

**Київський національний торговельно-економічний
університет**

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Монографія

*За загальною редакцією
члена-кореспондента НАН України В.Р. Сіденка*

Київ 2017

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

УДК [330.341.2:336.1]:339.92

ББК У261.1

I-70

Автори: В.Р. Сіденко, д-р екон. наук, член-кор. Національної академії наук України,
М.І. Скрипниченко, д-р екон. наук, проф., член-кор. Національної академії наук
України, заслужений економіст України,
В.С. Пономаренко, д-р екон. наук, проф., заслужений діяч науки і техніки України,
І.Я. Чугунов, д-р екон. наук, проф., заслужений діяч науки і техніки України,
І.О. Луніна, д-р екон. наук, проф., заслужений діяч науки і техніки України,
Г.В. Блакита, д-р екон. наук, проф.,
І.В. Запатріна, д-р екон. наук, проф.,
Я.П. Квач, д-р екон. наук, проф.

За загальною редакцією члена-кореспондента НАН України В.Р. Сіденка

Рецензенти: І.Г. Лук'яненко, д-р екон. наук, проф., заслужений діяч науки і техніки України,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»;
М.О. Кужелев, д-р екон. наук, проф., Університет державної фіскальної
служби України;
М.В. Тарасюк, д-р екон. наук, проф., Київський національний торговельно-
економічний університет

*Рекомендовано до друку вченою радою
Київського національного торговельно-економічного університету
(протокол № 13 від 27 червня 2017 р.)*

**Інституційна трансформація фінансово-економічної системи
України в умовах глобалізації : монографія / В.Р. Сіденко,
М.І. Скрипниченко, В.С. Пономаренко, І.Я. Чугунов та ін. ;
за заг. ред В.Р. Сіденка. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т,
2017. – 648 с.**

ISBN 978-966-629-831-0

DOI: 10.31617/m.knute.2017-1166

У монографії визначено основний зміст і характеристики процесу фінансової глобалізації економіки, її вплив на розвиток національної економіки та фінансової системи. Розкрито теоретичні засади комплексного, міждисциплінарного підходу до визначення моделі включення країни в процес глобалізації. Сформовано концепцію макроекономічного прогнозування, побудови комплексних інтегрованих моделей економічного розвитку в умовах нестабільної економічної кон'юнктури. Розроблено інституційні засади трансформації системи державних фінансів, положення адаптивної інституційної архітектури бюджетної системи, довгострокову бюджетну стратегію у системі економічної циклічності.

Для фахівців та наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

УДК [330.341.2:336.1]:339.92

ББК У261.1

ISBN 978-966-629-831-0

© Сіденко В.Р., Скрипниченко М.І., Пономаренко В.С.,
Чугунов І.Я., Луніна І.О., Блакита Г.В., Запатріна І.В.,
Квач Я.П., 2017

© Київський національний торговельно-економічний
університет, 2017

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
Розділ 1. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНСТИТУЦІЙНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	10
Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	76
Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	250
Розділ 4. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СКЛАДОВА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	449
Розділ 5. МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	515
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	588

ПЕРЕДМОВА

Важливою характеристикою перспективної моделі суспільного розвитку має бути використання позитивів глобальної економіки для оптимізації умов ендogenous економічного розвитку, а не підпорядкування національної економіки глобальним процесам. Для цього необхідно зробити пріоритетним питання політики саме цілеспрямоване формування ресурсів розвитку, адаптувавши до них відповідні тактичні цілі і завдання як всередині країни, так і в міжнародній економічній сфері. Комплекс пріоритетів фінансово-економічної політики держави повинен охоплювати значне прискорення темпів оновлення основного капіталу, особливо в галузях, що визначають технологічний прогрес, і в галузі інфраструктури; прискорене формування інститутів розвитку грошового ринку та ринку капіталів з метою нарощування рівня капіталізації економіки; збільшення кількості фахівців високого рівня у галузі природничих наук, що є запорукою ендogenous технологічного прогресу в країні, збільшення сукупних витрат на наукові дослідження, введення практики державних дотацій для пріоритетних фундаментальних досліджень і розробок за умови фінансування частини витрат за рахунок власних коштів підприємств; надання пріоритету питанням реалізації низки національних програм інфраструктурного розвитку. Основні національні проекти розвитку інфраструктури повинні бути об'єктом цільового спільного державно-приватного фінансування.

