратов, 2005. – 203 с.

⁴ Мирошников И. А. Финансовая политика устойчивого экономического роста национальной экономики: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Мирошников Иван Александрович. – Краснодар, 2009. – 170 с.

⁵ Лазебник Л. Л. Сутність та компоненти фінансової політики / Л. Л. Лазебник // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 66–73.

⁶ Бондар М. В. Финансовая политика экономического роста и механизмы ее реализации в России: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Бондар Марина Викторовна. – Саратов, 2003. – 184 с.

⁷ Акчурина А. И. Финансовая инвестиционная политика в России: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Акчурина Альфия Исаковна. – Саратов, 2005. – 203 с.

фіскальної політики. Подібні висновки робляться очевидно з відсутності даної категорії в роботах деяких зарубіжних авторів, переклади яких стали першоджерелами з питань ринку для вітчизняних науковців у період розпаду командно-адміністративної системи господарювання. Наприклад в «Загальній теорії зайнятості, процента і грошей» Дж. М. Кейнса¹ термін «фінансова політика» не зустрічається взагалі, хоча фігурують поняття «податкова політика», «інвестиційна політика», «політика державних запозичень» та «монетарна політика». Цікаво, що навіть сучасні публікації західних колег опосередковано можуть обумовлювати даний висновок. Зокрема термін «fiscal policy» в англomовній статті, опублікованій у журналі «Актуальні проблеми економіки» співавторами з Румунії та США², в українському варіанті її назви чомусь трансформується у термін «фінансова політика».

Слід однак зазначити, що твердження про відсутність категорії «фінансова політика» у західній традиції фінансової науки при більш глибокому розгляді не витримує критики. Цілеспрямований пошук даного терміну у англomовних публікаціях свідчить про протилежне:

- Augusto Korps, Jr.³ оперує поняттям «financial policy», маючи на увазі вибір джерел фінансування підприємства;

- у словнику, представленому на сайті фондової біржі NASDAQ⁴, фінансова політика трактується як набір критеріїв, що застосовуються компаніями для обґрунтування вибору варіантів залучення капіталу;

- С. Р. Chandrasekhar⁵ присвячує фінансовій політиці аналітичну чну записку обсягом 52 сторінки, підготовлену під егідою ООН

¹ Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money / J. M. Keynes. // A Project Gutenberg of Australia eBook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gutenberg.net.au/ebooks03/0300071h/printall.html>

² Surugiu M.-R., Surugiu C., Nica M. Fiscal policy and economic growth: explanation with empirical analysis / M.-R. Surugiu, C. Surugiu, M. Nica // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 476–481.

³ Korps Augusto, Jr. Financial Policy: What is the optimal capital structure and why does the debt level vary among industries? / Augusto Korps, Jr. // Stern Stewart & Co official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sternstewart.com/blog.php?id=16>.

⁴ Glossary // NASDAQ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nasdaq.com/investing/glossary/f/financial-policy>.

⁵ Chandrasekhar C. P. Financial policies: policy notes / C. P. Chandrasekhar. – New York: Department for Economic and Social Affairs (UNDESA) of the United Nations, 2007. – 52 p.

(цікаво, що автор наголошує саме на відмінності фінансової та фінансової політики держави), його позиція загалом близька до підходу ОЕСР, в рамках якого фінансова політика трактується як регулювання, нагляд і контроль за фінансовою системою з метою забезпечення фінансової стабільності, ефективності фінансових ринків та захисту інтересів клієнтів¹.

Тож, термін «фінансова політика» є вживаним у західній науці і практиці, при чому його обмеження лише бюджетно-податковою сферою не відповідає дійсності. Наведені зарубіжні підходи проте також не характеризуються однотайністю за тими ж основними дискусійними моментами, що характерні і для вітчизняної фінансової науки (суб'єкт формування і здійснення фінансової політики та склад фінансової політики за елементами або сферами).

Усе вищезазначене змушує нас абстрагуватися від наукової дискусії та сконцентрувати увагу на виявленні глибинної сутності терміну «фінансова політика». Прагнучи вирішити аналогічну проблему деякі автори розглядають окремо терміни «фінанси» та «політика» з наступним їх синтезом^{2, 3, 4}. Даний прийом видається цілком виправданим.

Почнемо з політики. Дуже широкий перелік трактувань даного терміну, які поширені у суспільстві надається російськомовним варіантом популярного інтернет-ресурсу Вікіпедія⁵. Політика одночасно трактується як:

- діяльність органів державної влади та державного управління, що відображає суспільний лад та економічну структуру країни;
- питання та події суспільного, державного життя;

¹ Glossary of Statistical Terms // The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=4469>

² Рибак С., Лазебник Л. Застосування інтеграційних механізмів у фінансовій політиці / С. Рибак, Л. Лазебник // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 46–54.

³ Бондар М. В. Финансовая политика экономического роста и механизмы ее реализации в России: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Бондар Марина Викторовна. – Саратов, 2003. – 184 с.

⁴ Акчурина А. И. Финансовая инвестиционная политика в России: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Акчурина Альфия Исаковна. – Саратов, 2005. – 203 с.

⁵ Политика // Свободная энциклопедия Википедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Политика>.

– загальне керівництво для дій та прийняття рішень, яке полегшує досягнення цілей;

– програма або напрямок діяльності, сукупність засобів та методів реалізації певних інтересів, досягнення визначених цілей у деякому соціальному середовищі.

Звісно не всі позиції запропонованого переліку слід розцінювати як такі, що віддзеркалюють дійсну сутність терміну. Проте ми вважаємо, що врахування усіх (в тому числі і побутово-вульгарних) варіантів трактування політики дасть можливість знайти причину розходжень розуміння фінансової політики, адже подібні до перелічених підходи поступово проникають у більш наукові джерела. Зокрема у Великому тлумачному словнику сучасної української мови, який до речі рекомендовано Міністерством освіти і науки України, термін «політика» трактується також не однозначно¹. Наведемо лише той перелік тлумачень, який не відмічено як переносні або розмовні:

– загальний напрямок, характер діяльності держави, певного класу або політичної партії;

– напрямок діяльності держави або політичної партії у тій чи іншій галузі у певний період;

– події та питання внутрішньодержавного і міжнародного суспільного життя.

Як бачимо, в словнику порівняно з Вікіпедією відсутнє лише неконкретне та надто широке трактування політики як діяльності органів держави, що відображає суспільний лад, проте присутня двоїстість її розуміння одночасно як загального напрямку (певного курсу) діяльності та елементів (подій та питань) суспільної дійсності.

Усунення зазначеної суперечності вбачаємо у поверненні до історичних витоків поняття «політика». Воно з'явилося у Стародавній Греції та походить від слова «поліс» (місто, держава). Вперше ґрунтовні наукові дослідження політики проведені давньогрецькими філософами Платоном та Аристотелем. Деякі

¹ Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

джерела навіть називають Аристотеля автором терміну¹, хоча це явно не так. Крім того, «Політика» Аристотеля є швидше комплексом його поглядів на справедливий та ефективний тип державного устрою, а не на сутність поняття². Даний трактат присвячений не стільки політиці, як діяльності, скільки типу державного устрою, який у перекладі С. А. Жебелева звучить як «політія» і є альтернативою аристократії, демократії, олігархії, тиранії та царської влади.

Натомість Платон у діалозі «Політик»³ досить детально та глибоко розбирає сутність політики та політичного мистецтва. Він аргументовано доводить, що політика полягає у визначенні загальної лінії дій інших людей, скеруванні їх діяльності до досягнення певної мети: «... мистецтво, яке дійсно є царським, не повинно діяти саме, але повинне управляти тими мистецтвами, які призначені для дії...», «Якщо означити одним іменем мистецтво, яке править усіма іншими та опікується як законами, так і усіма справами держави загалом, правильно сплітаючи все воедино, то ми справедливо назвемо його політичним».

Платон також констатував однаковий характер діяльності щодо управління на усіх рівнях: «... для всього, що ми зараз розглядаємо, очевидно, є єдине знання: назвуть його мистецтвом царювати, державним мистецтвом чи мистецтвом ведення домашнього господарства – для нас нема жодної різниці». Проте дискусія щодо ідентичності управлінської діяльності на різних рівнях виникла вже у ті давні часи. Основним представником протилежного погляду є саме Аристотель⁴: «Неправильно кажуть ті, котрі вважають, що поняття «державний муж», «цар», «господар» є тотожними». Він вважає що рабовласник є господарем для раба в силу природних якостей, адже люди від

¹ Политика // Свободная энциклопедия Википедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Политика>.

² Аристотель Сочинения: В 4 т. / Аристотель [пер. С. А. Жебелева]. Т. 4. – М.: Мысль, 1983. – С. 376–644.

³ Платон Политик / Платон [пер. С. Я. Шейнман-Топштейн] // i-Text for you ... [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://i-text.narod.ru/lib/platon/platon-full.zip>.

⁴ Аристотель Сочинения: В 4 т. / Аристотель [пер. С. А. Жебелева]. Т. 4. – М.: Мысль, 1983. – С. 376–644.

природи поділяються на вільних і рабів і покора останніх першим є їх природною ознакою та потребою. В той час як «влада державного мужа є владою над вільними і рівними».

Можемо припускати, що саме із дискусії між Платоном та Аристотелем і починаються різночитання у трактуванні політики. Проте, якщо піддати критиці погляди останнього, то підстави для відмінності позицій відсутні. Передусім слід зазначити, що «Політика» Аристотеля уся пронизана неаргументованими твердженнями на кшталт природної вищості чоловіка над жінкою, нижчості усіх варварських (нееллінських) племен, до категорії таких тверджень слід віднести і природню рабську сутність рабів. Нам видається, що першоосновою аристотелівського розмежування рівнів управління є самолюбство грецького нобілітету, яке потребувало відмежування у свідомості вільних людей (а особливо рабовласників) їх покори державній владі від покори раба своєму хазяїну.

Оскільки інших аргументованих і переконливих тверджень у роботах дослідників, які відносять політику до виключно державних прерогатив, віднайти не вдалося, то нам не залишається нічого іншого як пристати до думки Платона. Дещо осучаснимо його позицію враховуючи поширені на даний момент трактування (в частині, що не суперечить міркуванням Платона). Політику слід трактувати у двох аспектах:

- як діяльність суб'єкта управління щодо скерування діяльності деяких осіб;
- як закріплений на певний проміжок часу результат діяльності суб'єкта управління, який приймає вигляд визначеного загального напрямку, комплексу принципів, орієнтирів та переважних методів діяльності деяких осіб.

Вважаємо за необхідне акцентувати увагу на ключових моментах запропонованого підходу. По-перше, політика існує лише там, де управлінська діяльність пов'язана із коригуванням активності людей, власне діяльність людей і є об'єктом політики. При цьому в демократичному суспільстві сам суб'єкт часто перебуває під впливом власної політики, коли загальні для всіх вказівки поширюються і на діяльність суб'єкта управління. По-друге, політика

існує на усіх рівнях відносин між людьми: на рівні держави, регіону, підприємства, родини. Спрощеним, виродженим варіантом політики можна вважати навіть поведінку окремого індивіда, адже як суб'єкт управління він управляє діяльністю людини (своєю діяльністю).

Отримавши в результаті проведеної роботи чітке трактування сутності терміну «політика», перейдемо до визначення змісту поняття «фінанси». Останній термін на відміну від першого не має такої тривалої історії. Досить широкий огляд наукових підходів з питання визначення його сутності проведено Дроботею Я. А.¹ На основі опрацювання значного масиву наукових джерел вона виділила аспекти трактування поняття «фінанси»:

- як економічні відносини з приводу розподілу ВВП;
- як економічні відносини з приводу розподілу ВВП та формування грошових фондів;
- як результат взаємодії держави та товарно-грошових відносин;
- як матеріальний носій фінансових відносин;
- як наукова дисципліна та історична категорія;
- як рух грошових коштів в часі.

Цікаво, що більшість вітчизняних економістів, представлених у названому огляді, трактує фінанси з позиції перерозподілу суспільного продукту. Даний підхід бере свій початок від піонерів дослідження капіталістичних фінансів на радянському і пострадянському просторі. Зокрема, колективом авторів на чолі з Родіоною В. М.² фінанси трактуються як «грошові відносини, які виникають у процесі розподілу і перерозподілу вартості валового суспільного продукту та частини національного багатства у зв'язку з формуванням грошових доходів і накопичень у суб'єктів господарювання і держави та використанням їх на розширене відтворення, матеріальне стимулювання працівників, задоволення соціальних і інших потреб суспільства». Тими ж авторами

¹ Дроботя Я. А. Дослідження взаємозв'язку між категоріями «фінанси» та «гроші» / Я. А. Дроботя // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2012. – Спецвипуск. – С. 61–65.

² Финансы / [Родионова В. М., Вавилов Ю. Я., Гончаренко Л. И. и др.]; под ред. В. М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

наводяться міркування, щодо виникнення фінансів саме на етапі розподілу і перерозподілу (фінанси не існують на етапах виробництва, обміну і споживання суспільного продукту) та обов'язкового грошового їх характеру. Запропонований підхід з часом поширюється серед науковців. На подібних позиціях стоять автори пізнішої публікації¹, щоправда уточнюють, що об'єктом фінансових відносин є додана вартість і саме її перерозподіл відбувається. На сучасному етапі науковий інтерес до глибинної сутності категорії фінансів знизився і автори часто просто приймають найбільш поширену точку зору, не особливо переймаючись її змістом та несуперечністю до неї подальшого матеріалу²: «Фінанси є сукупністю економічних відносин, що виникають у реальному грошовому обігу в ході формування, розподілу і використання фондів фінансових ресурсів». Охарактеризоване трактування сутності фінансів набуло рис догматизму, та з урахуванням неминучої його вульгаризації на основі побутового сприйняття догми потребує уточнення.

Я. А. Дроботя наводить також нехарактерне у вітчизняних умовах розуміння фінансів через призму вартості грошей у часі з посиланням на Зві Боді (професор фінансів, США). Західний економіст пропонує незвичний підхід, тому вважаємо за доцільне звернутися саме до першоджерел західної фінансової науки.

Розглянемо підходи до трактування фінансів корифеями світової економічної теорії. А. Сміт³ не дає трактування самого терміну, застосовує його переважно ведучи мову про джерела надходження коштів держави. К. Маркс⁴ так само не пропонує визначення терміну, і застосовує похідні від нього говорячи про грошові відносини, фондові спекуляції і т. п. Й. А. Шумпетер⁵, як і два

¹ Теория финансов : учеб. пособ. / [Заяц Н. Е., Фисенко М. К., Бондарь Т. Е и др.]. – Минск : «Вышэйшая школа», 1997. – 368 с.

² Бабич А. М., Павлова Л. Н. Финансы : учебник / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 790 с.

³ Смит А. Исследование оприроде и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 677 с.

⁴ Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: в 3 т. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983–1986.

⁵ Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер [пер. В. С. Автономова]. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 356 с.

попередні автори, не виділяє трактування терміну «фінанси», натомість часто використовує похідні від нього дієслова та прикметники, які так чи інакше стосуються процесу залучення коштів для покриття витрат різних суб'єктів. У такому ж контексті застосовує термін та похідні від нього Дж. М. Кейнс¹. М. Фрідмен² застосовує терміни «фінансування» в значенні покриття витрат, «фінансова дійсність» та «фінансова політика» по відношенню до впливу на пропозицію грошей з боку держави та банківської системи.

Загальною рисою розуміння сутності фінансів названими авторами є його двоїстість. Всі фони застосовують термін «фінансування» у значенні залучення платіжних засобів для покриття витрат. Увага іншій стороні в їх роботах неоднакова, але так чи інакше її наявність прослідковується в кожній. Ця інша сторона полягає у використанні слів, похідних від терміну «фінанси» для означення діяльності з приводу залучення та використання коштів та осіб, які її здійснюють. При чому фінансистом називається як спеціаліст із залучення коштів, так і фінансовий посередник.

Порівняння вищенаведених узагальнень використання терміну «фінанси» у публікаціях корифеїв західної економічної науки із підходами вітчизняних авторів дозволяє знайти деякі невідповідності. У розглянутих зарубіжних публікаціях роль грошей у фінансових відносинах прямо не абсолютизується, а зі змісту можна зробити висновок, що фінанси і фінансова діяльність швидше пов'язані із рухом, залученням, розподілом і перерозподілом платіжних засобів, тобто деяких цінностей, певної вартості. Гроші в даному процесі є лише зовнішнім віддзеркаленням вартості.

Таким чином фінанси слід визначити як відносини з приводу залучення, руху, розподілу і перерозподілу вартості. Вважаємо за необхідне зауважити, що в даному дослідженні не розглядалося

¹ Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money / J. M. Keynes. // A Project Gutenberg of Australia eBook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gutenberg.net.au/ebooks03/0300071h/printall.html>.

² Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен // i-Text for you ... [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirpozitiva.ru/lib/bogatstvo/kolichestvennaya-teoriya-deneg/kolichestvennaya_teoriya_deneg.rar.

питання, яке на нашу точку зору залишається дискусійним моментом: чи можна говорити про існування фінансів та фінансових відносин на стадії створення вартості та на стадії обміну. Дане питання може бути вирішене лише в рамках ґрунтовного спеціального дослідження. Для потреб же даної роботи отримані висновки вважаємо достатніми.

Об'єднаємо трактування складових поняття «фінансова політика». Його слід трактувати як:

- управління діяльністю державних органів, суб'єктів господарювання та фізичних осіб з приводу залучення, руху, розподілу і перерозподілу вартості суспільного продукту;

- установлений на певний проміжок часу комплекс цільових орієнтирів, принципів та методів діяльності державних органів, суб'єктів господарювання та фізичних осіб з приводу залучення, руху, розподілу і перерозподілу вартості суспільного продукту.

Запропонований підхід дозволяє вважати суб'єктами фінансової політики державу, суб'єктів господарювання та фізичних осіб. Кожен із названих суб'єктів формує власну фінансову політику, а результатом взаємодії фінансових політик усієї сукупності суб'єктів є вплив фінансів на суспільство, в тому числі на добробут населення, економічний розвиток тощо. Врахування взаємовпливу та взаємозалежності фінансових політик повинно бути одним із принципів розробки дійсно дієвої фінансової політики на будь-якому рівні.

Синтезоване визначення також не суперечить твердженню, яке в усіх розглянутих вітчизняних роботах не піддавалося сумніву, а саме щодо того, що фінансова тактика і фінансова стратегія є складовими фінансової політики. Більше того, воно дозволяє відносити до фінансової політики прийняття поточних, оперативних рішень у сфері управління фінансами.

Крім того, наведене трактування дозволяє відмежувати сфери діяльності, які слід вважати сферами фінансової політики, від тих, які до неї відношення не мають. Основним критерієм віднесення певної діяльності до сфери фінансової політики повинна бути наявність керуючого впливу на залучення, рух, розподіл і перерозподіл вартості у суспільстві.

Розглянемо підходи до визначення переліку сфер фінансової політики через призму даного критерію. Як уже відмічалось вище, найвужче трактування фінансової політики полягає в її обмеженні фіскальною та бюджетною складовою. Безперечно, відносини з приводу формування і витрачання коштів бюджету є елементом фінансової політики держави оскільки обумовлюють перерозподіл вартості у суспільстві.

Віднесення грошово-кредитного регулювання до сфери фінансової політики потребує деяких пояснень. З точки зору українського законодавства та Національного банку України¹: «Грошово-кредитна політика (monetary policy) – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України шляхом використання визначених Законом «Про Національний банк України» засобів і методів». До засобів і методів грошово-кредитної політики Національним банком України відносяться:

- визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків;
- процентна політика;
- рефінансування комерційних банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами на відкритому ринку;
- регулювання імпорту та експорту капіталу;
- емісія власних боргових зобов'язань і операції з ними.

Названі засоби і методи визначають зміни у діяльності суб'єктів господарювання щодо залучення вартості відображеної грошима та обумовлюють перерозподіл вартості внаслідок зміни кількості грошей у обігу і відповідних інфляційно-дефляційних процесів. Тож віднесення грошово-кредитної політики до переліку сфер фінансової політики є цілком справедливим.

¹ Грошово-кредитна політика // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123274.

Законодавче забезпечення фінансових відносин як набір визначальних умов ведення фінансової діяльності здійснює безпосередній керуючий вплив на процес залучення, руху, розподілу та перерозподілу вартості, тому його віднесення до фінансової політики також є беззаперечним.

Петрушевська В. В.¹ у складі фінансової політики виділяє також митну та валютну. Окреме виділення митної політики виглядає невиправданим, адже так чи інакше вона перебуває у складі грошово-кредитної. Митна політика поєднує у собі як митне оподаткування, так і заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). І якщо оподаткування ЗЕД цілком можна віднести до складу податкової політики, то неподаткові обмеження не можуть трактуватися як її складові. Разом з тим неподаткове регулювання ЗЕД здійснює вплив на внутрішній ринок країни, обумовлює рівень норми прибутку в окремих галузях, тобто впливає на розподіл вартості у суспільстві. Тож є підстави для виокремлення митної політики як складової фінансової.

Макаренко Є. В.² розширює перелік складових фінансової політики називаючи інвестиційну політику та «певні напрями в галузі страхування, державного боргу, фондового ринку, співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями». Під інвестиційною політикою автор розуміє управління державними інвестиціями та системою преференцій і обмежень, що впливають на приватне інвестування. З огляду на зміст, виокремлення інвестиційної політики може бути доцільне у окремих випадках, але методи та заходи інвестиційної політики так чи інакше матимуть відношення до інших сфер фінансової політики, тому її виокремлення в нашому дослідженні не є доцільним. Що мається на увазі під «певними напрямками в галузі страхування,

¹ Петрушевська В. В. Місце складових фінансової політики в системі регулюючих заходів державного впливу на економіку / В. В. Петрушевська // Статистика України. – 2012. – № 4. – С. 94–99.

² Макаренко Є. В. Суперечності та перспективи реалізації фінансової політики в Україні на сучасному етапі / Є. В. Макаренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10. – С. 31–35.

державного боргу, фондового ринку, співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями» автор не конкретизує. Відповідні елементи як окремі сфери фінансової політики виділяти важко, адже методи та засоби які використовуються в рамках наприклад державної політики у сфері фондового ринку так чи інакше підпадають під раніше виокремлені сфери (бюджетну, грошово-кредитну, митну, нормативну). Вважаємо за необхідне тільки конкретизувати бюджетну політику. З метою уникнення непорозумінь та різночитань слід дещо змінити кут її розгляду та перейти до терміну «політика формування та використання ресурсів держави». В такому випадку в рамках даної сфери фінансової політики можна буде об'єднати не тільки діяльність держави щодо наповнення державного бюджету та використання його коштів, але і формування та використання державних цільових фондів, управління державною власністю, залучення та надання державою кредитів.

Представлений вище розгляд вичерпує запропоновані у вивченій науковій літературі сфери фінансової політики, суб'єктом здійснення якої є держава, проте на нашу думку його слід доповнити політикою щодо розкриття та поширення фінансової та економічної інформації. Оскільки в сучасних умовах інформаційне забезпечення має надзвичайно велике значення для функціонування суб'єктів господарювання то слід вважати, що політика держави щодо розкриття, доступності та достовірності фінансової інформації в значній мірі визначає поведінку суб'єктів господарювання та фізичних осіб щодо залучення, руху, розподілу та перерозподілу вартості. Тож, державна політика щодо розкриття та поширення фінансової інформації є елементом державної фінансової політики.

Таким чином державна фінансова політика включає такі сфери:

- політика формування та використання ресурсів держави;
- грошово-кредитна політика;
- нормативно-правове забезпечення фінансових відносин;
- митна політика;
- політика щодо розкриття та поширення фінансової інформації.

Фінансова політика суб'єктів господарювання за своїм складом є значно простішою. Оскільки формування нормативно-правового забезпечення, митної та грошово-кредитної політики є її невід'ємними функціями держави, то суб'єкти господарювання приймають участь у фінансових відносинах лише в тій мірі, в якій вони залучають вартість та спрямовують її на певні потреби. Крім того, за кожним суб'єктом в кінцевому підсумку залишається рішення про розкриття достовірної фінансової інформації, адже вона може бути прихована або розкрита навіть всупереч вимогам законодавства. Фактично, фінансова політика суб'єктів господарювання складається із політики формування та використання ресурсів та із політики розкриття та поширення фінансової інформації. Аналогічні міркування дозволяють поширити даний висновок на фінансову політику фізичних осіб.

Як уже зазначалося вище дієвість (ефективність) фінансової політики на будь-якому рівні змінюється в процесі взаємодії з фінансовими політиками інших суб'єктів. Фінансова політика держави характеризується певною імперативністю по відношенню до фінансових політик суб'єктів господарювання та фізичних осіб. Проте в демократичному суспільстві вона одночасно і перебуває у залежному стані від дій названих суб'єктів. Наприклад, фінансова політика направлена на забезпечення зростання економіки через стимулювання інвестицій шляхом зниження ставки кредитного відсотка може бути недієвою, якщо не враховує пріоритету фінансової політики фінансових посередників, який полягає у розширенні ринку кредитування споживчого попиту. Тому фінансова політика держави повинна включати також і заходи, направлені на врахування, а при можливості і на корекцію фінансової політики суб'єктів господарювання та фізичних осіб.

РОЗДІЛ 4. СЕКТОР ФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ АРХІТЕКТУРИ СВІТУ

4.1. Конкуренція на фінансових ринках у контексті антикризового регулювання їх розвитку

Інтернаціоналізація економічних відносин, зростання міжнародних інвестиційних потоків, розширення впливу великих банків та їх об'єднань на внутрішні фінансові системи поглибили протиріччя між необхідністю захисту економічного суверенітету країн та забезпечення зростання глобальної конкурентоспроможності національних фінансових ринків як важливих інструментів стимулювання загальноекономічного розвитку країн. З огляду на світові кризові явища, національні уряди та ринкові регулятори постали перед необхідністю розробки збалансованих нормативних положень, направлених на зміцнення конкурентного середовища фінансових ринків, стимулювання прогресивних структурних перетворень на рівні їх окремо взятих сегментів, залучення інноваційних практик надання фінансових послуг резидентам та нерезидентам.

Виходячи з цього, актуалізується необхідність проведення аналізу тенденцій конкурентного розвитку міжнародних фінансових ринків у розрізі наступних проблемних питань:

- вплив діяльності глобальних фінансових установ та їх об'єднань на рівень конкуренції в межах фінансових ринків окремо взятих юрисдикцій;
- роль та місце процесів глобалізації у забезпеченні фінансової стійкості банків та інших посередників на фінансовому ринку;
- дієвість антикризових заходів, направлених на підтримку ліквідності та платоспроможності фінансових установ;
- ідентифікація ризиків порушення конкурентної рівноваги на фінансових ринках та змін у їх інституційній структурі.

У другому кварталі 2012 року транскордонні вимоги банків, які звітують перед Банком міжнародних розрахунків (BIS), різко скоротилися, після незначного збільшення в попередньому кварталі¹. Зниження було другим за величиною з початку 2009 року,

¹ Rixtel van Adrian, Upper Christian Highlights of the BIS international statistics // BIS Quarterly Review. – 2012. – December. – pp. 11–19.

що відображає продовження пригніченої діяльності на міжнародних банківських ринках ще з періоду розгортання світової фінансової кризи 2007–2009 років. Виходячи зі звітності банків, їх транскордонні вимоги до небанківських установ залишаються відносно стабільними, відбувається значне скорочення кредитів, наданих банкам у країнах з розвинутою економікою та офшорних фінансових центрах, що зумовлено скороченням взаємних позицій між банківськими офісами. Непогашені транскордонні вимоги до позичальників на ринках, що розвиваються, змінилися незначним чином.

Структура міжнародних кредитів, наданих в країни з перехідною економікою Азійсько-Тихоокеанського регіону, істотно змінилася протягом останніх років. У той час, як банки Єврозони і Швейцарії відсторонилися, банки-вихідці з регіону значною мірою заповнили цю прогалину. До них відносяться банки зі штаб-квартирою в азійських офшорних юрисдикціях та країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону, які подають до BIS міжнародну банківську статистику, а також банки, що не надають відповідної звітності та є переважно китайського походження. Передбачувана частка внутрішньо-регіонального кредитування становила 36 % від загальної кількості міжнародних вимог до Азійсько-Тихоокеанського регіону в другому півріччі 2012 року, порівняно з приблизно 22 % кілька років тому.

Динаміку зарубіжних вимог банківських установ у розрізі регіону (групи країн), на які спрямовуються дані вимоги, можна відобразити наступним чином (рис. 4.1).

Економічний вплив транскордонного банківського кредитування на розвиток конкретної країни залежить від його частки в загальному обсязі банківського кредитування. В свою чергу, ця частка залежить як від значення іноземних банків у фінансуванні економіки, так і від важливості транскордонного банківського кредитування в діяльності іноземних банків. Наприклад, в Латинській Америці іноземні банки відіграють істотну роль, але транскордонне кредитування є відносно менш важливою частиною їх діяльності, оскільки іноземні банки, як правило, здійснюють фінансування більшої частини своїх кредитних проєктів у регіоні локально¹.

¹ External positions of reporting banks vis-à-vis all sectors, Statistical Annex, BIS Quarterly Review, December 2012/2011/2010/2009/2008.

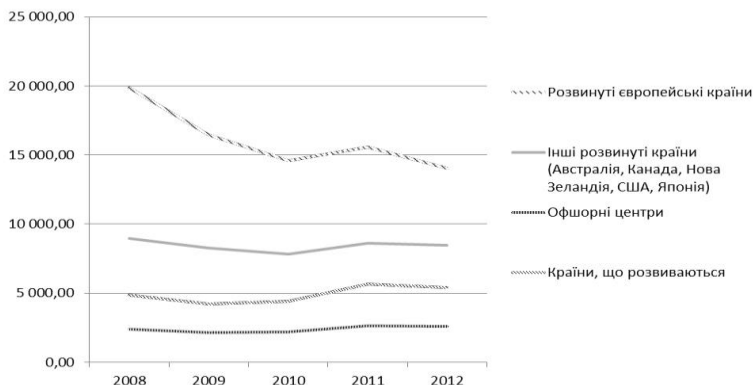


Рисунок 4.1 – Сукупні зарубіжні вимоги банків до відповідної групи країн (на договірній основі), млрд дол. США, станом на кінець червня відповідного року¹

Навпаки, в азійських країнах, що розвиваються, транскордонне кредитування охоплює набагато більшу частину операцій іноземних банків, але в цілому роль іноземних банків, як правило, невелика. Як результат, економічний вплив коливань у транскордонному кредитуванні в цьому регіоні також має тенденцію бути помірним. Транскордонне банківське кредитування є найбільш важливим для європейських країн, що розвиваються. Для даної групи юрисдикцій іноземні банки відіграють домінуючу роль у фінансуванні економіки, а транскордонне банківське кредитування також є істотним. Таким чином, країни Європи, що розвиваються, є тим регіоном, в якому дана відсоткова зміна обсягів транскордонних банківських кредитів має найбільший економічний ефект.

Активи, розміщені іноземними банками у країнах східної Європи, протягом 2007–2012 років піддалися скороченню, особливо в таких країнах як Естонія (на 45,63 %), Україна (на 39,20 %), Латвія (на 38,59 %) та Литва (на 38,40 %). Втім, деяке пожвавлення прослідковується у Словаччині, Туреччині та Польщі з відповідним зростанням банківських активів на 7,68 %, 22,64 % та 5,47 % (табл. 4.1).

¹ Consolidated claims of reporting banks – immediate borrower basis, Statistical Annex, BIS Quarterly Review, December 2012/2011/2010/2009/2008.

Таблиця 4.1 – Зовнішні активи звітуючих банків по відношенню до всіх секторів, у країнах Східної Європи, млн дол. США¹

Країна	Період							Темп приросту, за весь період, %
	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.04.2012	01.07.2012	
Болгарія	17 055	24 349	23 747	21 411	17 951	17 470	16 103	–5,58
Естонія	18 423	19 124	17 681	14 523	10 842	11 248	10 017	–45,63
Латвія	20 528	22 815	19 982	15 666	13 371	13 618	12 606	–38,59
Литва	19 190	22 100	19 903	14 628	13 729	13 377	11 821	–38,40
Польща	108 405	115 661	121 374	122 232	117 916	122 520	114 334	5,47
Румунія	56 253	71 062	62 263	57 766	52 805	53 515	49 139	–12,65
Російська Федерація	184 621	180 617	142 285	139 442	155 366	153 423	148 107	–19,78
Сербія	9 426	11 658	12 676	11 199	11 277	10 105	8 906	–5,52
Словаччина	21 992	27 286	18 014	20 285	19 387	22 561	23 681	7,68
Туреччина	136 966	142 575	132 790	155 780	161 827	164 750	167 978	22,64
Угорщина	77 365	93 882	92 776	73 627	60 055	58 665	53 032	–31,45
Україна	29 029	36 251	26 256	25 563	19 779	18 616	17 649	–39,20
Чеська Республіка	49 447	48 877	45 826	47 437	45 234	46 338	42 993	–13,05

¹ International positions by nationality of ownership of reporting banks, Statistical Annex, BIS Quarterly Review, December 2012/2011/2010/2009/2008.

Міжнародні позиції банків вже кілька років поспіль частково зміщуються не на користь фінустанов походженням з великих розвинутих країн. Так, протягом 2007–2012 років зменшились активи банків Німеччини (на 29,82 %) та Франції (на 9,06 %). Протягом даного періоду скорочення також демонстрували активи банків Нідерландів та Швейцарії. Натомість активи банків Швеції, Канади та Японії, навпаки, істотно зросли за досліджувані роки: на 145,62 %, на 51,43 % та 72,57 % відповідно. Меншими темпами зростали активи банків США та Великої Британії (табл. 4.2).

Таблиця 4.2 – Міжнародні позиції звітуючих банків за активами в залежності від країни власників, млрд дол. США¹

Країна	Рік						Темп приросту, за весь період, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Нідерланди	2347,5	2580,9	2057,8	1377,0	1585,2	1537,3	–34,51
Німеччина	5330,6	6275,2	5024,6	4312,8	4290,1	3741,1	–29,82
Швеція	451,3	585,6	647,6	790,3	949,1	1108,5	145,62
Канада	651,6	783,3	744,7	853,8	990,2	986,7	51,43
Велика Британія	3634,4	4280,5	3853,9	4242,6	4829,8	4575,1	25,88
США	3212,6	3506,0	3584,9	3900,5	4094,7	3989,8	24,19
Франція	3795,3	4515,0	4021,0	3983,6	4501,5	3451,5	–9,06
Швейцарія	4320,2	3803,6	2863,8	2376,0	2548,9	2455,7	–43,16
Японія	2463,5	3021,7	3156,1	3317,1	3839,4	4251,2	72,57

Останні дослідження Банку міжнародних розрахунків підтверджують занепокоєння, що міжнародні банки можуть бути трансляторами фінансових шоків від розвинених країн до економік, що розвиваються (EMEs). У той час, як фінансові зв'язки із заощадженнями, ринками і технологіями розвинутих економік, швидше за все, відіграють позитивну роль у розвитку EMEs, ті ж самі зв'язки можуть також слугувати в якості каналів

¹ The Reform Agenda: An Interim Report On Progress Toward A Safer Financial System, Global Financial Stability Report, International Monetary Fund, October 2012, pp. 75–140.

розповсюдження шоків розвинених країн. Крім того, велика концентрація транскордонного кредитування від невеликої групи банківських систем розвинених економік призводить до окремих шоків у EMEs або відповідних регіонах. У зв'язку з цим, результати аналізу свідчать, що останній обвал у транскордонній кредитній діяльності був найважчим для тих EMEs, які були найбільш залежними від банків Єврозони.

Кілька останніх років після фінансової кризи характеризуються внесенням глобальними банками істотних змін у свої бізнес-стратегії. Необхідність оновлення збідненого буферу капіталу, зниження ризиків потенційних збитків за різними видами операцій, а також адаптації до нестабільних ринкових умов спонукала деякі банки вилучити активи з глобального портфелю. Зокрема, продаж фінустановами своїх активів за операціями інвестиційного менеджменту і консультативних послуг, комерційного банкінгу та комбінованого (багатолінійного) страхування загалом складає 52 % загального обсягу реалізації активів (рис. 4.2).



Рисунок 4.2 – Розпродаж активів провідними глобальними банками за секторами, у відсотках від загального обсягу

Вочевидь, міжнародні банки переорієнтувати свою діяльність на підготовку до нових, жорсткіших нормативів капіталу та ліквідності. Так, значні обсяги банківських активів ще тільки планується реалізувати, а це ставить перед учасниками ринку актуальне питання щодо можливості даного процесу суттєво змінити структуру глобальної банківської діяльності у напрямку до більш вираженої орієнтації на внутрішній ринок. Підтвердженням зазначених тенденцій є географічне зміщення, але не згортання, діяльності фінансових холдингів міжнародного рівня¹.

Незважаючи на поточний спад, про який йшла мова вище, сукупні транскордонні вимоги системоутворюючих глобальних банків країн як до країн, що розвиваються, так і до розвинених країн, протягом останніх п'яти років відчутно зросли (рис. 4.3). Транскордонні операції активізували, з одного боку, придбання активів, а з іншого – їх реалізацію, що є свідченням спроби переформатування банками бізнес-стратегій з метою внесення відповідних змін у практику ризик-менеджменту, а також відновлення балансів. Дані заходи спрямовані на підвищення конкурентоспроможності банків на міжнародних фінансових ринках, а не на вихід з них. Дійсно, на сьогоднішній день немає чітких ознак того, що міжнародна діяльність фінансових установ піддається згортання, незважаючи на значні втрати у 2008 році.

Значний вплив на конкуренцію всередині фінансового сектору має монетарна та фіскальна політика національних урядів. На сьогодні низький рівень ставок рефінансування та обмежені премії за ризик можуть призвести до середньострокового самозаспокоєння ринків, що стимулює накопичення ризиків стабільності. Так, за всіма рахунками, процентні ставки у 2012 році в США є низькими порівняно з іншими країнами світу. Довгострокові номінальні процентні ставки є найнижчими з 1950-их років, а реальна прибутковість зважених за інфляцією державних цінних паперів є негативною протягом досить тривалого часового горизонту. Ставка п'ятирічного свопу, відраховуючи п'ять років з поточного періоду, – як індикатор середньострокових відсоткових очікувань за вирахуванням короткострокових циклічних факторів, – становить лише 2,8 %.

¹ Cardarelli Roberto, Selim Elekdag and Subir Lall Financial Stress and Economic Contractions // Journal of Financial Stability. – 2011. – Vol. 7, No. 2. – pp. 78–97.



Рисунок 4.3 – Сукупні зарубіжні вимоги банків розвинених європейських країн за регіонами з 2006 по 2011 роки, у відсотках до загального обсягу вимог¹

Те ж саме стосується і доходності державних облігацій США, проте заходи зі скорочення боргового навантаження, на фоні намагання домогосподарств уникати ризиків та відновити свої баланси, призвели до перерозподілу основних грошових фондів в державні облігації у всіх основних секторах, протягом останніх трьох років (табл. 4.3).

Низькі ставки можуть стати лише маскуванням існуючої вразливості, що формується під впливом надмірного прийняття ризиків у менш жорстко регульованому небанківському фінансовому секторі. У той час, як діяльність в тіньовому бізнесі банківської системи залишається обмеженою, цього не можна сказати про всі інші сегменти. Прикладом є розширення обсягів використання спеціалізованих юридичних осіб (структур) для ринку вторинних іпотечних цінних паперів – іпотечних інвестиційних трастів (REITs). Зазначені структури практично подвоїли свої активи (майже до 500 млрд дол. США) починаючи з 2010 року, у тому числі, через тривале зниження прибутковості облігацій, уповільнення темпів іпотечної передоплати, а також зменшення конкуренції з боку банків та фінансованих державою компаній Fannie Mae і Freddie Mac.

¹ Cardarelli Roberto, Selim Elekdag and Subir Lall Financial Stress and Economic Contractions // Journal of Financial Stability. – 2011. – Vol. 7, No. 2. – pp. 78–97.

**Таблиця 4.3 – Володіння цінними паперами Уряду США,
за секторами**

Сектор	IV кв. 2008 р., млрд дол. США	I кв. 2012 р., млрд дол. США	Темп приросту, %	Поточне володіння до активів
Домашні господарства	257	1 308	409	2
Пайові інвестиційні фонди	796	916	15	8
Зарубіжні установи	3 253	4 761	46	26
Банки та брокерські компанії	257	410	60	3
Приватні пенсійні фонди	185	448	142	7
Страхові компанії	171	254	49	4
Федеральний резерв США	476	1 661	249	58
Сукупний обсяг цінних паперів	6 338	10 827	71	–
Глобальні зарубіжні валютні резерви	7 414	10 889	47	–

Збільшення прибутковості облігацій або волатильності становить загрозу для тонкого прошарку пайового капіталу, що підтримує активи цих спеціалізованих інструментів, з урахуванням суттєвого розгортання їх левериджу. Таким чином, одним з напрямків попередження негативного розвитку фінансового ринку є всебічний контроль діяльності небанківських установ, які, як і банки, повинні корегувати власні бізнес-моделі у напрямку скорочення ризиків.