У монографії на засадах теоретичних і емпіричних досліджень визначено суперечливий вплив асинхронного та асиметричного розвитку фінансової глобалізації на розвиток національної економіки та її фінансової системи, тенденцію до ускладнення структури світової економіки під впливом формування глобальних інститутів регулювання. Сформовано наукові основи комплексного, міждисциплінарного підходу до визначення моделі включення України в процес глобалізації,

що ґрунтується на наявних у країні соціокультурних цінностях та політиці цілеспрямованого формування нових ресурсів суспільного розвитку. Опрацьовано концептуальні засади дослідження фінансово-економічних криз в умовах глобалізації та відповідних дієвих засобів економічної політики.

Розроблено систему заходів економічної політики України, здатної забезпечити значний позитивний синергетичний ефект і поступову еволюцію у напрямі формування відкритої моделі ендогенного розвитку економіки держави та спрямованої на реалізацію потенціалу країни в умовах включення в процес глобалізації. Створено основи концепції макроекономічного прогнозування, побудови комплексних інтегрованих моделей економічного розвитку в умовах нестабільної економічної кон'юнктури. Обґрунтовано та визначено інституційні засади трансформації системи державних фінансів, положення адаптивної інституційної архітектури бюджетної системи, довгострокову бюджетну стратегію в умовах глобалізації та економічної циклічності.

У процесі глобалізації відбувається структурне ускладнення світової економіки, коли внаслідок становлення нових глобальних інститутів економічна структура набуває рис багаторівневості і взаємозалежності. Водночас в умовах сучасної глобалізації саме національний рівень продовжує залишатися основним структуроутворюючим рівнем, де здійснюється найбільш комплексне регулювання макроекономічним інструментарієм.

Фінансова сфера зараз є найбільш глобалізованою серед усіх галузей економіки. Сектор фінансових послуг як основний носій глобальних економічних відносин характеризується мережевими взаємозв'язками. Водночас глобалізація в фінансовому секторі локалізується у вигляді мережі відповідних світових фінансових центрів, які і є глобальними центрами мезоекономічного регулювання світової економіки. Обґрунтовано систему заходів економічної політики України, спрямованих на поліпшення умов включення її в процес глобалізації.

Розвинуто інституційні засади сучасної концепції перетворень системи державних фінансів України та міжбюджетних відносин. Визначено підходи до забезпечення ефективного функціонування бюджетних систем, підвищення відповідальності органів влади всіх рівнів за надання бюджетних послуг та соціально-економічний розвиток країни й адміністративно-територіальних одиниць. Стратегія реформування міжбюджетних відносин має визначати чіткий розподіл повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, розподіл об'єктів загальнодержавної та комунальної власності відповідно до функціональних повноважень органів влади, перерозподіл доходів і вибір формули трансфертів. Визначено основні заходи щодо покращення стану державних фінансів як передумови вирішення соціально-економічних питань, підвищення ролі держави у розвитку інфраструктури країни.

Схарактеризовано економічну сутність бюджетної системи як інструмента регулювання економічного розвитку, що полягає у використанні бюджетної архітекtonіки, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи для впливу на динаміку економічного розвитку. Показано роль бюджетної системи як адаптивного механізму у системі регулювання економіки, спрямованого на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць. Введено поняття «адаптивна інституційна архітекtonіка бюджетної системи», яка ґрунтується на системі бюджетного регулювання та враховує оптимальні співвідношення між елементами зазначеної системи і циклічність соціально-економічного розвитку. Адаптивні інституційні зміни у бюджетній системі є необхідною складовою економічного зростання.