На ринку корпоративних облігацій США традиційні компанії з розміщення інвестицій (buy-side institutions), у тому числі пенсійні фонди, страхові компанії та керуючі активами, не тільки розширили свою присутність на ринку, а ще й збільшили час утримання ризикових активів, у зв'язку з відсутністю необхідної прибутковості і браком альтернативних інструментів кредитування.

Світова фінансова криза призвела до радикальних перетворень у конкурентній структурі американського ринку торговельних та інвестиційних банківських операцій, здійснюваних фінансовими установами. Значна консолідація галузі, яка мала місце

протягом останніх років, призвела до зосередження активів серед п'яти найбільших гравців, які на сьогодні входять до складу банківських холдингових компаній (BHCs) та, відповідно, є частиною регульованої банківської системи. Федеральна резервна система (яка здійснює нагляд і контролює діяльність BHCs) визначає їх як компанію, яка володіє та/або керує одним або більше американським банком, або володіє чи має контрольний пакет акцій одного або декількох банків.

Дилерські операції п'яти основних американських BHCs домінують як у США, так і на світових ринках капіталу. Зокрема, їх сукупні активи складають 64 % всіх активів комерційних банків у США, вони отримують більш ніж половину світового доходу у вигляді фіксованої виручки і прибутку від торгівлі акціями, а також охоплюють 48 % світового обороту від надання послуг інвестиційного банкінгу. Дилерські банківські операції цих п'яти BHCs особливо важливі на американських ринках деривативів, де вони тримають 96 % раніше розміщених похідних фінансових інструментів.

До переліку таких найбільших фінустанов входять JPMorgan Chase, Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs, and Morgan Stanley. Незважаючи на труднощі, пов'язані з високим борговим навантаженням і практикою оптового фінансування, що вплинули на дилерські банківські операції зазначених BHCs, вони стикаються з багатьма іншими проблемами, в тому числі зі зниженням рентабельності через впровадження деяких нормативних змін. Ці та інші фактори піднімають фундаментальні питання про майбутні напрямки розвитку фінансового ринку. Великі банки, як лідери ринку, покладаються більшою мірою на дилерську діяльність, проте, паралельно відчують дефіцит доходу від універсальної банківської діяльності та не використовують можливості фінансової диверсифікації.

Зміни в стратегії ведення конкурентної боротьби на фінансових ринках розвинених країн протягом останнього десятиліття значно розширили доступ до фінансування і сприяли зростанню соціального забезпечення громадян. Зміни призвели до формування нових форм банківського посередництва, у тому числі до

зростання тінізації банківської системи та просування багатьох інноваційних продуктів. Тим не менш, деякі зміни – пов’язані з атрибутами концентрації, складності і непрозорості – призвели до зростання глобальних ризиків.

Найбільші зміни в історії фінансового посередництва можна пов’язати з досягненнями в області інформаційних технологій (ІТ), що дозволило, серед іншого, краще і швидше обробляти інформацію та здійснювати торгівлю фінансовими інструментами в ширшому діапазоні. За останні десять років ці зміни дозволили перенести ринкові відносини зі сфери двосторонніх переговорів у сферу фінансового посередництва. Як наслідок, це призвело до виникнення нових або розширених його форм: банки, які отримують переважний дохід з нетрадиційних джерел, отримують позики від небанківських фінансових установ та надають останнім кредити, розширення посередництва небанківських установ, впровадження нових фінансових продуктів, таких як забезпечені активами приватні цінні папери та спеціалізовані похідні.

Таким чином, операції, які раніше були засновані на відносинах з клієнтами, втратили свої природні переваги, і банки стикнулися зі значною конкуренцією. Зростання нахилу посередництва до ведення нетрадиційної банківської діяльності спричинило зростання системних ризиків.

Важливою зміною в структурі фінансової галузі стало відродження діяльності різних типів небанківських посередників, включаючи фонди грошового ринку, провідних брокерів-дилерів, а також позабалансові спеціальні структури, фінансовані за рахунок банків. Загалом кредитне посередництво за рахунок діяльності окремих компаній або небанківських установ (за термінами розміщення фінансових ресурсів, трансформацією ліквідності або левериджем) стало відомим як «тіньова банківська система».

Падіння на кредитних ринках у 2008 році продемонструвало, яким чином цей тип фінансового посередництва може сприяти зростанню системних ризиків. Взаємозв’язок між небанківськими установами і банками призвів до «зараження» обох типів організацій, у той час як невизначеність, що охопила ринки капіталів, набрала обертів.

Стійкість небанківських організацій – зокрема, американських інвестиційних банків, – була порушена недостатністю капіталу та відсутністю належних процедур для доступу до підтримки ліквідності або набору правил для прийняття рішення. Банки використовували небанківські організації з метою переміщення свого ризику до позабалансових рахунків, наприклад, шляхом створення окремих компаній спеціального призначення (SPVs) і надання їм страхових послуг, які покривали кредитний ризик і ризик ліквідності. Останні, однак, протягом кризового періоду довелося прийняти на себе для збереження банками власної репутації.

Зростання рівня монополізації на світових фінансових ринках не в останню чергу пов'язане з впровадженням переліку регуляторних заходів, покликаних зробити ринки та інститути більш прозорими, менш складними та пов'язаними з меншим рівнем боргового навантаження. Більшість реформ стосуються роботи банківського сектору, і в першу чергу – докладання додаткових зусиль щодо локалізації банками витрат, пов'язаних з певними ризикованими видами діяльності. Вимоги Базеля III у контексті поступового зростання якості капіталу і буферу ліквідності мають сприяти збільшенню фінансової стійкості банків. Фінустанови, швидше за все, будуть пристосовуватися до нових витрат різними способами, деякі з яких, можливо, не підлягають плануванню. Нові банківські стандарти можуть стимулювати окремі види діяльності у напрямку переходу до небанківського сектору, де ці стандарти не застосовуються. Крім того, великі банківські групи (холдинги) з перевагами масштабу можуть мати більше можливостей прийняття на себе витрати регулювання, і в результаті вони можуть збільшувати свій вплив на окремих ринках, що робить останні більш концентрованими.

Аналітики Міжнародного валютного фонду (МВФ)¹ констатують, що поточний стан локальних фінансових систем характеризується значною складністю і непрозорістю зосередження ризиків, що ускладнює процес їх відслідковування та оцінки потенційних побічних ефектів як для наглядових органів, так і для

¹ Cardarelli Roberto, Selim Elekdag and Subir Lall Financial Stress and Economic Contractions// Journal of Financial Stability. – 2011. – Vol. 7, No. 2. – pp. 78–97.

окремих інвесторів. Нездатність приватних установ і державних інституцій зрозуміти ключові характеристики і структурні елементи нових фінансових інструментів, в свою чергу, дозволила банкам взяти на себе завеликий обсяг боргового навантаження. Прогрес у технологіях і технічній інфраструктурі, до того ж, зробив фінансові установи більш тісно взаємопов'язаними через міжбанківський ринок, операції репо та інші механізми ведення бізнесу, як всередині країни, так і глобально. Вказані особливості посприяли швидкій передачі шоків та їх посиленню під час кризи. Крім того, великі системні установи стали занадто важливими, щоб держава могла дозволити їм збанкрутувати, а тому під час кризи їхня ліквідність була підтримана фактично за рахунок платників податків.

Дослідження структурних характеристик фінансового ринку, проведене зарубіжними фахівцями¹, свідчить, що економічні системи, які містили деякі з цих особливостей до настання кризи, піддаються дії вищого ступеня так званого «фінансового стресу». Пов'язаний з даною категорією індекс фінансового стресу (FSI) розраховується на щомісячній основі та демонструє рівень напруженості всередині національних фінансових систем, причому збільшення FSI означає вищий рівень стресу. Індекс для розвинутих економік представляє собою комбінацію таких факторних змінних: банківський сектор, спред TED (різниця між процентними ставками за міжбанківськими кредитами і короткостроковим боргом уряду США), строкові спреди, дохід фондового ринку, волатильність фондового ринку, спреди по суверенному боргу, волатильність валютного ринку. Для економік, що розвиваються, FSI формується за рахунок п'яти факторів: з виключенням TED та строкових спредів, а також із заміною показника волатильності валютного ринку на індекс тиску на валютний ринок.

Розрахунок простих кореляційних зв'язків між докризовою структурою світових фінансових ринків та індексом фінансового стресу протягом 2008–2010 років дозволяє припустити, що біль-

¹ A framework for dealing with domestic systemically important banks – final document, Basel Committee on Banking Supervision, October 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs224.pdf>.

шої розбалансованості в період глобальної кризи зазнали ринки, в першу чергу, з такими порівняльними характеристиками: більший розмір фінансової системи; більш насичені транскордонні взаємозв'язки ринкових інституцій, що передбачає існування залежності від оптового фінансування; ринок з нижчим рівнем чистої процентної маржі, що також пов'язано з меншою прибутковістю традиційної (як домінуючої) банківської системи (табл. 4.4).

Таблиця 4.4 – Докризова конкурентна структура фінансових ринків та рівень фінансового стресу під час кризи

Структурний індикатор, 2003–2007 роки	Кореляція з індексом фінансового стресу, 2008–2011 роки	Кількість країн
1	2	3
1. Ринково орієнтоване посередництво	0,34	7
1.1. Нетрадиційне банківське посередництво	0,23	29
Відношення непроцентних доходів до загального доходу	0,12	44
Відношення інших дохідних активів до сукупних активів	–0,05	40
Відношення інших процентних зобов'язань до сукупних зобов'язань	0,24	40
1.2. Небанківське посередництво		
Частка кредитів та облігацій, що знаходяться в активах небанківських організацій, в загальному обсязі кредитів та облігацій, що належать фінансовому сектору	0,04	22
1.3. Використання нових фінансових продуктів	0,35	11
Відношення обороту похідних до ВВП	0,28	22
Відношення обсягу сек'юритизації до ВВП	0,40	11
2. Традиційне банкоцентричне посередництво	–0,41	15
2.1. Кредити та облігації банків по відношенню до фінансового сектора в цілому	–0,04	22
2.2. Чиста процентна маржа	–0,44	43

Продовж. табл. 4.4

1	2	3
3. Масштаб і охоплення	0,21	20
3.1. Розмір	0,40	35
3.2. Взаємозв'язок інституцій-резидентів	0,02	20
Коефіцієнт оптового фінансування	0,16	23
Відношення міжбанківських активів до сукупних активів	0,00	32
Відношення міжбанківських зобов'язань до загальної суми зобов'язань	-0,10	32
3.3. Рівень концентрації (частка трьох найбільших банків)	0,16	42
3.4. Фінансова глобалізація	0,35	25
Частка іноземних банків (кількість банків)	0,03	44
Сукупні іноземні активи банків (у % від ВВП)	0,45	33
Глобальний взаємозв'язок активів	0,47	42
Глобальний взаємозв'язок зобов'язань	0,49	42
4. Фінансові буфери	-0,42	44
4.1. Відношення ліквідних активів до депозитів і короткострокового фінансування	-0,12	44
4.2. Відношення власного капіталу до сукупних активів	-0,50	44

Вплив вищої концентрації банківського сегменту на розвиток кризових явищ є неоднозначним, натомість очевидною є важливість таких факторів, як взаємозв'язки інституцій-резидентів, ступінь глобалізації ринку, а також використання деяких видів похідних фінансових інструментів, які можуть збільшити складність і взаємопов'язаність.

Регулятивні реформи, які почали проводитися урядами розвинених країн з початку кризи, мали глобальну, але не радикальну спрямованість. Якщо залишити осторонь деякі конкретні спроби змінити бізнес-моделі (доповідь комісії Вайкера у Великій Британії та правило Уолкера під дією закону Додда-Френка в США) на національному рівні, глобальні нормативні перетворення безпосе-

редньо не призвели до зміни конкурентної структури фінансового сектора як такого, а скоріше сприяли пропаганді безпечної поведінки на ринку.

Проте, акцент у проведенні реформ щодо підвищення вартості ризикованої діяльності гравців ринку означає, що можна чекати реакції з боку приватного сектора, спрямованої на зниження сукупних витрат і перехід на види діяльності з вищою рентабельністю.

Таким чином, пристосування ринкових інституцій та інвесторів до нових вимог полягатиме, швидше за все, у формуванні нових та змінених структур і призведе до зміни розстановки сил на фінансових ринках. Так, більш жорсткі вимоги до капіталу і ліквідності відповідно до Базелю III спрямовані на підвищення банками фінансової стійкості і здатності поглинати збитки.

З огляду на зміни, внесені у відповідне законодавство, а також мінливі умови ведення бізнесу, комерційні банки мають вибудовувати пріоритети щодо видів діяльності таким чином, щоб оптимізувати співвідношення між власним та залученим капіталом. Інвестори, зі свого боку, приймають рішення щодо можливості та умов участі у реалізації даних проєктів. Ці рішення призведуть до певних структурних змін у конкурентному середовищі фінансового ринку, багато з яких не можна точно спрогнозувати (табл. 4.5).

Слід підкреслити, що нормативи Базеля III приділяють більше уваги загальноприйнятому визначенню капіталу – загального капіталу першого рівня (Tier 1), який в основному формується зі звичайних акцій. Гармонізоване визначення капіталу має зробити порівняння капітальної бази міжнародних банків більш простим та ефективним, підвищити прозорість і, відповідно, покращити механізм ціноутворення. Тим не менш, жорсткіші вимоги до капіталу можуть слугувати бар'єром для входу на ринок і зменшувати конкуренцію, що робить банківську систему менш прозорою та знижує ефективність ціноутворення. Те ж саме стосується нормативів Базеля щодо ліквідності.

Таблиця 4.5 – Очікуваний вплив регулятивних реформ на конкурентну структуру фінансових ринків

Ринкові параметри	Структурні характеристики / показники	Вимоги Базеля III щодо капіталу	Вимоги Базеля III щодо левериджу	Вимоги Базеля III щодо ліквідності	Реформа щодо виплати компенсацій	Правила Уолкера та комісії Вайкера	Резолюція щодо глобальних системно важливих фінансових інститутів (G-SIFIs)
Форма фінансового посередництва	Традиційне банківське посередництво (прийняття депозитів та кредитування)	↓	↓	↓	–	–	–
	Нетрадиційне банківське обслуговування (інвестиційний банкінг)	↑↓	↓↑	↓	↓	↓	↓
	Послуги небанківських установ	↑	↑	↑	↑	–	–
Масштаб та обсяг фінансового сектора	Розмір (за активами)	↓	↓	↓	–	↓	–
	Складність	↓	–	↓	↓	↓	↓
	Взаємозв'язок інституцій-резидентів	↓	–	↓	–	↓	–
Конкуренція у фінансовому секторі	Ефективність (прозорість, ціноутворення)	↑↓	–	↑↓	↑	–	–
	Концентрація (кількість установ)	↑	↓	–	–	–	↓

Примітки: ↑ вказує на збільшення показників фінансової структури; ↓ вказує на зниження. Записи без стрілки свідчать або про нейтральний вплив показника, або про неоднозначність оцінки впливу регулятивних реформ.

Банки можуть вдаватися до поступової консолідації своїх бізнес-напрямоків і зосередження на веденні «основної» діяльності. Зокрема, напрямок бізнесу, що передбачає отримання фіксованого доходу, торгівлю валютою і товарними інструментами (FICC), страждає від нових вимог до капіталу, потенційно знижуючи прибутковість для банків, які не мають достатньої ринкової частки. Принаймні, кілька великих банків світового рівня на сьогодні вже оголосили про наміри позбутися напрямку FICC з огляду на впровадження у бізнес нових вимог до капіталу, тому що вони не є достатньо конкурентоспроможними в даному сегменті.

Опосередковані наслідки реформи можуть полягати у зосередженні FICC діяльності в банках зі значною частку ринку або інвестиційних фондах та менших інвестиційних компаніях.

Цілком ймовірно, що дрібні банки будуть відчувати менший регулятивний вплив, ніж великі, більш складні фінустанови, що підтверджується дослідженнями Базельського комітету з банківського нагляду.

За таких умов обсяги ведення небанківської діяльності можуть зрости. Оскільки небанківські посередники не підпадають під дію жорсткіших вимог до власного капіталу, їх конкурентні позиції можуть бути покращені для тих видів діяльності, в яких вони прямо конкурують з банками, потенціалом змінити структуру фінансового ринку.

Намагання утриматися на ринку спонукає банки використовувати власну перевагу перед небанківськими організаціями щодо отримання фінансування (нормативна премія та можливість доступу до централізованої системи підтримки банківської ліквідності), і особливо це стосується тих банків, які ідентифікуються інвесторами як завеликі для того, щоб збанкрутувати («too important to fail»). Рішення інвесторів також будуть чинити істотний вплив на кінцевий результат.

Намагаючись вирішити проблеми, пов'язані, серед іншого, з розвитком конкуренції на фінансовому ринку, Базельський комітет з банківського нагляду розробляє перелік основних принципів (рис. 4.4), направлених на упорядкування структурних характеристик національних фінансових систем. У тому числі це стосується можливості для країн вийти за рамки мінімальних вимог до внутрішніх системно значимих банків (D-SIBs), маючи можливість впроваджувати додаткові нормативи, засновані на особливостях економіки країни та її банківського сектора.

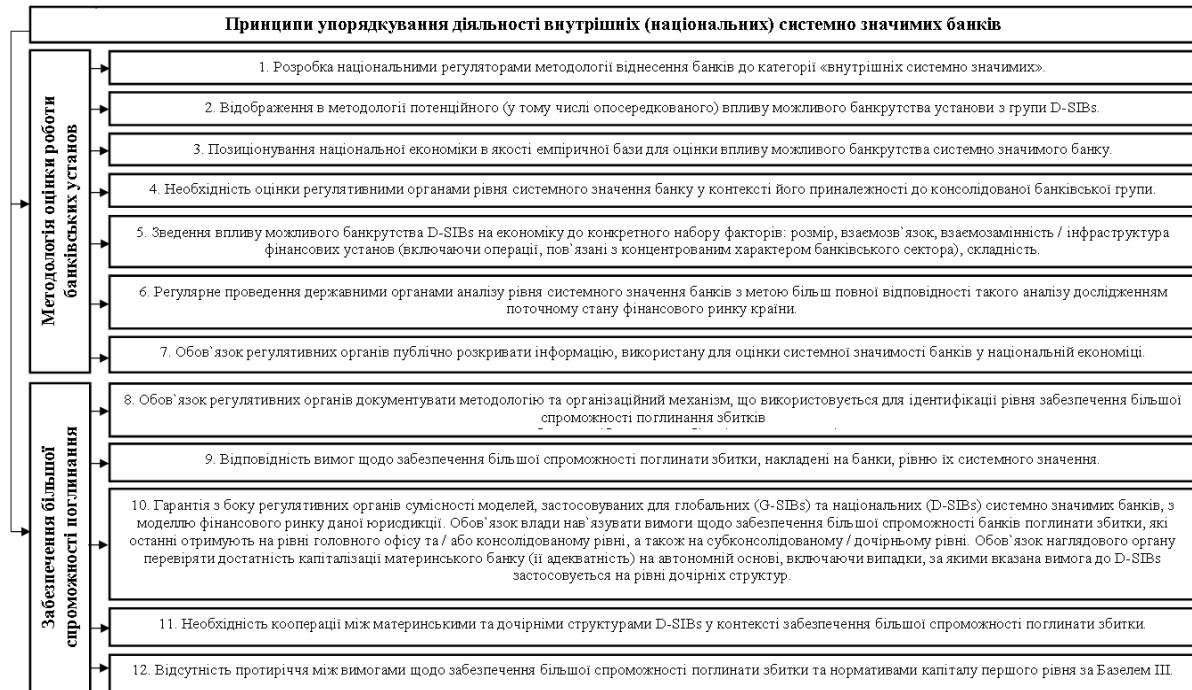


Рисунок 4.4 – Регулятивна модель для внутрішніх (національних) системно значимих банків

4.2. Аспекти еволюційного проникнення іноземного банківського капіталу на фінансові ринки країн ЦСЄ

Аналіз сучасних світових економічних процесів виявляє їх суперечливий характер. Простежується діалектичне поєднання глобалізації світового господарства й одночасного посилення впливу регіонального чинника на світову економіку й політику.

Глобалізаційні процеси у фінансовій сфері також мають об'єктивний характер і є результатом тривалого процесу інтернаціоналізації господарства.

У процесі глобалізації утворюються великі фінансові групи, до яких входять не лише банки, а й страхові, інвестиційні, лінгові компанії.

Наслідки проникнення іноземного банківського капіталу залежать від низки чинників, перш за все від рівня розвитку фінансової системи країни надходження, а також від загального стану економіки, політичної стабільності, законодавчого забезпечення тощо. Вони можуть бути і позитивними, і негативними. Так, прихід іноземних банків пов'язують із привнесенням і впровадженням новітніх банківських технологій західних стандартів менеджменту, що сприяє більш якісному й комплексному задоволенню потреб клієнтів у банківських продуктах¹; поява іноземних банків може поступово призвести до зниження процентних ставок на депозити та кредити (що уже відбувається у країнах ЦСЄ, чого поки що не можна сказати про Україну); поліпшується процедура роботи з клієнтами тощо.

Щодо негативного впливу, то це можуть бути фінансові диспропорції у становищі вітчизняних та іноземних банків; у період кризи можливий відтік іноземного капіталу; проникнення спекулятивного капіталу і навіть втрата суверенітету у грошово-фінансовій сфері тощо. Але головною проблемою є невизначеність і неочікуваність ефектів діяльності міжнародних банків у різних країнах, особливо під час фінансових криз, в результаті недостатнього вивчення і врахування їх специфіки².

¹ Павлюк К. В. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми / К. В. Павлюк, В. А. Кажан // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 143–150.

² Рогач Ф. Иностранный банковский капитал в Украине и регулирование его деятельности / Ф. Рогач // Экономист. – 2012. – № 12. – С. 4–6.

Іноземний банківський капітал у країни Східної Європи активно почав проникати упродовж останніх 20–25 років, чому сприяла лібералізація доступу на ринки. Для західного банківського капіталу нові ринки на сході були одночасово і привабливими, і небезпечними. Привабливість зводилася до можливостей використання досить великого та неохопленого ринку банківськими послугами. До негативних факторів можна віднести відсутність необхідної інформації, яка є стандартною та враховуваною в процесі видачі кредитів у Західній Європі; необхідність резервування більших засобів у чотири рази на покриття можливих втрат від неповернених кредитів, ніж у розвинутих країнах¹. Крім того, варто зазначити, що західні банки на нових ринках змушені були працювати із фахівцями, які не мали відповідного рівня кваліфікації, досвіду роботи у ринкових умовах та й населення цих регіонів не було готовим широко користуватися новими банківськими послугами.

Найбільш інвестиційно привабливими серед країн цього регіону були Чехія, Естонія, Угорщина, Польща і Словенія, які мали чітке і прозоре банківське законодавство. Тут приватні банки скоро зайняли свою нішу.

Стратегія просування західних банків впроваджувалася з урахуванням конкретних особливостей розвитку регіону. Так, австрійський Raiffeisen Zentral-bank створював мережу філіалів, надавав набір послуг, які враховували потреби малих та середніх підприємств. Американський Citi-bank захопив ринок кредитних карток в Угорщині та Польщі. Італійський UniCredito, німецький HVB, австрійський KBC Bank просувалися на східноєвропейський ринок, поглинаючи місцеві універсальні банки.

Менш привабливими для західних банків, на думку аналітиків, були ринки другої групи, куди відносили Литву, Латвію, Словачію, Болгарію, Румунію, Хорватію. Однією із причин такої ситуації було повільне (Болгарія, Румунія) впровадження законодавства відповідно до європейських норм.

¹ Особенности банковского бизнеса в Восточной Европе // Банковская практика за рубежом. – 2003. – № 5 (53). – С. 24–29.

До третьої групи, яка за кількістю населення була найбільш чисельною, аналітики включали Росію, Україну та деякі інші пострадянські країни. Економіка цих країн характеризувалася низьким коефіцієнтом ВВП на душу населення, нестабільністю, приватизація банківського сектору була недостатньо прозорою, існувало різне законодавче обмеження.

Для того, щоб бути успішними, західним банкам необхідно було реалізувати три стратегічні цілі: захопити значну частину привабливого сегменту ринку, поліпшити управління кредитними ризиками на національному та регіональному рівнях, для чого необхідно добре вивчити місцеві особливості¹.

Вирішуючи проблему залучення найбільш привабливих клієнтів, універсальні фінансові інститути використовували різні форми заохочення їх. Наприклад, в Угорщині Raiffeisen Bank надавав пакети послуг «преміум» клієнтам, у яких на рахунках було понад 20 тис. доларів, та гарантував ще більш високий рівень «приватних банківських послуг» тим, чиї активи у два рази та більше перевищували цю суму.

Однією із проблем, із якою зіткнулися західні банки на східних ринках Європи, був значний відсоток неповернених кредитів. Так, наприклад, у Східній Європі у 2000 р. середній рівень неповернених кредитів досяг 17,9 % від загальної суми, що більше ніж у 4 рази перевищує аналогічний показник західноєвропейських фінансових інститутів (був тоді на рівні 4,3 %). Правда, необхідно враховувати, що проблеми банків Східної Європи значною мірою були пов'язані з проблемними кон'юнктурними кредитами, які раніше були видані нежиттєздатним державним підприємствам².

За кілька років ситуація значно поліпшилася і показники прибутків та витрат чеських, угорських та польських банків практично збіглися з аналогічними показниками великих західних банків. але ці однакові показники все-таки приховували дві великі від-

¹ Особенности банковского бизнеса в Восточной Европе // Банковская практика за рубежом. – 2003. – № 5 (53). – С. 24–29.

² Особенности банковского бизнеса в Восточной Европе // Банковская практика за рубежом. – 2003. – № 5 (53). – С. 24–29.

мінності між поки що не рівнозначними банківськими системами. По-перше, співвідношення прибутку до обсягу операцій (кредити та депозити клієнтів) у Східній Європі практично удвічі були вищими, ніж на Заході. Основною причиною такої ситуації була більш висока маржа і дещо завищені, за оцінками експертів, комісійні і тарифи східноєвропейських банків на фоні відносно низької конкурентоздатності. З іншого боку, показник співвідношення операційних витрат і обсяг операцій у східних банках зазвичай вдвічі був вищим, ніж у Західній Європі, в основному, за рахунок того, що обіги у східноєвропейських банках були значно меншими, ніж на Заході.

Підсумовуючи результати проникнення західноєвропейського банківського капіталу на ринки Центральної та Східної Європи за перше десятиліття, доцільно зазначити, що проникненню іноземного капіталу до банківських систем цих країн сприяли:

- 1) макроекономічна стабілізація – реформи, пов'язані з стабілізацією рівня цін, валютного курсу, державного бюджету тощо;
- 2) мікроекономічні реформи – створення життєздатного ринкового середовища шляхом приватизації державних підприємств, лібералізації цін, підвищення відкритості економіки;
- 3) реформування інституціональної структури економіки – прийняття необхідних змін до законодавства, забезпечення ефективного механізму державного регулювання економіки.

Форми залучення і діяльності іноземного банківського капіталу в країнах ЦСЄ були багатоманітними: утворення представництв і філій, виникнення банків із різною часткою участі іноземного капіталу, участь у приватизації державної власності в банках, скуповування банківських акцій у приватних акціонерів. Вкладення іноземного капіталу здійснювалося у формі грошових валютних засобів, майна, інтелектуальної власності, ноу-хау, менеджменту, експертизи, аудиту і т. ін.

У банківській галузі більшості країн Центрально-Східної Європи у ті роки найбільш динамічно розвивався сектор споживчого кредитування. Проте експерти висловлювали стурбованість у зв'язку із макроекономічною ситуацією в цих країнах, оскільки

кредити використовувалися в основному для купівлі імпортованих товарів, а це призводило до зростання зовнішньоторговельного й поточного платіжних дефіцитів. Крім того, в цих країнах відсутньою була надійна система управління ризиком, що мало призвести до масового неповернення і кризи, як було у Хорватії в 2002–2003 роках.

У цілому ж за широтою охоплення банківським сервісом населення в Центральній-Східній Європі безумовним лідером визнавався австрійський банк Raiffeisen Zentral-bank, який мав власні підрозділи (790) в 15 країнах Центрально-Східної Європи. Серед інших провідних банків, які працювали в Західній Європі, можна виділити: італійський Unicredito (третє місце за обсягом активів при 1207 відділеннях в 7 країнах), німецький Нуро-Vereinsbank (NVB) і його австрійський дочірній підрозділ Bank Austria Greditanstalt (вони спільно мають 905 підрозділів у 13 країнах), а також французький банк Societe General та італійський Banka Intesa (відповідно мають 666 і 475 відділень у Центрально-Східній Європі). По суті, п'ять іноземних банків-лідерів контролювали 60 % фінансового ринку в більшості країн Центрально-Східної Європи¹.

У цілому ж у Східній Європі (за винятком Росії) іноземні банки контролювали 57 % всіх банківських активів. Кредитним організаціям, що контролювалися нерезидентами, належало 95 % банківських активів в Естонії, 82 % в Хорватії, 78 % в Чехії і 75 % в Словаччині, близько 70 % в Угорщині та Литві. З 35 болгарських банків 25 перебували під контролем іноземців. Лише по одному великому банку, що не перейшов до іноземних банків, залишалось у Румунії, Словенії, Угорщині².

Розподіл фінансових ресурсів будь-якого банку між регіонами і країнами відбувається на конкурентній основі. Хоча стратегічні міркування дуже важливі, але висока прибутковість є кращим аргументом на користь розширення бізнесу, і в тактичному плані

¹ Европейский планцдарм для расширения // Банковская практика за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 73.

² Верников А. Иностранные банки в Восточной Европе / А. Верников // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 8. – С. 99–104.

російському підрозділу доводиться конкурувати за додаткові ресурси із такими підрозділами в Польщі, Чехії, Румунії і т. д. Як зазначає головний координатор Dresdener Bank у Росії, ресурси наявні, але при цьому очевидна і внутрішня конкуренція – як ці ресурси розподілити між різними регіонами і країнами. А щоб отримати ресурси, потрібні успішні проекти та перспективні клієнти.

Значення того або іншого регіону чи країни для банківських операцій оцінюють через такі показники, як частина активів й отриманий у цій країні прибуток в активах і прибутки всієї групи, а банківські операції у країнах Центрально-Східної Європи серйозно впливають на фінансове становище багатьох західних банків.

Перспективи діяльності іноземних банків у країнах ЦСЄ значні¹.

Діяльність банківських структур у Східній Європі давала можливість іноземним банківським групам диверсифікувати джерела прибутку й послабити її залежність від циклічних коливань на Заході. Економіка країн ЦСЄ на тому етапі розвивалася більш-менш автономно.

Разом з тим досвід країн Центральної та Східної Європи свідчить про значні проблеми, що виникали при утворенні іноземних філій: філії іноземних банків працювали у правових рамках тих країн, де знаходилися ці банки; в результаті спостерігалось послаблення регулятивного контролю з боку Національного банку; філії іноземних банків, як правило, зосереджували свою увагу переважно на спекулятивних видах діяльності; прибутки філій іноземних банків надходили до материнських банків, що суттєво знижувало кількість платників податків.

Незважаючи на досить швидкі темпи розвитку фінансових послуг у країнах ЦСЄ у докризовий період (до 2007 року), рівень проникнення банківських послуг у них залишався ще на значно нижчому рівні, ніж у Єврозоні, про що свідчить подана діаграма².

¹ Верников А. Стратегии иностранных банков в России / А. Верников // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 80.

² Бутенко О. І. Можливі тенденції проникнення іноземного капіталу в банківську систему України в післякризовий період / О. І. Бутенко // Етап. – 2012. – № 2. – С. 3–16.

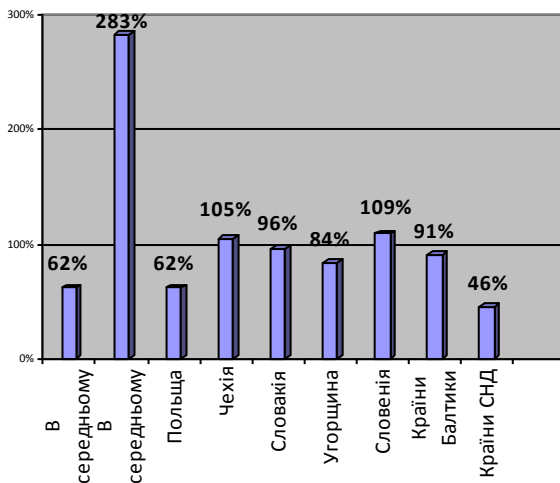


Рисунок 4.5 – Рівень проникнення банківських послуг

Цікаво також проаналізувати рівень проникнення за банківськими депозитами стосовно до ВВП (2005 р.) (рис. 4.6).

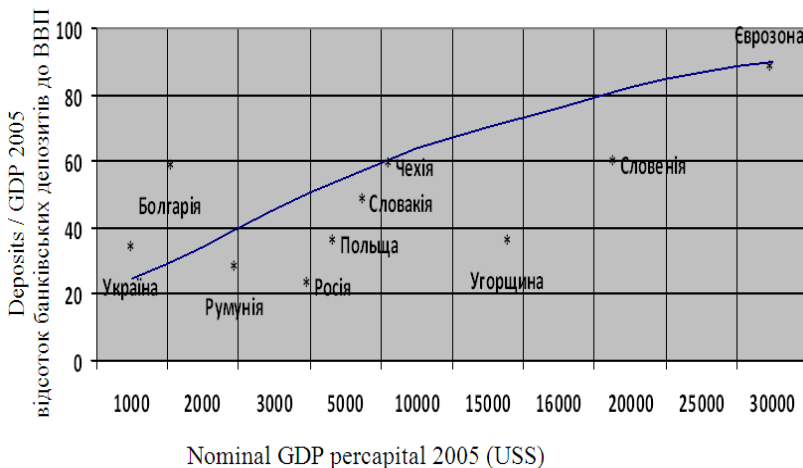


Рисунок 4.6 – Рівень проникнення за банківськими депозитами відносно до ВВП

Як бачимо, у країнах Єврозони цей показник був значно вищим¹.

Таким чином, можна зробити перші висновки: ринки країн ЦСЄ, у т. ч. СНД, були далекими від зрілості.

Входження у 2004 р. до ЄС нових десяти членів потребувало величезної роботи з боку інших членів ЄС, адже вони перебували на різних ступенях розвитку. Так, на початку 2008 р. активи країн Центрально-Східної Європи становили 89 % ВВП, Південно-Східної Європи – майже 82 %, тоді як в Єврозоні цей показник досягав 251,3 %².

Інтеграція країн Центрально-Східної Європи в єдиний фінансовий ринок ЄС відбувалася шляхом відкриття кордонів іноземному капіталу, який сьогодні посідає значне місце на цьому ринку (рис. 4.7).

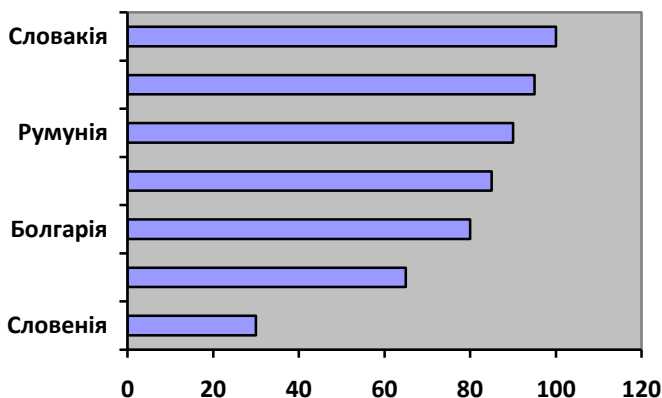


Рисунок 4.7 – Відсоток іноземного капіталу в активах банківських систем країн ЦСЄ (за підсумками 2007 р. – у %) ³

¹ Матеріали міжнародної конференції «Banking in Eastern Europe» (Відень, квітень 2007 р.) /zeb/rolfes.schierenbeck.associates, UniGredit Group, Mercer Oliver Wyman.

² Бутенко О. І. Організаційно-управлінські засади та механізми модернізації фінансово-кредитної сфери в Україні : монографія / О. І. Бутенко. –Черкаси : Видавець Пономаренко Р. В., 2013. – С. 425.

³ CEE Banking Sector Report. RZB. 2008. September.

Надходження іноземного капіталу дало можливість країнам ЦСЄ здійснювати модернізацію фінансової системи, але досягти поки що рівня ЄС вони не змогли, і це ускладнює адаптацію їх в інтеграційному блоці. Ситуація ускладнюється також тим, що експансія місцевих фінансів десяти країн в країни ЄС – 15 дуже незначна. Очевидно, пройде немало часу, коли відчутним буде позитивне значення інтеграції та уніфікації фінансових систем давніх і нових членів ЄС.

Утворена система наднаціональних інститутів Європейського Союзу, як показують події 2008–2012 рр., не є найдосконалішою. Органи банківського регулювання країн ЄС мають багатонаціональний характер і мають значні владні повноваження. На думку дослідників, наявні два основні суперечливі трактування статусу таких наднаціональних банків. Перше полягає в тому, що їх вважають лише спробою доповнити колишню систему. Як наднаціональні ці банки, за визначенням, не підконтрольні представникам окремих держав (а отже, їх урядам). Відсутність верховної влади, необхідної для їх легітимації і узгодження інтересів країн-учасниць, є також недоліком такої системи¹.

У фінансово-кредитній системі України іноземний капітал з'явився у 1994 році. Активізувався приплив іноземного капіталу до банківської системи у 2005–2006 роках. На 1 січня 2008 року в Україні із 198 банків – 47 банків із іноземним капіталом, із них 17 із 100 % капіталом². Гадаємо, що зміцнення національної банківської системи без іноземного капіталу було неможливе. Інше питання – який іноземний капітал потрібен, щоб його функціонування було ефективним з точки зору стимулювання економічних процесів. Однозначно, що треба всіляко перешкоджати приходу в Україну спекулятивного банківського капіталу, банків із ненадійною репутацією, основна діяльність яких пов'язана з відмиванням «брудних» коштів.

¹ Поліщук Є. Еволюція банківського регулювання на наднаціональному рівні / Є. Поліщук, М. Діба // Банківська справа. – 2012. – № 3. – С. 19–26.

² Вісник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 44.

В економічній літературі велися наукові дискусії щодо переваг та недоліків проникнення іноземних банків на фінансовий ринок держави^{1, 2, 3, 4, 5}. Тобто мова йшла про вільний або «дозований» доступ іноземного капіталу на національний банківський ринок України.

Львівський інститут банківської справи Національного банку України працював над науково-дослідною темою «Вплив іноземного капіталу на функціонування банківської системи України». Попередні результати роботи вчених знайшли висвітлення на засіданні круглого столу⁶. Учасники дискусії висловили цікаві пропозиції, зауваження тощо. Так, В. М. Геєць зазначив, що залучення нашої країни до процесів глобалізації світової економічної та фінансової системи зумовлює перенесення більшості позитивних та негативних явищ зовнішнього світу в українські умови, що матиме відповідні наслідки для розвитку фінансово-банківської системи⁷.

Професор Полозенко Д. В. вважав, що кількість іноземних банків у країні має бути обмежена, оскільки подальше їх зростання може призвести до ситуації, за якої нерезидентські банки зі своїм капіталом підпорядковують усі пріоритетні галузі економіки⁸.

На думку російських дослідників, йдеться про перенесення акцента в регулюванні діяльності іноземних банків у РФ із визначення відповідної «порогової» процентної норми (20, 30 або 50 %) на механізм їх «влаштування» у вітчизняну економіку. Проблема,

¹ Вплив іноземних банків на функціонування банківської системи Польщі // Вісник НБУ. – 2007. – № 3. – С. 24–27.

² Дзюблук О. Грошово-кредитна система України в контексті глобалізаційних процесів / О. Дзюблук // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 2. – С. 7–20.

³ Розинский И. О разумной политике в отношении деятельности в стране иностранных банков / И. О. Розинский // Российский экономический журнал. – 2007. – № 1–2. – С. 56–65.

⁴ Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи // Вісник НБУ. – 2007. – № 1. – С. 24–27.

⁵ Полозенко Д. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків / Д. Полозенко // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 91–94.

⁶ Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи // Вісник НБУ. – 2007. – № 1. – С. 24–27.

⁷ Там само. – С. 24.

⁸ Полозенко Д. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків / Д. Полозенко // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 91–94.

відповідно, в тому, якими саме ми хочемо бачити ці 20, 30 або 50 % російського банківського сектора¹.

У сучасному світі налічується понад 100 країн, де існують ті чи інші обмеження доступу іноземних банків на внутрішні ринки банківських послуг. Головною причиною існування таких обмежень здебільшого є чинники фінансової безпеки держави.

Експерти АУБ були переконані, що ліберальські вимоги до відкриття в Україні філій іноземних банків приведуть до того, що з часом більшу частину банківських операцій буде зосереджено саме у них. Щоб не дійшло до такого стану українські банкіри покладали надії на Національний банк, який може впливати на ці процеси видаючи необхідні нормативні акти².

На нашу думку, вихід у тому, щоб ефективно використати присутність іноземних банків на вітчизняному фінансовому ринку для вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків, зміцнення грошово-кредитної системи України.

Закон України «Про внесення змін до закону України» «Про банки і банківську діяльність», який було прийнято 16 листопада 2006 р. значно розширяє можливості проникнення на територію України філій іноземних банків і представництв банків на території України³.