Запропоновано структурно-функціональну модель системи бюджетного регулювання, що має за основу інтеграцію державного регулювання дохідної і видаткової частин бюджету,

ПЕРЕДМОВА

міжбюджетних відносин, дефіциту (профіциту) бюджету, державного боргу з урахуванням динаміки економічних процесів та зовнішньоекономічного середовища. Визначено особливості бюджетного регулювання як складової економічного розвитку, інституційні засади розвитку фінансово-бюджетних відносин.

Розкрито сутність формування бюджетної стратегії у системі економічної циклічності. Розроблено інтегровані бюджетні показники відповідно до темпів економічного зростання у довгостроковій перспективі. Бюджетна стратегія є однією з найбільш вагомих складових системи державного регулювання соціально-економічного розвитку країни. Система бюджетного регулювання має постійно вдосконалюватися та адаптуватися до інституційних перетворень економічного середовища, динаміки і тенденцій суспільного розвитку, економічної циклічності з урахуванням необхідності підвищення рівня збалансованості та ефективності функціонування державних фінансів.

Розроблено теоретичне підґрунтя інституційної трансформації інвестиційної діяльності та основні напрями здійснення інноваційної політики регіону. Розвинено підходи до процесу інституційної трансформації фінансово-економічних відносин торговельних підприємств для забезпечення стратегічного фінансового розвитку в умовах глобалізації. Запропоновано підходи до інституційної трансформації системи фінансових відносин, інструментів та стимулів, спрямованих на розвиток технічного прогресу, покращення використання основних виробничих фондів і оборотних коштів, зростання прибутку та підвищення ефективності виробництва на підприємствах паливно-енергетичного комплексу та інших галузей реального сектора національної економіки.

Створено методологічні основи державно-приватного партнерства як складової фінансово-економічної системи України на основі провідного світового досвіду і вибору оптимальних для країни напрямів його адаптації: визначено

сучасні тенденції розвитку державно-приватного партнерства як для модернізації інфраструктури життєзабезпечення, так і для підвищення ефективності системи управління державними фінансами; визначено основні проблеми регулювання та інституційного середовища у сфері державно-приватного партнерства в Україні. Застосування цих пропозицій дасть можливість покращити умови для залучення приватних інвестицій в країну на засадах державно-приватного партнерства та забезпечити сталий розвиток територіальних громад, покращення навколишнього середовища та підвищення якості життя населення.

Поглиблено наукові основи сучасної концепції макроекономічного прогнозування стосовно побудови інструментарію комплексних інтегрованих моделей економічного розвитку, орієнтованих на практичну реалізацію в умовах нестабільної економічної кон'юнктури. Головні теоретичні та практичні здобутки у цій сфері полягають у тому, що розроблено систему макромоделей прогнозування економіки України як методологічне підґрунття програмно-аналітичного інструментарію супроводження бюджетного процесу «Макропрогноз економіки України». Система макромоделей включає інтегровані моделі прогнозування економіки України, модель балансування реальних і фінансових потоків за секторами економіки й орієнтована на реалізацію в умовах нестабільної економічної кон'юнктури. Комплексні моделі прогнозування економіки України поєднують в єдину інтегровану систему різні сфери вітчизняної економіки та є відповідною базою для обґрунтування параметрів економічної політики і оцінки їх впливу на динаміку економічного розвитку.

Розкрито особливості міжсекторного взаємовпливу факторів розвитку у системі сумісних рівнянь через аналіз системи макроекономічних показників, що характеризують розподіл валового внутрішнього продукту за системою національних рахунків, показники бюджетного сектора, грошові агрегати та

ПЕРЕДМОВА

макроскладові платіжного балансу. Обґрунтовано можливості зазначеного модельного інструментарію щодо прогнозування макропоказників розвитку економіки України, визначено особливості взаємодії основних чинників макростабільності та економічних дисбалансів у країні у розрізі основних макросекторів економіки (у тому числі – реального, бюджетного, грошово-кредитного, зовнішньоекономічного) за сучасних умов розвитку світової і вітчизняної економіки та виконано сценарне прогнозування основних макроекономічних показників України на середньостроковий період. Здійснені розробки моделей дадуть змогу в реальному режимі часу вести необхідний комплекс обґрунтування економічної політики держави. За результатами модельних розрахунків визначено умови і фактори прискорення економічної динаміки в Україні відповідно до цільового сценарію зростання валового внутрішнього продукту.