Разом із тим, зростала роль Національного банку у здійсненні нагляду за діяльністю філій іноземних банків. Зокрема, зазначається, що діяльність філії іноземного банку повинна відповідати вимогам, встановленим цим Законом, та нормативно-правовим актам Національного банку України, який здійснює регулювання діяльності та встановлює економічні нормативи для філій іноземних банків відповідно до вимог законодавства України⁴.

¹ Розинский И. О разумной политике в отношении деятельности в стране иностранных банков / И. О. Розинский // Российский экономический журнал. – 2007. – № 1–2. – С. 56–65.

² Деловая столица. – 2006. – 20 ноября.

³ Закон України «Про внесення змін до Закону України» «Про банки і банківську діяльність» 16.XI.2006 // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 2. – С. 49–54.

⁴ Там само.

Варто зауважити, що в економіку України іноземні банківські групи внесли значні інвестиції. Так, за останні 10 років іноземні банки інвестували в акціонерний капітал українських банків близько 10 млрд дол. США. Крім того, дочірні структури іноземних банків в Україні були рефінансовані з-за кордону близько на 40 млрд дол. Ще близько 10 млрд українські підприємства одержали від іноземних банків безпосередньо¹. Окремі дослідники вважають, що іноземний банківський капітал відіграв негативну роль, зокрема, у розгортанні кредитного буму 2005–2008 рр.²; у виникненні кредитних, валютних та строкових ризиків у банківській системі³ тощо. За 2006–2010 рр. іноземні банки збільшили свою частку на ринку кредитування з 12 до 56 %⁴. Найбільш активно наращували обсяги кредитних портфелів такі іноземні банки, як Укрсиббанк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль.

Так, відношення приросту до середніх активів банку у % становив:

Укрсиббанк – 59 %,

Укрсоцбанк – 49 %,

Райффайзен Банк Аваль – 39 %⁵.

Іноземні банки більш схильні кредитувати торгівлю та підприємства з низькою доданою вартістю, ніж висококризові галузі, сприяти зростанню споживчого кредитування, спрямованого на купівлю імпортованих товарів, що знижувало можливості розвитку та фінансування вітчизняних товаровиробників.

З позицій концепції ринкового фундаменталізму, дії іноземних банків є цілком нормальними. Але з точки зору державних інтересів, іноземні банки мали б кредитувати реальні сектори економіки, але для цього потрібні стимули.

¹ Правик Ю. Банківська система України в період фінансової кризи: впровадження антикризових заходів / Ю. Правик // Банківська справа. – 2011. – № 1. – С. 76–87.

² Дзюблук О. Розвиток банківської системи в умовах інтеграції економіки України у світове господарство і лібералізації міжнародного руху капіталу / О. Дзюблук, Л. Прийдун // Світ фінансів. – 2008. – № 2 (15). – С. 9–19.

³ Мороз А. М. Іноземні банки та іноземна валюта: окремі аспекти їх функціонування в Україні / А. М. Мороз // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. 13. – С. 89.

⁴ Корнилюк Р. Вплив іноземних банків на розвиток кредитного ринку України / Р. Корнилюк // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 50–58.

⁵ Там само. – С. 54.

Зважаючи на значні придбання іноземними банками українських активів протягом 2005–2008 років (Райффайзенбанк Аваль, ОТП-Банк, Укрсиббанк, Укрсоцбанк, Правекс-банк та інші), можна стверджувати про наявність тенденції збільшення концентрації іноземного капіталу (табл. 4.6).

Таблиця 4.6 – Банки з іноземним капіталом на українських фінансових ринках¹ (на 1.01. відповідного року)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна кількість зареєстрованих банків	181	186	193	198	198	197	198	198
Банки з іноземним капіталом	23	23	35	47	53	51	55	53
у т. ч. зі 100 % іноземним капіталом	9	9	13	17	17	18	20	20

Дані таблиці свідчать, що кількість банків із іноземним капіталом в Україні за останні п'ять років зросла більше, ніж у 2 рази; такими ж темпами зростала кількість банків із 100 % іноземного капіталу. Особливо швидкими темпами зростає в українській банківській системі російський капітал. За даними НБУ у 2011 р., російському капіталу належить майже кожна десята банківська установа в нашій країні – приблизно 9 %². Крім Росії, серед лідерів за обсягом іноземних інвестицій у банківську сферу значиться Франція (4,5 %), Кіпр (понад 4 %) і Австрія (майже 3,5 %). На початку 2011 р. присутність іноземного капіталу в українській банківській системі становила понад 40 %³.

Аналіз чисельності банків із іноземним капіталом у групах банків свідчать про входження їх в основному у першу та другу групи (див. табл. 4.7).

¹ Вісник НБУ березень 2011. – С. 44.

² Росія «взяла» наші банки // Експрес. – 2011. – 29–31 липня. – С. 2.

³ Там само. – С. 2.

Таблиця 4.7 – Входження іноземних банків та розміри їх активів у кожній групі на 1.01.2011 р.¹

Групи банків	Кількість банків у групі	Кількість банків з іноземним капіталом у групі	З них зі 100 % іноземним капіталом	Частка іноземного капіталу у групі, %
Найбільші банки (група I)	17	11	3	64,71
Великі банки (група II)	21	15	7	71,43
Середні банки (група III)	21	8	1	38,10
Малі банки (група IV)	116	20	9	17,24
У цілому по системі	176	55	20	40,6

Поки що частка іноземних банків в Україні не настільки велика, як у Польщі, Угорщині та інших нових країнах Єврозони, але їх присутність поступово зростає: на початку 2009 р. частка іноземного капіталу в українській банківській системі становила 36,7 %, до кінця квітня вона збільшилася до 37,2 %². За 2010 р. іноземний капітал у статутному капіталі банків України збільшився на 39 %, при зростанні сплаченого статутного капіталу лише на 22 %³.

На 01.01.2011 р. частка іноземного капіталу в банківській системі України становила 40,6 % і у порівнянні з іншими країнами була такою (рис. 4.8)⁴.

¹ Лига финансов: <http://blog.net/user/sdesyak/artige/11150.aspt>.

² Правик Ю. Банківська система України в період фінансової кризи: впровадження антикризових заходів / Ю. Правик // Банківська справа. – 2011. – № 1. – С. 76–87.

³ Бутенко О. І. Організаційно-управлінські засади та механізми модернізації фінансово-кредитної сфери в Україні / О. І. Бутенко : монографія. – Черкаси : Видавець Пономаренко Р. В. – 2013. – С. 425.

⁴ Там само. – С. 170.

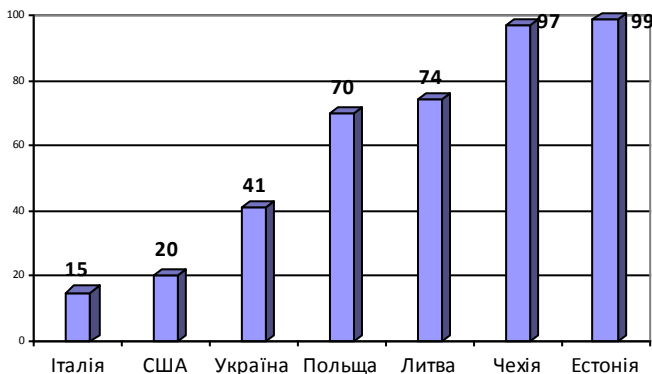


Рисунок 4.8 – Частка іноземного капіталу в банківських системах різних країн

Наведені дані свідчать про те, що країни з розвинутою банківською системою обмежують проникнення на свої ринки іноземних банків. В Україні серед 10 найбільших банків за обсягом активів 7 належить іноземним власникам. Доцільно зауважити, що у 2012 р. окремі іноземні банки вирішили залишити фінансові ринки України.

Серед причин виведення іноземного банківського капіталу з України називають такі:

- непрозорість банківської системи, високий рівень корупції та політичні ризики;
- скорочення ринку банківських послуг через уповільнення економічного розвитку;
- проблеми в Єврозоні викликані більш жорсткими вимогами до капіталу європейських банків відповідно до Базеля-III;
- недосконалість законодавчої та судової систем для стягнення проблемної заборгованості¹.

Варто зауважити, що банки, з яких вийшли європейські інвестори, не були найбільшими або системними, Україну зараз покидають інвестори банків так званого другого ешелону, обсяги активів яких різко знизилися після кризи і становили близько

¹ Ліга фінансов: <http://blog.net/user/sdesyak/artige/11150.aspt>.

10 млрд грн на початок 2012. Це, зокрема, такі банки, як: банк Форум, Ерсте Банк, Сведбанк, СеБ Банк.

Іншою групою фінансових інститутів, які залишали український ринок, були невеликі банки з обсягом активів менше 4 млрд грн.

Група російських банків в Україні на фоні європейських виглядає успішніше. Це можна пояснити, зокрема, тим, що вони прийшли пізніше на український ринок і не встигли видати кредити, які згодом стануть проблемними, а також не варто відкидати їх геополітичні цілі. Підтвердженням цьому є власники російських банків:

- ВТБ Банк – уряд Росії;
- Промінвест-Банк – уряд Росії %;
- Сбербанк Росії – ЦБ Росії;
- БМ Банк – уряд Москви.

Вважаємо, що вихід менш успішних європейських банків із фінансового ринку України ще не означає автоматичної втрати зацікавленості решти західних банків до бізнесу в Україні. Оптимізм викликає і той факт, що цей вихід із ринку фінансових послуг відбувався досить цивілізовано, не було жодного дефолту, просто змінювався власник.

Фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році, зачепила також і іноземні банки, що працюють в Україні. Так, за перший квартал 2009 р. збитків зазнали окремі банки (Сведбанк – 168 млн грн, «Райффайзен Банк Аваль» – 369 млн грн)¹. Правління іноземних банків здійснили низку непопулярних заходів: скорочення мережі банкоматів, територіальних відділень тощо. Так, у 2009 році Райффайзен Банк Аваль заклав 100 відділень (8,6 % мережі), Укрсиббанк – 174 (18,7 %), Правекс-банк – 52 (8,7 %), Укрсоцбанк – 26 (5,5 %)². Варто зазначити, що вітчизняні банки пішли на ще більше зменшення територіальної мережі.

Вивід іноземного капіталу з банківської системи України в роки кризи був незначним порівняно з надходженням фінансо-

¹ Бутенко О. І. Організаційно-управлінські засади та механізми модернізації фінансово-кредитної сфери в Україні / О. І. Бутенко : монографія. – Черкаси : Видавець Пономаренко Р. В. – 2013. – С. 425.

² Там само. – С. 170.

вих ресурсів до дочірних банківських структур, хоча загроза існує. Зовнішня заборгованість українських банків, у тому числі з іноземним капіталом, сягає 25 млрд дол. Це суттєва сума, яку можуть вимагати повернути материнські банки¹. У цілому банки з іноземним капіталом, які діють в Україні, відчували себе впевненіше порівняно з українськими. Підтвердженням цьому є і той факт, що в жодному із іноземних банків не вводилася тимчасова адміністрація.

Вигідніше становище іноземних банків, що працюють в Україні, пояснюється, по-перше, обраною банками стратегією, що характеризується більшою консервативністю, в результаті чого вони виявилися більш підготовленими до кризи. І по-друге, під час фінансової кризи капітал банків, як правило, був збільшений материнською структурою.

Таким чином, банки з іноземним капіталом змогли збільшити статутний капітал, а також пролонгувати кредитні лінії, надані іншими банками.

Ступінь проникнення іноземного капіталу та перспективи переходу певної кількості банківського сектору під контроль іноземних банківських груп є одним із ключових питань подальшого розвитку банківського сектору України. На думку проф. Міщенка В. І., «наслідком глобалізації світових фінансових ринків та участі в них України може бути значне зміцнення фінансового сектору, поліпшення інституційного середовища, забезпечення високої ліквідності та стабільності функціонування ринків, а також прискорення процесів європейської інтеграції»². Але існує й інше міркування стосовно ролі іноземних банків, яке зводиться до того, що іноземний банківський капітал не сприяє зменшенню кредитних ставок, не поліпшує умов кредитування, як було обіцяно, а лише заробляє гроші. Крім того, в умовах кризи він дуже швидко «втікає» з країни. А це спричиняє величезні проблеми у фінансовій системі й збільшує корпоративний борг України. Частка зарубіжного капіталу не повинна перевищувати 40 %

¹ Там само. – С. 171.

² Бутенко О. І. Організаційно-управлінські засади та механізми модернізації фінансово-кредитної сфери в Україні / О. І. Бутенко : монографія. – Черкаси : Видавець Пономаренко Р. В. – 2013. – С. 425.

загального банківського капіталу України¹. Саме такі погляди на роль іноземного банківського капіталу і розкривають складність, неоднозначність, діалектичну суть цього процесу.

Зростання і глобалізація фінансової діяльності як результат розвитку інформаційних технологій, дерегулювання на національному рівні та дематеріалізація грошей, концентрація банків країн Заходу поставили перед фінансовими інститутами країн із трансформаційними економіками низку складних, невідкладних завдань. Увійшовши на банківський ринок України, іноземні банківські групи будуть проводити цілеспрямовану політику, націлену на збільшення частки ринку підконтрольних їм банків. У результаті це призведе до перерозподілу ринку на користь іноземних банківських груп та зменшення ваги й впливу вітчизняних банківських установ. У цій ситуації перед банківською системою України виникають «надзавдання», які полягають у переміщенні в Україну й утриманні в ній більшості управлінських, маркетингових та контрольних банківських функцій з тим, щоб, наскільки це можливо, здійснити «українізацію» дочірніх структур іноземних гігантів.

Звичайно, в результаті кризових явищ у світовій економіці темпи зростання банківських груп дещо сповільнились, що простежується й на українському ринку. Сьогодні, на нашу думку, потрібне діалектичне поєднання: з одного боку, створити умови для розвитку національних фінансів, а з іншого, максимально використати присутність іноземних банків для піднесення ефективної діяльності вітчизняної фінансової системи².

4.3. Управління портфелями проблемних кредитів банківських установ

На сучасному етапі розвитку банківського бізнесу, на відміну від докризового періоду, гостро постають питання не лише збільшення кредитного портфеля банківських установ, а й повернення прострочених чи іншого роду проблемних боргів. Ці процеси покликані вберегти банківські установи від зовнішніх та внутріш-

¹ Росія «взяла» наші банки // Експрес. – 2011. – 29–31 липня. – С. 2.

² Бутенко О. І. Можливі тенденції проникнення іноземного капіталу в банківську систему України в післякризовий період / О. І. Бутенко // Етап. – 2012. – № 2. – С. 3–16.

ніх ризиків та, відповідно, протидіяти передбачуваним та раптовим посяганням на економічну безпеку.

Звичайно, практика вітчизняних банківських установ щодо стягнення проблемних боргів є невідпрацьованою, а нерідко й ситуативною. Це пояснюється досить нетривалою історією банківського бізнесу на теренах пострадянського простору загалом, а, відповідно, й України зокрема.

Однак, нинішні реалії змушують представників банківського бізнесу адекватно та мобільно реагувати на негативні прояви зі сторони неплатників за договірними зобов'язаннями. Банки України розуміють, що спиратись у питаннях стягнення боргів лише на власний досвід – це довгий та складний шлях, що не принесе оперативних бажаних результатів.

Отже, українські банківські установи змушені переймати практику закордонних банків, що мають власну багаторічну, а інколи й вікову, історію кредитування та, відповідно, стягнення боргів.

Дещо у вигіднішому становищі перебувають закордонні банківські установи, що представлені на українському ринку банківських послуг. Такі представництва у своїй діяльності з українським клієнтом спираються на місію головного банку, його стратегії та погляди щодо ведення основних напрямів діяльності.

Питанням природи проблемних кредитів та способів їх повернення присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Великий внесок у вивчення питань проблемної заборгованості та шляхів її стягнення внесли такі науковці, як В. Кльоба, О. Васюренко, А. Мороз, І. Кириленко. Дана проблематика активно досліджується також і зарубіжними науковцями, зокрема, в роботах Дж. Капріо, Ф. Валенсія, П. Роуза та ін.

Проблемні кредити не виникають раптово. Кожній хвилі масових несплат за договірними зобов'язаннями передують численні фактори внутрішньодержавного чи світового масштабу. Загальносвітова тенденція до зниження частки кредитів, зобов'язання за якими постійно виконуються в повному обсязі бере свій початок з 1980-х років. Нижче пропонуємо до ознайомлення табл. 4.8, де висвітливо підгрунття для зростання обсягів непрацюючих кредитів у світі.

Таблиця 4.8 – Підґрунтя зростання обсягів проблемних кредитів у світі

Країна	Початок розвитку	Причини
США	Кінець 1980-х років	Криза у секторі кредитів і заощаджень; продаж кредитів з метою компенсації витрат
Японія	Початок 1990-х років	Економічні проблеми; вибух міхура нерухомості; перебудова банківського сектора
Франція	1995 рік	Перебудова принципів економіки; реорганізація банківського сектора
Італія	Кінець 1990-х років	Національна криза; економічний спад у Європі; перебудова певних галузей економіки
Південно-східна Азія	Кінець 1990-х років	Системна економічна та банківська криза; перебудова банківського і реального сектора економіки
Тайвань	Початок 2000-х років	Фінансові «бульбашки» на ринках роздрібного кредитування та нерухомості; ризики, пов'язані з південною Азією та Китаєм

Не викликає сумнівів той факт, що ті чи інші економічні коливання у світі породжують зростання обсягів проблемних кредитів. Кредитори, які стикаються з лавиноподібним спадом якості виконання боргових зобов'язань зі сторони позичальників, повинні шукати шляхи щодо очистки власного кредитного портфелю.

За даних умов виникає необхідність створення ринку проблемних кредитів. Логічно, що при досить великій пропозиції щодо продажу проблемних активів, з'являється все більша кількість сторонніх (зовнішніх) організацій, котрі спеціалізуються на роботі з повернення проблемних кредитів. Завдяки цьому у банків з'являється новий спосіб управління проблемними боргами та відкриваються нові перспективи розвитку.

Досліджуючи різноманітність підходів до стягнення проблемних боргів, не можемо не розглянути практику стягнення проблемних

боргів банківських установ за типовими ознаками відповідно до стратегій, притаманних території розташування банківської організації.

Отже, на рис. 4.9 наведемо поділ стратегій збору боргів за територіальним принципом.



Рисунок 4.9 – Стратегії збору проблемних боргів за територіальним принципом

Заслуговує уваги американський варіант повернення боргів. Ця практика є законодавчо обґрунтованою, суспільно прийнятною, а також такою, що орієнтована на мобільність та дієвий захист економічних інтересів банківської установи. Додамо, що такий підхід до повернення проблемних боргів переважно застосовується у США, країнах Латинської Америки, та деяких країнах африканського континенту.

Розглядаючи так звану «американську» модель стягнення проблемних боргів банківськими установами, пропонуємо виділити два методи даної діяльності, котрі відобразимо у табл. 4.9.

**Таблиця 4.9 – Методи діяльності підрозділів стягнення
у країнах з «американською» стратегією
побудови колекшену**

Методи	Інструменти впровадження методів
Внутрішні банківські методи	Реструктуризація кредитної заборгованості, створення ситуаційних центрів управління проблемними активами; організація роботи з проблемними активами шляхом створення залежної від банку структури, сформованої поза штатом банку; примусове стягнення проблемних активів внутрішніми структурними підрозділами банків.
Зовнішні банківські методи	Передача портфелю проблемних активів в управління третім особам (колекторській компанії) без оптимізації балансу банку; передача/продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на принципах оптимізації балансу SPV onshore/offshore; продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу; здійснення сек'юритизації активів; створення брідж-банків та дочірніх компаній для управління проблемними активами; використання інформації кредитних бюро, що діють при центробанках держав і створюються приватними структурами; здійснення державної реєстрації кредитів.

Примітка. Складено автором на основі ^{1, 2, 3, 4}.

Характерною рисою «американської» стратегії стягнення проблемних боргів є те, що банківські установи докладають якомога менше власних зусиль при поверненні позик. Це дає змогу економити час та ресурси банківських установ, залучаючи мінімальну кількість працівників банку до процесів стягнення.

¹ Лепешкина М. И., Тюков И. А. Оценка справедливой стоимости реализации проблемной задолженности // Финансы и кредит. – 2011. – № 2. – С. 20–27.

² Платонова Ю. Ю., Зайченко С. Е. Инструменты управления портфелем проблемных кредитов в современных условиях // Финансы и кредит. – 2011. – № 4. – С. 28–36.

³ Прийдун Л. Оцінка зарубіжного досвіду мінімізації рівня проблемної заборгованості у кредитних операціях банків // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – № 16. – С. 201–209.

⁴ Смудов А. М., Нурзат О. А. О перспективных подходах банков к работе с проблемной и просроченной ссудной задолженностью // Финансы и кредит. – 2010. – № 33. – С. 2–18.

У країнах, де банківські установи намагаються повертати «погані» борги, так би мовити, по-американськи, їх стягнення відбувається, здебільшого, завдяки переуступці права вимоги третій особі. Менеджмент банків, у такому випадку, переслідує цілі мобільного відшкодування кредитних коштів чи їх частини завдяки зовнішнім стягувачам. Вивільнення таким чином проблемних коштів дає змогу приймати нові оперативні рішення щодо кредитних інвестицій та розвивати банківську установу відповідно до актуальних тенденцій¹.

Підхід до визначення проблемності наданої позики є більш ґрунтовним по відношенню до європейської системи кредитування та колекшену. Враховуються вагомі показники бізнесу позичальника, ліквідність його активів, його поведінка у кредитних стосунках, а також у відносинах з контролюючими органами держави. Отже, необхідно констатувати факт недосконалості в даному напрямку діяльності європейської системи кредитування та повернення боргів.

Ще однією відмінністю від європейської системи банківського колекшену в країнах, що повертають борги «по-американськи» є нарахування штрафів та пені за несвоєчасне виконання договірних зобов'язань перед кредитором.

Окремо зауважимо, на тому, що поширеною рисою проамериканського банківського колекшену є підхід до клієнта, який ми пропонуємо умовно назвати «замовчування». Суть такого підходу до процедури стягнення боргів полягає у тому, що банківська установа не шукає контакту з клієнтом, який прострочив чергову виплату за кредитом. Боржники дещо втрачають пильність, стикаючись із тим, що банківські працівники не телефонують до них, не надсилають листів чи претензій, а також не проводять особистих контактів.

За таких умов чимало позичальників перестають думати про невідворотність сплати за кредитним договором та сподіваються на те, що банк забув про них. З іншої сторони, банківська установа

¹ Гражданское право (взыскание долгов и возвращение задолженности) / Загол. з екрану. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.advokat-engelmann.de/index.php?do=cat&category=graschdanskoe>.

не витрачає коштів на повідомлення боржника про порушення ним умов кредитної угоди, не залучає додатково для цього персонал. За таких умов, чимало банків світу ставлять на потік такого роду діяльність. Адже, чим довше позичальник вчасно не виконує умов кредитного договору та чим більшу суму завинив за цей період, тим більші обсяги кредитних коштів у перспективі можна буде повернути у примусовому порядку.

Історія колекторського бізнесу Сполучених Штатів Америки являє собою вікову практику та культуру відносин боржника та стягувача. Така діяльність законодавчо регламентована та координована державою.

Колектори, які на різних умовах придбавають у банківських установ право стягування боргу з позичальників, будують свою роботу за типовими принципами та алгоритмами. У кожному разі, співробітники напряду повернення боргів доводять до відома проблемних позичальників інформацію стосовно того, що їх очікує у разі невиконання належним чином договірних зобов'язань. Більшість клієнтів бояться наслідків роботи колекторських організацій, адже це може негативним чином вплинути на їх власну чи ділову репутацію. Зазначимо, що з певного часу у багатьох країнах світу банківські установи ведуть кредитні історії позичальників. Кожен факт своєчасної несплати за позикою назавжди заноситься до такого роду бюро і згодом дає підстави іншим банківським установам для відмови у видачі наступного кредиту.

Крім того, зовнішній колектор доводить до відома позичальника перспективи щодо судового стягнення боргу з позичальника в примусовому порядку. Більшість клієнтів у розвинутих країнах світу намагаються уникнути претензійно-позовної діяльності банку з огляду на те, що вони розуміють безперспективність уникнення їх від сплати за кредитним договором. Це прямо свідчить про досконалість законодавства таких країн та їх правове регулювання захисту прав кредитора.

Отже, «американська» система стягнення проблемних боргів з позичальників є фундаментальною та дієвою. Вона повністю захищає вимоги кредитора, стягувача, а також позичальника. Вважаємо, що такий підхід до ведення бізнесу колекшену є прогресивним та перспективним.

Окрім спільних з «американською» системою стягнення боргів, «європейська» має і свої особливості. Вона визначається як більш «м'яка» по відношенню до клієнта. Банківська установа прагне налагодити дієвий контакт з позичальником з перших днів прострочення. Інколи, спеціальні підрозділи банку напередодні планового місячного внеску клієнта телефонують йому з метою нагадування про необхідність здійснити платіж відповідно до умов договору.

Обов'язок щодо наявності у структурі банківської установи спеціального підрозділу по стягненню проблемних боргів майже не регламентований нормативними документами європейських держав.

Слід зазначити, що стягнення боргів у країнах, що застосовують європейську модель колекшену, відбувається набагато довше, аніж у країнах, що збирають борги «по-американськи».

Окремо пропонуємо зупинитись на процедурі виконання рішень суду за позовами про стягнення боргів «по-європейськи».

Наприклад, у Німеччині позови про стягнення кредитних заборгованостей до певної лімітованої суми (близько 5 000 євро) розглядаються у судах нижчої інстанції, а по більш суттєвим розмірам боргів – у земельних судах. У судах нижчої інстанції основне судочинство, що стосується позовів про стягнення, триває від трьох до шести місяців. У земельних судах у випадку простих справ встановлені такі ж терміни, а у Верховних судах земель (апеляційні справи проти рішень судів земель) процес зазвичай триває більше року¹.

У розвинених європейських країнах практикується і скорочена процедура судочинства зі стягнення боргів. У позовах про стягнення боргу існує можливість процедури судового повідомлення про стягнення. Процедура стандартна і для її здійснення застосовуються спеціальні бланки (формуляри). У судах деяких районів навіть є автоматизована система повідомлень про судові стягнення (з каналів передачі даних). Судовими повідомленнями уповноважені займатися суди нижчої інстанції (незалежно від позовної суми).

¹ Взыскание долгов в Германии / Загол. з екрану. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://firma-in-germany.narod.ru/ReiseEuropa.html>.

Суд не перевіряє чи по суті надійшла вимога, а розглядає її формально. Готується повідомлення про судове стягнення, яке доставляється боржникові. Боржник може протягом двох тижнів з моменту отримання судового сповіщення опротестувати його. Після оплати судових витрат справа передається до суду для проведення основного судочинства, де обґрунтовується позов.

Якщо боржник не представляє ніякого заперечення або представить його занадто пізно, оголошується рішення про виконання судового стягнення, яке також направляється боржнику. У разі, коли від боржника не надходить заперечень, то рішення суду за таким позовом вступає в законну силу і це означає, що воно підлягає виконанню. Процес триває зазвичай від шести до восьми тижнів. У процесі процедури повідомлення про стягнення боргів застосовуються знижені ставки судових зборів¹.

Поширеним шляхом стягнення боргу в примусовому порядку в європейських країнах є накладення арешту на майно та передача обов'язків боржника до третіх осіб (наприклад, банківський внесок, вимоги до ділового партнера, вимога до фінансової установи про повернення податків, право на отримання заробітної плати). Зазначимо, що така система стягнення «поганих» боргів є унікальною. Ані в американській практиці, ані в пострадянських країнах такого шляху стягнення у практиці немає.

Наступним актуальним по всьому світу шляхом повернення проблемних боргів є виконання рішення суду в частині накладення арешту на рухоме/нерухоме майно позичальника з метою подальшої його реалізації.

Цікавою, на наш погляд, швидкою та економічно обґрунтованою можливістю виконання рішення про стягнення боргу з позичальника на користь кредитора є накладення арешту на вимоги боржника до третіх осіб.

Вкрай важливим при веденні бізнесу банківськими установами є не лише з'ясування причин погіршення якості власного кредитного портфеля, а й вирішення питань щодо розвитку та обрання

¹ Взыскание долгов в Германии / Загол. з екрану. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://firma-in-germany.narod.ru/ReiseEuropa.html>.

подальшої стратегії діяльності за умов сьогодення. Це стосується як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на бізнес загалом та окремі його напрями зокрема.

Закордонні банківські установи повертають власні кошти не лише від недобросовісних позичальників. Європейські банки, наразі, розчаровуються у роздрібному кредитуванні та території інших держав. Наслідком цього є згортання бізнесу у значній кількості країн загалом, та в Україні зокрема.

Незважаючи на все це, навряд чи ситуацію можна назвати паничною. Відбувається реструктуризація бізнес-процесів. Великі системні гравці лишаються і якщо й підчищають рештки колишніх агресивних роздрібних програм, то досить цивілізовано¹.

Методика стягнення проблемних боргів з позичальників європейських банків становить основу стратегії колекшену країн пострадянського простору. Сутність її полягає в тому, що при простроченні платежу понад 10 днів позичальнику надсилається письмове повідомлення про невиконання умов кредитного договору щодо необхідності внесення чергового платежу. Таке повідомлення надсилається у вигляді листа або через SMS.

При простроченні платежу понад 30 днів, кредит сприймається як несплачений. Банк повідомляє позичальника про пропущений платіж під час телефонної розмови.

Коли має місце другий несплачений черговий платіж, боржник в обов'язковому порядку попереджається про можливі штрафні санкції зі сторони банку, а також витрати на забезпечення судового процесу, що будуть покладені на нього.

Якщо клієнт пропускає поспіль три платежі, банк розриває з клієнтом відносини в односторонньому порядку. Висилає позичальнику письмову вимогу про погашення всього комплексу заборгованості (основний борг, відсотки користування кредитом, штраф, різноманітні комісії банку).

Наступним кроком банківської установи є примусове стягнення боргу з позичальника.

¹ Чому іноземні банки виходять з роздрібного бізнесу? / Загол. з екрану. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://bankografo.com.chomu-inozemni-banki-vihodyat-z-rozdribnogo-biznesu>.

Наведена методика стягнення проблемних боргів, при вірному застосуванні викладених вище заходів, дає можливість банківським установам європейських країн повертати власними зусиллями близько 93,5 % кредитів. Це, абсолютно позитивний показник, який свідчить про дієвість такої процедури колекшену.

Система стягнення боргів на пострадянському просторі, як зазначалося вище, молода та невідпрацьована. Банки країн СНД повинні самостійно напрацьовувати процедури стягнення проблемних боргів або запозичувати їх у розвинених банківських установ.

Самостійне напрацювання алгоритмів повернення проблемних позик у переважній більшості будується на принципах ментальності населення, що становить клієнтську базу банківської установи. Вагомим підґрунтям, що далеко не завжди позитивним чином впливає на кінцевий результат процесів стягнення, є про-радянські пережитки у поглядах побудовників системи колекшену нинішніх банківських установ регіону.

Варто визнати, що більшість банків, котрі представлені на території пострадянського простору намагається декларувати та дотримуватися проєвропейських принципів у побудові системи внутрішньобанківського колекшену.

Стягнення ж проблемних боргів, за загальним правилом, відбувається з дотриманням певної типової процедури, що являє собою логічне перетікання етапів та стадій збору.

Два основні етапи збору проблемної заборгованості, що застосовуються внутрішньобанківськими підрозділами стягнення, це Soft Collection та Hard collection. За цими термінами варто розуміти, відповідно, м'який та жорсткий збір.

Окремо слід зупинитися на тому, що банківські установи пострадянського простору активно використовують Call-центри, покликані співпрацювати з позичальниками на всіх етапах та стадіях збору.

Загалом, акцентуємо увагу, що за допомогою Call-центру стягувач має змогу повертати прострочені борги зі значно більшою ефективністю. Зумовлене це тим, що оператори Call-центру, окрім звичайного нагадування про необхідність погашення боргу, своїми дзвінками створюють умови для позичальника, за яких

останній практично змушений звернути увагу на вимоги банку та вжити заходів щодо врегулювання питань з погашення простроченої заборгованості за кредитним договором.

Отже, нижче пропонуємо розглянути підсумкову таблицю 4.10, де узагальнимо закордонний досвід стягнення проблемних боргів банківськими установами.

Таблиця 4.10 – Співставлення систем стягнення проблемних боргів у відповідності до закордонних стратегій збору

Критерій оцінювання	Проамериканська стратегія збору	Європейська стратегія збору	Стратегія збору пост-радянського простору
1	2	3	4
Наявність потужного власного штату колекторів	ні	так	так
Поділ процесів стягнення на м'який/жорсткий	ні	так	так
Робота з позичальником негайно після виникнення прострочення	ні	так	так
Дистанційні контакти з боржником	мінімальні	негайні/постійні	постійні
Застосування автоматизованих систем збору	так	ні	ні
Нарахування пені та штрафних санкцій за несвоєчасне чи недостатнє виконання позичальником умов кредитної угоди	так	так	так
Довіра до судових та правоохоронних органів у питаннях щодо захисту прав стягувача	максимальна	висока	відсутня
Взаємодія банківської установи з колекторськими компаніями	постійна	посередня	нерегульована, дещо хаотична

Продовж. табл. 4.10

1	2	3	4
Захищеність позичальника від протиправних дій з боку зовнішнього колектора	повна	повна	умовна
Співпраця банків з аутсорсинговими компаніями	активна	посередня	не практикується
Ретельне вивчення причин та передумов виникнення проблемного боргу	так	так	ні
Можливість спрощеної процедури стягнення боргів у судовому порядку	ні	так	ні
Практика щодо покладення обов'язків позичальника на третіх осіб	відсутня	активна	відсутня
Прагнення до врегулювання та вдосконалення методик збору проблемних боргів	так	так	так

Отже, проведене дослідження свідчить, що питанням мінімізації проблемної/простроченої кредитної заборгованості приділяється велика увага банківських установ усього світу. Викликає це постійним зростанням обсягів проблемних боргів з причин великої кількості зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на економіку країн взагалі та банківський сектор зокрема.

Не стає виключенням у даному ракурсі Україна, де за даними сайту Національного банку України станом на 01.01.2013 року прострочена заборгованість за кредитами банків склала 72,52 млрд грн при чому загальна сума наданих кредитів становила 815,33 млрд грн (8,9 %) ¹. Але реальний стан є гіршим, про що повідомляють самі банкіри та відомі закордонні рейтингові агентства.

¹ Дані фінансової звітності банків України. Офіційний сайт НБУ : [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.bank.gov.ua>.

Не викликає сумнівів факт необхідності вжиття більш потужніших та дієвих методів управління проблемними боргами банками України. Досвід роботи вітчизняних банків з проблемною заборгованістю дещо відрізняється від закордонного. Сутність такого роду відмінностей полягає в тому, що у деяких банках України кредити не поділяють за ступенем проблемності у розрізі розміру, сутності та причин виникнення боргу, а у міжнародній практиці такий поділ є, що впливає з «Принципів управління кредитними ризиками» Базельського комітету з банківського нагляду¹.

Так, у «Принципах управління кредитними ризиками» зазначається: «залежно від розміру, сутності кредиту та причин його проблемності, відповідальність за видачу таких кредитів може приписуватися господарському відділу, спеціалізованому випробувальному підрозділу або їм обом». Ще одна важлива рекомендація даного документу наступна: «якщо банк зіткнувся із значними проблемами щодо кредитів, важливим є відокремлення випробувальної функції від сфери, яка започаткувала кредит»².

Тобто рекомендується розділяти права, функції, обов'язки та відповідальність між різними підрозділами, що проводять верифікацію, видають кредит, а також виконують обов'язки зі стягнення заборгованості за кредитним договором.

Отже, дослідивши американську, європейську та пострадянську стратегії управління портфелями проблемних кредитів банківських установ, можемо дійти висновку, що вітчизняним банкам не слід нехтувати досвідом та напрацюваннями розвинених країн, з питань ліквідації проблемної заборгованості.

¹ Принципи управління кредитними ризиками. Базельський комітет з банківського нагляду : [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://zakon2.rada.gov.ua/lows/show/996_035/page.

² Там само.

РОЗДІЛ 5. СЕКТОР НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ НА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

5.1. Напрями реформування державної політики підтримки малого підприємництва відповідно до нових умов світового порядку

У структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюють один одного малі, середні та великі підприємства. В економічно розвинених країнах, як свідчать статистичні дані, найчисельнішим сектором економіки, 93–99 % від загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності є малі підприємства¹. Від 50 до 70 відсотків ВВП розвинених країн виробляється саме в цьому секторі.

В Україні ж в 2012 році в порівнянні з попереднім роком кількість малих підприємств скоротилась на 5 %, а частка ВВП, що виробляється малими суб'єктами господарювання не досягає й 20 %². Роль, яку відіграють малі підприємства в економічному розвитку суспільства об'єктивно обумовлює необхідність підтримки малого підприємництва, однак стан розвитку досліджуваного сектору економіки в Україні свідчить про необхідність реформування державної політики підтримки малого підприємництва відповідно до нових умов світового порядку адаптуючи світову практику до вітчизняних особливостей.

В світовій практиці виділяють чотири етапи формування механізму державної підтримки малого підприємництва. В 1990 році механізми США, Японія, Китай, країни ЄС, почали перехід до «нової світової моделі підтримки підприємництва». Досліджуючи еволюцію механізму державної підтримки малого підприємництва можна виділити п'ять етапів. Сучасний етап еволюції державної підтримки малого підприємництва в Україні характеризується поглибленням регуляторної реформи, спрямованої на

¹ Nationalaccounts – GDP [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Європейської Комісії. – 2010. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/National_accounts_-_GDP.

² Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / А. О. Вікторович, Ю. М. Бажал та ін. – К., Держкомпідприємництво, 2012. – 240 с.

підвищення рівня ефективності державної підтримки, шляхом формування конкретних механізмів та важелів системи регулювання діяльності малих підприємств, що знайшли своє відображення в Податковому Кодексі України від 2 грудня 2010 року та Закон України № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 року (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Етапи формування організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва в Україні

Етап	Характеристика
Початковий (1987–1991 рр.)	Створення передумов для формування малого підприємництва (легалізація підприємницької діяльності, правове визнання малих підприємств та необхідності їх підтримки)
I етап (1992–1995 рр.)	Формування правових, економічних засад підтримки малого підприємництва. Стихійне створення координуючих елементів інфраструктури
II етап (1996–2003 рр.)	Хаотичне формування елементів інфраструктури на регіональному рівні. Визначення основних завдань держави державної підтримки малого підприємництва на національному та регіональному рівнях
III етап (2004–2008 рр.)	Формування правового забезпечення регуляторної діяльності органів влади. Систематичне розширення інфраструктури державної підтримки малого підприємництва
V етап (2009–по тепер)	Адаптація державної політики щодо малого підприємництва до особливостей розвитку національної економіки, розробка нових нормативно-правових актів та одночасне скорочення чисельності елементів інфраструктури

Примітка. Розроблено автором на основі ¹, ¹, ², ³.

¹ Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами»: Закон України № 2181-III: станом на 2001 р. // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 10. – С. 44.

Таким чином вітчизняний механізм державної підтримки малого підприємництва знаходиться на етапі «розширення радіуса дії» (рис. 5.1).

	Створення передумов для формування державної підтримки	Становлення (формування концептуальних засад та інфраструктури державної підтримки малого підприємництва)	Розширення радіуса дії (адаптація до національних особливостей розвитку малого підприємництва)	«Нова світова модель державної підтримки малого підприємництва» (переорієнтація заходів державної підтримки на інтенсивний розвиток малого підприємства, інноваційну його орієнтацію)
Період світової практики	1890–1950 рр.	1951–1970 рр.	1970–1990 рр.	1990 р. – по тепер
Період у вітчизняній практиці	1987–1991 рр.	1992–2003 рр.	2003 р. – по тепер	

Рисунок 5.1 – Етапи еволюції організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва

Примітка. Побудовано автором на основі ⁴, ⁵, ¹, ².

¹Про Програму підтримки малого підприємництва в області на 2011–2012 роки: Рішення Закарпатської обласної ради № 122 від 28.10.2010 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Закарпатської обласної ради // Режим доступу: <http://document.ua/pro-programu-pidtrimki-malogo-pidpriemnictva-v-oblasti-na-20-doc69035.html>

²Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / А. О. Вікторович, Ю. М. Бажал та ін. – К., Держкомпідприємство, 2010. – 240 с.

³Про Український фонд підтримки підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України № 687: станом на 30 січня 1997 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/687-95-п>.

⁴Галан Н. І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід розвинених країн : монографія / Н. І. Галан. – Д. : Видавництво Дніпропетровського Національного університету, 2007. – 188 с.

⁵White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan: Finding Vitality through Innovation and Human Resources, Japan Small Business Research Institute [Electronic Resource] // Small and Medium Enterprise Agency. – Mode of access: http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h21/h21_1/2009hakusho_eng.pdf

Особливості державної підтримки малого підприємництва та особливості сучасного етапу розвитку малого підприємництва в Україні обумовлюють виникнення більш високих вимог до системи державної підтримки розвитком малого підприємництва.

Світовий досвід доводить, що малі підприємства в розвинених країнах світу почали перехід на якісно новий рівень розвитку, що характеризується активною участю суб'єктів цього сектору в інноваційній та інвестиційній діяльності (64 % малих підприємств, зареєстрованих на території Європейського Союзу – займаються розробкою та впровадження інновацій³.

Першим питанням, яке потребує уточнення при визначенні концептуальних засад вдосконалення державної підтримки малого підприємництва в Україні, є формування та законодавче закріплення мети державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. Зауважимо, що ні в попередньому, ні в нині діючому Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» мета політики державної підтримки підприємництва не визначена. На основі світового досвіду формування концепції державної підтримки малого підприємництва автором пропонується подати мету державної підтримки малого підприємництва в такій редакції – створення правових, економічних, соціальних і організаційних засад забезпечення інтенсивного розвитку малого підприємництва.

З метою трансформації вітчизняної державної підтримки малого підприємництва та переорієнтації її на інтенсивний розвиток малого підприємництва потребують доповнення і принципи державної підтримки малого підприємництва в Україні, серед яких:

1. Ефективність та стратегічна орієнтація. Передбачає формування програм розвитку малого підприємництва на основі вибору

¹ Support services for micro, small and sole proprietors businesses. [Electronic Resource] // European Commission. – Mode of access: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/support-services_en.htm.

² Small Business Act, Public Law 85-536 [ElectronicResource] // Small Business Administration. – Modeofaccess:http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_home_page/tool_serv_sbact.pdf.

³ SMEs and the environment in the European Union: Main Report. 2011 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Європейської комісії. – Режим доступу: ec.europa.eu/enterprise/.../sme/...environment/files/

пріоритетних цілей та заходів їх реалізації з урахуванням необхідності забезпечення довгострокового зростання сектору малого підприємництва та їх економічної ефективності заходів для суб'єктів системи стосунків «влада-бізнес-суспільство»;

2. Пріоритетність. Означає необхідність підпорядкування заходів державної підтримки малого підприємництва загальнонаціональним інтересам (заходи підтримки повинні надаватися підприємствам пріоритетних галузей економіки);

3. Посилення ролі держави. Полягає в зростанні регулюючої та контрольної функції держави з метою забезпечення розширеного відтворення економічного та ресурсного потенціалу регіону та держави. При цьому зауважимо, що світовий досвід наглядно доводить неефективність лібералізму та необхідність укріплення ролі держави у процесі формування стабільного розвитку підприємства.

4. Динамічність та послідовність. Передбачає поетапне та систематичне прискорення темпів реалізації заходів державної підтримки з метою забезпечення реалізації завдань стратегії економічного та соціального розвитку.

5. Мотиваційна орієнтація. Означає, що ціллю державної підтримки підприємництва є сприяння рівня зацікавленості інвестора у вкладанні коштів у сферу малого підприємництва, і в першу чергу в підприємства, що займаються інноваційною діяльністю. Мета державної політики, що була сформована автором у відповідності до визначених особливостей розвитку малого підприємництва, дозволяє виділити конкретні завдання державної підтримки в Україні. Для досягнення поставленої мети необхідно переглянути і завдання державної підтримки малого підприємництва в Україні. Серед основних завдань, крім викладених в Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого підприємництва в Україні».

З практичної точки зору необхідним є підвищення ефективності використання бюджетних коштів шляхом безпосереднього фінансування суб'єктів малого підприємництва. З метою підвищення ефективності підтримки малого підприємництва, яка надається у вигляді позики та мікрокредитів, доцільно було б

скористатися досвідом впровадження США. Основне місце серед програм кредитування в США займає програма мікрокредитування «504», в межах якої надаються довгострокові кредити на умовах фіксованої процентної ставки з метою придбання нерухомого майна та технологій. Дія названої програми направлена на надання підтримки для розширення та модернізації існуючих підприємств. Фінансування здійснюється за рахунок коштів Адміністрації малого бізнесу та комерційних банків. Адміністрація малого бізнесу надає у вигляді безвідсоткової позики 40 % загального бюджету проекту, фінансуючи підприємства через Корпорацію сертифікованого розвитку (державна неприбуткова організація). Корпорація сертифікованого розвитку за умовами програми «504» також здійснює посередницькі послуги при пошуку банку, який надав би кредит на суму, що становить ще 50 % вартості проекту за звичайною ставкою по кредиту, останні 10 % – підприємства надають у вигляді гарантування кредиту.

Поряд із програмою «504» діє програма «7а», основною метою якої є надання безвідсоткової позики підприємствам пріоритетних галузей економіки.

В Україні, відповідно до положень «Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» та Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» мікрокредитування в 2013 році стає пріоритетним напрямком підтримки малого підприємництва. Співпраця фондів підтримки підприємництва та комерційних банків при мікрокредитуванні суб'єктів малого підприємництва забезпечила б отримання ряду переваг для національної економіки:

- раціонально вирішити проблему невідповідності планових та фактичних показників фінансування заходів державної підтримки малого підприємництва, що виникає внаслідок обмеженості бюджетних коштів;

- дозволяє надати підтримку більшій кількості суб'єктів малого підприємництва за рахунок скорочення витрат на один бізнес-проект;

- дозволяє розподіляти ризик неповернення позики між банками та фондами підтримки підприємництва;

– є передумовою для збільшення дохідної частини бюджету за рахунок зростання податкових надходжень від банківських установ та суб'єктів малого підприємництва.

Основна мета надання фінансової підтримки у вигляді мікрокредиту, або безвідсоткової допомоги одночасно полягає в тому, що загалом суб'єкт малого підприємства отримує кредит на пільгових умовах встановлених законодавством, при цьому інститути державної підтримки ефективніше використовують бюджетні кошти (диверсифікації джерел фінансування мікрокредитів дає можливість кредитувати більшу кількість малих підприємств). В Україні, відповідно до положення «Про надання мікрокредитів суб'єктам малого підприємництва шляхом проведення конкурсу бізнес-планів» бюджетні кошти суб'єктам малого підприємництва на конкурсних засадах й на поворотній основі надаються під відсоток за користування бюджетними коштами (на рівні 1,5 облікової ставки Національного банку (тобто 11,25 %).

При формуванні загальної схеми видачі мікрокредиту суб'єктам малого підприємництва важливо розрахувати питому вагу кредиту та фінансової підтримки.

В комерційних банках, що функціонують на фінансовому ринку України, ставка по відсоткам коливається в межах 11,8 %–26,99 %. З метою забезпечення максимальної ефективності для національної економіки слід розглядати банки, серед акціонерів яких є держава (табл. 5.2).

Таблиця 5.2 – Ставки по кредитам в банках України

№ з/п	Банк	% ставка
1	АТ «Ощадбанк»	16
2	ПАТ «Укрексімбанк»	23,3
3	ПАТ АБ «Укргазбанк»	23
4	ПАТ «Український банк реконструкції та розвитку»	18
Середнє		20,075

Примітка. Побудовано за даними офіційних сайтів банків з державним капіталом

На основі комбінованого аналізу практики реалізації фінансово-кредитної допомоги в США, країнах Європейського Союзу та Японії та результатів, отриманих у табл. 5.2 отримано формулу, за якою розраховуватиметься сума коштів, що надаватиметься суб'єктам малого підприємництва у вигляді кредиту при врахуванні принципів диференціації джерел фінансування:

$$x = \frac{I \cdot PM \cdot 0,1125}{RB \cdot 0,20075}, \quad (5.1)$$

де I – заявлена сума підтримки;

x – оптимальна сума кредиту;

$PM(0,20075)$ – середня ставка по кредитам в банках;

$RB0,1125$ – ставка по пільговим мікрокредитам.

Перевіримо адекватність отриманої формули шляхом її апробації (табл. 5.3).

Таблиця 5.3 – Апробація формули розрахунку суми кредиту

Показник	Сума			
Сума мікрокредиту (грн)	100 000	30 000	235 000	510 000
Відсоток для підприємця	11,25			
Банківський відсоток (%)	20,075			
Переплата для підприємця (грн)	11 250	3 375	26 437,50	57 375,00
Сума від банку (грн)	56 039,85	16 811,96	131 693,65	285 803,24
Сума від Фонду (грн)	43 960,15	13 188,04	103 306,35	125 639,53
Відсоток банківської суми (%)	56,03985			
Відсоток суми від Фонду (%)	43,96015			
Плата банку (грн)	11 250	3 375	26 437,50	57 375,00
Плата фонду (грн)	0			

Примітка. Розраховано автором

Результати апробації авторської формули свідчать, що фонд повинен профінансувати суму мікрокредиту на рівні 43,96 % вартості проекту, а банк 56,04 %. В такому випадку загальна ставка по кредиту становитиме 1,5 ставки НБУ.

Одже, проведений аналіз ефективності державної підтримки малого підприємства в Україні дозволяє стверджувати, що на сучасному етапі розвитку малого підприємництва існує необхідність визначення концептуальних засад вдосконалення формування політики підтримки малого підприємництва. Серед пріоритетних питань, які потребують розгляду можна виділити: визначення мети, завдань та принципів формування механізму державної підтримки малого підприємництва, вдосконалення механізмів використання бюджетних коштів. Основною метою державної підтримки малого підприємництва є створення правових, економічних, соціальних і організаційних засад забезпечення стабільного розвитку малого підприємництва.

Досвід розвинених країн світу доводить необхідність диверсифікації джерел кредитування суб'єктів малого підприємництва, шляхом залучення коштів комерційних банків. Автором визначена та апробована формула розрахунку суми коштів, що надаватиметься суб'єктам малого підприємництва у вигляді кредиту при врахуванні принципів диференціації джерел фінансування.

5.2. Инновации и креативность на предприятиях как императив стабилизации экономики

Введение. Успешное развитие любой экономики во многом определяется имеющимся научно-техническим потенциалом страны, технологические преимущества которого являются решающим фактором международной конкуренции и того реального положения, в котором находится та или иная страна в мировом рейтинге.

Исследователи мировых экономических процессов, их динамики, весьма часто придерживаются различных, а иногда и противоположных теоретических воззрений, на развитие экономики и ее этапов. Тем не менее, каждый раз в преддверии и в период экономических кризисов разного масштаба, многие экономисты и ученые вспоминают о недостатках рыночной экономики и

говорят о необходимости их устранения. При этом многие забывают о законах развития мировой экономики, которая представляет собой циклический процесс, имеющий сложную структуру. В то же время экономические преобразования в стране и сложившаяся ситуация показывает, что центр тяжести этих трансформаций перемещается на субъекты хозяйствования – предприятия, как первичные звенья экономики.

Большое число приверженцев во всем мире нашла концепция смены технологических укладов (ТУ). Концепция ТУ является продолжением теории длинных волн Кондратьева¹. Данная теория была предложена российским экономистом Сергеем Глазьевым², который причисляет себя к представителям «новой парадигмы в экономической науке», развивающим работы Н. Д. Кондратьева и Й. Шумпетера³. Идеи С. Глазьева, получили дальнейшее развитие в работах Д. С. Львова, А. Клайнкнехта, С. Кузнецца, Г. Менша, Ю. Яковца и других, способствующих становлению различных направлений теории длинных волн и смены ТУ. По их мнению, ТУ характеризуется совокупностью технологий и производств одного уровня, объединяющихся в устойчивую целостность составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на квалифицированную рабочую силу, общий научно-технический потенциал.

Украина после обретения государственной (но, отнюдь, не экономической) самостоятельности настолько растеряла свои экономические мощности, что находится в положении стран-аутсайдеров мирового развития.

Неустойчивость настоящего и неопределенность будущего, несмотря на имеющийся и не до конца утраченный научный и производственный потенциал, тесное переплетение положительных и отрицательных тенденций общественного и экономического

¹ Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избранные труды. / Н. Д. Кондратьев [под ред. академика РАН Л. И. Абалкина – председатель и др.] – М. : Экономика, 2002. – 767 с.

² Глазьев А. Теория долгосрочного технико-экономического развития / А. Глазьев. – М. : Властелин, 1993. – 310 с.

³ Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1983. – 212 с.

развития – вот основные характеристики нынешнего этапа развития страны. Украина сегодня не обладает возможностью и готовностью экономики обеспечить достойные условия жизни и развитию личности, а также социально-экономическую и военно-политическую стабильность общества, государства, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз, что согласно толковому терминологическому словарю «Бизнес и безопасность»¹ ни в коей мере не отвечает требованиям экономической безопасности страны. Такое состояние государства на фоне новых парадигм развития мирового сообщества «постиндустриальная экономика», «информационное общество», «экономика знаний», «информационная экономика», других концепций вызывает обоснованную озабоченность, беспокойство и требует тщательного анализа. Однако в рамках запланированных нами исследований мы остановимся лишь на основополагающих тезисах имеющихся парадигм и их сущности в той мере, в какой они необходимы для наших рассуждений.

В мире практически все природные системы оказываются подверженными влиянию человека. А так как человечество лишь в малой мере познало законы природы, то его деятельность приходит во все большее противоречие с ней, вследствие чего возникают всевозможные, в том числе и экологические кризисы, катастрофы, загрязняется окружающая среда, истощаются ресурсы, ухудшаются условия жизнедеятельности.

Понимание сути законов объективного мира, действующих в менеджменте, позволяет объяснить, почему далеко не все могут работать успешно в сфере управления.

В управлении, как и в любой другой сфере сознательной деятельности, действуют многообразные законы. Будучи познанными и правильно использованными, они могут предоставить менеджерам широкое поле для эффективной и созидательной работы.

Из всеобщих законов единства развития материи, природы, общества и мышления вытекают частные законы. Человечество находится только в начальной стадии их познания, – законов уп-

¹ Бизнес и безопасность. Толковый терминологический словарь. – М.: «Бек», 1995. – с. 336.

равления, как одних из законов природы и искусственных систем. С этой точки зрения законы управления носят бинарный характер. С одной стороны, это законодательные акты, принимаемые властью и носящие субъективный характер. С другой – это выражение объективной необходимости в природе и обществе. Законы управления, поскольку они имеют общий характер, должны иметь характер всеобщности для всех общественных формаций и способов организации производства. При этом речь идет о тех из них, которые вскрыты, достаточно исследованы и известны на современном этапе развития общества. Особое внимание в данной ситуации должно уделяться первичным звеньям экономики, как основе развития экономики государства на основе креативности и инноваций, так как вся тяжесть экономических преобразований ложится именно на плечи предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций упомянутых выше авторов, а также работ В. Э. Багдасаряна¹, О. Г. Бахтиярова², В. Е. Лепского³, Г. Г. Малинецкого⁴, И. А. Прохорова⁵ и других исследователей показывает, что проблемы развития экономики рассматриваются с различных точек зрения и направлений, а также прогноза появления новых ожидаемых путей ее развития, как ориентиров движения систем.

Нерешенными аспектами затронутой проблемы являются обоснование возможности и необходимости развития первичных производственных систем в условиях кризиса и хронического недостатка инвестиционных средств за счет собственных резервов предприятий, кроющихся в системе организации, управления и креативного мышления менеджеров на базе синергетических

¹ Багдасарян В. Э. Технологические уклады и практика неокOLONиализма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.contrtv.ru/common/4406/>.

² Бахтияров О. Г. Психотехнология и психотехника / О. Г. Бахтияров. – М. : Издательский дом «ПОСТУМ». – 2010. – 274 с.

³ Лепский В. Е. Альтернативная глобализация: 7-й технологический уклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ntsr.info/science/reviews/1796.htm>.

⁴ Малинецкий Г. Г. Доклад о перспективах РФ (ИДК) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dynacon.ru/content/articles/339/>.

⁵ Прохоров И. А. Начало 7-го технологического уклада [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.energoinform.org/pointofview/prohorov/7-tech-structure.aspx>.

основ и ориентиров идеализации экономических и социальных образований. Поэтому целью настоящей работы является обоснование новой парадигмы развития экономических систем (ЭС), организаций, и управления ими. Это обстоятельство становится тем более актуальным на основе целостного видения и понимания окружающего мира (природы, техники, человека и общества) как единого процесса развития человечества. Данная парадигма рассматривается в контексте с экономикой знаний, ТУ, синергетикой и ноосферой академика В.И. Вернадского.

Изложение основного материала. Важным обстоятельством является основа воззрений ученых и их взглядов на той или иной базе. Нам, например, импонирует системный подход на основе диалектической интерпретации проведения исследований.

При изучении предметов и явлений диалектика рекомендует исходить из следующих принципов:

1. Рассматривать изучаемые объекты в свете диалектических законов:

- а) единства и борьбы противоположностей;
- б) перехода количественных изменений в качественные;
- в) отрицание отрицания.

2. Описывать, объяснять и прогнозировать изучаемые явления и процессы, опираясь на философские категории:

- а) общего, особенного и единичного;
- б) содержания и формы;
- в) сущности и явления;
- г) возможности и действительности;
- д) необходимого и случайного;
- е) причины и следствия.

3. Относиться к объекту исследования (системам) как к объективной реальности.

4. Рассматривать исследуемые предметы и явления (системы):

- а) всесторонне;
- б) во всеобщей связи и взаимозависимости;
- в) в непрерывном изменении, развитии;
- г) в конкретном историческом аспекте.

5. Проверять полученные знания на практике.

Существуют три главных закона диалектического развития, которые отвечают на следующие вопросы:

- 1) почему оно случается?
- 2) как происходит развитие?
- 3) что получается в итоге?

Согласно диалектике источником развития является действие закона единства и борьбы противоположностей, фиксируя внимание на переходе системы в свою противоположность.

По закону диалектики, всякое развитие происходит путем противоречия. В ходе взаимной борьбы противоположностей, они превращаются в друг друга. Без этого взаимного превращения нет качественного изменения объекта. Понимание сути этого закона управляющим любого уровня означает, что он осознает неизбежность в деятельности организации противоположностей, противоречий между прогрессивным и консервативным, между стабильностью и развитием, надежностью и риском.

Как показывает история, количественные изменения совершаются постоянно эволюционным путем, а коренные качественные изменения – скачком. В экономике переход количественных изменений в качественные особенно заметен. Уровни падения или подъема курса акций, процентных ставок, курса валют, конъюнктуры рынков – все это критические точки, которые существенно влияют на поведение и состояние системы, выработку и принятие управленческих решений.

Определение критических точек надежности предприятия, риска и нестабильности, объема продаж и т. п. – это мир управляющего, менеджера, который обуславливает его креативность.

В результате развития возникает новое качественное состояние объекта, которое выступает как изменение его состава или структуры (т. е. возникновение, трансформация или исчезновение его элементов или связей). Способность к развитию составляет одно из всеобщих свойств материи и сознания.

Развитие организаций обусловлено следующими факторами¹:

- глобальными процессами мировой цивилизации;
- научно-техническим прогрессом человечества;

¹ Василенко В. А. Диагностика устойчивого развития предприятий : монография / В. А. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2006. – 187 с.

- изменениями внешней среды;
- изменениями внутренней среды;
- потребностями и интересами человека и общества;
- демографическими тенденциями;
- экологическими изменениями;
- экономическими кризисами;
- физическим старением и износом материальных элементов;
- моральным износом технических средств;
- циклическими процессами макро- и микроуровня.

На этапе перехода от старой системы управления к новой обостряются противоречия вследствие: неоправданных ожиданий социальных групп населения; неэффективности, неопределенности и конфликтности в управленческих процессах экономических систем; сложных условий функционирования и развития; невысокой престижности производственной деятельности; несовершенства налогообложения; устаревших основных средств. Эти объективные причины обуславливают необходимость разработки адекватных и действенных инструментов принятия решений на всех уровнях экономики.

Мировой экономический спад (осень 2008–2009 гг.) стал одним из самых трудных периодов для экономики Украины в период ее независимости. За год промышленное производство сократилось более чем на 24 %, а ВВП – на 14,8 %¹. Если падение ВВП Украины в 2009 г. составило почти 15 %, то в мировой экономике этот показатель уменьшился всего на 2,3 %². При этом уровню 1990 г. мы не можем никак достичь

Кризис обнажил и критическое состояние экономической безопасности страны. Уровень интегрального показателя экономической безопасности составляет 59 % при норме 100 %. В зоне критической точки безопасности (ниже 50 %) находится макроэкономика, научно-техническая и демографическая составляющие.

¹ Динаміка ВВП України, 1990–2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kushnir.mk.ua/2012/03/1990-2010-24.html>.

² Україна у цифрах 2012. Статистичний збірник. Державна служба статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2013. – 247 с.

В опасном положении (от 50 до 70 %) находятся производственная, энергетическая, финансовая, инвестиционная, внешнеэкономическая и производственная составляющие безопасности.

Украинская экономика в одиночку не в состоянии противостоять мировому экономическому кризису и рецессии. Выход – в экономической интеграции, к которому необходимо подходить без политических лозунгов, положив в основу выбора экономического вектор развития – цифры и логику.

Привлекательным, на первый взгляд, является постановка Украиной приоритета развития экономических отношений со странами Запада с последующим получением новых технологий. Однако, выгодность такого направления носит кажущийся характер. Никто из стран европейского сообщества не заинтересован в сильной Украине. Конкуренты никому не нужны. Все экономические сферы между ведущими странами давно распределены.

Известный на Западе американский экономист Элвин Тоффлер еще во время распада СССР открыто и беззастенчиво предсказал такое отношение со стороны стран Запада к «вновь прибывшим». Вот что он пишет: «Вряд ли жизнь у восточноевропейцев под опекой Западной Европы будет столь уж плоха, как при Советском Союзе. Новый *бархатный колониализм*, возможно, и принесет им с собой более высокий жизненный уровень. Но вот чего западноевропейцы не допустят никогда или, по крайней мере, длительное время – чтобы Восточная Европа в своем развитии пошла дальше «фабричной трубы»¹. К этому следует добавить процветающий Китай и мощную поступь Индии – новую головную боль Запада.

Украина для процветающей Европы привлекательна как сырьевой придаток с дешевой рабочей силой и значительным рынком для их продуктов. Их устраивает наше бедственное положение. Украина важна для них еще и, как территориальный и политический форпост на границе с Россией, и не более того. Тогда как сближение Украины с Россией становится экономически опасным для Запада уже на современном этапе. Новейшими

¹ Тоффлер Э. Третья волна : пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М., 2004. – 781.

технологиями с Украиной на Западе никто не собирается делиться, а отжившими и экологически «грязными» – пожалуйста, и далеко не бесплатно. Всевозможные совместные научные проекты с определенными и небескорыстными, с вышеизложенными целями Запада наверняка будут и в дальнейшем. Инвестиции, кредиты и займы, на которые так рассчитывают наши политики, могут даваться и дальше, но не для экономического роста и развития потенциала Украины, а только с целью диктата и окончательного ее закабаления. Украина никак не вписывается и в так называемый «Золотой миллиард», взятый на вооружение Западом.

Статистика показывает, что наши рынки – преимущественно страны СНГ, и в первую очередь – государства ТС, куда осуществляется экспорт наших товаров с высокой добавленной стоимостью, а в страны ЕС экспортируется, в основном, сырье.

Сегодня члены Таможенного союза и РФ еще приглашают Украину в ТС и за это дают преференции, которые покрывают отрицательное сальдо торгового баланса. Преференции составляют около \$11 млрд, (не кредиты, которые нужно возратить, а именно преференции, в отличие от кабальных условий кредитования МВФ). Кроме того с Россией согласовано 23 проекта, где РФ готова после интеграции выделить 48 миллиардов софинансирования, то есть инвестиции в отрасли, охваченные этими проектами. Экономика Украины получит почти \$50 миллиардов долларов, без учета экономии льготных тарифов за газ. При этом, будут развиваться украинские производственные мощности и под их продукцию с предоставлением рынков ТС.

Реализация совместных программ развития инфраструктурных отраслей, образования, сферы услуг, транзитных коридоров и т. д., которые станут значимым и реальным экономическим подспорьем роста экономической стабильности в Украине уже сегодня, а не завтра, весьма призрачными, в ЕС.

Важнейшей составляющей развития отношений должно стать образование молодежи всех ступеней, система которого в СССР была одной из лучших в мире и, которая еще не совсем забыта, но должна быть реанимирована в принципе и на новой основе в соответствии с требованиями современной экономики.

Россия сегодня занимает третье место в мире по золотовалютным резервам и может инвестировать эти программы. Украина не имеет других инвесторов, которые заинтересованы именно в развитии базовых отраслей экономики, а не устранении конкурентов. Поэтому Украина, исходя из национальных интересов, должна провести необходимую работу, чтобы не упустить свой шанс в обеспечении экономической и национальной безопасности страны и роста благосостояния своих граждан.

Имеющиеся и перспективные проекты с РФ направлены в первую очередь на ведущие, экспортноориентируемые отрасли экономики, в которых еще сохранился определенный научно-технический потенциал (машиностроение, самолетостроение, судостроение, химическая промышленность). В развитии этих сфер экономики крайне заинтересована Украина, которая может вместе с РФ ориентироваться на виды производств шестого ТУ.

Неустойчивость настоящего и неопределенность будущего, несмотря на имеющийся и не до конца утраченный научный и производственный потенциал, тесное переплетение положительных и отрицательных тенденций общественного и экономического развития – вот основные характеристики нынешнего этапа развития страны.

Концепция постиндустриального общества в конце XX в. быстро получила мировое распространение. «Генезис нового типа общества в развитых странах на рубеже XX–XXI вв., называемого сначала постиндустриальным (наиболее модный термин конца 60-х – начала 80-х), а затем информационным (с множеством разновидностей: общество профессионалов, знаний и т. п.) стал почти общепризнанным. Черты этой новой реальности хорошо известны и тиражируются в тысячах работ. Исследования этих новых реалий в массовом масштабе разворачиваются на Западе на протяжении последних 30–40 лет» – пишет российский исследователь профессор МГУ А. В. Бузгалин в работе «Постиндустриальное общество – тупиковая ветвь социального развития?»¹.

¹ Бузгалин А. В. Постиндустриальное общество – тупиковая ветвь социального развития? [Электронный ресурс] режим доступа: <http://www.ecolife.ru/jomal/echo/2003-3-1.shtml>.

В этой связи позднее Д. Белл^{1,2} выдвигает идею о том, что развитие любого общества происходит одновременно по нескольким «осевым линиям», которые определяют его экономическую, политическую и культурную эволюцию. В зависимости от выбора «оси» историю общества можно рассматривать по-разному: как эволюцию форм собственности, его политической организации или культурных традиций. Сам Белл берет за основу схему построения общества вокруг «оси производства и типов используемых знаний».

В настоящее время некоторые последователи Д. Белла постиндустриальное общество противопоставляют предшествующим общественным укладам по определенным параметрам (табл. 5.4).

Таблица 5.4 – Основные параметрические характеристики типа экономик в историческом периоде

Тип экономики в историческом периоде (по К. Кларку)	Сектор экономики (по Д. Беллу)	Основной производственный ресурс и природа	Основная производственная деятельность	Характер базовых технологий
Доиндустриальная (доэкономическая)	первичный (сельское хозяйство)	первичные условия производства, сырье; взаимодействие человека с природой	добыча и изготовление	трудоемкие
Индустриальная (экономическая)	вторичный (обрабатывающая промышленность)	энергия; взаимодействие человека с преобразованной природой	переработка	капиталоемкие
Постиндустриальная (постэкономическая)	третичный (сфера услуг)	информация; взаимодействие между людьми	процессная обработка	наукоемкие

¹ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Дэниел Белл [пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева]. – М. : Academia, 1999. – 949 с.

² Василенко В. А. Экономика знаний и синергетические основы креативного управления : монография / В. А. Василенко. – Симферополь : ДИАИПИ, 2013. – 377 с.

Таким образом, если в доиндустриальных обществах важнейшим аспектом социальной связи была имитация действий других людей, в индустриальном – усвоение знаний и возможностей прошлых поколений, в постиндустриальном же социуме интерперсональные взаимодействия становятся подлинно комплексными, что и определяет новые свойства элементов социальной структуры на основе роста качества и объемов услуг.

По мнению профессора А. В. Бузгалина, глобальная власть капитала предполагает, во-первых, тотальный, всепроникающий во все поры жизни человека, рынок, рынок как пространство борьбы гигантских сетей, центрами которых являются ТНК.

В мире образовался виртуальный «черный ящик», состоящий из гигантских (в сотни миллиардов долларов) финансовых пузырей, надувшихся за счет как спекуляций, так и долгов, а также других форм финансового подавления стран «второго» и «третьего» миров.

Таков вывод российского ученого о практике неокOLONизма на основе тотального корпоративного капитала, черпающего свою силу из учения Д. Белла. И это действительно так! Ибо всякое производство основано на определенных технологических процессах по преобразованию предметов труда в продукт, необходимый человеку с заданными свойствами. Причем продукт любой формы и содержания не только материальный, но и духовный, мыслительный, например, идея ученого, его гипотеза. Те же продукты в сфере услуг (например, туризм, рекреация в целом). В результате производства и потребления таких неосязаемых продуктов человек общается с природой, получает яркие впечатления, эмоции, здоровье и т. п. По нашему глубокому убеждению, подобные и другие процессы по преобразованию «чего-то во что-то» (хоть «по шучьему велению») человеком будут продолжаться бесконечно долго и, по всей видимости, до тех пор, пока будет существовать человечество. Следовательно, принципиальная, содержательная сущность производства, его онтология, также в определенной мере бесконечна. А вот формы, способы и методы, безусловно, будут меняться.

В результате относительного снижения доли материального производства экономика постиндустриальных стран стала меньше зависеть от поставок сырья. Например, беспрецедентный рост цен на нефть в 2004–2007 годах не вызвал кризиса, подобному нефтяным кризисам в 1970-х годах. Аналогичный рост цен на сырьё в 70-х годах XX столетия вынудил тогда сократить уровень производства и потребления, прежде всего в передовых, экономически развитых странах.

В современном капиталистическом мире фактически сосуществуют две экономики: одна – экономика реального сектора, в ней создаются реальные товары и услуги; вторая – виртуальная и спекулятивная экономика, представляющая собой торговлю биржевыми товарами и различными ценными бумагами.

Экономика реального сектора развивается по классическим рыночным законам, ее целью является получение прибыли через снижение затрат и повышение качества товаров. Виртуальная же экономика развивается по законам спекуляции, ее цель – нажива путем спекуляции на товарных и фондовых биржах. Называть такое положение прогрессом по формулам постиндустриализма является ошибкой – заявляют авторы монографии¹. Но этот феномен тиражируется и популяризуется как теория постиндустриализма, явно не оправдавшаяся на практике в течение 50 лет. Почему и зачем? – возникает естественный вопрос.

Сложноорганизованная экономическая система государства – открытая система, в которой постоянно циркулируют многочисленные потоки денег, ресурсов, информации и т. п. В ней наблюдаются такие состояния, вблизи которых законы, управляющие развитием данной системы, резко, т. е. без промежуточных переходов, изменяются. При движении к цели, благодаря нелинейным обратным связям могут возникнуть неустойчивые и хаотические стадии. По мере нарастания внутреннего неравно-

¹ Якунин В. И. Постиндустриализм. Опыт критического анализа : монография / В. И. Якунин, С. С. Сулакшин, В. Э. Багдасарян, С. Г. Кара-Мурза, М. А. Деева, Ю. А. Сафонова. – М. : Научный эксперт, 2012. – 288 с.

весия система приближается к бифуркационной точке, в которой сделанный выбор конкретной личностью, закрывает иные, альтернативные пути и делает тем самым эволюционный процесс необратимым. Именно конкретная личность выводит систему (страну, предприятие) на новое системное качество. Роль случайности не просто велика, она становится фундаментальной и приводит к тому или иному результату¹.

В постиндустриальной экономике одно явление является бесспорным – это связь науки и технологии как главной составляющей постиндустриального общества. Наука достигает своего зрелого состояния, общество становится не просто «технологическим» (по Д. Беллу)², а социально-технологическим, в котором человек с любым статусом должен занять престижное положение в соответствии со своим образованием и квалификацией. Дефицит чего-либо, как понятие в будущем, по нашему мнению, обречено на вымирание. Дефицит может выражаться только во времени (в сегодняшнем понятии) для одержимых творческих работников, которым никогда его не хватает и, возможно, релевантной информации в необходимом количестве. Поэтому сегодняшнее общество с надеждой смотрит в будущее в связи с бурным развитием информационных технологий (ИТ) и вхождением в информационную эру.

Стремительный прогресс компьютерной техники и совершенствование средств передачи информации привели к развитию информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Развертывание сетей ИКТ, в которых приоритетное значение имеют информационные потоки, возвестило о появлении «нового общества» и положило начало дискуссий о постиндустриальной и информационной экономике, информационном обществе и обществе знания, которые продолжаются до сих пор.

¹ Василенко В. А. Креативное управление развитием социально-экономических систем : монография / В. А. Василенко. – К. : Освіта України, 2010. – 772 с.

² Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Дэниел Белл [пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева]. – М. : Academia, 1999. – 949 с.

Происходит конвергенция ключевых отраслей экономики – коммуникационной, производства вычислительной техники и информационного наполнения, их организационных структур и технических средств на основе инноваций.

Нововведения – главная сила экономической деятельности и фактор успеха, стратегии, управления и организационных преобразований. *Основным источником ценностей становится человеческое воображение и креативное мышление. Знания становятся ключевым ресурсом, а экономика общемировой.* Государства, организованные по национальному признаку, утрачивают значимость, взаимозависимость стран возрастает.

Можно отметить, что большинство исследователей так и не определились с тем, что есть информационное общество. Одни считают это синонимом постиндустриального общества, другие – явлением в его рамках.

Термины «инновационная экономика», «новая экономика», «экономика знаний» (ЭЗ) и «экономика, основанная на знаниях» используются здесь в качестве синонимов без различения лингвистических, этимологических и контекстуальных акцентов каждого из названий пришли на смену концепции информационного общества, которая в свою очередь сформировалась на основе разработок по изучению постиндустриального общества. Определяющей доминантой, по нашему мнению, здесь становится факт построения ЭЗ как базы, мощного фундамента для эволюционного перехода человечества в ноосферу в связи, с чем возникает необходимость более подробного ее рассмотрения в нашей интерпретации (табл. 5.5).

Приведенная таблица 5.5, прежде всего, вызывает вопросы, а как, каким образом, и с помощью каких эмпирических индикаторов можно практически определить уровень ЭЗ той или иной экономики государства? Можно ли реально существующий социум квалифицировать как общество знания? Каким образом можно сравнивать разные страны по этому показателю?

Таблица 5.5 – Основные свойства и характеристики экономики знаний

Показатели, основания	Основные характеристики	Дополнительные сведения
Термины ЭЗ	«новая экономика», «инновационная экономика», «экономика знаний» и «экономика, основанная на знаниях»	используются как синонимы
Формирование	1960–1980 гг., Ф. Махлуп ^{1, 2} , П. Друкер ^{3, 4} , Х. Барнс и Ж. Гурвич ⁵ , Дж. К. Гэлбрейт ^{6, 7} , М. Порат ⁸ и др.	предшественники: А. Сен-Симон, Р. Лэйн ⁹
Причина	Смена концепции информационного общества, которая сформировалась на основе разработок постиндустриального общества	возрастание роли знаний как фактора производства
Краткая трактовка	ЭЗ – это экономика, в которой знания и инновации играют доминирующую роль в экономическом развитии ¹⁰	влияние на квалификацию, обучение, инновации

¹ Drucker P. F. Landmarks of tomorrow. A report on the new 'post-modern' world. – 1959, p. 177.

² Ефременко Д. В. Концепция общества знания как теория социальных трансформаций: достижения и проблемы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

³ Drucker P. F. Landmarks of tomorrow. A report on the new 'post-modern' world. – 1959, p. 177.

⁴ Machlup F. The production and distribution of knowledge in the United States. Princeton: Princeton university press. – 1962. – p. 257.

⁵ Ефременко Д. В. Концепция общества знания как теория социальных трансформаций: достижения и проблемы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

⁶ Drucker P. F. Landmarks of tomorrow. A report on the new 'post-modern' world. – 1959. – p. 177.

⁷ Гэлбрейт Д. К. Справедливое общество. Гуманистический взгляд / Д. К. Гэлбрейт // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. – М.: Academia, 1999. – С. 223–242.

⁸ Porat M., Rubin M. The Information Economy: Development and Measurement. Wash. – 1978. – p. 217.

⁹ Drucker P. F. Landmarks of tomorrow. A report on the new 'post-modern' world. – 1959. – p. 177.

¹⁰ Миндели Л. Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний. Наука и технология / Л. Э. Миндели, Л. К. Пипия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2007/3/10>.

Продовж. табл. 5.5

Показатели, основания	Основные характеристики	Дополнительные сведения
Различия в трактовках (концепциях)		определяются акцентами предмета исследования
важнейшее следствие развития информационного общества	базируются на развитии и изменении информационных и коммуникационных технологий (ИКТ)	по материалам ра- бот: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 , , , , , , , , ,
знания как ресурс	становятся ключевым фактором роста наряду с капиталом и трудом	
знания как продукт	производство знаний является наиболее важным и определяющим «лицо» современной экономики	

¹ Drucker P. F. Landmarks of tomorrow. A report on the new 'post-modern' world. – 1959. – p. 177.

² Ефременко Д. В. Концепция общества знания как теория социальных трансформаций: достижения и проблемы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

³ Machlup F. The production and distribution of knowledge in the United States. Princeton: Princeton university press – 1962. – p. 257.

⁴ Porat M., Rubin M. The Information Economy: Development and Measurement. Wash. – 1978 p. 217.

⁵ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / Мануэль Кастельс : М., 2000. – 297 с.

⁶ Ракитов А. И. Философия компьютерной революции / А. И. Ракитов. – М., 1991. – 231 с.

⁷ Горц А. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний / А. Горц // Логос. – 2007. – № 4 (61). – С. 22.

⁸ Миндели Л. Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний. Наука и технология / Л. Э. Миндели, Л. К. Пипия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2007/3/10>.

⁹ Our Competitive Future: Building the Knowledge Economy. United Kingdom Department of Trade and Industry: London, 1998.

Продовж. табл. 5.5

Показатели, основания	Основные характеристики	Дополнительные сведения
Кодифицированные знания	становятся важнейшей компонентой экономических отношений	
Отличия ЭЗ от постиндустриальной экономики ^{1,2}	ЭЗ – не экономика недостатка (нехватки) чего-либо, а экономика избытка (изобилия)	в обычной экономике ресурсы истощаются, в ЭЗ информация и знания распространяются
	изолированность, локализация, территориальная ограниченность существенно снижаются при ЭЗ	виртуальные рынки и игроки минимизируют время и доступ к товарам и услугам
	введение барьеров и налогов становится все более затруднительным в национальных границах; наукоемкие товары и услуги являются основными поставщиками сверхприбыли предпринимателей	Знания и информация перетекают туда, где спрос наиболее высок, а барьеры минимальны
	знание приобретает рыночную привлекательность, когда оно систематизировано и применено для определенных целей	ценность знания меньше, если оно существует в качестве сведений о предмете или явлении

¹ Горц А. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний / А. Горц // Логос. – 2007. – № 4 (61). – С. 22.

² Миндели Л. Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний. Наука и технология / Л. Э. Миндели, Л. К. Пипия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2007/3/10>.

Продовж. табл. 5.5

Показатели, основания	Основные характеристики	Дополнительные сведения
Основные принципы	создание благоприятного инвестиционного климата и поощрение инвестиций, особенно в высокотехнологичные производства	Новые государственные институты должны быть способны к эффективному инвестированию в зонах, где создаются новые знания, т. е. в области науки и образования ¹
	развитие науки и технологий как важнейшего ресурса, питающего экономический рост	
	формирование трудовых ресурсов, способных к адаптации в динамичных условиях, имеющих навыки управления возникающими рисками	
	стимулирование гибкой институциональной среды (в первую очередь в области государственного управления)	
Обеспечение инноваций	широкая диффузия научного знания и информации	обеспечение условий для обучения и профессионального совершенствования работников на протяжении их жизни; мобильность работников между секторами экономики и профессиональных сфер
	развитие инновационной инфраструктуры, сетей и формирование инновационных кластеров на разных уровнях экономики	
	развитие человеческого капитала с восприимчивостью к новым знаниям	
	государственно-частное партнерство с ответственностью государства и бизнеса в развитии на новых знаниях и инновациях	
	развитие общественных и частных институтов и их взаимодействия по росту инновационной восприимчивости экономики и общества на базе института интеллектуальной собственности	

¹ Миндели Л. Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний. Наука и технология / Л. Э. Миндели, Л. К. Пипия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2007/3/10>.

Создавшуюся картину освещает российский социолог профессор А. С. Панарин. Он констатирует тот факт, что Запад лидирует на пути к постиндустриальному обществу (т. е. это общество, по его мнению, еще не сформировано) и справедливо отмечает, что сегодня на Западе активно формируется новая культура. Он называет ее «господской» и говорит: «Новый симбиоз колониального торговца и колониального администратора и солдата снова стал определять облик Запада, заставляя вспомнить о временах раннего империализма. Запад заново почувствовал себя безраздельным господином мира»¹.

Появление эры знания (будь то ЭЗ или общество знания) стоит на пороге нынешней цивилизации, отдельные ее элементы проявляются уже сейчас и, в принципе, эта эпоха может охватить планету при существующих социальных укладах мирового сообщества. Однако наступление следующей эпохи нашей цивилизации ноосферы вызывает различного рода дискуссии среди ученых и специалистов о сущности явления и временном содержании данного феномена.