Запропонований метаекономічний підхід до формування моделі включення країни у процес глобалізації не має аналогів у світі. Результати дослідження впроваджено в освітньо-педагогічний процес вищих навчальних закладів України, науково-дослідні економічні програми інститутів Національної академії наук України, провідних аналітичних Центрів економічних досліджень світу, діяльність Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

Розділ 1. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНСТИТУЦІЙНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Теоретичні засади впливу фінансової глобалізації на економічний розвиток

Процеси глобалізації стали одним з визначальних чинників економічної динаміки і структурних зрушень у сучасному світовому господарстві. Водночас варто констатувати їх величезну структурну складність та багатоаспектність, що зумовлює наявність значних відмінностей у визначенні основного змісту та найважливіших характеристик глобалізації.

Зокрема, глобалізацію визначають як всебічну інтеграцію країн та народів світу, спричинену зниженням транспортних та комунікаційних витрат, як руйнування бар'єрів на шляху руху товарів, послуг, капіталів, знань та (меншою мірою) людей, як створення нових установ, що працюють у транс-кордонному режимі [596]; як економіку, здатну працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети [117]; як становлення єдиного світу, який має ознаки цілісності за своїми загальними контурами та за внутрішнім взаємозв'язком компонентів, як зміцнення взаємодії, що веде до стану взаємної зв'язаності та глобальної керованості [113]; як універсалізацію господарського життя та процес, що робить економічний простір більш однорідним і є важливою передумовою трансформації сучасного світу у «мегасупільство» [173].

Зрозуміло, що лише вся сукупність зазначених аспектів глобалізації дає можливість наблизитися до адекватного розуміння сутності цього процесу. Саме тому фахівці Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) виходять з досить деталізованого переліку характеристик глобалізації [568].

Загальні аспекти.

Зменшення бар'єрів для торгівлі. Високий ступінь інтеграції фінансових ринків значною мірою впливає на поведінку та результати діяльності промислового сектора.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) стають ключовим фактором у всесвітньому процесі промислової реструктуризації та розвитку справді глобальних галузей. Багатонаціональні фірми складають один з найважливіших векторів інтернаціоналізації економіки. Утворюються тісні зв'язки між торгівлею та інвестиціями. Розширюються багатосторонні рамки для здійснення торгівлі та інвестицій, зокрема угоди Світової організації торгівлі (СОТ), які регулюють не лише торгівлю товарами (ГАТТ), а й послугами (ГАТС), об'єктами інтелектуальної власності (ТРИМС) та інвестиційні аспекти торговельних відносин (ТРИМС) тощо. Інтернаціоналізація процесу виробництва – це багатонаціональне походження компонентів для виробництва товару, послуг та капіталу, що часто характеризується наявністю кооперації або угод субпідряду, які укладаються фірмами. Стратегії розміщення діяльності багатонаціональних фірм зазнають сильного впливу з боку порівняльних переваг, якими володіють окремі країни та регіони. Значна частина світової торгівлі стала внутрішньофірмовою. Прискорене міжнародне поширення технологій та одночасне скорочення часу здійснення виробничого циклу та технологічних інновацій, одночасна конкуренція на ринках між численними новими конкурентами зі всього світу ставлять під загрозу раніше завойовані ринкові позиції, зумовлюючи у багатьох галузях надзвичайно швидкі структурні коригування. Істотною є взаємозалежність різноманітних вимірів глобалізації (торгівлі, потоків прямих інвестицій, технологічних трансферів, переміщень капіталу та ін.). Високий ступінь інтеграції національних економік, але водночас і значні ризики сприйняття економічних та фінансових шоків в окремих регіонах, які можуть поширюватися на інші регіони, безпосередньо з ними не пов'язані. Скорочення часу та відстаней у ході укладання міжнародних угод та зменшення трансакційних витрат. Зростання кількості регіональних угод про вільну торгівлю.

Мікроекономічні міждержавні аспекти.

Фірми приймають глобальні стратегії, які можуть охоплювати: глобальне сприйняття ринків; стратегію мультирегіональної інтеграції; зміни у зовнішній організації багатонаціональних

фірм (наприклад, надання пріоритету злиттям і поглинанням порівняно з утворенням нових підприємств, укладення коопераційних угод та створення альянсів, міжнародні субпідряди, створення всесвітніх мережевих структур); зміни у внутрішній організації (наприклад, постачання точно в строк, аутсорсинг, зменшення середнього розміру виробничих одиниць, індивідуалізація завдань та методів оплати, зменшення акцентування на ієрархічних відносинах, потреба у більшій транспарентності та в правилах внутрішнього управління корпорацією та ін.).

Незважаючи на наявність різноманітних визначень змісту та характеристик глобалізаційних процесів, загалом можна виділити їх три основні аспекти, які мають системоутворююче значення:

- зменшення перешкод для економічної, політичної та культурної взаємодії країн і народів (поширення процесів лібералізації економічних та інших міжнародних зв'язків);
- тенденція до утворення більш гомогенного економічного, політичного і культурного простору внаслідок поширення глобальних стандартів та норм, які полегшують взаємодію між країнами;
- утворення структур глобальної керованості, мета яких – забезпечувати стабільний, збалансований і сталий розвиток світової системи, стійкий до різноманітних глобальних шоків (збурень).

Розвиток глобалізації органічно пов'язаний з еволюцією капіталу та його форм. Вона генетично виникає як безпосередня реакція на попередній розвиток капіталу, який, досягнувши гранично можливої концентрації в межах національних кордонів, прагне реалізувати себе в більш широкому просторовому економічному континуумі, трансформуючись у глобальний капітал. У цьому відношенні глобалізація виникає і розвивається саме як явище експансії фінансового капіталу, який не визнає національних кордонів і прагне глобальної інтервенції. У цьому він реалізує свою внутрішню універсальну сутність, що у процесах глобалізації досягає свого найповнішого розкриття.

Розвиток глобалізаційних процесів відбувається нерівномірно, із варіативним темпом, і ця властивість пояснюється тим, що різні компоненти економічного та позаекономічного середовищ мають неоднакову здатність поширюватися у просторі. Тому у розгортанні глобалізації є певна внутрішня закономірність, свої етапи і послідовності подій, а також циклічні підйоми і спади.

Первісно відбувається випередження процесу зламу національних бар'єрів (лібералізація торгівлі та руху факторів виробництва, культурних обмінів і, що особливо важливо, інформаційних потоків), а це відкриває простір для дії глобальних факторів. Цей процес генерується міркуваннями підвищення економічної ефективності через розширення простору для дії ринкових сил та реалізацію ефекту збільшення масштабу у рамках великих економічних просторів, а також розширення вибору варіантів як у процесі формування раціональних господарських структур, так і структур споживчих преференцій. Та обставина, що на перших етапах глобалізації явний пріоритет отримують тенденції лібералізації, призводить до того, що процес глобалізації попервах постає як процес неоліберальної глобалізації. Він спричиняє певну дерегуляцію міжнародних економічних та неекономічних зв'язків, що має неоднозначні наслідки для розвитку – як позитивні (підвищення гнучкості і конкуренції, розширення простору для інновацій та ін.), так і негативні (наростання дисбалансів та просторових асиметрій, поширення неунормованих відносин, зростання рівня соціальної нерівності, посилення значення інституціональних розбіжностей тощо). Тому логічним виглядає виникнення двох інших складових глобалізації, зазначених вище.