Ноосфера – предположительно новая, высшая стадия эволюции биосферы, становление которой связано с развитием общества, оказывающего глубокое воздействие на природные процессы. Согласно В. И. Вернадскому, «...в биосфере существует великая геологическая, быть может, космическая сила, планетное действие которой обычно не принимается во внимание в представлениях о космосе... Эта сила есть разум человека, устремленная и организованная воля его как существа общественного»².

«Выработав новую научную ноосферную парадигму эволюции, человечество вскоре перейдет к устойчивому периоду развития, где будут использоваться те технические и психические технологии. Это перекося в сторону техногенных, неживых технологий, моральных социальных программ, вместо такого же, симметричного внешней НТР, развития, нравственного, внутреннего

¹ Панарин А. С. Искушение глобализмом / А. С. Панарин : монография. – Эксмо-Пресс, 2002. – 416 с.

² Вернадский В. И. Несколько слов о ноосфере. Химическое строение биосферы земли и ее окружения / В. И. Вернадский. – М. : Наука, 1965. – 325 с.

мира человека»¹ – говорит В. П. Казначеев – Почетный член Международной Академии ноосферы.

Для становления и существования ноосферы на Земле Вернадский выдвинул целый ряд необходимых условий, которые целесообразно представить в табличной форме (табл. 5.6).

Таблица 5.6 – Условия формирования перехода человечества в ноосферу

Условия становления ноосферы	Степень реализации
1. Заселение человеком всей планеты	Выполнено. Человек обосновался даже в Антарктиде
2. Резкое преобразование средств связи и обмена между странами	Выполняется. Радио и телевидение, факсимильные аппараты, глобальные телекоммуникации, компьютерной сети «Internet», ИКТ и т. д.
3. Усиление связей, в том числе политических, между всеми странами Земли	Выполняется. Ряд международных организаций, союзов, Организация Объединенных наций (ООН)
4. Начало преобладания геологической роли человека над другими геологическими процессами, протекающими в биосфере	Выполняется. Хотя преобладание геологической роли человека приводило к тяжелым экологическим последствиям
5. Расширение границ биосферы и выход в космос	Выполнено. Человек вышел за пределы Земли. Осваивает космос
6. Открытие новых источников энергии	Выполняется. Освоен атом, но с трагическими последствиями. На очереди, вакуумные, резонансные, полевые виды энергии
7. Равенство людей всех рас и религий	Выполняется. Крушение в конце XX в. колониальных империй
8. Увеличение роли народных масс в решении вопросов внешней и внутренней политики	Выполняется (в странах с парламентской формой правления)
9. Свобода научной мысли от давления религиозных, философских и политических построений; создание условий для свободной научной мысли	Выполняется слабо и в отдельных странах

¹ Казначеев В. П. Учение В. И. Вернадского о биосфере и ноосфере / В. П. Казначеев. – Новосибирск : «Наука», 1989. – 248 с.

Условия становления ноосферы	Степень реализации
10. Продуманная система народного образования и подъем благосостояния трудящихся. Не допущения недоедания и голода, нищеты и чрезвычайно ослабить болезни	Выполняется, хотя объективно и однозначно трудно судить. В.И. Вернадский предупреждал, что временные отступления неизбежны
11. Разумное преобразование первичной природы Земли с целью сделать ее способной удовлетворить все материальные, эстетические и духовные потребности численно возрастающего населения	Делаются первые шаги в направлении разумного преобразования природы, заработали механизмы регулирования экологических проблем в отдельных государствах
12. Исключение войн из жизни общества. (Вернадский считал это условие важнейшим для создания и существования ноосферы)	Выполняется, хотя имеются сомнения. Мировое сообщество стремится не допустить глобальной войны, хотя локальные войны не прекращаются

Таким образом, мы видим, что налицо все те конкретные признаки, все или почти все условия, которые указывал В. И. Вернадский для того, чтобы отличить ноосферу от существовавших ранее состояний биосферы. Процесс ее образования постепенный, и, вероятно, никогда нельзя будет точно указать год или даже десятилетие, с которого переход биосферы в ноосферу можно будет считать завершенным. И, естественно, мнения по этому вопросу могут быть разные.

Эпоха знаний охватывает планету уже при существующих социальных и технологических укладах мирового сообщества. На пороге стоит наступление следующей эпохи нашей цивилизации – ноосферы новой, высшей стадии эволюции биосферы, становление которой связано с развитием общества, оказывающего глубокое воздействие на природные процессы. Ноосферу великого ученого естествоиспытателя и материалиста-оптимиста В. И. Вернадского мы анализируем под углом развития искусствен-

ных и естественных систем человечества с точки зрения их совершенства, пути развития, целевой направленности и стремлении их к идеальному состоянию. Идеальность нами рассматривается с чисто материалистических позиций. Другими словами мы говорим об идеале как цели, которая недостижима, но к которой необходимо стремиться. Мы говорим не об идеализме как о доктрине, присущей философам-идеалистам, в противовес материалистам. Мы говорим о единстве развитии всех существующих материальных систем, способных к самоорганизации, самосовершенству и стремящихся, в конечном счете, к идеальности своего состояния по форме и содержанию.

Существуют также разные подходы к изучению принципов и закономерностей развития экономических систем (ЭС) на теоретическом уровне. Например, предполагая, что законы строения, функционирования и развития в разных отраслях знаний имеют много общего, Человек, овладевая природными и общественными условиями своего существования, создает свой искусственный мир – «вторую природу», необходимую для своего существования. Этот человеческий мир, базируясь на природе, составляет большую часть окружающей действительности, которая исторически является молодой, но вместе с тем качественно сложной реальностью мирового знания – экономику и технику как взаимосвязанную объективную реальность¹.

Методологическое единство познания состоит в том, что как в природе, экономике так и в технике люди имеют дело с *единой материей*, существующей и развивающейся по *единым законам*. Поэтому особое внимание следует уделять анализу проблем и выявлению новых связей в ЭС на стыке разных наук – естественных, технических и экономических. Только в общей взаимосвязи и на основе системного подхода можно и нужно овладевать законами развития ЭС, изучая эволюцию и пути развития антропогенного мира (рис. 5.2).

¹ Саймон Г. Менеджмент в организациях / Г. Саймон. – сокр. пер. с англ. – 15-е изд. – М. : Экономика, 1995. – 317 с.

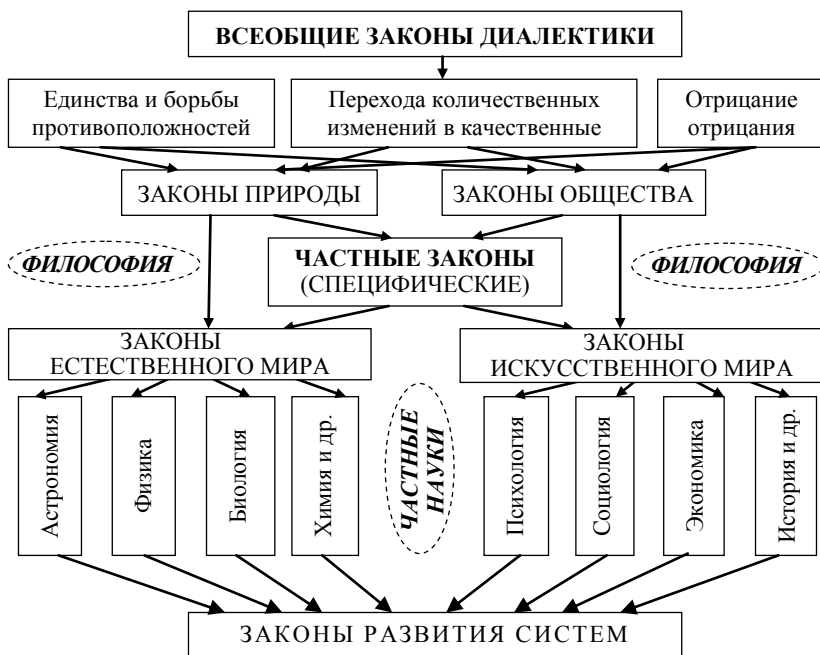


Рисунок 5.2 – Законы как основа развития всеобщих систем

Действие всеобщих законов диалектики на основе единства устройства мира распространяется на все области бытия и мышления. Именно поэтому *каждая вновь создаваемая наука или ее совершенствование должны опираться на эти законы.*

Законы развития ЭС непосредственно вытекают из трех всеобщих законов диалектики и законов искусственного мира (см. рис. 1), поэтому мы в данной работе попытаемся применить действующие законы к предмету наших исследований. При этом будем считать, что ключевым, требованием к развивающимся ЭС должно быть соблюдение первостепенного условия – системе надлежит изменяться и меняться в соответствии с обстоятельствами, причем трансформироваться так, чтобы ее главная производственная функция выполнялась не хуже, чем раньше¹.

¹ Василенко В. А. Экономика знаний и синергетические основы креативного управления : монография / В. А. Василенко. – Симферополь : ДИАИПИ, 2013. – 377 с.

Тщательный анализ приведенных и других законов развития, в том числе технических систем (ТС) показал их полное соответствие всеобщим законам диалектики и применимость к условиям ЭС. Здесь мы сознательно остановимся на главном законе развития ЭС на основе изучения биологических, технических и других образований – законе увеличения степени идеальности системы¹ (рис 5.3).

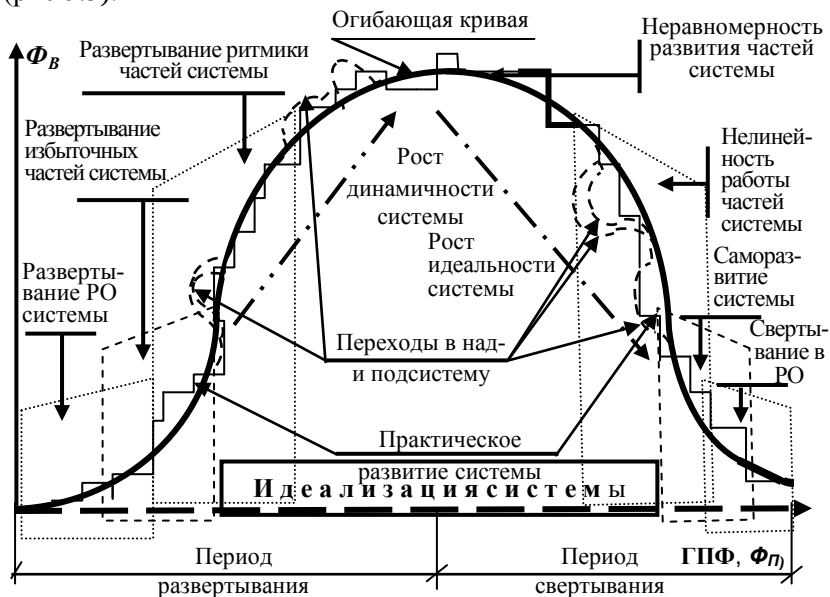


Рисунок 5.3 – Пространственно-временная обобщенная модель развития идеальности организации

Выводы.

Сегодня мы уже можем говорить о новом направлении в теории и практики управления – «креативном менеджменте», системном творческом управлении деятельностью (system managing creativity). Менеджмент становится многогранной междисциплинарной наукой – пройдя вековой путь от управления трудовыми опе-

¹ Василенко В. А. Экономика знаний и синергетические основы креативного управления : монография / В. А. Василенко. – Симферополь: ДИАИПИ, 2013. – 377 с.

рациями Ф. Тейлора до управления мыслительными процессами. У науки «менеджмент» появились новый предмет исследования – системная креативность, и объект – процесс креативного мышления. Главным преимуществом в управлении становится уже не отдельная идея, а способность постоянно генерировать и внедрять идеи в жизнь на основе креативного мышления. Формирование человека креативного типа (*homo creator*) предполагает освоение принципиально новой культуры мышления. В такой культуре акцент делается не столько на получение и переработку знаний, сколько на их генерацию¹.

Системам присущи позитивные синергетические эффекты, когда знания, креатив и глубоко осмысленные и научно обоснованные воздействия на них в точках бифуркации позволяет малыми управленческими силами достичь несоизмеримо больших результатов. Не эгоизм и конкуренция должны править миром, а синергетизм и синергетическое взаимодействие в интересах всего человечества как биологического вида, над которым нависла угроза самоуничтожения».

5.3. Важелі державної підтримки інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств

Досвід України свідчить, що державне втручання в інвестиційно-інноваційні процеси в економіці виправдане, враховуючи що приватні інвестиції в інновації не можуть забезпечити достатнього соціального і суспільного ефекту. Інвестиції приватного сектора є недостатніми, а напрями інвестування не завжди відповідають стратегічним цілям розвитку національної економіки.

Важливим завданням держави є забезпечення прямої фінансової підтримки інвестиційно-інноваційних процесів в ринковому секторі економіки, а також створення умов для інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств, з метою спрощення їх діяльності, щодо знаходження додаткових фінансових ресурсів та їх економії на основі скорочення асиметрії інформації і агентських витрат.

¹ Василенко В. А. Креативное управление развитием социально-экономических систем : монография / В. А. Василенко. – К. : Освіта України, 2010. – 772 с.

Питання розвитку теорії та практики фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств досліджували у своїх працях зарубіжні вчені: Ю. Брігхем, В. Бочаров, К. Ерроу, Б. Кузик, М. Міллер, Ф. Модільяні, Є. Нагашев, Є. Стоянова, Й. Шумпетер, Ю. Яковець. Вагомий внесок у дослідження питань фінансового забезпечення інвестиційної діяльності здійснили вітчизняні вчені Ю. Бажал, Т. Васильєва, Л. Борщ, С. Ілляшенко, М. Крупка, А. Кузнєцова, Л. Нейкова, С. Онишко, А. Пересада, В. Федоренко, Л. Федулова.

Основними стимулами інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств є наступні: отримання прибутків від продажу більш якісної продукції або продукції за більш низькими цінами; розширення ринку, збуту продукції та здійснення інтенсивної конкуренції на ринку. Безумовно це потребує додаткових інвестицій в інновації для збереження та поширення ринкових позицій.

Однак існують і антистимули здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. До них можна відносити: низьку в цілому інвестиційну культуру в державі, а також і на ринку зокрема; недостатній рівень конкуренції в діяльності підприємств та високий рівень монополізації підприємств в окремих сферах економічної діяльності. Щодо останнього, то серед фахівців немає єдиної думки щодо впливу монополій, а відтак і державної анимонопольної політики на інноваційні процеси на підприємствах.

Й. Шумпетер вважав, що в умовах монопольної (низькоконкурентної) економіки інновації впроваджуються частіше та приносять більший успіх інноваторам¹. Причин цього може бути декілька: по-перше, великі компанії мають доступ до більших внутрішніх джерел фінансування, особливо, якщо компанія є частиною холдингу. По-друге, монопольним підприємствам легше залучити капітал із зовнішніх джерел і подолати агентські конфлікти та асиметрію інформації, що надає їм значні фінансові переваги перед іншими підприємствами.

¹ Schumpeter J. A. Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – New York –Toronto– London: McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 pp.

Протилежної думки дотримується видатний економіст XX ст., Нобелівський лауреат К. Ерроу. Згідно його точки зору конкуренція більше ніж монополізація сприяє впровадженню інновацій¹. Фірма-монополіст, вклавши значні фінансові ресурси в інвестиційно-інноваційний проект, у разі програшу втратить більше, ніж отримає у разі успішного його здійснення. Монопольне становище значно обмежує можливості до зростання частки ринку, натомість лишаючи можливість до її скорочення. Коли ж з аналогічним інвестиційним проектом виступить фірма у конкурентному середовищі, вона очікуватиме більшого виграшу у вигляді захопленої частки ринку конкурентів. Процес обмеження ініціативи монополіста до інновацій отримав назву «ефект Ерроу», або «ефект заміщення» (названий так через те, що монополіст скоріше заміщує себе, ніж розвиває новий напрям діяльності)².

Лауреат Нобелівської премії Дж. Б'юкенен у контексті стимулювання ефективності державної підтримки звертає увагу на необхідність застосування «певних примусових заходів у забезпеченні конкурентності ринку»³. Вказаний підхід підтримується також і вітчизняними науковцями. Так, Л. І. Федулова відносить до пріоритетних форм участі держави в інвестиційно-інноваційних процесах «антимонопольне регулювання і стимулювання конкуренції, контроль за діяльністю природних монополій»⁴.

Проаналізувавши приведені точки зору щодо взаємодії конкуренції та інновацій, вважаємо, що другий підхід в українських економічних реаліях є більш доцільним для використання при формуванні державної антимонопольної політики з метою інтенсифікації інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств. Монопольне становище окремих підприємств може спонукати власників та менеджерів отримувати монопольну ренту без поліпшення

¹ Arrow K. J. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention/ Arrow K. J. // Economic division/ – 1959. – № 25. – pp. 609–626.

² Baker J. B. Beyond Schumpeter vs. Arrow: How Antitrust Fosters Innovation. – [Електронний ресурс] / J. B. Baker. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=962261>

³ Б'юкенен Д. М. Суспільні фінанси і суспільний відбір. Два протилежних бачення держави / Д. М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв. – К. : ВД «К.М. Академія», 2004. – 175 с.

⁴ Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін.]. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

якості продукту чи надання послуг, від чого програватимуть споживачі. Натомість розвиток конкуренції спонукає підприємства до інтенсифікації інвестиційного процесу на інноваційній основі, що у свою чергу здатне викликати інноваційні перетворення у суміжних галузях.

Німецький економіст А. Вагнер висунув гіпотезу про зростання державної активності в економічних процесах, указуючи три причини: демократизація суспільства (через механізм залучення державних кредитів); зростання стурбованості соціальною справедливістю (пенсійна допомога тощо) та структурні зміни в економіці (розвиток НТП, що призводить до витрачання коштів на освіту, науку тощо). Таку точку зору підтримує провідний науковець у галузі суспільних фінансів Р. Масгрейв, зазначаючи, що «щодо майбутнього, ціль полягає у тому, щоб поліпшувати діяльність суспільного сектора, а не скорочувати»¹. Ця позиція кореспондується з працями Д. Родріка стосовно відкритості економіки та розміру видатків². Вказаним науковцем проведено емпіричне дослідження бюджетних показників 23 країн і доведено, що частка державних видатків у ВВП обернено пропорційна темпам економічного зростання. Цей висновок науковця підтверджується статистичними даними, що містяться у додатку Е. За досліджуваний 10-річний період у більшості країн спостерігалися випереджаючі темпи приросту державних витрат на дослідження і розробки порівняно з приростом ВВП.

Зарубіжні науковці серед найбільш поширених причин втручання держави в інвестиційні процеси виділяють такі: диспропорції у розподілі капіталу між секторами економіки; необхідність забезпечення економіки професійною робочою силою; обов'язкове формування загальної інвестиційно-інноваційної системи (включаючи інфраструктуру відповідних секторів); необхідність упро-

¹ Б'юкенен Д. М. Суспільні фінанси і суспільний відбір. Два протилежних бачення держави / Д. М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв. – К. : ВД «К.М. Академія», 2004. – 175 с.

² Rodrik D. Industrial policy for the twenty-first century [Електронний ресурс] / Rodrik D. // Harvard University Press. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=0748D5A4CC50E6C3C10E1AE3719785D1?doi=10.1.1.111.7348&rep=rep1&type=pdf>.

вадження інновацій у неринковому секторі економіки¹. Додатково уряди європейських країн активно реалізують політику формування «національних лідерів» – підприємств, здатних конкурувати не лише на внутрішніх, але й займати лідируючі позиції на міжнародних ринках товарів і послуг.

Вітчизняні науковці звертають увагу на важливу роль держави в інноваційному розвитку підприємств. Ми погоджуємося з думкою І. Я. Чугунова та Л. В. Лисяка, що «для проведення раціональної політики макроекономічного регулювання потрібен підхід, що інтегрував би економічну діяльність на макрорівні зі стимулами на мікрорівні, створеними інституційними засадами»². Л. І. Федулова зазначає, що за умов недостатності фінансових ресурсів у корпорацій, «держава повинна взяти на себе роль «локомотива» розвитку корпоративного ядра національної економіки». При цьому пропонується поєднувати прямі методи фінансування та підтримувати інноваційні проекти непрямыми заходами стимулювання³. Вчені Ю. Іванов та І. Майбуров зазначають, що завданням реформування вітчизняної податкової системи є активізація надання податкових пільг «на нагромадження капіталів та їх інвестиційне використання, а саме запровадити механізм інвестиційних, а особливо інноваційних, податкових пільг»⁴.

Проте перешкодою щодо фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств може бути не тільки брак фінансових ресурсів, а й недосконале функціонування національної інноваційної системи. На це звертає увагу Л. І. Федулова, вказуючи на «обмеженість вибору джерел фінансування

¹ Mohnen P. R&D tax incentives: issue and evidence [Електронний ресурс] // DEIP Maastricht. – Режим доступу: <http://www.merit.unu.edu/DEIP/Presentations/Pierre%20Mohnen%20R&D%20TAX%20INCENTIVES.pdf>.

² Чугунов І. Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І. Я. Чугунов, Л. В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – № 12. – с. 3–11.

³ Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін.]. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

⁴ Майбуров І. А. Теорія і практика податкових реформ: звиряємо позиції / І. А. Майбуров, Ю. Б. Іванов // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 61– 70.

внаслідок нерозвиненості інституціональної компоненти національної інноваційної системи»¹.

Державна підтримка фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств повинна включати два ключових компоненти: 1) заходи щодо фінансової підтримки підприємств у їх інвестиційно-інноваційній діяльності через бюджетну, фінансову та монетарну політики; 2) заходи щодо усунення перешкод доступу до ресурсів на фінансових ринках через розбудову ефективного стимулюючого інституційного оточення та налагодження роботи зовнішніх складових системи забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства.

Ряд науковців пропонують розглядати необхідність і напрями державної підтримки інвестиційно-інноваційного розвитку крізь призму двох концепцій: ринкових та системних провалів (market and system failures).

Концепція ринкових провалів обумовлюється недосконалістю функціонування ринків. У процесі здійснення інвестицій в інновації підприємство діє на: товарному ринку (в процесі нагромадження засобів виробництва); ринку робочої сили (під час формування штату працівників); фінансовому ринку (з метою отримання достатнього обсягу ресурсів для здійснення інвестиційного проекту). Значна кількість контрагентів на таких ринках збільшує невизначеність та ризики інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств.

Уперше термін «ринковий провал» був застосований професором Гарвардської школи ім. Дж. Кеннеді Ф. Батором у праці «Анатомія ринкових провалів»². Згідно з точкою зору вказаного вченого для запобігання виникненню подальших провалів, держава повинна втручатися лише в ті інноваційні проекти, які обіцяють максимальний соціальний ефект. Основними провалами ринку є:

– недосконала конкуренція на ринках (слабка антимонопольна політика скорочує стимули до впровадження інновацій);

¹ Федулова Л. І. Стимулююча функція фінансового забезпечення наукових досліджень: уроки для України / Л. І. Федулова // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 22–34.

² Bator F. M. The Anatomy of Market Failure / Bator F. M. // The Quarterly Journal of Economics. – 2009. – № 72 – pp. 351–379.

– зовнішні ефекти або екстерналії, що збільшують граничні витрати виробників та призводять до недоотримання очікуваного прибутку. За Ф. Батором, є три види таких екстерналій: (власності, технічні та суспільних благ)¹;

– асиметрія інформації. Не всі суб'єкти ринку є добре поінформованими, а сама інформація поширена нерівномірно серед потенційних інвесторів, що призводить до скорочення інноваційної діяльності. Вплив цього чинника на фінансові ресурси підприємств потребує додаткового дослідження.

Державна політика підтримки фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств повинна враховувати: захист прав інтелектуальної власності; державні замовлення; підтримку інноваційних програм та полегшення доступу до фінансування.

Вважаємо, що негативний вплив на фінансування інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств справляє не тільки недосконалість ринку, а й відсутність сприятливого бізнес-середовища. Представники концепції системних провалів (Р. Густафссон, Е. Аутіо, А. ван Крузен та Х. Голландерз)^{2,3} звертають увагу на структурні, регуляторні й інституційні недоліки і прогалини, що спричиняють падіння оптимального рівня інвестицій в інновації.

Професори Хельсінського університету Р. Густафссон та Е. Аутіо, досліджуючи національні інноваційні системи, виділили чотири види можливих провалів: провали в еволюційній динаміці інноваційних систем; брак зв'язків між учасниками інноваційної системи; перешкоди в діяльності інноваторів (lock-in); брак інфраструктурної підтримки інноваційного процесу⁴.

¹ Там само. – С. 370.

² Gustafsson, R. Grounding for Innovation Policy: The Market, System and Social Cognitive Failure Rationales, Innovation Pressure – Rethinking Competitiveness, Policy and the Society. [Електронний ресурс] / Gustafsson R., Autio E. // International ProACT conference. – Режим доступу: <http://www.robingustafsson.net/publicationsp.php>

³ Cruysen van A. Are specific policies needed to stimulate innovation in services? / Cruysen van A., Hollanders H. // Workshop of DG Enterprise and Industry. – 2008. – 33 pp.

⁴ Gustafsson, R. Grounding for Innovation Policy: The Market, System and Social Cognitive Failure Rationales, Innovation Pressure – Rethinking Competitiveness, Policy and the Society. [Електронний ресурс] / Gustafsson R., Autio E. // International ProACT conference. – Режим доступу: <http://www.robingustafsson.net/publicationsp.php>

Згодом А. ван Крузен і Х. Голландерз об'єднали вказані типи провалів під єдиною назвою «системні провали»¹.

Системні провали належать до структурних, інституційних та регуляторних недоліків, що призводять до неоптимального рівня інвестицій в інновації.

К. Сміт вважає, що неефективне функціонування інноваційної системи зумовлене неможливістю фірм звільнитися від негативних екстерналій, які він назвав «пасткою замкнутості»². Фірми втрачають здатність до швидкого реагування на технологічні зміни через залежність від існуючих систем.

На думку основоположника теорії національних інноваційних систем Б. Лյондваля, зі збільшенням змін зростає інерція, яка створює бар'єри адаптації до нових технологій. Фірми здатні пристосуватися до змін шляхом утворення нової технологічної структури та технологічних режимів. У разі неможливості, фірми не здатні утворити нову структуру взаємодії в інноваційній системі. Провали у функціональних елементах інноваційної системи перешкоджають інноваційній діяльності, а тому потребують державного втручання.

Концепція системних провалів визначає такі сфери можливих системних провалів:

- гнучкість економіки – неможливість підприємств швидко адаптуватися до структурних змін, вільно впроваджувати нові технології та розробляти продукти;

- ефект мережі – інформаційні потоки й кооперація неоптимальні всередині інноваційної системи;

- інституційні та інфраструктурні чинники – ефективність інновацій також залежить від загального середовища, вимогливості споживачів, а також інноваційної бази й людського капіталу.

Державна політика, спрямована на протидію системним провалам, повинна включати напрями, що використовуються у подоланні ринкових провалів, додатково поліпшувати інтеграційні зв'язки наука-бізнес, зменшення регуляторного навантаження.

¹ Cruysen van A. Are specific policies needed to stimulate innovation in services? / Cruysen van A., Hollanders H. // Workshop of DG Enterprise and Industry. – 2008. – 33 pp.

² Smith K. Economic infrastructures and innovation systems/ Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations. – London: Pinter, 1997. – 432 pp.

Детальний аналіз специфічних, притаманних кожній конкретній національній інноваційній системі як систематичних, так і ринкових провалів, а також їх усунення дозволить наростити інноваційний потенціал країни в цілому.

Одним з головних питань щодо державної підтримки інновацій є забезпечення максимальної її ефективності. Професор економічної теорії Гарвардського університету Д. Родрік виділяє такі основні передумови необхідної державної підтримки інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств.

- Підтримка нових видів діяльності чи нових продуктів.

- Наявність чіткого критерію успішності або провалу проекту. При цьому можуть бути використані аналогічні показники в діяльності зарубіжних держав, наприклад, додаткове значення NPV.

- Забезпечення наскрізної, інфраструктурної та міжгалузевої підтримки. Перевага такого фінансування полягає в охопленні багатьох «точок» впливу, створюючи при цьому мультиплікативний і синергетичний ефекти та забезпечення максимальної соціальної та/або економічної віддачі.

Безпосереднє виконання функцій підтримки повинно бути покладене на спеціальні агенції з беззаперечною компетенцією, а також піддаватися постійному моніторингу.

Самовідновлювальний характер діяльності, яка підтримується, що продукує тим самим безперервний цикл функціонування. Роль держави полягає у своєрідному «запуску» інноваційного процесу.

Професор Д. Родрік також наголошує, що важливим в ефективності державної підтримки є не стільки вид здійснюваної підтримки, а спосіб її здійснення (не те, яка підтримка здійснюється, а як вона здійснюється). Це посилює увагу щодо ефективності роботи державних органів до процесу організації забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств. Такий підхід підтверджує важливість вивчення та опрацювання концепцій ринкових і системних провалів в забезпеченні підтримки інноваційного розвитку.

На нашу думку перелічені вище передумови державної підтримки необхідно доповнити такими:

- забезпечення передумов для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності (розвиток освіти, доступу до ринків капіталу);

– розвиток конкуренції шляхом упровадження антимонопольного законодавства, підвищення вимог до якості продукції, забезпечення прав споживачів;

– активізація стимулів здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності;

– зниження ризиків діяльності, (у т. ч. за рахунок зменшення асиметрії інформації), удосконалення системи оподаткування – усунення перешкод здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності¹.

Науковці розподіляють методи державної підтримки за напрямом фінансування, вказуючи, що такі методи можуть бути прямі (пряме державне фінансування) та непрямі (фіскальні) – із застосуванням податкових стимулів, а також можливе поєднання вказаних методів. У статистичних збірниках міжнародних організацій і державних об'єднань використовується вказана класифікація².

Л. І. Федулова виділяє такі форми державної підтримки інвестицій підприємств у дослідження і розробки.

1. Пряме фінансування інноваційних проектів промислових підприємств.

2. Пряме партнерство з приватними фірмами з метою зниження високих ризиків.

3. Фінансування інноваційних проектів у сферах, що традиційно відносяться до державних.

4. Непрямі форми стимулювання ринкового сектора³.

Аналіз названих форм підтримки дозволяє зробити висновок, що вони дублюють одна одну. Наприклад, пряме фінансування промислових підприємств може передбачати також утворення державної частки на підприємстві, що передбачається другою формою підтримки.

¹ Mainelli M. Financing Innovation: Viewing the UK from a global perspective. [Електронний ресурс] / Mainelli M. // AEA & Wolfson College – 2010. – Режим доступу: <http://www.aeat.co.uk/cms/assets/Uploads/Papers-and-Reports/Wolfson-College/aeawolfsonApr10final.pdf>.

² Варналій З. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України / З. Варналій, Д. Серебрянський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 55–69.

³ Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін.]. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

Систематизація та класифікація напрямів державної фінансової підтримки інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств дозволить здійснити комплексний підхід до його стимулювання та забезпечить підвищити ефективність здійснюваного впливу.

Ми здійснили авторську класифікацію методів державної фінансової підтримки інноваційної діяльності за кількома класифікаційними ознаками.

За напрямом фінансова підтримка держави включає *пряму, непряму (фіскальну) та змішану*. **Пряма фінансова підтримка** передбачає спрямування коштів з державного й місцевого бюджетів на фінансування інноваційної діяльності. У свою чергу така підтримка включає фінансування підприємств з державною часткою (або її утворення), а також фінансування ринкового сектора економіки. Перший напрям передбачає фінансове забезпечення дослідницької діяльності наукових установ, університетів, фінансування інноваційних фірм зі змішаною формою власності. До другого напрямку належать гранти на дослідження і розробки, державні кредити за пільговими ставками, субсидії, прямі державні закупівлі інноваційних продуктів, державні замовлення на розробку технологій підприємствам приватної форми власності.

Досвід країн з розвинутою інноваційною системою та високими витратами на її розвиток (США, Франція, Великобританія) свідчить про перевагу в застосуванні саме прямих методів фінансової підтримки інноваційних підприємств направлених на таргетування певних пріоритетних сфер¹. Проте використання прямих методів фінансування може супроводжуватися виникненням проблеми морального ризику (*moral hazard problem*) через скорочення стимулів упровадження ефективного інвестиційного проекту за умови гарантованої державної підтримки. Це ж може мати місце при отриманні і державних гарантій під надані кредити, а також кредитуванні на пільгових умовах. Недоліком прямого державного фінансування інноваційного розвитку є труднощі у забезпеченні дотримання принципу прозорості й

¹ Corporation tax and innovation. Issue at stake and review of European Union Experience in the Nineties Year. [Електронний ресурс] – December 2001. – Режим доступу: http://cordis.europa.eu/innovation-policy/studies/fi_study1.htm.

ефективності розподілу державних фінансових ресурсів через існування асиметрії інформації та агентських конфліктів.

На думку професора І. О. Лютого, ефективність бюджетної політики «визначається тим, наскільки ... контролюється цільовий характер руху бюджетних коштів. Саме цільових рух бюджетних коштів забезпечує реалізацію цілей соціально-економічного розвитку й функцій держави»¹. Натомість С. В. Захарін заявляє про недоцільність прямої державної підтримки (через механізм грантів, субсидій, здешевлень кредитів) корпоративних структур². Підтримка компаній з неефективною системою менеджменту призводить до стимулювання низької ефективності суспільного відтворення та одночасно дискримінує більш ефективні у цьому відношенні підприємства.

Однією з рис прямих методів фінансування інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств є їх адресний характер і спрямованість на досягнення конкретної мети, на відміну від фіскальних методів.

Фіскальна підтримка держави передбачає стимулювання інноваційної діяльності підприємств шляхом зменшення суми сплачуваних податків. Така підтримка включає *пряму, опосередковану та митну*. Пряма підтримка направлена безпосередньо на стимулювання інноваційної діяльності й застосовується тільки у разі здійснення підприємствами витрат на інноваційну діяльність. Вітчизняні вчені З. Варналій та Д. Серебрянський указують на пріоритетність стимулюючої функції податку на прибуток при забезпеченні інвестиційно-інноваційного розвитку економіки³.

До прямої фіскальної підтримки доцільно відносити:

– *податкові пільги* (можливість зменшення бази оподаткування прибутку на суму витрат на інвестиції в інновації. При цьому така сума може бути обмеженою (фіксованою) чи враховувати повний обсяг понесених витрат);

¹ Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13–19.

² Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін.]. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

³ Варналій З. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України / З. Варналій, Д. Серебрянський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 55–69.

– *податковий кредит* (можливість зменшення податку на прибуток на певний відсоток за умови використання прибутку на інвестиції інноваційного характеру, але з наступним поверненням отриманих коштів після реалізації інноваційного проекту);

– *прискорений метод нарахування амортизації* (можливість амортизувати обладнання за подвійною ставкою чи за довільно вибраним методом, що дозволяє зменшити суму оподатковуваного прибутку).

На думку Л. І. Федулової, використання податкових пільг більшою мірою відповідає ринковому характеру функціонування економіки, оскільки у цьому випадку рішення про їх використання приймають самі підприємці¹.

Непрямі фінансові стимули не гарантують обов'язкове здійснення інноваційних витрат, але спрямовані на це. До таких ініціатив, зокрема, відносимо:

– *загальне скорочення ставки оподаткування прибутку підприємств* позитивно вплине на обсяг фінансових ресурсів, які потенційно можуть бути інвестовані в інновації;

– *пільгове оподаткування дивідендів венчурних компаній*, що стимулюватиме інвестиції в такі компанії, а отже і в інноваційні проекти;

– *скорочення податків на доходи високоосвічених іммігрантів*, що дозволить наростити обсяги людського капіталу в економіці.

Дослідження засвідчили високу ефективність застосування цільових податкових пільг, таких як податкові кредити й знижки порівняно з ширшими ініціативами: податкові канікули та зниження ставки на податок підприємств². Такі висновки підтверджують дослідження, проведені П. Ханелем та А. Альтузарра на прикладі іспанських і канадських підприємств. Дослідження британських учених Г. Вілліса та Дж. Хаскеля свідчать про переваги застосування прямого державного фінансування, особливо щодо інноваційних агентств, порівняно з непрямими податковими стимулами

¹ Федулова Л. І. Стимулююча функція фінансового забезпечення наукових досліджень: уроки для України / Л. І. Федулова // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 22–34.

² Shah A. Fiscal Incentives for Investment and Innovation / Shah A. – Washington: World Bank Publications, 2006. – 744 pp.

(а саме податкові кредити). Проведення аналогічних досліджень на базі вітчизняних підприємств утруднене через відсутність відповідних даних та, найголовніше, низьку диверсифікацію заходів щодо стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

У європейській практиці для вимірювання ефективності фіскальних методів стимулювання інноваційної діяльності фірм використовується показник *B-index*. Він показує мінімальну теперішню вартість доходу до сплати податків, необхідну для здійснення видатків на дослідження і розробки та сплати податку на прибуток. Модель уперше була розроблена Дж. Вардою та Д. Макфертіджем у 1983 р., а у 2000 р. *B-index* було встановлено як індикатор фіскальної політики стимулювання досліджень і розробок у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

У загальному вигляді індекс розраховується за формулою:

$$B-index = \frac{1 - A}{1 - t}, \quad (5.2)$$

де A – чиста теперішня дисконтована вартість амортизаційних пільг, податкових кредитів та інших податкових пільг, спрямованих на стимулювання витрат на дослідження і розробки;

t – ставка податку на прибуток підприємств.

Змінна A матиме різне наповнення залежно від форм податкової підтримки, притаманних кожній країні. Наприклад, *B-index* у Канаді обчислюється за такою формулою:

$$B-index = \frac{1 - xt - yzt - c}{1 - t}, \quad (5.3)$$

де x – частка поточних витрат на дослідження і розробки;

y – частка капітальних витрат на дослідження та розробки;

z – теперішня вартість амортизаційних відрахувань;

c – податковий кредит;

t – ставка податку на прибуток підприємств.

Ігнорування ряду інших стимулів (відшкодування, податкові стимули, що не стосуються прибутку підприємств), а також визначення лише різниці в оподаткуванні прибутку підприємств є недоліками моделі. У той же час перевагами моделі є: можливість міжнародних зіставлень привабливості податкових стимулів, відстеження тенденції застосування податкових стимулів, можливість аналізувати вплив прямого та податкового стимулювання інноваційної діяльності, на думку розробника індексу Я. Варди.

Зростає кількість країн, що більш активно використовують податкові стимули у підтримці інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств. У 2010 р. 20 країн ОЕСР використовували податкові стимули порівняно з 12 у 1995 р. та 18 у 2004 р. Однак пряма державна підтримка залишається більш поширеним методом підтримки інновацій підприємств. Співвідношення між прямою підтримкою й непрямою залежить від умов країни (індустріальної структури, наявності великих інноваційних фірм, інтенсивності інноваційної діяльності та її спеціалізації).

Використання *митних стимулів* доцільне у разі нерозвиненості інноваційної техніки та технології вітчизняного виробництва й застосування стратегії інтенсивного копіювання інноваційної техніки та технології (за прикладом Китаю й Південної Кореї). До таких стимулів відносимо: *скорочення митних зборів і звільнення під податку на додану вартість інноваційного імпортованого обладнання*.

Додатково фіскальні стимули доцільно класифікувати за *об'єктом оподаткування*, що дасть можливість стимулювати різні види інноваційної діяльності. Визначення у якості об'єкта оподаткування прибутку підприємства чи обороту (виручка від реалізації продукції, що запроваджено в Ізраїлі) стимулюватиме нарощення виробничого капіталу, тоді як пільги по сплаті податків із заробітної плати працівників стимулюватимуть розвиток людського капіталу та проведення досліджень.

Фіскальні стимули дозволяють зменшувати податкові платежі як винагороду за проведення інноваційної діяльності. Їх перевагою є свобода вибору підприємців щодо напрямів витрачання коштів у межах бюджету інвестицій в інновації.

Для ринково орієнтованої економіки, що ставить за мету загальний інноваційний розвиток економіки, саме такі податкові стимули є найбільш природним інструментом політики стимулювання інноваційної діяльності. Головним недоліком таких ініціатив є неможливість органів влади повністю контролювати бюджети та витрати підприємств на інвестиції в інновації. Проте такий недолік нівелюється шляхом установлення лімітів, вище яких компанії не можуть отримувати податкові пільги. Наприклад, в Іспанії та Франції встановлений ліміт загальних витрат на інновації, який може бути відшкодований державою.

За функціями, котрі виконує, державна фінансова підтримка може бути спрямована на *стимулювання попиту* на інновації та на *стимулювання пропозиції* інновацій. Відповідно у першому випадку держава стимулює споживачів продукції, технології. У другому – виробників.

За суб'єктами впливу державна фінансова підтримка передбачає стимулювання *окремих сегментів* (підприємства, певні види діяльності, галузі тощо) або *горизонтальне стимулювання* (усунення перешкод функціонування всіх ланок інноваційної системи). У першому випадку ефект спостерігається лише у «точці впливу» та, можливо, у пов'язаних галузях, тоді як горизонтальне стимулювання передбачає вплив на всю інноваційну систему. Саме горизонтальне стимулювання інновацій здатне запобігти системним провалам ринку.

Фінансові стимули можуть різнитися **за розміром/історією компанії**. Фінансове стимулювання може здійснюватися для малих (середніх) компаній, новостворених підприємств або тих, які вперше починають інноваційну діяльність; фінансові стимули можуть розповсюджуватися на всі без винятку компанії.

За об'єктом стимулювання державна фінансова підтримка спрямована на:

– *отримання нових знань* (субсидіювання університетських дослідницьких проєктів, скорочення податків науковцям і дослідникам, податкові стимули проведення досліджень і розробок підприємствами);

- *стимулювання нарощення основних засобів* (застосування методів прискореної амортизації, податкових пільг і кредитів);
- *нагромадження людського капіталу* (пільги при оподаткуванні доходів дослідників, пільги на навчання персоналу та менеджменту);
- *стимулювання розбудови інфраструктури інноваційної системи* (витрати на розбудову фінансового ринку, заходи щодо подолання асиметрії інформації).

Висновки. Зважаючи на значну кількість методів державної фінансової підтримки ІР, проведено їх систематизацію та запропоновано класифікацію. Сформульовано концептуальні засади визначення інструментарію фіскального стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств. Запропонована класифікація напрямів державної фінансової підтримки ІР дозволить регуляторним органам приймати рішення щодо ефективного стимулювання сфер інноваційної діяльності.

РОЗДІЛ 6. ДОМАШНІ ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ АРХІТЕКТУРИ СВІТУ

6.1. Фактори формування фінансових ресурсів Пенсійного фонду України: сучасний стан та напрями подальшого реформування

Політика пенсійного забезпечення є ваговою сферою інтересів сучасного суспільства і важливою частиною діяльності будь-якої держави. Високий і надійний рівень пенсійного забезпечення, що досягається в соціальному страхуванні, забезпечується гарантіями основних фінансових ресурсів. В умовах ринкових трансформацій формування фінансових ресурсів пенсійного забезпечення набуває особливої актуальності, оскільки тенденція зростання дефіциту Пенсійного фонду є стійкою, частка власних надходжень зменшується, при цьому дотації з державного бюджету в загальному обсязі фінансових ресурсів зростають. Так, протягом 2006–2012 рр. частка власних доходів Пенсійного фонду України зменшилася на 3,5 %, однак майже в 1,5 зросла частка коштів Державного бюджету України у структурі надходжень Пенсійного фонду¹. Як результат, дефіцит Пенсійного фонду України залишається на рівні 21,7 млрд грн у 2013 році², що говорить про те, що пенсійна система знаходиться тільки на початку реформування і потребує наукового обґрунтування подальших змін.

Питанням дослідження пенсійного забезпечення, зайнятості, проблемам бідності та добробуту суспільства присвячено значні теоретичні та практичні напрацювання вітчизняних науковців, таких як В. Базилевич, Р. Пікус, О. Василик, С. Осадець, І. Балабанов, Б. Зайчук, С. Березіна, Е. Лібанова, І. Сирота, А. Ткач, Ю. Конопліна.

¹ Бережна А. Ю. Проблеми фінансового забезпечення пенсійного фонду України / А. Ю. Бережна // Економіка і регіон. – 2012. – № 5. – С. 148–157.

² Якщо буде скасована пенсійна реформа, дефіцит ПФУ в 2013 році зросте на 12,7 млрд грн, – заступник голови ПФУ [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Всеукраїнської асоціації пенсіонерів. – Режим доступу: <http://www.uarp.org/ua/news/1367247183#.U41kEPZZrIU>.

В Україні формування бюджету Пенсійного фонду відбувається на підставі чинного законодавства. Так, відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» джерелами формування коштів Пенсійного фонду є¹:

- 1) надходження від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;
- 2) інвестиційний дохід, який отримується від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах;
- 3) кошти державного бюджету та цільових фондів;
- 4) суми від фінансових санкцій та пені;
- 5) благодійні внески юридичних та фізичних осіб;
- 6) добровільні внески;
- 7) інші надходження відповідно до законодавства.

Центральним джерелом наповнення бюджету Пенсійного фонду є єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Згідно статті 7 закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» база нарахування та утримання внеску включає: заробітну плату найманих працівників, винагороду фізичним особам за виконання робіт, оплату перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця, допомога по тимчасовій непрацездатності, допомога або компенсації, що виплачуються згідно із законодавством, грошове забезпечення². Фіксований відсоток відрахувань від заробітної плати на персоналізований пенсійний рахунок повністю відбиває реальний трудовий вклад кожного громадянина України у створенні суспільного продукту в еквіваленті заробітної плати.

¹ Про загальнообов'язкове державне пенсійне [Електронний ресурс] : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV: станом на 16.10.2012 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1088.397.65&nobreak=1>.

² «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс] : Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI: станом на 17.10.2013 р. Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

У сучасному світі у зв'язку із старінням населення традиційна система трудових відносин поступово змінюється, підвищується тиск на ринок праці, знижується зайнятість. Закон України «Про зайнятість населення» № 5067-VI від 05.07.2012 з останніми змінами і доповненнями визначає зайнятість як незаборонену законодавством діяльність осіб, пов'язану із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності, у тому числі безоплатно¹.

Сучасні тарифи внесків на соціальне страхування є високими порівняно з іншими країнами, особливо з огляду між кількістю одержувачів і платників внесків. Основне навантаження єдиного соціального внеску припадає на роботодавців та працівників і є одним з найвищих порівняно із зарубіжними країнами. Так, для роботодавців ставка внеску складає 36,76 %–49,7 % відповідно до класу професійного ризику, для працівників – 3,6 %.

Існуюча на даний момент висока ставка внеску на пенсійне страхування, яка майже не впливає на розмір пенсії, витісняє робочу силу у сфері тіньової економіки, де вона використовується менш продуктивно у зв'язку з обмеженням доступу суб'єктів тіньової економіки на ринок капіталу та певних видів продукції².

Протягом 2003–2013 рр. в Україні кількість економічно активного населення у віці 15–70 рр. за оцінками МОП була найбільшою у 2008 р. – 22,4 млн осіб і найнижчою у 2012 р. – 22,0 млн осіб. У результаті фінансової кризи 2008 року виникає скорочення зайнятості в 2009 р. на 0,7 млн осіб. З 2009 р. по 2013 р. відбувається поступове збільшення зайнятості до 20,5 млн осіб (рис. 6.1).

¹ Про зайнятість населення [Електронний ресурс]: Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067-VI; станом на 11 серпня 2012 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.

² Конопліна Ю. С. Система соціального страхування в контексті сучасних економічних і демографічних тенденцій : монографія / Ю. С. Конопліна. – Суми : Університетська книга, 2011. – 100 с.

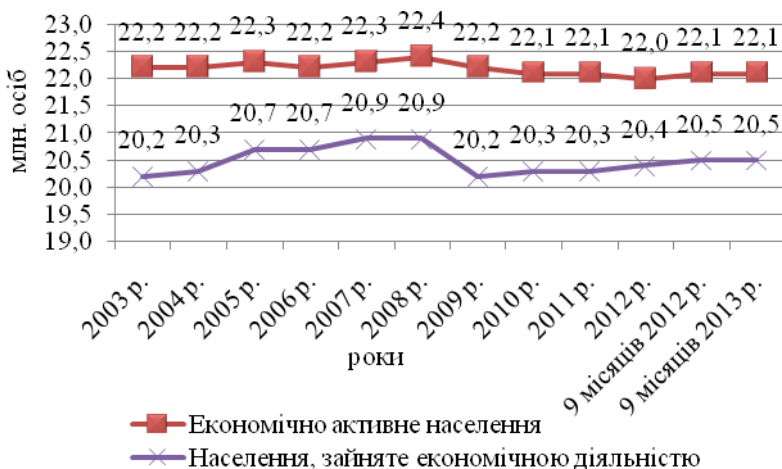


Рисунок 6.1 – Динаміка економічно активного та зайнятого населення в Україні

Примітка. Складено автором. Джерело: Ринок праці (статистичні дані Державної служби статистики України). [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державної служби зайнятості України. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=305437

У першому півріччі 2013 року в Україні кількість працівників, які працювали в режимі неповної зайнятості (скорочений робочий день, тиждень) становила 692,0 тис. осіб, або 6,8 % середньооблікової кількості штатних працівників. Кількість працівників, що знаходилась у відпустках без збереження заробітної плати, складала 86,2 тис. осіб або 0,8 % середньооблікової кількості штатних працівників. Розміри вимушеної неповної зайнятості в I півріччі 2013 року у розрізі галузей наведена на рис. 6.2. Найгірша ситуація склалася для працівників галузі транспорту та зв'язку, де 21,8 % працювало неповний робочий день та для галузі будівництва – 5,4 % працівників знаходилися у вимушених відпустках без збереження заробітної плати. Негативні тенденції зайнятості є результатом дефіцитності фінансових ресурсів солідарного рівня пенсійного забезпечення та фактором впливу на розмір пенсій працівників в майбутньому.

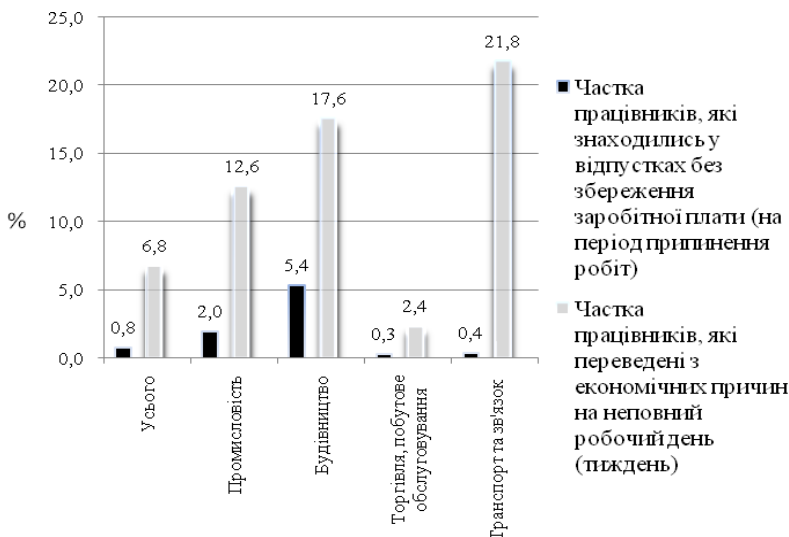


Рисунок 6.2 – Рівень вимушеної неповної зайнятості за окремими видами економічної діяльності у січні–вересні 2013 р. (у відсотках до кількості штатних працівників відповідного виду діяльності)

Примітка. Складено автором. Джерело: Ринок праці (статистичні дані Державної служби статистики України). [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державної служби зайнятості України. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=305437

Для розвинутих країн характерна значно менша ставка соціального внеску, яка передбачає принцип паритетності та враховує розмір мінімальної і максимальної суми заробітної плати. Наприклад, в Австрії: працівники сплачують 9,25 % від страхової заробітної плати, роботодавці – 10,25 %, робітники – 5,5 %; в Італії: працівники сплачують – 0,3 % від заробітної плати, роботодавець – 9,13–12,46 % зарплати, решта – дотації держави; у Франції: працівники – 4,7 % заробітної плати, роботодавці – 8,2 %¹.

¹ Крпельницька С. О. Соціальне страхування: навчальний посібник / С. О. Крпельницька, Т. В. Солоджук. – К. : ЦУЛІ, 2013. – 336 с.

Збільшення навантаження на працююче населення обумовлене складною демографічною ситуацією в країні. Демографічна криза, породжена економічною нестабільністю стала наслідком суттєвого збільшення частки людей старших вікових груп в населенні держави.

Цікавим є підхід до визначення двостороннього зв'язку між демографічним розвитком і пенсійним забезпеченням В. С. Толуб'яка. На його думку, явище демографічного переходу до сучасного типу відтворення населення значною мірою зумовлене змінами в соціальній парадигмі. Пенсійну систему науковець розглядає як вид демографічних інвестицій ще й тому, що вона визначає якість життя непрацездатного населення¹.

У сучасних умовах проблематика старіння населення представляється одним із значимих факторів забезпечення рівня пенсійного забезпечення у більшості країн світу. В словнику законодавчих термінів поняття «старіння» трактується як збільшення частки людей старших вікових груп в населенні та є результатом тривалих демографічних змін, зрушень в характері відтворення населення, в народжуваності й смертності та їх співвідношенні, а також, частково, міграції².

В Україні процес старіння населення відбувається «знизу», так як протягом останніх років народжуваність скорочується, смертність в старших вікових групах залишається на високому рівні, тривалість життя не підвищується. Для більшості країн Європи характерною є протилежна тенденція: при низькому рівні народжуваності різко скоротилася смертність в старших вікових групах і зросла тривалість життя – «старіння зверху». За даними демографічних прогнозів, старіння населення особливо прогресуватиме в наступні чотири десятиліття, наприкінці яких буде досягнуто піку прогресу.

Існуюча негативна тенденція співвідношення людей віком понад 65 років до працездатного населення країни віком 15–64 роки є невтішною. За прогнозами фахівців до 2050 року цей показник

¹ Толуб'як В. С. Фінансові механізми пенсійного забезпечення : монографія. – Тернопіль : ТзОВ «Терно-граф». – 2011. – 236 с.

² Словник законодавчих термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.25249.0>. – Заголовок з екрана.

досягне критичного рівня і становитиме: в Італії – 67 %, в Іспанії – 66 %, в Греції – 59 %, в Австрія – 55 %, в Німеччині – 53 %, в Франції – 51 %, в Португалії – 49 %¹.

За шкалою ООН старим населенням є тоді, коли частка людей у віці понад 65 років становить більше 7 %. В Україні протягом 2004–2008 рр. цей показник збільшувався з 15,59 % до 16,27 %, тоді як з 2008 по 2013 рр. спостерігається позитивна тенденція до скорочення на рівні 15,19 %, тобто населення України оцінюється як дуже і дуже старе (рис. 6.3).

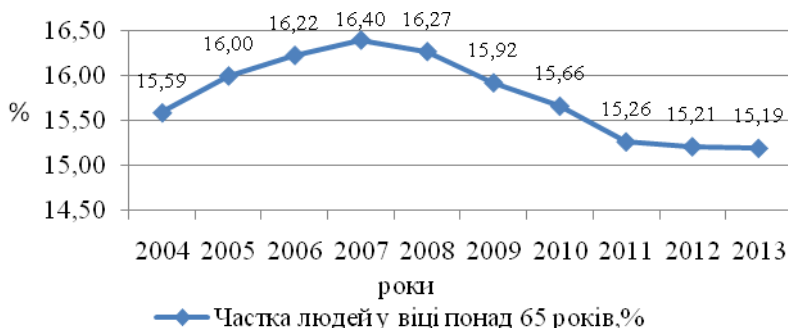


Рисунок 6.3 – Динаміка частки людей у віці понад 65 років за 2004–2013 рр., %

Примітка. Складено автором. Джерело: Демографічна ситуація. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

Дослідження відділу демографії і відтворення трудових ресурсів Інституту економіки НАН України показують, що в 2026 р. частка людей пенсійного віку збільшиться до 24,7 %, а дітей – зменшиться до 15 %, відповідно збільшиться демографічне навантаження людьми старшого віку на працездатних людей². В Україні пенсіонери змушені працювати, так як рівень пенсій є низьким.

¹ Мальований М. І. Соціальне страхування : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури / М. І. Мальований, П. К. Бечко, В. П. Бечко, 2012. – 496 с.

² Тищенко О. В., Томін Є. Ф. Соціально-правові аспекти реалізації пенсійної реформи в Україні та країнах Європейського Союзу : монографія. – К. : ВГЛ «Обрії», 2009. – 186 с.

У більшості зарубіжних країнах наявний високий коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією коливається в межах 60–80 %¹, в Україні цей показник є значно нижчим і на 1 січня 2013 року становить близько 49 %.

Сучасні негативні тенденції ринку праці: зміни в масштабах, структурі і характері зайнятості (високе безробіття, розповсюдження неформальної та неповної зайнятості) призводять до збільшення дефіциту Пенсійного фонду України. Накопичений світовий досвід демонструє, що більшість зарубіжних країн реформує пенсійні системи за такими варіантами: поступове підвищення пенсійного віку, збільшення внесків роботодавців з метою збереження розмірів пенсій на досягнутому рівні, звуження кола одержувачів пенсій, перехід пенсійних систем на накопичувальний принцип (див. дод. Б). Однак у жодній країні світу гідний рівень життя пенсіонерів не забезпечується винятково державною пенсійною системою.

В Україні триває процес реформування пенсійної системи: прийнято Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» № 3668-VI від 8 липня 2011 року², який встановив єдиний пенсійний вік для чоловіків і жінок – 60 років, при цьому об’єктивно не враховано рівень розвитку і тривалість життя населення. Крім того даний напрям реформування виключає альтернативні джерела формування фінансових ресурсів. При проведенні пенсійної реформи в Україні в якості орієнтиру розглядається наявний в багатьох країнах рівень коефіцієнта заміщення 60–75 %, однак, визначається з урахуванням надходжень від усіх видів пенсійного забезпечення (державні пенсії, корпоративні пенсійні програми, добровільні пенсійні накопичення)³.

¹ Мальований М. І. Соціальне страхування : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури / М. І. Мальований, П. К. Бечко, В. П. Бечко, 2012. – 496 с.

² Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи [Електронний ресурс]: Закон України від 08.07.2011 № 3668-VI 2011 року: станом на 08.07.2011 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>. – Заголовок з екрана.

³ Конопліна Ю. С. Система соціального страхування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / Ю. С. Конопліна. – Суми : Університетська книга, 2013. – 264 с.

Отже досягти бездефіцитності можливо за умови реалізації наступного комплексу заходів: 1) зміна основного джерела оподаткування при формуванні доходів пенсійного фонду із поточних доходів на власність та ресурси, а також індивідуальні витрати; 2) вдосконалення системи оподаткування поточних доходів на прогресивній основі; 3) забезпечення високого рівня кореляції розміру пенсійних виплат від здійснених внесків під час трудової діяльності; 5) приведення у відповідність співвідношення максимального, мінімального, середнього рівнів пенсійного забезпечення та їх відповідності із відповідними показниками системи оплати праці; 6) ліквідація верхньої межі нарахування соціального внеску.

6.2. Використання сучасних можливостей світового фінансово економічного простору домашніми господарствами національної економіки

Світова фінансова архітектура еволюціонує під впливом інтеграції національних фінансових ринків та поступового створення загальних умов їхнього функціонування. Формування глобальної фінансової архітектури супроводжується стрімким зростанням світових фінансових потоків, різким збільшенням обсягів міжкрайнього переливу капіталу, гігантським розширенням масштабів міжнародних кредитних та фондових ринків. Для сучасного світового фінансового ринку характерне справді вибухоподібне зростання обсягу операцій у всіх його сегментах. Сумарна вартість міжнародних облігацій уже в середині 90-х років XX ст. перевищила 2 трлн дол., а обсяг міжнародних банківських позик – 4 трлн дол. Обсяг міжнародного кредитування за останні 20 років збільшився у 20 разів. Щоденний обсяг операцій на світовому валютному ринку підвищився до 1,5 трлн дол., що вдвоє перевищило валютні резерви всіх країн світу. Розмір ринку євровалют збільшився за 80–90-ті роки XX ст. в 4 рази. Обсяг євровалютних депозитів наближається до 10 трлн дол. Неухильно збільшується питома вага акцій корпорацій (переважно транснаціональних), емісія яких здійснюється на глобальному рівні. Тільки

в другій половині останнього десятиріччя обсяг таких операцій подвоївся. Капіталізація світового ринку в цей час досягла 20 трлн дол.¹

Сьогодні національний фондовий ринок пропонує декілька основних продуктів для різних груп саме приватних інвесторів, що займаються самостійною інвестиційною діяльністю. Спробуємо виокремити основні аспекти приватного інвестування домашніми господарствами національної економіки в фінансові інструменти світового економічного простору, прослідкуємо проблеми та перспективи, а також класифікуємо основні критерії порівняння різних інвестиційних продуктів та підходів до реалізації індивідуальної діяльності на фондовому ринку України в умовах формування нової фінансово-економічної архітектури світу.

Індивідуальні учасники фондового ринку – це фізичні особи (домогосподарства), що різняться між собою: кількістю та видами цінних паперів, якими вони володіють; ступенем активності, з якою вони проявляють себе на ринку; цілеспрямованістю; способом вибору і прийняття рішень щодо купівлі-продажу цінних паперів. Хоча індивідуальні учасники і не домінують на фондовому ринку, однак завдяки їх численності емітенти мають можливість мобілізувати грошові кошти, розпоряджатись ними в господарських цілях, виробляти необхідні населенню матеріальні блага.

У розвинених країнах підґрунтя фондового ринку становлять саме мільйони дрібних вкладників – індивідуальних учасників, які провадять на ньому свою індивідуальну діяльність з купівлі-продажу цінних паперів. Населення (домогосподарства) становить значний сектор фінансових відносин, бо формує переважну масу грошових нагромаджень у суспільстві. Багатство держави визначається рівнем добробуту основної маси населення і збільшується передусім за рахунок заощаджень у секторі домогосподарств. Такий приріст є свідченням стабільності й зростання реального сектору економіки. За умов ринкових відносин заощадження

¹ Розвиток ринку фінансових послуг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи // Звіт міжнародної експертної групи, 2006 р. <http://www.case-ukraine.kiev.ua>. – Назва з титул. екрану.

мають чіткий економічний зміст – інвестиційний капітал. У розвинених країнах вирішальну роль в інвестиційному процесі відіграють заощадження населення. Так, у США населення володіє приблизно 70 % фінансових активів, їхня частка майже у 5 разів перевищує частку держави. За оглядом NYSE, у 1990 р. понад 51 млн індивідуальних інвесторів безпосередньо володіли акціями, тобто приблизно чверть дорослого населення були акціонерами¹.

Зупинимось більш детально на особливостях організації діяльності на фондових ринках в Україні саме фізичних осіб, які займаються індивідуальною інвестиційною діяльністю. Окремі аспекти діяльності індивідуальних інвесторів на фондовому ринку висвітлені у працях багатьох вітчизняних авторів. Так, теоретичні засади позиціонування інвестора на фондовому ринку представлені у доробках В. Радзівєвської, проблеми захисту прав інвесторів розглядаються такими економістами як С. Москвін, П. Гром, А. Портнов; процес перетворення заощаджень на інвестиції розкривається у працях А. Рамського, М. Савлука, С. Панчишина; маркетингові аспекти даного процесу вивчає Л. Новошинська, юридичні – В. Посполітак, Д. Федорчук та багато інших.

З розвитком законодавства про цінні папери особливого значення набуває законодавче визначення професійних учасників ринку цінних паперів, адже основною ознакою будь-якого суб'єкта приналежного до даної групи є наявність права на укладання біржової угоди. Реалізація даного права й припускає здійснення ряду дій, спрямованих на встановлення договірних відносин між продавцями й покупцями з використанням такого способу як біржові торги. Так, відповідно до п. 5 ч. 2 ст. 2 Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок» такими учасниками ринку цінних паперів (фондового ринку) є: «...юридичні особи, які на підставі ліцензії, виданої Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, провадять на фондовому ринку професійну

¹ Портфельне інвестування : навч. посіб. / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.

діяльність, види якої визначені законами України»¹. Більш вдалим видається визначення цього терміну у російському законодавстві, оскільки ст. 2 Федерального закону «Про ринок цінних паперів» від 22.04.1996 р., відносячи до таких учасників «...юридичних осіб, які здійснюють види діяльності, вказані у главі 2 цього Федерального закону»², надає вичерпний перелік видів професійної діяльності на ринку цінних паперів, що, в свою чергу, сприяє правильному розумінню поняття професійних учасників ринку цінних паперів. Підсумовуючи, можна стверджувати, що професійними учасниками фондового ринку є юридичні особи, які на підставі ліцензії, виданої Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (надалі – ДКЦПФР), провадять на фондовому ринку професійну діяльність, види якої визначені у частині другій статті 16 цього Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок»³.

У науковій літературі (О. Мокогон⁴, В. В. Посполітак⁵), спираючись на положення Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», висловлювалась думка про можливість здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів також і фізичними особами. Такий погляд на суб'єктний склад осіб, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів може зумовлюватися і тим, що до прийняття Закону існували види професійної діяльності, які, згідно законодавства до 23.02.2006 р., могли здійснюватись «суб'єкта-

¹ Про цінні папери і фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV Документ 3480-15, чинний, поточна редакція – Редакція від 01.01.2014, підстава 5080-17 (Редакція відбудеться 06.11.2014, підстава 1206-18) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, N 31 // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> – Назва з титул. екрану.

² Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ (принят ГД ФС РФ 20.03.1996) (действующая редакция) // – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/cenbum/>

³ Щедров І. Проблематика правового регулювання професійних учасників ринку цінних паперів // Юридичний журнал. – № 10. – 2006. // – <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2433> - Назва з титул. екрану.

⁴ Мокогон О. Облігації підприємств // Юридичний журнал. – 2005. – № 1. – С. 110–114.

⁵ Посполітак В. В. Учасники ринку цінних паперів // Юридичний журнал. – 2005. – № 1. – С. 115–122.

ми підприємницької діяльності», без спеціальної вказівки на коло осіб, яким охоплюється це поняття (див. ч. 1 ст. 1033 Цивільного кодексу України). Хоча наведене положення ілюструє «позицію» Цивільного кодексу України щодо управління майном (яким можуть бути і цінні папери), воно було підкріплене Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 06.09.2005 р., яким професійна діяльність на ринку цінних паперів визначалася як «діяльність суб'єктів господарювання, для яких ця діяльність є виключною...»¹.

Однак у спеціальній нормі Цивільного Кодексу України щодо управління цінними паперами як різновидом майна, зазначається, що особливості управління цінними паперами встановлюються законом (ст. 1045). Вказівка на закон, що регулює суспільні відносини з управління цінними паперами наводить на думку, що оскільки Закон України «Про довірче управління майном» і досі не прийнятий, а Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» встановлена можливість надання фінансових послуг фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності тільки якщо це прямо передбачено законом (ч. 1 ст. 5), діяльність з управління цінними паперами (як і інші види професійної діяльності на РЦП) і тоді могла здійснюватися лише юридичними особами. Це зумовлено і тим, що спеціального закону, який би визначав можливість здійснювати управління цінними паперами фізичними особами, на сьогодні немає. З огляду на наявність положень переважно загального характеру, які визначають ліцензування професійної діяльності на ринку цінних паперів в Україні, правове регулювання у цій сфері суспільних відносин перебуває на стадії свого початкового формування. Фізичні особи, які ведуть діяльність на фондовому ринку, професійними учасниками цього ринку за законом не виступають.

¹ Попова А. В. Поняття, ознаки та види професійних учасників ринку цінних паперів // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 1. – С. 348–355.

Законодавством також визначені такі види професійної діяльності на фондовому ринку:

а) діяльність з торгівлі цінними паперами – провадиться господарськими товариствами, для яких операції з цінними паперами є виключним видом діяльності, а також банками. Діяльність з торгівлі цінними паперами включає: брокерську діяльність; дилерську діяльність; андеррайтинг; діяльність з управління цінними паперами;

б) діяльність з управління активами інституційних інвесторів;

в) депозитарна діяльність;

г) діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку¹.

Сутністю брокерської діяльності є укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема договорів комісії, доручення) щодо цінних паперів від свого імені (або від імені іншої особи), за дорученням і за рахунок іншої особи. У свою чергу, дилерська діяльність полягає в укладенні торговцем відповідних договорів від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу, крім випадків, передбачених законом. Андеррайтингове розміщення (підписка, продаж) цінних паперів торговцем цінними паперами за дорученням, від імені та за рахунок емітента. У разі публічного розміщення цінних паперів андеррайтер може брати на себе зобов'язання за домовленістю з емітентом щодо гарантування продажу всіх цінних паперів емітента, що підлягають розміщенню, або їх частини. Публічне розміщення цінних паперів може здійснюватися декількома андеррайтерами за договором про спільну діяльність. Діяльність з управління цінними паперами провадиться торговцем цінними паперами від свого імені за винагороду протягом визначеного строку на підставі договору про управління переданими йому цінними паперами та грошовими коштами, призначеними для інвестування в цінні папери, а також отриманими в процесі цього управління цінними паперами та грошовими коштами, які належать на праві власності установнику управління, в його інтересах або в інтересах визначених ним третіх осіб. Управління цінними паперами здійснюється

¹ Посидинок В. В. Компенсаційні схеми для інвесторів на ринку фінансових послуг // Юридичний журнал. – 2005. – № 7. – С. 47–52.

відповідно до вимог Цивільного кодексу України, Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», інших законів та нормативно-правових актів Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Як бачимо, індивідуальна діяльність на фондовому ринку фізичних осіб в Україні законодавчо як професійна також не розглядається. Однак, в науковій літературі можна зустріти класифікацію інвесторів за ознакою специфіки їх діяльності. Наприклад В. Посєдинок розрізняє непрофесійних та професійних інвесторів. На основі визначення переліку та змісту ознак професійної інвестиційної діяльності дається поняття професійного інвестора як фінансової установи, основним або виключним видом діяльності якої є діяльність, пов'язана з інвестуванням в інтересах третіх осіб або у власних інтересах власних та/або залучених коштів від власного імені та на власний ризик у будь-які об'єкти з урахуванням обмежень, встановлених законом, з метою отримання прибутку або досягнення іншої передбаченої законом мети діяльності. Непрофесійними інвесторами визнаються ті, що не мають ознак професійних інвесторів¹.

Згідно Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 р., інвестори – це фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від вкладених коштів та/або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до законодавства². Поняття «індивідуальний» або «приватний» інвестор в даному нормативно-правовому акті також не визначено, але для більш поглибленого дослідження постаті інвестора необхідно дати йому класифікацію за рядом додаткових значущих ознак. До таких ми насамперед відносимо статус інвестора, залежно від якого розрізняємо індивідуальних, корпоративних і інституційних інвесторів.

¹ Посєдинок В. В. Компенсаційні схеми для інвесторів на ринку фінансових послуг // Юридичний журнал. – 2005. – № 7. – С. 47–52.

² Про цінні папери і фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV Документ 3480-15, чинний, поточна редакція – Редакція від 01.01.2014, підстава 5080-17 (Редакція відбудеться 06.11.2014, підстава 1206-18) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, N 31 // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>. – Назва з титул. екрану.

Слово «інвестор» походить з лат. «одягати»: гроші, що їх вкладають (інвестують) в нове діло можна розглядати образно як гроші «в новому одязі». Відтак інвестиція – це вкладення грошей у діло: виробництво, торгівлю або іншу господарську, у тім числі підприємницьку, діяльність. Дякуючи інвестиціям, вільні гроші не накопичуються у вигляді заощаджень, а «працюють», забезпечують дохід.

Українське законодавство точно визначає поняття інвесторів у цінні папери – це фізичні та юридичні особи, котрі придбали цінні папери з метою одержання доходу від вкладених коштів або здобуття відповідних прав. Інвестор є власником придбаних ним цінних паперів, тобто має право господарського користування та оперативного управління ними. Інвестор набуває цінні папери від власного імені і за власний рахунок. Він дістає титул зареєстрованої особи після того, як його прізвище вноситься до реєстру.

Інвестором на фондовому ринку може стати будь-хто. Для цього потрібні лише бажання і, зрозуміло, певна сума грошей. Непотрібна ні реєстрація інвестора, ні ліцензування (якщо тільки він не виявляє наміру придбати контрольний пакет акцій, забезпечивши собі провідну роль в управлінні акціонерним товариством). У процесі приватизації інвесторами стають громадяни, які одержали акції. У міру поліпшення матеріального становища населення, кількісного збільшення так званого середнього класу роль індивідуальних інвесторів (приватних осіб) зростатиме. На жаль, поки що провідна роль в інвестуванні належить у нашій державі не індивідуальним, а інституціональним інвесторам¹.

Індивідуальні або приватні інвестори – це фізичні особи, які використовують свої нагромадження для придбання цінних паперів. Законом України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» надається визначення поняття «*власник цінних паперів*». На думку законодавця, власником цінних паперів є особа, яка має право власності на цінні папери відповідно до закону та/або договору

¹ Мозговий О. М. Фондовий ринок : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 1999. – 316 с.

управління майном¹. Таким чином, терміни «інвестор в цінні папери» та «власник цінних паперів» тотожні. Власник акцій акціонерного товариства в науковій літературі та нормативно-правових актах отримав найменування «акціонер». У національній депозитарній системі юридична або фізична особа (власник цінних паперів), яка користується послугами зберігача на підставі договору про відкриття рахунку в цінних паперах, позначається як «депонент».

Сукупність грошових заощаджень населення називають «*інвестиційним потенціалом*», частина якого реалізується саме на фондовому ринку. Як правило, індивідуальними інвесторами на фондовому ринку виступають представники середнього класу, що мають постійне джерело доходу, не вдоволені низьким відсотком, що виплачують по депозитах у банках, і мають досить сильний характер, щоб ризикнути своїми фінансами, цілком усвідомлюючи, що можна втратити частину вкладених коштів. В будь-якому випадку цілями приватного інвестування є: збільшення поточного доходу; заощадження для здійснення великих покупок; нагромадження пенсійних коштів; захист доходу від оподатковування².

При організації роботи на фондовому ринку з фізичними особами зазвичай враховують особливості підходів до проведення операцій таких приватних інвесторів. В залежності від цих особливостей всіх фізичних осіб, як ведуть індивідуальну діяльність на фондовому ринку можна розбити на наступні групи:

- індивідуальні інвестори – рантьє;
- професійні фінансові спекулянти;
- інвестори-власники;
- інші непрофесійні інвестори – вкладники.

Розглянемо особливості індивідуальної діяльності на фондовому ринку цих категорій інвесторів більш детально.

¹ Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні: Закон України. Документ 710/97-вр, остання редакція від 27.07.2010 на підставі 2393-17, чинний // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1998, № 15.

² Розинка О. О. Постать інвестора на фондовому ринку // Проблеми системного підходу в економіці. – Електронне наукове фахове видання : збірник наукових праць. – 2008. – № 4. – Режим доступу: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/EPsAE/article/view/4337>.

Індивідуальний інвестор найчастіше зацікавлений у тому, щоб вільні грошові кошти принесли прибуток, що слугуватиме джерелом доходів при досягненні пенсійного віку або забезпечить фінансову стабільність його родині. Матеріальною вигодою такого інвестора є дивіденди. Термін «**рантьє**» походить від франц. *Rentier* – рента і характеризує особу, головним джерелом прибутку якої є відсотки від наданих у позичку коштів, або відсотки, одержані від володіння цінними паперами чи нерухомістю. Представники цієї категорії індивідуальних інвесторів не використовують операції на фондовому ринку як основне джерело поточного доходу, а застосовують для збільшення власного капіталу. Як правило, це люди, які мають досвід роботи на фінансових ринках, але в теперішній час або непов'язані з ним безпосередньо, або не мають можливості (чи бажання) приділяти своєму власному портфелю достатньо часу для активної спекулятивної гри. Рантьє на фондовому ринку зазвичай не мають можливостей або часу відслідковувати всі коливання ринку в короткостроковій перспективі. Тому вони проводять середньострокові операції, хоча в деяких випадках здатні виконувати арбітражі протягом тижня або навіть дня. Проте головною та єдиною метою такої індивідуальної діяльності на фондовому ринку є отримання високого доходу, який буде перевищувати дохід від будь-якого іншого, альтернативного вкладання їх коштів і не вимагатиме занадто великої кількості часу та зусиль. Рантьє самостійно приймають стратегічні рішення по типу «купити-продати», але технічну роботу і поточний аналіз ситуації, як правило, доручають професіоналам.

Але окрім інвесторів такого роду на ринку ще працює певна кількість індивідуальних інвесторів – **фінансових спекулянтів**, діяльність яких відрізняється лише метою – фінансові спекуляції цінними паперами на фондовому ринку з метою отримання спекулятивних прибутків.

Фінансова спекуляція – це спосіб отримання прибутку на різницях цінових коливань вартості фінансових та матеріальних активів без утворення доданої вартості в їх кругообігу. Спекулятивний капітал вкладається в короткострокові та портфельні активи, а його міграцію у вигляді так званих «гарячих грошей» стимулює

прагнення отримання більш високих прибутків на зовнішніх ринках порівняно з внутрішнім (тобто з ринком останнього перебування).

З одного боку наявність фінансових спекуляцій на фондовому ринку, а також значна їх частка в загальному кругообігу, породжує певні негативні явища, зокрема, формується ілюзія вартості у відриві від дійсно економічної реальності цін. Проте з іншого боку, спекулянти значною мірою забезпечують ліквідність ринку цінних паперів, перебираючи на себе основні ризики операцій на ринку цінних паперів. За характером своїх операцій (інвестування грошових коштів упродовж однієї торгової сесії, швидке чергування операцій купівлі-продажу) вони наближаються до професійних учасників ринку цінних паперів і тому їх діяльність істотно впливає на всі процеси цього ринку.

Головним чином фінансовими спекулянтами виступають інвестори, які мають вільні кошти, достатні для того, щоб доходи від операцій з ними покривали їх поточні витрати і дозволяли збільшувати капітал. Як правило, вони мають значний досвід роботи з цінними паперами, і у більшості випадків є найманими працівниками певних фінансових структур. Важливо відмітити, що здебільшого вони керують не тільки власним портфелем цінних паперів, але й портфелями інших інвесторів, хоча в Україні таке явище не можна вважати розповсюдженим. Значна частина таких індивідуальних інвесторів сформувалася на фондовому ринку України під час ваучерної приватизації, активного обігу акцій та первинних операцій на ринку державних короткострокових безкупонних облігацій (ДКО), а також у результаті розповсюдження інтернет-трейдингу. Вони дотримуються достатньо агресивної спекулятивної стратегії і прагнуть проводити короткострокові та середньострокові операції з власним портфелем, витрачаючи на цю діяльність значну частину або весь свій робочий час.

Інвестори-власники мають найбільш значимі ресурси, що дозволяє їм окрім інших фінансових операцій купувати значні пакети цінних паперів, які можуть забезпечити їм додаткові вигоди — дивіденди, участь в у правлінні, кредитування та ін., або взагалі надавати право власності на юридичну особу. Інвестори-власники є стратегічними інвесторами, які ставлять за мету не

отримання прибутку від володіння акціями, а отримання можливості впливу на функціонування акціонерного товариства. Міру такого впливу визначає кількість акцій, яка належить інвесторові. Так, згідно із російським законодавством, 75 % + 1 акція – це абсолютний контроль над акціонерним товариством; 50 % + 1 акція – контрольний пакет акцій, що надає можливість керівництву акціонерним товариством упроваджувати частину найважливіших питань; 25 % + 1 акція – блокувальний пакет акцій, що вможливає блокування прийняття багатьох питань; 10 % акцій забезпечують можливість вимагати скликання позачергових загальних зборів акціонерів і перевірки фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства.

Наразі стратегічними інвесторами передусім є великі комерційні банки й фінансові групи, що мають значні фінансові можливості, намагаються взяти під контроль найперспективніші підприємства, здебільшого з видобування і перероблення сировини. Крім великих банків, чимало регіональних банків намагаються контролювати найпривабливіші підприємства своїх регіонів. З точки зору ведення індивідуальної діяльності на фондовому ринку ця категорія інвесторів малочисельна, проте здатна акумулювати великі кошти. Наявність власного значного пакету акцій або власної компанії накладає відбиток на тактику проведення індивідуальної діяльності на фондовому ринку. Інвестори-власники обирають середньо- та довгострокові стратегії і вкладають кошти на значні терміни з метою отримання високої, але необов'язково гарантованої доходності. Представники цієї категорії більше за інших зацікавлені у збалансованості ринку і задля цього готові поступитися частиною своїх спекулятивних доходів.

Інвестори-вкладники являють собою неорганізовану частину ринку, яка керуючись інформацією з засобів масової інформації або рекламою вирішила взяти участь у бізнесі на фондовому ринку. Найбільш активні інвестори-вкладники в подальшому переходять в категорію спекулянтів, рантьє або власників. У більшості випадків операції вкладників з цінними паперами на фондовому ринку мало чим відрізняються від операцій з депозитами – кошти вкладаються у цінні папери на певний термін або до до-

сягнення певної дохідності від вкладення, а потім виводяться з ринку (одночасно або поступово). Основною метою вкладника є отримання «надприбутків» від операцій купівлі-продажу цінних паперів. Саме ця категорія громадян є найбільш потенційно привабливою для операторів фондового ринку, оскільки у сукупності вона володіє значними коштами і легко піддається впливу реклами. Саме представники цієї категорії інвесторів найменш професійні і тому несуть додаткові ризики. Після отримання збитків вони швидко виходять з ринку і зазвичай більше не прагнуть мати справу з цінними паперами.

Варто звернути увагу, що на багатьох біржах США, Європи й країн СНД як учасників біржових торгів допускаються відвідувачі (разові й постійні). Статус постійного відвідувача біржі суб'єкт може одержати, маючи відповідний абонемент, на певний строк, для участі в біржових торгах. За цим абонементом особа може відвідувати біржові торги й приймати в них участь. При цьому дана категорія учасників підрозділяється на постійних і разових відвідувачів. Поділ відвідувачів на постійних і разових, залежить від тривалості допуску їх до біржових торгів. Разові відвідувачі мають право брати участь у торгах на біржі протягом одного біржового дня й тільки в одній торгівельній секції. За право участі в торгах біржові відвідувачі платять певну грошову суму, установлену біржею. У своїй діяльності вони керуються правилами біржової торгівлі. їм дозволено укладати в біржових зборах угоди тільки від свого імені й за свій рахунок. Вони вправі укладати, як правило, тільки угоди з реальним товаром, а в деяких випадках також форвардні угоди¹.