Процеси гомогенізації світового економічного простору пов'язані, по-перше, з практикою зростаючої транснаціоналізації різних видів людської діяльності. Істотне виведення тих чи інших видів діяльності за національні кордони можливе лише за умови, що інститути, які регулюють рамки ведення такої діяльності, є якщо не ідентичними, то сумісними – такими,

що є зрозумілими і не зумовлюють зростання трансакційних витрат. Це актуалізує питання про глобальне зближення норм організації, ведення і регулювання операцій і поширення та посилення регулюючої ролі глобальних інститутів. По-друге, ці процеси пов'язані з інтенсифікацією транскордонних потоків інформації, що створює ідеальні образи для копіювання іншими країнами з метою пришвидшення власного розвитку. Останнє підкреслює те важливе значення, яке мають процеси глобальної інформатизації для розвитку глобалізації.

Однак тенденції до гомогенізації протистоїть контртенденція до збереження власної культурної самобутності. Панівна система цінностей є тим фільтром, через який проходить потік інформації ззовні і за допомогою якого можливе відсіювання конструктивної для цього суспільного організму інформації від деструктивної. Саме в силу (і в разі) наявності таких фільтрів гомогенізація має свої межі і не може призвести до повної асиміляції національного середовища глобальним процесам. Однак потрібно підкреслити, що баланс між процесами гомогенізації та самобутнім культурним розвитком не є таким, що його можна апіорно визначити і вважати за якийсь оптимальний стандарт. Між цими двома процесами існує досить суперечливий зв'язок, який інколи переростає в антагонізм. Ці межі відрізняються у різних країнах і регіонах і є досить рухливими у часовому вимірі для кожної окремо взятої країни чи регіону, а самі національні культурні фільтри далеко не завжди можуть протистояти поширенню негативних впливів глобального середовища, оскільки можуть руйнуватися під впливом політико-ідеологічних чинників.

Глобальна керованість є процесом, що розвивається найповільніше, тому формування її механізмів відбувається вже на далеко просунутій основі механізмів неоліберальної глобалізації. Лібералізація потоків капіталів дає сильний поштовх процесу транснаціоналізації господарської діяльності, і саме транснаціональні (багатонаціональні) корпорації (ТНК) в первісному періоді постають як головний суб'єкт відносин

глобальної керованості. Однак саме в силу такого свого характеру зазначена глобальна керованість виступає як фрагментарна і органічно не здатна гармонізувати різні суперечливі процеси, пов'язані з формуванням нових глобальних структур у масштабах світового господарства та глобального соціуму в цілому. Це неодмінно веде до появи й наростання потенційної можливості виникнення серйозних глобальних дисбалансів і криз, посилення антагонізмів між різними учасниками глобалізаційних процесів.

Саме наростання глобальної економічної нестійкості мірою розвитку процесу глобалізації актуалізує проблему забезпечення симетрії між процесами лібералізації глобального переміщення ресурсів, з одного боку, і забезпечення глобального зв'язку національних інтересів та глобальної врегульованості основних структурних пропорцій обміну – з іншого. Все це дає поштовх до поширення сфери глобальної керованості зі сфери мікрорівня і мезорівня (ТНК та їх глобальні мережі) на макро- і мегарівень (міждержавні організації та наднаціональні регулюючі структури інтеграційних формувань).

Та обставина, що глобалізація первинно виникає саме як неоліберальна глобалізація і те, що її головним двигуном спочатку є потужні ТНК, які найбільш поширені в розвинених країнах Заходу, зумовлює надзвичайно важливу особливість генезису глобалізаційних процесів у їх початкових фазах: вони неодмінно постають у формі вестернізації, тобто модернізації на основі поширення не лише західних технологій, а й західних інститутів. Внаслідок цього зазначені процеси протікають у світогосподарській структурі, в якій відбувається експансія назовні ендогенно упорядкованих економік країн – глобальних лідерів (перш за все США) і зростаюча екзогенізація розвитку країн «глобальної периферії», за якої основні ресурси економічного розвитку формуються прямо або опосередковано під впливом зовнішніх, незалежних від певної національної економіки імпульсів. У результаті як загальна якісна траєкторія розвитку, так і кількісні параметри зростання визначаються переважно не в рамках моделі, яка описує національну економічну