У біржовому законодавстві України термін «відвідувачі» використовується, але в це поняття вкладається зовсім інший зміст. Відповідно до пункту 3.4. Типових правил біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією «відвідувачам заборонено прямо або безпосередньо втручатися в хід біржових торгів», що однозначно відводить їм роль не учасників торгів, а спостерігачів.

¹ Белявцев М. І., Шестопалова Л. В. Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури. – 2005. – с. 416.

Такий підхід є особливістю національного біржового законодавства України, що виключає з кола осіб, що мають право укладати біржові угоди, відвідувачів. Разом з тим саме ця група учасників є однією з найбільш численних представників учасників біржових торгів у країнах СНД.

Особливості індивідуальної діяльності різних категорій інвесторів на фондовому ринку вимагають застосування різних технологій її реалізації, а також різних організаційно-правових форм її регулювання як з боку держави, так і з боку операторів фондового ринку і самих учасників.

Нажаль, за рівнем ліквідності український первинний ринок цінних паперів суттєво поступається ринкам розвинених країн. Проте останнім часом завдяки впровадженню новітніх електронних технологій торгівлі саме вторинний ринок швидко розвивається і надає можливість інвесторам активізувати індивідуальну діяльність на фондовому ринку не тільки України, але й світу.

Звернемо увагу на деякі особливості українського законодавства, які регулюють індивідуальну діяльність резидентів України на світовому фондовому ринку. Слід відмітити, що нормативних актів, які включали прямі директиви щодо реалізації цієї діяльності на сьогодні не існує. Проте можна назвати цілу низку законів, які обмежують можливості громадян України щодо вільної купівлі-продажу акцій чи будь-яких інших активів на світовому фондовому ринку, і всі вони пов'язані перш за все з обмеженнями щодо відкриття рахунків в іноземних банках та переводу коштів на них.

Для того щоб здійснювати операції безпосередньо на торговельних майданчиках провідних бірж світу, громадянину України необхідно відкрити поточний рахунок в іноземній брокерській або дилерській конторі. З точки зору законодавства такий рахунок є звичайним банківським рахунком в іноземному банку, а отже процедура його відкриття і керування коштами підлягають регулюванню згідно постанові НБУ № 485 від 12 грудня 2004 року «Про затвердження порядку видачі НБУ індивідуальних ліцензій на розміщення резидентами (юридичними і фізичними особами) валютних цінностей на рахунках за межами України» зі змінами

внесеними згідно з Постановами Національного банку № 118 (z0618-11) від 26.04.2011.¹

Законодавство України не лише визначає сутність валютних операцій та їх види, а й встановлює правовий режим здійснення валютних операцій. У ст. 2 Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» визначено, що резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, що перебувають на території України. Резиденти мають право бути власниками також валютних цінностей, що перебувають за межами України, крім випадків, передбачених законодавчими актами України. Резиденти і нерезиденти мають право здійснювати валютні операції з урахуванням обмежень, встановлених Декретом та іншими актами валютного законодавства України. Але згідно п. 1.4 зазначеної вище постанови НБУ без ліцензії з дотриманням законодавства України розміщують валютні цінності та здійснюють інші операції через рахунки такі резиденти:

- уповноважений банк (якщо зазначені рахунки є кореспондентськими);
- фізична особа під час її перебування за кордоном;
- дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, які користуються імунітетом і дипломатичними привілеями.

Отже, громадяни України можуть відкрити рахунок в іноземному банку. Але для цього мусять одержати індивідуальну ліцензію Нацбанку. З цією метою потрібно звернутися в територіальне управління НБУ з пакетом необхідних документів:

- заява про видачу ліцензії;
- довідка від уповноваженого банку, у якому з особистого рахунка вкладника здійснюватимуть операції з переказування валютних цінностей на рахунок в іноземному банку;

¹ Про затвердження Положення про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на розміщення резидентами (юридичними та фізичними особами) валютних цінностей на рахунках за межами України: Постанова Правління Національного банку України № 485 від 14.10.2004. Документ z1429-04, чинний. Редакція від 10.05.2013, підстава z0638-13. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1413-04>. – Назва з титул. екрана.

- копія відповідних сторінок паспорта, що містять фотографію, прізвище, ім'я, по батькові, дату народження, серію і номер, дату видачі та назву державного органу, що видав документ, реєстрацію місця проживання;

- копія довідки про присвоєння ідентифікаційного номера.

Через 25 днів заявник отримає ліцензію або ж відмову щодо її видачі. І тільки після цього можна відкривати рахунок в іноземному банку. Ліцензію видають на рік. Коли її термін мине, гроші з іноземного рахунка (за рік це може бути максимум 600 тис. грн) необхідно перевести на рахунок уповноваженого українського банку.

Фізичні особи – резиденти, які отримали індивідуальну ліцензію Національного банку на розміщення валютних цінностей на рахунках за межами України, можуть здійснювати на ці рахунки перекази іноземної валюти в сумі, що в еквіваленті не перевищує 600 000 гривень на рік. {Главу 1 доповнено пунктом згідно з Постановою Національного банку № 496 (z0074-08) від 29.12.2007}.¹

Існують винятки, що дозволяють відкривати рахунки в іноземних банках без ліцензії НБУ. Зокрема, громадянин України може зробити це на час свого перебування за кордоном або ці дії виконає уповноважений банк, відкривши кореспондентський рахунок.

Також проблемним є зняття коштів з такого рахунку в Україні. Сьогодні українці мають право тримати гроші в закордонному банку тільки, якщо вони тривалий час перебувають за межами країни: у відрядженнях, на навчанні тощо. Вони мають право використовувати ці кошти упродовж свого перебування за кордоном, і для цього не потрібно спеціального дозволу НБУ. Але якщо громадяни повертаються із-за кордону і бажають зберегти свій рахунок в іноземному банку, вони повинні звернутися до НБУ, щоб отримати ліцензію. А у випадку відмови останнього закрити рахунок протягом місяця.

¹ Про затвердження Положення про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на розміщення резидентами (юридичними та фізичними особами) валютних цінностей на рахунках за межами України: Потсанова Правління Національного банку України № 485 від 14.10.2004. Документ z1429-04, чинний. Редакція від 10.05.2013, підстава z0638-13 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1413-04>. – Назва з титул. екрану.

Ця стаття сформульована таким чином, що якщо розглядати її з точки зору формальної логіки, то не можна дійти однозначного висновку щодо того, чи несуть фізичні особи кримінальну відповідальність тільки у випадку відкриття рахунків для юридичних осіб, чи також і у випадках відкриття рахунків для фізичних осіб. Можливим трактування статті в тому сенсі, що відкриття рахунків приватних осіб не є злочином. Але прийнятий в вересні 2001 року новий Кримінальний кодекс конкретизував цю правову норму вже в іншій статті 208 Незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків:

1. Незаконне, з порушенням встановленого законом порядку, відкриття або використання за межами України валютних рахунків фізичних осіб, вчинене громадянином України, що постійно проживає на її території, а так само валютних рахунків юридичних осіб, що діють на території України, вчинене службовою особою підприємства, установи чи організації або за її дорученням іншою особою, а також вчинення зазначених дій особою, яка здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, караються штрафом від п'ятисот до тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк від двох до чотирьох років, з конфіскацією валютних цінностей, що знаходяться на зазначених вище рахунках.

2. Ті самі дії, вчинені повторно, або за попередньою змовою групою осіб, караються позбавленням волі на строк від трьох до п'яти років з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років та з конфіскацією валютних цінностей, що знаходяться на зазначених вище рахунках¹.

¹ Кримінальний кодекс України зі змінами і доповненнями до N 3306-VI (3306-17) від 22.04.2011 // Документ 2341-14, чинний, поточна редакція – Редакція від 01.01.2014, підстава 5288-17 (Увага! Остання подія – Редакція відбудеться 01.09.2014, підстава 314-18) // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=6&nreg=2341-14>. – Назва з титул. екрану.

Звісно, факт скоєння такого злочину, якщо відкритий анонімний рахунок через Інтернет, довести доволі складно, якщо взагалі можливо. Тим більше, що в українському карно-процесуальному праві питання практичного використання у якості доказів документів в електронному вигляді, остаточно не вирішено.

Стаття 1 Декрету КМ України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» визначає, що «іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших фінансових установ за межами України»¹. Приблизно таке саме визначення дає ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Також резиденти України мають звернути увагу на ст. 207 Кримінального кодексу, зокрема на примітку до частини 3.

Примітка.

1. Ухилення від повернення виручки в іноземній валюті, товарів або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, чи приховування будь-яким способом такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей визнаються вчиненими у великому розмірі, якщо ця виручка, товари або інші матеріальні цінності в тисячу і більше разів перевищують неоподатковуваний мінімум доходів громадян (у перерахунку у валюту України за офіційним курсом національної валюти, визначеним Національним банком України, на останній день строку, передбаченого законодавством для перерахування виручки в іноземній валюті з-за кордону).

¹ Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету міністрів України від 19.02.1993 Документ № 15-93, чинний. Редакція від 11.08.2013, підстава 406-18 // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93>. – Назва з титул. екрану.

2. Ухилення від повернення виручки в іноземній валюті, товарів або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, чи приховування будь-яким способом такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей визнаються вчиненими в особливо великому розмірі, якщо ця виручка, товари або інші матеріальні цінності у три тисячі і більше разів перевищують неоподатковуваний мінімум доходів громадян (у перерахунку у валюту України за офіційним курсом національної валюти, визначеним Національним банком України, на останній день строку, передбаченого законодавством для перерахування виручки в іноземній валюті з-за кордону). {Стаття 207 із змінами, внесеними згідно із Законом № 270-VI (270-17) від 15.04.2008}.

Тобто здійснення валютної операції без ліцензії НБУ, якщо для даного виду операцій ліцензія передбачена, є незаконною валютною операцією. Прослідкуємо, чи є операція з перерахування валютних коштів на брокерський рахунок такою, що потребує ліцензії НБУ. Згідно зазначеного ище декрету КМУ ліцензування потребують такі операції:

1) вивезення, переказу і пересилання за межі України валютних цінностей, за винятком:

- вивезення, переказ і пересилання за межі України фізичними особами – резидентами іноземної валюти на суму, що визначається НБУ;

- вивезення, переказу і пересилання за межі України фізичними особами – резидентами і нерезидентами іноземної валюти, яка була раніше ввезена ними в Україну на законних підставах;

- платежів в іноземній валюті, що здійснюються резидентами за межі України на виконання зобов'язань у цій валюті перед нерезидентами щодо оплати продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших майнових прав, за винятком оплати валютних цінностей та за договорами страхування життя;

- платежів у іноземній валюті за межі України у вигляді відсотків за кредити, доходу (прибутку) від іноземних інвестицій;

- вивезення за межі України іноземної інвестиції в іноземній валюті, раніше здійсненої на території України, в разі Припинення інвестиційної діяльності;

2) ввезення, переказ, пересилання в Україну валюти України, за винятком випадків, коли йдеться про суми у валюті України, що були вивезені, переказані, переслані на законних підставах за кордон, які можуть бути вільно ввезені, переслані, переказані назад в Україну;

3) надання й одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, якщо строки і суми таких кредитів перевищують встановлені законодавством межі;

4) використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави;

5) розміщення валютних цінностей на рахунках і у вкладах за межами України, за винятком відкриття:

- фізичними особами-резидентами рахунків в іноземній валюті на час їх перебування за кордоном;
- кореспондентських рахунків уповноваженими банками;
- рахунків в іноземній валюті резидентами – дипломатичними, консульськими, торговельними та іншими офіційними представництвами України за кордоном, які користуються імунітетом і дипломатичними привілеями, а також філіями та представництвами підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності;

6) здійснення інвестицій за кордон, у тому числі придбанням цінних паперів, за винятком цінних паперів або інших корпоративних прав, отриманих фізичними особами – резидентами як дарунок або у спадщину.

Таким чином, ведення фізичними особами індивідуальної діяльності на світовому фондовому ринку безпосередньо без відповідної ліцензії НБУ згідно законодавства України є незаконним дійством, що тягне за собою кримінальну відповідальність. «Де-юре» прямого легального виходу немає. Національний банк України виступає проти впровадження відповідної норми, так як це може привести до відпливу капіталу за кордон. Всі ці вимоги законодавства обмежують доступ українських інвесторів не тільки до зарубіжних банків, але і до зарубіжних брокерських контор, які відкривають трейдерські рахунки за кордоном.

6.3. Фінансова безпека фізичних осіб під час інвестування у будівництво житлової нерухомості в Україні

Актуальність проблем ринку створення житла, яка існує на сьогодні визнана усіма учасниками даного процесу: населенням, управляючими компаніями, забудовниками, державою. За останній час відбулося багато зустрічей, круглих столів, де всі, хто переймається даною проблематикою ринку будівництва житлової нерухомості, мали змогу озвучити труднощі з якими вони стикаються, подискутувати на тему кроків, які необхідні здійснити щодо їх вирішення та узгодити подальші спільні дії для подолання негативних наслідків, які на сьогодні існують.

Зі свого боку ми пропонуємо зосередити увагу на удосконаленні механізмів залучення коштів від інвесторів-фізичних осіб на будівництво житлової нерухомості для попередження виникнення проблем у даному процесі у майбутньому. Розробка та впровадження удосконалень, на нашу думку, необхідно здійснювати відповідно до наступного сценарію розвитку ринку створення житла:

- на даний час в державі є наявні дієві механізми щодо акумуляції коштів інвесторів-фізичних осіб та спрямування їх на будівництво житла. Це ФФБ та ФОН, облігаційна схема. Ці механізми, по-перше, вже регулюються державою через повноваження Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національного банку України. Розроблені відповідні нормативно-правові акти і тощо;

- однак, залучення коштів населення у будівництво житла не набуло масового характеру. Тобто, наявні механізми залучення коштів населення у будівництво житла однозначно потребують вдосконалення з метою створення таких відповідних умов для найбільшого інвестора України, а саме громадянина України, щоб грошові кошти останнього були направлені у будівництво житла;

- удосконалення Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку та Національним банком України умов щодо підвищення гарантій для інвестора-фізичної особи;

- розробка нових умов щодо надання можливості інвесторам-фізичним особам використовувати розстрочку платежу, оренду з викупом з метою придбання квартири, а інвесторам-фізичним особам, які бажають отримувати прибуток від коштів, що вкладені в новобудову – можливості отримувати доходи на вкладений капітал. Насамперед, це – підвищення рівня захищеності інвесторів-фізичних осіб, надання преференцій щодо оподаткування доходу, отриманого від інвестування коштів інвестором-фізичною особою в житлове будівництво. Наприклад: оподаткування відсотків, отриманих фізичними особами від розміщення коштів на депозитних рахунках складає 15 відсотків, а отриманих доходів від операцій з сертифікатами ФОН – 5 відсотків;

- нові схеми залучення коштів від інвесторів-фізичних осіб в житлове будівництво, зокрема через використання інвестиційних договорів, договорів пайової участі, заставних і т. д. розглядати виключно після визначення державного регулятора та затвердження ним прозорих відповідних правил такого залучення коштів;

- залучення коштів інвесторів-юридичних осіб може здійснюватися без втручання державного регулятора в рамках відповідних діючих норм та привал ведення господарської діяльності юридичними особами на території України.

За показником забезпечення житлом населення країни можна визначити рівень її розвитку. На сьогодні держава не має можливості забезпечити усіх, хто потребує соціальним житлом, на підтвердження цього є дані Державної служби статистики України співвідношення попиту та його задоволення соціальним житлом в Україні за період з 1990 по 2012 роки. Відповідно до яких з 1991 року кількість сімей та однаків, що одержали державне жило протягом року зменшувалося до сьогодні відповідно з показника 179 тисяч до 7 тисяч. Це при тому, що кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець 2012 року становило 1 022 тисяч¹.

¹ Співвідношення попиту та задоволення попиту соціально житла в Україні за період 1990–2011 роки. [Електронний ресурс] : дані з сайту Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Виходячи із зазначеного, держава вимушена вирішувати питання нестачі житла серед населення шляхом надання можливості участі інвестора-фізичної особи у процесі його створення. Залучених коштів на будівництво власних квартир від інвесторів-фізичних осіб у 2007 році освоєно на 9 879,5 млн грн. Однак під час світової фінансової кризи, яка розпочалася у 2008 році, значно зменшилися обсяги інвестування у будівництво власних квартир до показника 3 651,0 млн грн у 2012 році¹. Одночасно проявилися недосконалість існуючого законодавства та недоліки схем фінансування, якими регулюються взаємовідносини всіх учасників ринку будівництва житла. Аналізуючи найбільш розповсюджені проблеми, які виникають в процесі створення житла, ми можемо виділити найпопулярніші з них, це – неправомірне обтяження об'єкту будівництва, непрозорість у розрахунках між управляючою компанією та забудовником об'єкта житлової нерухомості, інсценування будівництва, багаторазовий продаж об'єкту будівництва, фіктивний розпродаж квартир. Представлені приклади наведених шахрайств підтверджують гостру необхідність удосконалення державного регулювання та контролю в процесах інвестування та будівництва житлової нерухомості в Україні.

На сьогоднішній день процес залучення коштів від фізичних осіб регулюється низкою нормативних документів та спеціальними державними органами. Загальні основи залучення коштів на будівництво житла визначені Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. Стаття 4 вищезазначеного Закону визначає, що «інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва (далі – ФФБ), фонди операцій з нерухомістю (далі – ФОН), інститути спільного інвестування

¹ Капітальні інвестиції освоєні у будівництво житла від населення за період 2006–2012 рік. – [Електронний ресурс] : дані з сайту Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

(далі – ІСТ), а також шляхом емісії цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва. Інші способи фінансування будівництва таких об'єктів визначаються виключно законами»¹.

Діяльність із залучення коштів на будівництво житла через ФФБ та ФОН, як об'єкт регулюється з боку держави у відповідності до Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», діяльність щодо залучення коштів на будівництво житла через інститути спільного інвестування та цільових облігацій – до Законів «Про цінні папери та фондовий ринок» та «Про інститути спільного інвестування».

Суб'єктами з ведення діяльності із залучення коштів фізичних та юридичних осіб є банківські установи та фінансові компанії – управителі, які на підставі відповідної ліцензії здійснюють вищезазначену діяльність, господарюючи суб'єкти, компанії з управління активами.

Регуляторами з боку держави за даними механізмами є:

- по-перше, Національний банк України на підставі закону України «Про банки і банківську діяльність», метою діяльності якого є правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні і створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника;

- по-друге, Національна Комісія, що здійснює регулювання на ринку фінансових послуг на підставі Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», метою діяльності якої є

¹ Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII : станом на 19 серпня 2012 р. / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс] : законодавство України. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

здійснення в межах своїх повноважень державного регулювання та нагляду за наданням фінансових послуг і дотриманням законодавства у відповідній сфері та захист відповідно до законодавства прав споживачів фінансових послуг;

— по-третє, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку на підставі Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», метою діяльності якої є здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та їх похідних та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері. І також є основним захисником прав фізичних осіб.

Тобто, законодавець чітко визначив коло об'єктів, суб'єктів та регуляторних органів при здійсненні діяльності з залученням коштів фізичних та юридичних осіб при будівництві житлової нерухомості.

На теперішній час інші механізми залучення коштів законодавцем не визначені. Однак на сьогодні в Україні склалася ситуація, коли процес залучення інвестицій у будівництво житлової нерухомості відбувається не тільки за визначеними ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» схемами, а і в інший спосіб: на підставі інвестиційних договорів, договорів купівлі-продажу майнових прав, нотаріально завірених попередніх договорів, продажу закладної, та ін. Наприклад, компанія Інтеграл Буд – залучає кошти через заставні: житловий комплекс «Паркові озера», житловий комплекс «Яскравий», житловий комплекс «Малахит».

При застосуванні схем щодо залучення коштів через інвестиційні договори, пайові договори, заставні, опціони, тощо, на даний час інвестор зовсім не має ніяких прав тому, що відсутня сама система контролю та певних гарантій і-за відсутності нормативно-правових положень. Бо немає державного регулятора, який би здійснював розробку такої бази. При даній ситуації інвестор-фізична особа отримує лише права вимоги на об'єкт інвестування. Тобто, ані право власності, а ні майнові права, а лише право

вимоги. Забудовник має можливість здійснити і повторний продаж одного і того ж об'єкту інвестування, і передати оплачений інвестором-фізичною особою об'єкт інвестування в іпотеку банківській установі щодо отримання кредиту. Таким чином, не зважаючи, що інвестор-фізична особа в повному обсязі сплатила певний об'єкт інвестування, право першочергової вимоги на цей самий об'єкт інвестування має банк. На жаль, такі ситуації є на ринку будівництва житлової нерухомості. Зокрема, житловий комплекс «Нектарний», що знаходиться у Київській області в місті Обухові, який будується з 2007 року управляючою компанією ТОВ «Перша Української Індустріально-Інвестиційна». Ситуація склалася наступним чином: інвестор-фізична особа за інвестиційним договором вклала кошти в будівництво, сплативши 100 відсотків вартості майбутньої квартири. Після управляюча компанія, ТОВ «Перша Української Індустріально-Інвестиційна», вирішила взяти валютний кредит у банку «Київ» та на підтвердження виконання своїх зобов'язань віддала у заставу майнові права на майбутні квартири, за які, зазначимо, раніше сплатили інвестори-фізичні особи. З настанням світової фінансової кризи будівництво житлового комплексу зупинилося. Із-за змін курсів валют, які відбулися, управляюча компанія не змогла сплатити борг за валютним кредитом, наслідком чого є перехід майнових прав на заставні квартири до банку, а інвестори-фізичні особи в даній ситуації залишилися без очікуваних квартир.

Менш ризикована ситуація у тих інвесторів-фізичних осіб, які інвестують кошти з залученням іпотеки, оскільки під час оформлення іпотеки майнові права одразу обтяжуються банком і заносяться до реєстру державних іпотек та єдиного реєстру заборони відчуження об'єктів нерухомого майна, що, в свою чергу, унеможливорює обтяження майнових прав третіми особами.

Однак, це значно здорожує вартість об'єкту інвестування для інвестора-фізичної особи, зокрема на суму відсотків за іпотечним кредитом.

Використання вищезазначених схем залучення коштів на будівництво житла від інвесторів-фізичних осіб по-перше, порушує всю концепцію державного регулювання цього виду діяльності у відповідності до європейських вимог із-за відсутності державного регулятора і, як наслідок, нормативно-правових вимог ведення такої діяльності, по-друге, накладає на інвестора-фізичну особу досить високі ризики втрати власних коштів з-за низького рівня захищеності від свавілля та економічних прорахунків управляючих компаній та забудовників.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що в даних випадках забудовники, використовуючи відсутність контролю з боку держави, здійснюють оманливі дії щодо інвестора-фізичної особи. Документи, які використовуються в даних схемах, не надають інвестору-фізичній особі права на подальше здобуття житла у власність, наслідком чого є стримування темпів залучення коштів населення не тільки у вирішення житлової проблеми, а й у стратегічний розвиток всієї країни.

Самий головний інвестор будь-якої країни – це громадянин цієї країни.

З метою ефективної реалізації вищезазначеної концепції фінансування будівництва житла та об'єктів соціально-побутового призначення необхідно:

По-перше, вносити за потреби зміни до існуючих нормативно-правових актів, що регулюють залучення коштів інвесторів-фізичних осіб у способи, визначені Законом «Про інвестиційну діяльність» та здійснювати розробку нових, зокрема: внести деякі слушні пропозиції, які надавали і Конфедерація будівельників України та Асоціація постраждалих інвесторів, до розробки положення про тимчасову адміністрацію управителів, тощо.

По-друге, з метою створення конкурентності на ринку будівництва житла прийняти відповідний закон про надання можливості забудовникам працювати в легітимному полі та здійснювати залучення коштів населення на підставі інвестиційних договорів, догорів пайової участі та в інший спосіб з попереднім

визначенням відповідного державного регулятора та розробкою відповідною системи ліцензування та контролю.

Однак ми пропонуємо розглянути ще один із додаткових варіантів удосконалення процесу створення житла із залученням коштів інвесторів-фізичних осіб це – страхування.

На сьогодні найпопулярнішою пропозицією удосконалення процесу будівництва житлової нерухомості від всіх учасників ринку будівництва житла є страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб. Одним із перших запропонованих варіантів обов'язкового страхування стала концепція від Асоціації допомоги постраждалим інвесторам, оприлюднена 17 червня 2013 року на круглому столі «Як захиститись від афер у будівництві?». Вона полягала у наступному: на законодавчому рівні має бути встановлений механізм та забезпечена можливість добровільного державного страхування ризиків інвестування в будівництво житла для інвесторів. Для цього має бути створена спеціалізована страхова компанія, яка за добровільною заявкою забудовника буде оцінювати ризики інвестування в його будівельні проекти та, за результатами оцінки, аккредитовувати (встановлюючи страхову ставку для кожного об'єкту) чи не аккредитовувати об'єкт для страхування ризиків фізичних осіб інвестування в нього. Ризики інвестування в будівництво акредитованих об'єктів можуть бути добровільно застраховані фізичною особою-інвестором, який бажає поділити ризики інвестування з державою. Серед іншого, цей механізм також буде виконувати для населення функцію державного індикатора рівня ризиків інвестування в той чи інший об'єкт¹.

Наступними, хто підтримав ідею страхування у процесі створення житла стали Конфедерація будівельників України, які розглядають страхування, як спосіб виконання зобов'язання:

¹ Концепція реформування законодавства у сфері інвестування в будівництво житла від 07.05.2012 року / Асоціація допомоги постраждалим інвесторам. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investhelp.com.ua/content/rozrobleno-kontsepts%D1%96yu-reformuvannya-zakonodavstva-u-sfer%D1%96-%D1%96investuvannya-vrbud%D1%96vnitstvo-ner>

- на стадії будівельних робіт і до моменту вводу в експлуатацію житлового будинку пропонується впровадження обов'язкового страхування для об'єктів житлового будівництва;
- страхування цивільної відповідальності замовника за невиконання та/або неналежне виконання умов інвестиційного договору та договору дольової участі при інвестуванні та фінансуванні будівництва об'єктів житлового будівництва;
- страхування цивільної відповідальності замовника перед третіми особами за завдання шкоди їх майну, життю та/або здоров'ю при будівництві об'єктів житлового будівництва¹.

Ми підтримуємо ідею впровадження страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб, однак хотіли би зауважити одну відмінність, яка має місце бути.

Запропонований варіант мінімізації ризиків інвесторів-фізичних осіб ґрунтується на засадах добровільного та державного страхування. Мається на увазі управляюча компанія або забудовник самостійно приймають рішення необхідності страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб. У випадку коли управляюча компанія або забудовник вирішать не страхувати майнові інтереси це може зробити по бажанню інвестор-фізична особа. Здійснювати такого роду страхування планується тільки в спеціальній державній страховій компанії. Як ми зауважували раніше, новація у вигляді страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб є позитивним кроком захисту прав найменш захищених учасників процесу будівництва житлової нерухомості. Однак запропонований варіант, на нашу думку повинен враховувати усіх учасників зазначеного процесу. Підтримкою нашої позиції став законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо страхування майнових інтересів інвесторів під час інвестування та фінансування об'єкта житлового будівництва», який був розроблений Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових

¹ Конфедерація будівельників України підтримала проведення круглого столу щодо законодавчих змін в будівельній галузі / новини з офіційного сайту від 06.08.2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kbu.org.ua/news/43/>

послуг та оприлюднений на офіційному сайті 15.07.2013 року, відповідно до якого механізм страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб у будівництві житлової нерухомості виглядає наступним чином:

- за кожним об'єктом житлового будівництва управляюча компанія або забудовник зобов'язаний укласти із страховою компанією договір обов'язкового страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб під час будівництва житлової нерухомості;

- настання страхового випадку вважається неприйняття об'єкта будівництва в експлуатацію протягом 12 місяців від запланованої дати введення об'єкта будівництва в експлуатацію, яка визначена в договорі між компанією управителем та інвестором-фізичною особою;

- вигодонабувачем за договором обов'язкового страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб під час інвестування та фінансування об'єкта житлового будівництва є інвестор-фізична особа;

- сума, в межах якої страхова компанія зобов'язана провести страхові виплати, визначається вартістю будівництва об'єкта будівництва, визначеною у договорі між управляючою компанією та забудовником;

- страхова виплата, що здійснюється на користь управляючої компанії зараховується на окремий рахунок для здійснення фінансування будівництва відповідного об'єкта будівництва житлової нерухомості. В цьому випадку управляюча компанія, за рахунок отриманої страхової виплати, фінансує заходи для закінчення будівництва відповідного об'єкта будівництва та введення його в експлуатацію;

- страхова компанія, яка здійснила страхову виплату має право зворотної вимоги (регресу) до винної сторони;

- додатково інвестори-фізичні особи мають право за свій рахунок застрахувати у добровільному порядку майнові чи немайнові ризики, пов'язані з будівництвом житлової нерухомості¹.

¹ Інформаційне повідомлення про оприлюднення проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо страхування відповідальності

На нашу думку для більш вдалого застосування зазначеного механізму страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб необхідно внести наступні корективи:

- по-перше, вважаємо за доцільне зауважити, що вигодонабувачем за страховими виплатами має бути виключно компанія управитель, як довірчий власник майна, яке передане йому в управління. Відповідно до Закону «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 року за № 978-IV при ФФБ довірители бажать та повинні отримати житло, а не вкладені кошти. У разі, якщо вигодонабувачем у страховому випадку буде управляюча компанія, то він зможе використати отримане страхове відшкодування на добудову об'єкта будівництва у ФФБ. Таким чином, підвищується вірогідність отримання інвесторами-фізичними особами своїх квартир та успішного завершення функціонування ФФБ. Враховуючи той факт, що страхове відшкодування буде отримано на рахунок ФФБ, а не на господарський рахунок управляючої компанії, то ці кошти не будуть оподатковуватися, а в повному обсязі будуть спрямовані на виправлення ситуації на об'єкті будівництва.

- по-друге, введення об'єкта будівництва є обов'язком забудовника в будь-якому випадку, то і термін відліку настання страхового випадку потрібно рахувати від терміну, який зазначений у договорі між забудовником та управляючою компанією. Тому пропонуємо замінити «договір між компанією управителем та інвестором-фізичною особою» на «договір між управляючою компанією та забудовником».

Зазначені зауваження і зміни до законопроекту про страхування майнових інтересів інвесторів-фізичних осіб у будівництві житлової нерухомості були подані у вигляді листа з пропози-

збудовника під час інвестування та фінансування об'єкта житлового будівництва» від 15.07.2013 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews\[backPid\]=215&tx_ttnews\[pS\]=1353788466&tx_ttnews\[pointer\]=3&tx_ttnews\[tt_news\]=15125&cHash=e88471bbac](http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews[backPid]=215&tx_ttnews[pS]=1353788466&tx_ttnews[pointer]=3&tx_ttnews[tt_news]=15125&cHash=e88471bbac).

ціями до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг і на сьогодні погоджені, та визнані такими, що є доцільними та прийнятними.

Перераховані нами вище удосконалення процесу залучення коштів фізичних осіб на будівництво житлової нерухомості на сьогодні знайшли підтримку у державотворців результатом чого стали законопроекти:

- «Про внесення змін до деяких законів України щодо посилення захисту прав інвесторів під час інвестування (фінансування) будівництва житла», № 3174;

- «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо способів забезпечення виконання зобов'язань перед інвесторами».

Ми маємо надію, що вони також будуть підтримані у Верховній Раді України, що у майбутньому дасть змогу інвестору-фізичній особі без суттєвого ризику приймати участь у процесі створення житла.

Ми вважаємо, що створення безпечних фінансових умов для інвесторів-фізичних осіб у процесі створення житла стане достатньо вагомим поштовхом до розвитку національного ринку будівництва житлової нерухомості. Адже житло це є багатством не тільки людей, а й самої держави, яке ніколи не зможе покинути його межі.

ДОДАТКИ

Додаток А

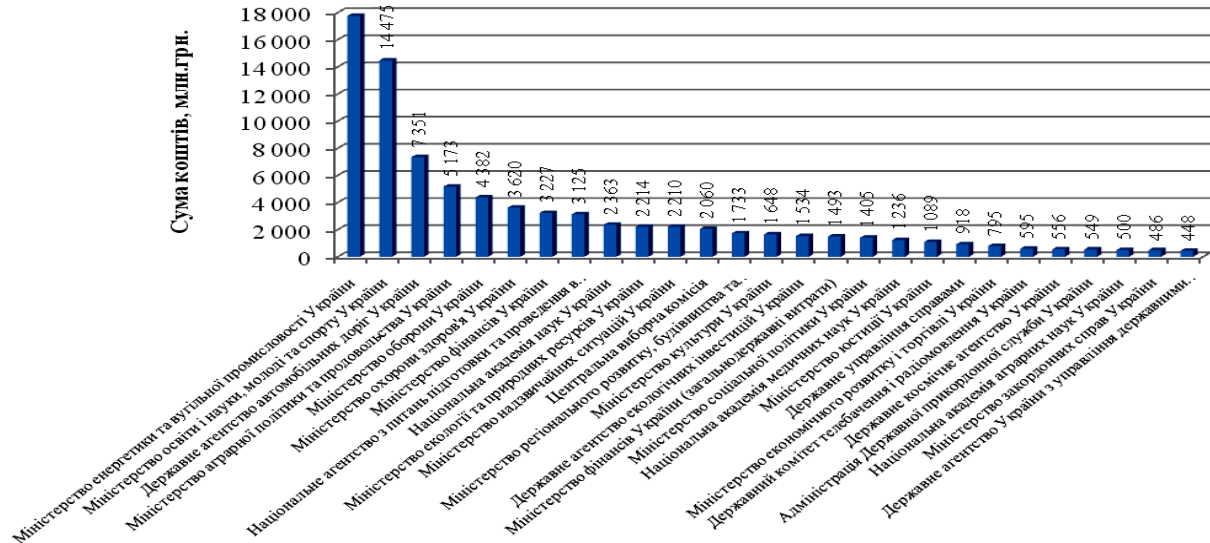


Рисунок А.1 – Розподілення коштів загального та спеціального фонду державного бюджету в розрізі міністерств та відомств за 2012 рік (без захищених статей)

Продовж. дод. А

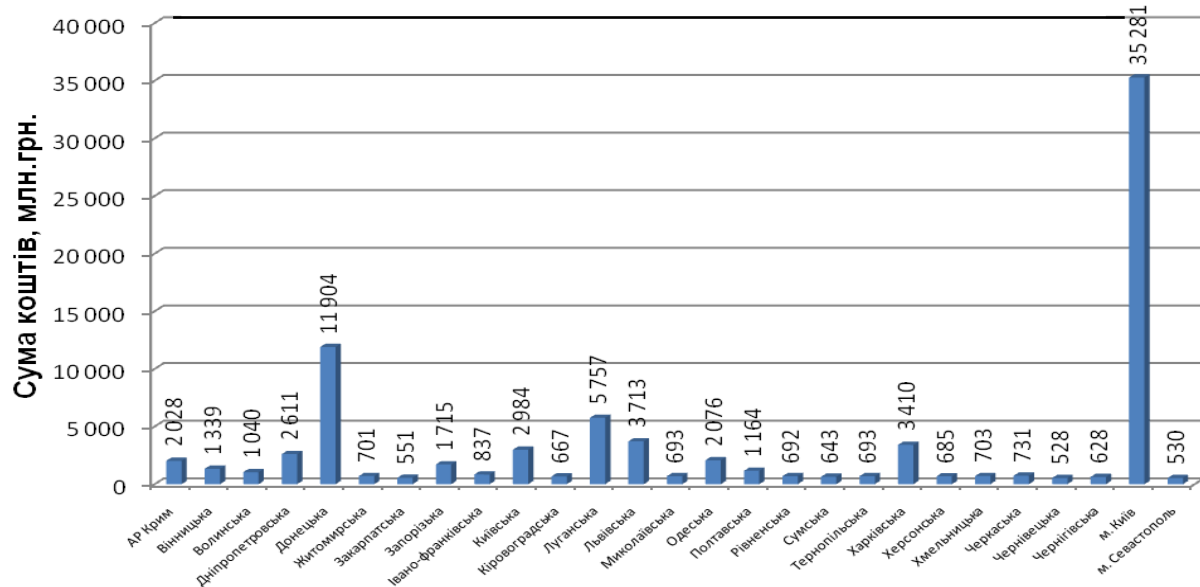


Рисунок А.2 – Розподілення коштів загального та спеціального фонду державного бюджету по областях України за 2012 рік (без захищених статей)

Продовж. дод. А

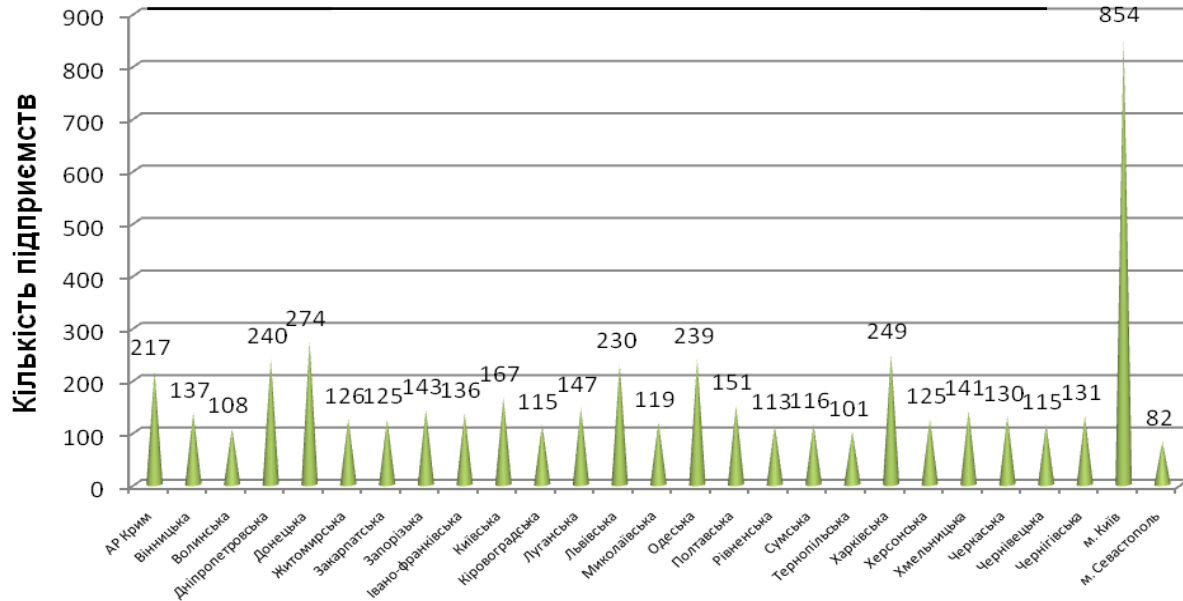


Рисунок А.3 – Кількість підприємств, в адресу яких виділялися бюджетні кошти протягом 2012 року (без захищених статей)

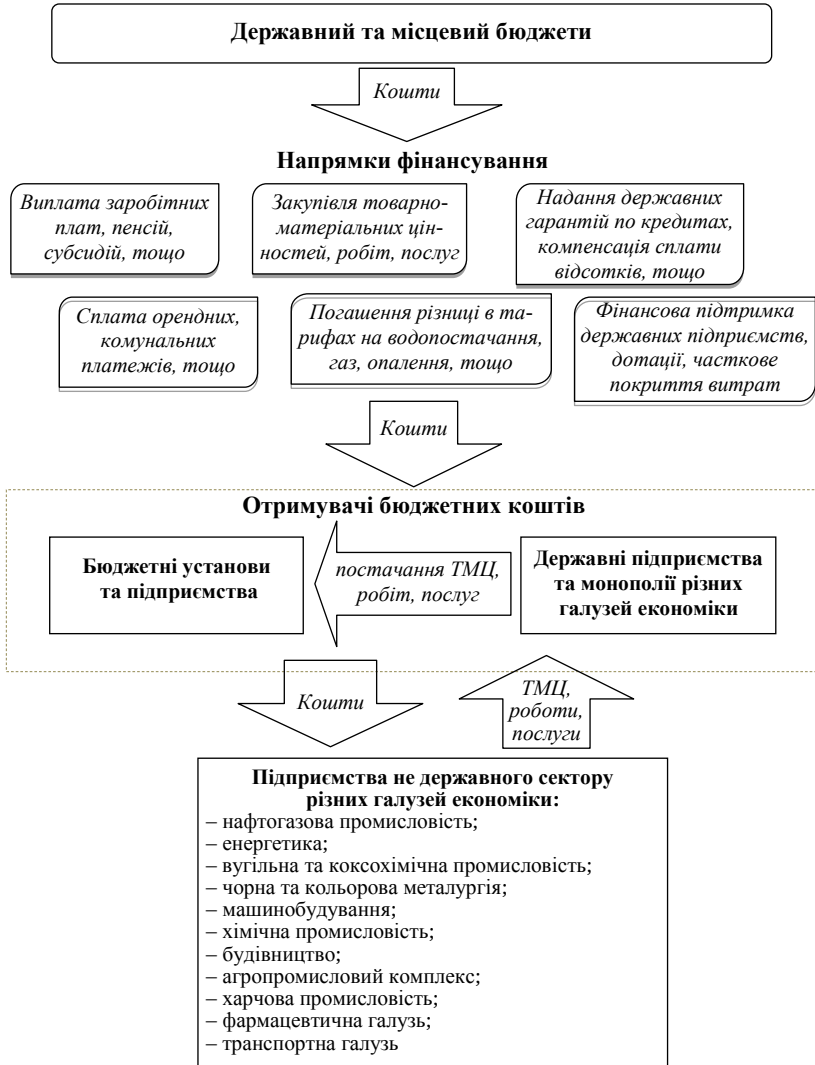


Рисунок А.4 – Напрямки розподілу коштів державного та місцевого бюджетів

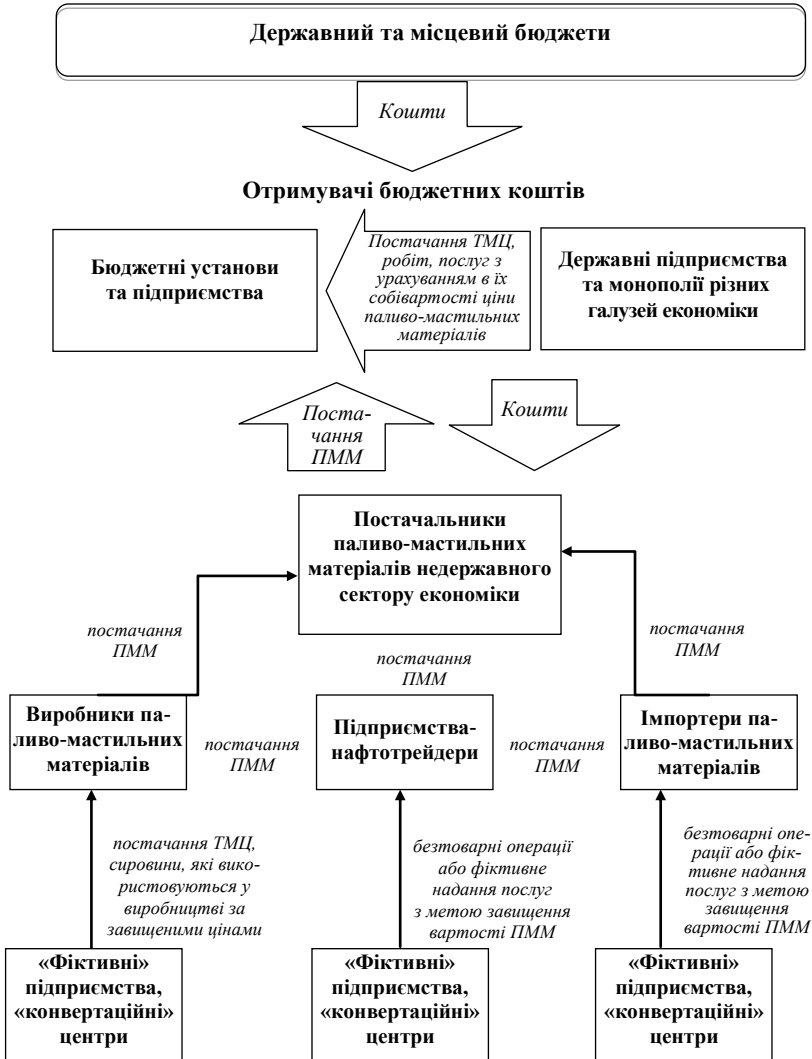


Рисунок А.5 – Схема можливих порушень в роботі ринку

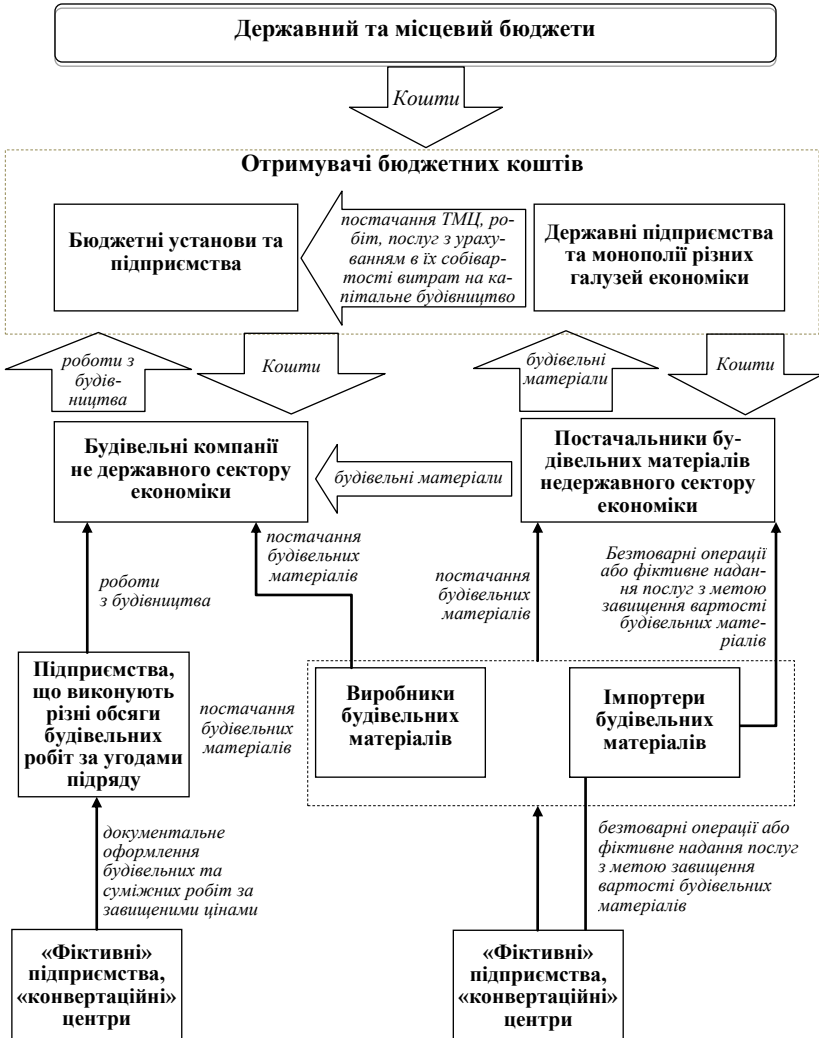


Рисунок А.6 – Схема можливих порушень у галузі будівництва, що призводять до необґрунтованих втрат бюджетних коштів

Додаток Б

Зарубіжний досвід реформування пенсійних

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Іспанія	1) поступове збільшення пенсійного віку з 65 до 67 рр.; 2) збільшення страхового стажу з 15 до 25 рр.	Зростаючий дефіцит пенсійної системи в результаті: 1) старіння населення, 2) збільшення тривалості життя; 3) завершення трудової діяльності покоління «бебі-буму»	Забезпечення балансу між внесками та виплатами у коротко-строковій та довго-строковій перспективі	«Коефіцієнт стійкості» – прив'язує початковий розмір пенсії до змін в очікуваній тривалості життя. Переглядається кожні 5 років	Скорочення розміру початкових пенсій на 5 % за кожні 10 р.	23.12.2013	01.01.2019
				Зміна порядку індексації державних пенсій на основі співвідношення доходів до виплати пенсій за останні 5 років та прогнозу на наступні 5 років	Заощадження 33 млрд євро (45,5 млрд дол. США) до 2022 р.		
Франція	Законом 2003 року передбачалося поступове збільшення страхового стажу з 40 до 41,5 до 2020 року. Ставки внесків становили 6,75 % для працівників та 8,4 % – для роботодавців	Коефіцієнт демографічного навантаження знизиться до 1,4:1 у 2040 році (2011 р. – 1,7:1). Очікувана тривалість життя збільшиться на 4 роки (з 84,4 років для жінок та 77,5 – для чоловіків у 2010 році)	Збереження стабільності системи	Поступове збільшення розмірів внесків до 2017 року	Попередження зростання дефіциту пенсійної системи з 14 млрд євро (19 млрд дол. США) удвічі до 2040 року	18.12.2013	01.01.2014
				Збільшення страхового стажу з 41,5 до 43 років у період з 2020 по 2035 рр.		19.12.2013	01.01.2020
				Введення податку на доплату за трьох або більше дітей (10 %)		20.12.2013	01.01.2014
				Індексація мінімальної пенсії до прожиткового мінімуму два рази на рік – у квітні та жовтні. (Досі коригування пенсійних виплат проводилась раз на рік – у квітні)		21.12.2013	01.01.2014

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Франція	Законом 2003 року передбачалося поступове збільшення страхового стажу з 40 до 41,5 до 2020 року. Ставки внесків становили 6,75 % для працівників та 8,4 % – для роботодавців	Коефіцієнт демографічного навантаження знизиться до 1,4:1 у 2040 році (2011 р. – 1,7:1). Очікувана тривалість життя збільшиться на 4 роки (з 84,4 років для жінок та 77,5 – для чоловіків у 2010 році)	Збереження стабільності системи	Створення системи балів для працівників, які зазнають впливу одного з десяти «важких» факторів, визначених у трудовому кодексі	Попередження зростання дефіциту пенсійної системи з 14 млрд євро (19 млрд дол. США) удвічі до 2040 року	22.12.2013	01.01.2015
				Зміна правил зарахування сплачених страхових внесків (декретна відпустка, професійна підготовка, безробіття, навчання та неповна зайнятість)		21.12.2013	01.01.2014
				Єдиний електронний рахунок з історією платежів та прогнозованими пенсійними виплати за різними програмами		21.12.2013	01.01.2016
				Створення нового комітету з чотирьох експертів для оцінки пенсійної системи та розробки коригуючих заходів		21.12.2013	01.01.2014

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Вірменія	3 січня 2011 р. – солідарна система + добровільні індивідуальні рахунки (третій рівень). Солідарна пенсійна система охоплює всіх зайнятих та самозайнятих осіб. Ставка внеску: 3 % – працівник; 7 000 драмів (17,29 дол. США) – роботодавець. Пенсійний вік – 63 р. Пенсійний стаж – 25 р. Соціальна пенсійна допомога – 65 р. при страховому стажі менше 5 років	Значна кількість пенсіонерів знаходяться за межею бідності	Прискорення економічного розвитку, забезпечення довгострокової фінансової автономності державної пенсійної системи, підвищення відносно низького рівня пенсійних накопичень в країні	Запровадження другого рівня індивідуальних рахунків (обов'язковий для народжених з 1 січня 1974 року): <i>Внески</i> – 10 % місячного заробітку. При доході до 500 000 драмів (1 235,26 дол. США): 5 відсотків сплачуються урядом та 5 відсотків – працівником. При доході більше 500 000 драмів – уряд вносить 25 000 драмів (62,76 дол. США). Народжені до 1974 року сплачують 5 %, без внесків з боку уряду. <i>Вибір пенсійного фонду та управляючої компанії пенсійного фонду</i> (нині в країні є дві ліцензовані компанії та 3 пенсійні фонди: 1. Фонд фіксованого доходу, без вкладень в акції загального інвестиційного портфеля. 2. Консервативний фонд (до 25 % – акції). 3. Збалансований фонд (до 50 % – акції)	Середньомісячна пенсія у солідарній системі з 2014 р. становитиме лише 36 000 драмів (88,94 дол. США)	2010	01.01.2014

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Вірменія				При відсутності самостійного вибору – консервативний фонд з випадково обраною КУ. <i>Комісія за управління активами</i> – до 1,5 %. <i>Виплата пенсій</i> – одноразова або постійними платежами на визначений період. Закон гарантує отримання щонайменше загальної суми внесків скорегованої на інфляцію та витрати на управління			
Естонія	Щомісячна компенсація з фондів соціального забезпечення – державна пенсія передбачається при настанні старості, виникненні непрацездатності або у разі втрати годувального на принципі солідарності. Введено соціальний податок відповідно до якого надається право на державну пенсію	Дефіцит пенсійного фонду	Забезпечення фінансової стабільності пенсійного фонду	<i>Пенсія по старості</i> : Закон про зміну закону про державне пенсійне страхування: встановлюється, що загальний вік, який дає право на отримання пенсії по старості, підвищується до 65 років, встановлюється перехідний період для осіб, народжених з 1954 по 1960 рік, чий пенсійний вік зростатиме поетапно – по 3 місяці за кожен наступний рік народження, і досягне 65 років в 2026 році	Поступове вирівнювання пенсійного віку чоловіків і жінок	07.04.2010	01.01.2017

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Естонія	Щомісячна компенсація з фондів соціального забезпечення – державна пенсія передбачається при настанні старості, виникненні непрацездатності або у разі втрати годувального на принципі солідарності. Введено соціальний податок відповідно до якого надається право на державну пенсію	Дефіцит пенсійного фонду	Забезпечення фінансової стабільності пенсійного фонду	Народна пенсія: складає 134,10 € для осіб які досягли 63-го віку і проживають в Естонії не менше 5 років та не мають права на пенсію по старості		–	–
				Введення другого рівня накопичувального пенсійного страхування, початок виплат накопичувальної пенсії. Розмір накопичувальної пенсії залежить: 1) від внесків (величини заробітної плати) та періоду, протягом якого ці внески проводились; 2) від продуктивності вибраного пенсійного фонду (від розміру відсотків, що отримуються зі внесків до цього фонду)		1984	01.01.2009

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Естонія		Дефіцит пенсійного фонду	Забезпечення фінансової стабільності пенсійного фонду	Додаткові внески у II рівень страхування осіб, зобов'язаних сплачувати внески по обов'язковій накопичувальній пенсії на підставі закону про накопичувальні пенсії, які виховують дитину віком до трьох років (4 % від середнього доходу, що отримується в Естонії та який оподатковується соціальним податком)	Поступове вирівнювання пенсійного віку чоловіків і жінок	01.01.2013	01.01.2013
Росія	З 2002 року в Росії діє пенсійна модель, побудована на страхових принципах: пенсійні права громадян тепер залежать не лише від стажу, але і від розміру зарплати і пенсійних внесків. Діє базова частина трудової пенсії	Фінансова нестабільність пенсійної системи	Введення в дію та вдосконалення двох частин трудової пенсії – страхової і накопичувальної	Трудова пенсія по старості складається з двох частин – страхової і накопичувальної. Введено фіксований базовий розмір трудової пенсії (встановлюється в твердому розмірі, порядок його диференціації, аналогічний порядку відносно базової частини трудової пенсії, що діяв раніше)	Вирішення проблем, що проявилися в процесі функціонування накопичувальної складової пенсійної системи	01.01.2010	01.01.2010
				Тарифи страхових внесків для осіб 1967 року народження і молодших розподіляються таким чином: 16 % – на страхову частину трудової пенсії, 6 % – на накопичувальну частину трудової пенсії		2013	2013

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Росія	З 2002 року в Росії діє пенсійна модель, побудована на страхових принципах: пенсійні права громадян тепер залежать не лише від стажу, але і від розміру зарплати і пенсійних внесків. Діє базова частина трудової пенсії	Фінансова нестабільність пенсійної системи	Введення в дію та вдосконалення двох частин трудової пенсії – страхової і накопичувальної	Введення накопичувальної частини трудової пенсії (6 % від фонду оплати праці громадянина, але не більш 568 тис. рублів на рік)		2013	2013
				Стратегія довгострокового розвитку пенсійної системи Російської Федерації: запропоновано комплекс заходів, спрямованих вдосконалення накопичувальної складової пенсійної системи, а саме: щодо визначення оптимального тарифу страхових внесків на накопичувальну складову. надана можливість вибору тарифу страхового внеску на накопичувальну частину трудової пенсії: або залишити 6 %, як сьогодні, або знизити його до 2 %, тим самим збільшивши тариф на формування страхової частини пенсії з 10 % до 14 %	Вирішення проблем, що проявилися в процесі функціонування накопичувальної складової пенсійної системи	25.12.2012	2013

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Росія				Федеральний закон «Про внесення змін в окремі законодавчі акти Російської Федерації з питань обов'язкового пенсійного страхування»: право вибору тарифу до накопичувальної складової пенсійної системи		03.12.2012	2014
				Встановлений фіксований базовий розмір страхової частини трудової пенсії по старості буде збільшуватися на 6 % за кожний повний рік стажу понад 30 років для жінок та 25 років – для жінок		2015	2036
Австрія	Пенсійна система Австрії складається з трьох рівнів: державна пенсія; накопичувальна професійна пенсійна система; приватна пенсійна система. Державна пенсія: Внески: <i>Застрахована особа</i> : 10,25 % заробітної плати	Забезпечення охоплення всіх осіб накопичувальною професійною пенсійною системою та розвиток приватної пенсійної системи з метою подальшого уникнення дефіциту пенсійних коштів	Диференційоване функціонування трьох рівнів пенсійних систем	<i>Дострокова пенсія</i> : пенсійний вік для отримання дострокової пенсії поступово збільшується на 1 місяць щокварталу, так, щоб до 2017 року досягти 65 років для чоловіків і 60 років для жінок. Застрахована особа повинна протягом 420–425 місяців (35–35,5 року) підлягати соціальному страхуванню. Розмір пенсії зменшується на 4,2 % за кожен рік отримання пенсії до 15 % від повного розміру	Покращення рівня життя пенсіонерів (збільшення розміру пенсій, надання спеціальних прав)	–	–

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Австрія	Самозайнята особа: 16,25–20 % доходу особи. Внески фермерів – 15 % заробітку. Роботодавець: 12,55 % фонду оплати праці			Накопичувальна професійна пенсійна система: Охоплює всіх осіб, які були працевлаштовані після 31 грудня 2002 року. Внески: Роботодавець: 1,53 % заробітку працівника (не підлягають оподаткуванню). Працівник не сплачує внесків		31.12.2002	31.12.2002
Казахстан	З 1 січня 1998 року в Республіці Казахстан була введена багаторівнева пенсійна система, що є поєднанням солідарної і накопичувальної системи. Пенсіонери отримують соціальну допомогу за віком замість пенсії за віком	Низький рівень пенсійного забезпечення, зменшення реальної вартості внесків на накопичувальних пенсійних рахунках	Визначення усіх аспектів накопичувальної пенсійної системи з визначеними внесками	Закон «Про пенсійне забезпечення в Республіці Казахстан». З 1 липня 2001 року пенсійний вік для чоловіків становить 63 роки (за наявності 25 років стажу), а для жінок – 58 років (за наявності 20 років стажу)	Дієвість нової пенсійної системи: встановлення вимоги обов'язкового пенсійного накопичення, правової та інституційної інфраструктури	01.01.1988	12.01.2012
				Рівень мінімальної пенсії встановлюється урядом та коригується за спеціальними правилами: базова пенсія – 8 720 тенге; мінімальна пенсія – 17 491 тенге; максимальна пенсія – 47 327 тенге. Водночас, прожитковий мінімум з 1 січня 2012 р. дорівнює 15 817 тенге		01.01.2012	01.01.2012

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Нідерланди	Пенсійна система Нідерландів складається з трьох рівнів: соціальна пенсія (базова державна); професійне пенсійне забезпечення; індивідуальне пенсійне накопичення	Збільшення рівня пенсій	Підвищення рівня пенсій до належного соціального мінімуму	Підвищення пенсійного віку з 65 до 66 років	Збільшення розміру пенсій за віком та застосування гнучкої схеми щодо виходу на пенсію за віком	01.05.2010	01.01.2020
				Підвищення пенсійного віку з 65 до 67 років		01.05.2010	01.01.2025
				Особи, які мають бажання припинити працювати у віці 65 років, отримують пенсію за віком нижчу на 6,5 %, ніж люди, які продовжують працювати до 66 років		01.05.2010	01.01.2020
				Збільшення пенсії за віком щороку на 0,6 %		2011	2013
				Працівники можуть обирати, коли припинити працювати. Що довше вони працюють, то більшу пенсію за віком вони отримують		2011	2011
				Другий рівень пенсійної системи буде менш незалежним від ситуації на фінансових ринках		2011	2011
				Закон «Про підвищення пенсійного віку, розмірів пенсій за віком та застосування гнучкої схеми щодо виходу на пенсію за віком»		2011	2011

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Болгарія	На початку 2000 року запроваджено трирівневу пенсійну систему та нові більш високі вимоги для призначення пенсії – підвищення пенсійного віку (по 6 місяців за рік до досягнення віку 60 років для жінок і 63 років для чоловіків) та необхідного страхового стажу	Негативні тенденції демографічних прогнозів і розвитку ринку праці, врахування рівня інфляції та середньо доходу в країні є не однаковим для індексації пенсій	Розвиток III рівня додаткового добровільного пенсійного страхування	Введення більш гнучких форм участі у пенсійній системі	Підвищення рівня пенсій, зменшення демографічного навантаження	2005–2009	2005–2009
				Заохочення відстрочки виходу на пенсію та продовження терміну трудової діяльності шляхом щорічного збільшення відповідного коефіцієнта в пенсійній формулі від 1 % до 1,5 %, а згодом – від 1,5 % до 3 %		2005–2009	2005–2009
				Запровадження нового механізму індексації пенсій		2005–2009	2005–2009
				Зниження ставки пенсійних внесків на 7 процентних пунктів		2005–2009	2005–2009
				Запровадження нового механізму розрахунків розміру мінімальної пенсії (гарантованої державою) і максимальної пенсії, яка призначається державною пенсійною системою		2005–2009	2005–2009
				Проведення політичного курсу на заохочення громадян до участі у пенсійній системі шляхом підвищення реальних доходів в пенсійній формулі від 1 % до 1,1 % при визначенні розміру пенсії		2005–2009	2005–2009

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Болгарія	На початку 2000 року запроваджено трирівневу пенсійну систему та нові більш високі вимоги для призначення пенсії – підвищення пенсійного віку (по 6 місяців за рік до досягнення віку 60 років для жінок і 63 років для чоловіків) та необхідного страхового стажу	Негативні тенденції демографічних прогнозів і розвитку ринку праці, врахування рівня інфляції та середньо доходу в країні є не однаковим для індексації пенсій	Розвиток III рівня додаткового добровільного пенсійного страхування	Право на пенсію у Болгарії мають жінки – після досягнення 60 років і за наявності 34 років трудового стажу, чоловіки – після досягнення 63 років і за наявності 37 років трудового стажу	Підвищення рівня пенсій, зменшення демографічного навантаження	2010	2011
				Розпочато процес щорічного збільшення стажу для чол. і жін. на 4 місяці до досягнення 40 років для чоловіків і 37 років трудового стажу для жінок у 2020 році, при цьому збережено мінімальний вік для виходу на пенсію, а саме 63 роки для чол.і 60 років для жін		2010	2012
				Для тих, хто не має достатнього стажу, пенсійний вік (65 років) збільшується на 6 місяців протягом календарного року до досягнення 67 років з 1 січня 2024 року		2010	01.01.2012
				Запроваджено щорічне збільшення необхідного віку для отримання права на пенсію на 6 місяців до досягнення 63 років для жінок у 2026 році і 65 років для чоловіків у 2024 році		2010	01.01.2021

Продовж. дод. Б

Країна	Попередній етап реформування	Причини подальшого реформування	Мета	Сутність	Очікуваний результат	Дата введення	Початок дії
Болгарія				Збільшення суми внесків на загальнообов'язкове додаткове пенсійне страхування до 2017 року з 5 % до 7 %		2010	2010
				Збільшення вартості кожного року трудової діяльності в пенсійній формулі для розрахунку пенсії з 1,1 % до 1,2 %, як захід для підвищення пропорційності пенсій		2010	2017
Словаччина	З січня 2005 р. реформовано солідарну систему пенсійного страхування та запроваджено другий рівень пенсійної системи – обов'язкову накопичувальну схему із встановленими внесками. Пенсійний вік для жінок і чоловіків було вирішено підвищити до 62 років поступово – на дев'ять місяців у рік. З 1993 року скасовані пільгові пенсії	Встановлення оптимального співвідношення: страховий стаж/розмір пенсій	Удосконалення обов'язкової накопичувальної схеми із встановленими внесками	Пенсіонер, який отримує дострокову пенсію, не може працювати або отримувати будь-який інший прибуток окрім пенсії	На 1.05.2012 р. – 700 тис. осіб застраховані в системі добровільного пенсійного страхування	01.01.2011	01.01.2011
				Для осіб, які тільки почали працювати, участь у накопичувальній пенсійній системі є добровільною. Внески становлять 9 % фонду оплати праці		01.01.2008	01.01.2008

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

ЧЕРНЯВСЬКА ОЛЕНА ВАЛЕРІЙВНА

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансової політики, грошового обігу та кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», голова аналітичної групи з питань фінансово-кредитної політики Всеукраїнської спілки вчених-економістів, заступник голови спеціалізованої ради Д.44.877.01 із захисту докторських дисертацій зі спеціальностей 08.00.03 та 08.00.04.



Закінчила докторантуру Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України за спеціальністю 08.00.03 «Економіка та управління народним господарством». Науковий консультант – д. е. н., проф. Бондар Інтерна Касянівна. Має більше 130 наукових публікацій, у тому числі 13 колективних та авторських монографій, присвячених актуальним проблемам розвитку національної економіки: «Фінансова безпека соціально-економічного розвитку держави: сучасні проблеми та стратегічні орієнтири» (Полтава, 2012), «Фінансово-інвестиційні детермінанти регіонального розвитку» (Полтава, 2012), «Регіональні аспекти аналізу та регулювання ринку праці України» (Полтава, 2011, у 2 частинах), «Економіка домашнього господарства» (Київ, 2010), «Соціальні аспекти інтелектуальної економіки» (Київ, 2009), «Державні механізми та важелі гуманізації суспільства» (Київ, 2008), «Соціально-економічні детермінанти ринку праці України» (Полтава, 2008), «Корпоративний капіталізм: передумови становлення» (Київ, 2007), «Матриця продуктивної економіки» (Київ, 2006), «Стратегія соціально-економічного розвитку: держава, суспільство, особистість» (Київ, 2005), «Акціонерна модель економіки України» (Київ, 2005), «Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава» (Київ, 2005). Автор навчальних посібників із грифом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України: «Ринок праці», «Національна економіка», «Фандрайзинг».

Лауреат премії Президента України для молодих вчених (Наказ Президента України № 1074/2010). Має диплом Richard Ivey School of Business Course in General Management of the University of Western Ontario. Є сертифікованим фахівцем фондового ринку з управління активами та з використання тренінгових технологій навчання в підготовці фахівців для підприємницької та управлінської діяльності.

КЕНДЮХОВ

ОЛЕКСАНДР ВОЛОДИМИРОВИЧ

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри стратегічного управління економічним розвитком Донецького національного технічного університету, Голова Всеукраїнської спілки вчених-економістів (<http://vsve.ho.ua>), академік Академії економічних наук України.



У 2007 році захистив дисертацію на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук у спеціалізованій вченій раді Д.11.151.01 Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк) за спеціальністю 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» на тему: «Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства».

Має 225 публікацій, серед яких: 205 наукових праць (у тому числі 87 у фахових виданнях), дві одноосібні та чотири монографії у співавторстві, один одноосібний підручник та три навчальні посібники із грифом МОН України, перший український термінологічний словник із маркетингу.

Автор головних ідей Стратегії соціально-економічного розвитку України «Нова економіка», концепції Християнської соціально-ліберальної економічної моделі, концепцій податкової та пенсійної реформ. Провідний український вчений з управління інтелектуальним капіталом та теорії і практики маркетингу.

Олександр Кендюхов своїми працями дав потужний імпульс формуванню української наукової школи стратегічного управління національним економічним розвитком в умовах глобальної конкуренції. Персональний сайт: <http://kendyuhov.in.ua>.

МІЩЕНКО СЕРГІЙ ГЕННАДІЙОВИЧ

Доктор економічних наук, професор кафедри фінансової політики, грошового обігу та кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», член спеціалізованої вченої ради із захисту докторських дисертацій Донецького національного університету.



Автор і співавтор близько 50 наукових публікацій, у тому числі ряду монографій, серед яких: «Механізми управління економічної безпекою» (Донецьк, 2002), «Механізми податкового менеджмента» (Донецьк, 2005), «Стимулирование экономического развития: аспекты налогообложения» (Донецьк, 2006).

Має великий практичний досвід. Обіймав посади начальника відділу, заступника начальника управління податкової міліції, першого заступника начальника управління податкової міліції – начальника управління з боротьби із приховуванням неоподаткованих доходів і відмивання доходів, одержаних незаконним шляхом, управління податкової міліції ДПА у Донецькій області; начальника управління з організації боротьби з фіктивними підприємствами та незаконним відшкодуванням податку на додану вартість, заступника начальника Головного управління податкової міліції ДПА України; очолював Департамент боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом, ДПА України, управління податкової міліції ДПА у м. Київ і АР Крим, голова ДПА Полтавської області, начальник Департаменту Державної служби боротьби з економічною злочинністю МВС України.

У 2001 році нагороджений медаллю «За бездоганну службу» III ступеня, у 2004 році йому присвоєно почесне звання «Заслужений юрист України», у 2009 році – нагороджено орденом «За заслуги» III ступеня; відзначено нагрудними знаками ДПА України «Почесний працівник державної податкової служби України», «За відзнаку в службі».

Під час служби в податковій міліції С. Г. Міщенко було присвоєно спеціальне звання «генерал-майор податкової міліції».

ВАСИЛЕНКО

ВАЛЕНТИН ОЛЕКСАНДРОВИЧ

Доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і маркетингу Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського (м. Сімферополь), заслужений діяч науки техніки України.

Основна наукова діяльність спрямована на вирішення теоретично-прикладних проблем системи менеджменту креативного розвитку підприємств та синергетичного управління розвитком інтеграційних економічних систем.

Автор понад 230 праць, у тому числі 15 монографій, серед яких сім написані одноосібно, і 21 навчальних посібників і підручників (15 видано із грифом МОН України). Серед останніх монографій виділяються такі: «Креативное управление развитием социально-экономических систем» (Київ, 2010), «Экономика знаний и синергетические основы креативного управления» (Сімферополь, 2013).

Викладає дисципліни: «Стратегічний менеджмент», «Інноваційний менеджмент», «Антикризовий менеджмент», «Креативний менеджмент», «Методи прийняття управлінських рішень».



КОРНЄВ

МИХАЙЛО МИКОЛАЙОВИЧ

Доктор економічних наук, професор кафедри оподаткування, декан обліково-фінансового факультету Донецького державного університету управління, Голова Донецької обласної організації ВСВЕ.

Керівник наукової школи з дослідження проблем стратегічного управління на принципах концепції сталого розвитку, підвищення ресурсоефективності та якості праці.



Сфера наукових інтересів: наука й освіта в соціально-економічному розвитку України; діагностика та управління економічними кризами; інтеграційна стратегія розвитку національної економіки; структурні зрушення національної економіки; парадокси економічного зростання; управління змінами.

**ШЕЛЕГЕДА
БЕЛЛА ГРИГОРІВНА**

Доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та господарського права Донецького національного технічного університету.

Докторську дисертацію на тему «Методологічні проблеми економічного управління якістю кінцевих результатів праці» за спеціальністю 08.00.25 «Економіка, планування та організація управління невиробничою сферою» захистила в 1986 році (м. Москва, МІНГ ім. Г. В. Плеханова).

Сфера наукових інтересів: економіка якості; методологія наукових досліджень; оптимізація соціально-економічного розвитку регіону; економіка самоврядування, управління розвитком ринку освітніх послуг; інтеграційна стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності на рівні держави, регіону, підприємств; економіка стратегії сталого розвитку.

Викладає дисципліни: «Стратегічне управління», «Методологія та організація наукових досліджень», «Основи управлінського консалтингу», «Управління бізнесом», «Економічне управління якістю» та ін.

**ПОДІСЬОГІН
АНАТОЛІЙ МИКИТОВИЧ**

Кандидат економічних наук, професор, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».



Працює над дослідженням теоретико-практичних питань фінансового менеджменту, оподаткування суб'єктів підприємництва.

Має більше 100 науково-методичних публікацій, із них понад 40 – у наукових фахових виданнях. Є співавтором трьох монографій. Науковий керівник авторських колективів і співавтор п'яти підручників і навчальних посібників із грифом Міністерства освіти і науки України. Основні з них: «Фінанси підприємств» (Київ, 2013), «Фінансовий менеджмент» (Київ, 2005), «Оподаткування суб'єктів підприємництва» (Київ, 2013).

Викладає дисципліни: «Фінансовий менеджмент», «Оподаткування суб'єктів підприємництва».

ШУКАНОВ ПАВЛО ВАСИЛЬОВИЧ

Кандидат географічних наук, доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Кандидатську дисертацію з питань впливу етногеографічних чинників на сучасні глобальні та регіональні територіально-політичні процеси захистив у спеціалізованій вченій раді Київського національного університету імені Тараса Шевченка. У 2013 р. закінчив докторантуру на кафедрі соціально-економічної географії і регіонознавства Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

Є автором і співавтором п'яти монографій та понад 80 наукових та науково-методичних публікацій.

Сфера наукових інтересів: сакральна географія, політична географія, геополітика й геоekonomіка, глобалістика, актуальні питання стратегії сталого розвитку та загальнопланетарного управління в контексті вивчення цивілізаційної трансформації простору й формування глобальної геоekonomічної та соціальної системи.



**АБАКУМЕНКО
ОЛЬГА ВІКТОРІВНА**

Кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів Чернігівського державного інституту економіки і управління.

Працює над теоретично-практичними проблемами розвитку кон'юнктури фінансового ринку України в контексті її формування, оцінювання та регулювання.

Має більше 100 науково-методичних публікацій, із них до одна – одноосібна монографія, 45 публікацій – у наукових фахових виданнях. Співавтор 11 монографій та таких навчальних посібників, виданих із грифом МОН України: «Фінансовий механізм макроекономіки» (Чернігів, 2006), «Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності» (Київ, 2011).

Викладає дисципліни: «Ринок фінансових послуг», «Корпоративні фінанси», «Організація лізингу».

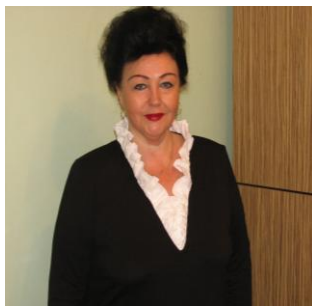


**БОЛГАР
ТЕТЯНА МИКОЛАЇВНА**

Кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Захистила кандидатську дисертацію на тему «Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України».

Сфера наукових інтересів: проблеми й перспективи розвитку фінансової та банківської системи України; соціально-економічний розвиток держави; інституціональні аспекти міжнародних фінансово-економічних відносин.



Має більше 80 науково-методичних публікацій, із них 27 – у наукових фахових виданнях. Автор монографії «Проблемні кредити у банківській діяльності в умовах фінансової кризи» (2013 р.), співавтор двох монографій і таких навчальних посібників, виданих із грифом МОН України: «Фінансова безпека банківської діяльності» (2010 р.), «Банківська система» (2014 р.).

Викладає дисципліни: «Гроші і кредит», «Банківська система», «Кредитування і контроль», «Фінансовий менеджмент у банку».

ГУНЧЕНКО МАРІЯ ВОЛОДИМИРІВНА

Кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.

Сфера наукових інтересів: особливості формування й реалізації сучасних систем ризик-менеджменту, зокрема, розробка та впровадження методик управління ризиками в різних сферах господарської діяльності з метою підвищення фінансової безпеки її суб'єктів.

Має більше 50 науково-методичних публікацій, із них до 17 – у наукових фахових виданнях. Автор одноосібної монографії, присвяченої проблемам мотивації праці в умовах трансформації економіки України, та співавтор монографії, присвяченої особливостям використання тренінгових технологій навчання в підготовці фахівців для підприємницької та управлінської діяльності. Також є співавтором навчального посібника, виданого із грифом МОН України: «Контролінг для менеджерів» (Київ, 2013).

Викладає дисципліни: «Основи менеджменту», «Організаційна поведінка», «Ризик-менеджмент», «Контролінг».



РЯБУШКА

ЛЮДМИЛА БОРИСІВНА

Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми.

Сфера наукових інтересів: теоретично-прикладні аспекти розвитку бюджетної системи України; удосконалення між-бюджетних відносин.

Має більше 70 науково-методичних публікацій, із них до 65 – у науково-фахових виданнях. Співатор навчального посібника, виданого із грифом МОН України: «Финансы в системе бухгалтерского учета» (Сумы, 2006).

Викладає дисципліни: «Бюджетна система», «Бюджетний менеджмент», «Організація управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства».



СОКОЛОВА

АЛЬОНА МИКОЛАЇВНА

Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансової політики, грошового обігу та кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Сфера наукових інтересів: теоретично-практичні проблеми та перспективи зміцнення боргової безпеки України; дослідження сучасного стану та перспектив розвитку фандрайзингу.

Має 35 науково-методичних публікацій, із них 12 – у наукових фахових виданнях. Співатор двох монографій та навчального посібника, виданого із грифом МОН України: «Фандрайзинг» (Київ, 2014).

Викладає дисципліни: «Соціальне страхування», «Банківські інновації», «Оподаткування в туристичному бізнесі», «Фінанси підприємств», «Фандрайзинг», «Університетська освіта».



БУТЕНКО**ОЛЕКСАНДР ІВАНОВИЧ**

Кандидат економічних наук, працює на посаді доцента кафедри фінансів Європейського університету, м. Черкаси.

Сфера наукових інтересів: теоретично-практичні проблеми фінансово-кредитної сфери України; організаційно-управлінські засади та механізми модернізації фінансово-кредитної сфери в Україні.

Має більше 30 наукових публікацій у фахових наукових виданнях. Співатор трьох монографій, навчального посібника, виданого із грифом МОН України: «Гроші та кредит» (Черкаси, 2013). Автор монографії «Організаційно-управлінські засади та механізми модернізації фінансово-кредитної сфери в Україні» (Черкаси, 2013).

Викладає дисципліни: «Фінанси», «Гроші і кредит».

**КОРНИЛЮК****АННА ВАЛЕНТИНІВНА**

Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана».

Сфера наукових інтересів: теоретично-практичні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств України.

Має більше 30 наукових публікацій, із них 18 – у наукових фахових виданнях. Співатор двох монографій.

Викладає дисципліну: «Корпоративні фінанси».

**КУБАХ****ТЕТЯНА ГРИГОРІВНА**

Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми.



Сфера наукових інтересів: теоретично-практичні проблеми розвитку фінансового ринку в Україні; удосконалення управління фінансовими активами, а також фінансовою безпекою держави.

Має близько 30 науково-методичних публікацій, із них до 15 – у наукових фахових виданнях.

Викладає дисципліни: «Інвестування», «Фінансове інвестування», «Управління та організація фінансово-економічної безпекою банківських та фінансових установ».

ГОРБУНОВА ОЛЕНА АНДРІЇВНА

Асистент кафедри фінансової політики, грошового обігу та кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», аспірант.

Працює над кандидатською дисертацією: «Державна політика пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан та напрями подальшого реформування».

Має більше 15 науково-методичних публікацій.

Викладає дисципліни: «Фінанси», «Соціальне страхування», «Фінанси, гроші та кредит», «Страхові послуги», «Оподаткування в туристичному бізнесі», «Інвестування».

Сфера наукових інтересів: державна політика пенсійного забезпечення в Україні.



ЮРКО ТЕТЯНА СЕРГІЇВНА

Асистент кафедри фінансової політики, грошового обігу та кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», секретар Полтавської організації Всеукраїнської спілки вчених-економістів.

Має більше 25 наукових публікацій. Викладає дисципліну «Фінанси малого бізнесу». Член аналітичної групи програми



«Податкова реформа – зворотний зв'язок», що реалізується за участю «Лабораторії малого бізнесу» та Київського, Харківського, Полтавського регіональних фондів. Займається дослідженням державної політики щодо розвитку малого та середнього бізнесу. Працює над кандидатською дисертацією на тему «Організаційно-економічний механізм державної підтримки малого підприємництва в Україні».

**ТИМОФЕЄВА
ОЛЬГА АНАТОЛІЇВНА**

Аспірант кафедри фінансової політики, грошового обігу та кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Сфера наукових інтересів: теоретично-практичні проблеми фінансової безпеки фізичних осіб під час інвестування в будівництво житлової нерухомості в Україні.

Має більше 15 науково-методичних публікацій, із них шість – у наукових фахових виданнях.

Бере участь у написанні та поданні законопроектів, що допомагають удосконалити процес залучення коштів фізичних осіб на будівництво житлової нерухомості.



**ЛАВРОВ
КОСТЯНТИН ЄВГЕНІЙОВИЧ**

Здобувач кафедри фінансів Чернігівського державного інституту економіки і управління.

Працює над теоретично-практичними проблемами фінансової політики залучення довгострокових інвестицій в економіку України.

Має десять науково-методичних публікацій, із них п'ять – у наукових фахових виданнях. Співавтор двох монографій.



Наукове видання

Колектив авторів

**НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ
ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
АРХІТЕКТУРИ СВІТУ**

Монографія

Головний редактор *М. П. Гречук*
Комп'ютерна верстка *Ю. В. Воробйова*

Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 18,5.
Тираж 300 прим. Зам. № 157/94.

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
кімн. 115, вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014;
☎ (0532) 50-24-81

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.

ISBN 978-966-184-166-5