політику, а в рамках індукованих в економіці ефектів, спричинених країнами – світовими лідерами (країнами Заходу). Ця важлива властивість неоліберальної глобалізації може справляти не лише позитивний (потенційна можливість прискорення технологічних інновацій у пов'язаних з ТНК сферах національної економіки), а й руйнівний вплив на процеси реалізації стратегій національного економічного розвитку. Національні держави при цьому якщо не втрачають, то стикаються з серйозними обмеженнями щодо реалізації власних стратегій розвитку, адже останні можуть вступати в конфлікт зі стратегічними баченнями зарубіжних ТНК стосовно місця цієї країни в рамках світової економіки. Саме тому модель глобалізації, побудована на пріоритеті дій ТНК в неоліберальному глобальному середовищі, рано чи пізно вступає в антагонізм з національними прагненнями щодо розвитку на власній культурній основі. І розв'язання цього антагонізму неможливе без зміни моделі глобалізації на розвиненій стадії неоліберальної глобалізації.

Для домінуючого формату неоліберальних глобалізаційних процесів характерним є дуже нерівномірне протікання – як у географічному, так і в секторальному вимірі: асинхронність та асиметричність. При цьому між регіонами розвинених і менш розвинених країн утворився і поглиблюється розрив, який має не тільки кількісний, але й якісний вимір. До того ж на 25 так званих глобальних міст світу на піку неоліберальної глобалізації вже припадає близько половини всієї капіталізації фондових ринків світу, три глобальні фінансові центри (Лондон, Нью-Йорк і Токіо) забезпечують понад половину операцій валютних ринків світу, а п'ять провідних центрів (Лондон, Нью-Йорк, Париж, Токіо, Франкфурт-на-Майні) – практично $\frac{3}{4}$ позабіржових ринків фінансових деривативів, що включають інвалютні інструменти (форвардні операції і своп-операції), а також процентні деривативи [575]. Одночасно у тих же країнах, поряд з глобалізованими містами, утворюються депресивні райони, які фактично випадають з процесу глобалізації. Перенакопичення фінансових ресурсів в одних

місцях і фінансове «знекровлення» в інших стало визначальною характеристикою світ-системи, побудованої на неоліберальних принципах.

Внаслідок такого нерівномірного, асиметричного й незбалансованого розвитку процес неоліберальної глобалізації зумовлює дуже неоднозначні наслідки для соціально-економічного розвитку. Поряд зі створенням нових можливостей розширення і поглиблення поділу й кооперації праці, можливістю оптимально концентрувати необхідні ресурси в тих місцях, де це може дати найбільший ефект, розширенням сфери вибору для споживачів тощо мають місце й очевидні негативні наслідки. Вони, зокрема, включають зростання небезпеки глобальних криз в умовах неадекватності наявних глобальних регулюючих установ, з одного боку, і намагання нинішніх країн-лідерів зберігати геостратегічне статус-кво, наслідком чого є наростання глобальних суперечностей між країнами-лідерами та претендентами на лідерство – з іншого. Паралельно з глобалізацією економіки відбувається й наростання глобалізації злочинної діяльності, адже лібералізація та дерегуляція економіки зменшують трансакційні витрати не лише легального бізнесу, а й нелегального також. Більше того, створюючи небачені раніше можливості для глобального переливу капіталів, вона створює одночасно і нові можливості для «оптимізації податків» за рахунок концентрації доходів у міжнародних (офшорних) «податкових гаванях», які стають зручним інструментом для фінансування різного роду нелегальних операцій. Як наслідок, за оцінками експертів, обсяги незаконного обігу досягають 20% обсягу світової торгівлі, в тому числі: відмивання брудних грошей – більше 1-го трильйона дол. США на рік. А отже, маємо фактичне розшарування світової економіки на легальну та нелегальну частини, кризу міжнародного інституційного порядку.

Можливо, найбільш загрозливим для розвитку менш розвинених країн наслідком моделі неоліберальної глобалізації є те, що вона спричиняє процес розщеплювання економічних комплексів всередині окремих національних господарств – з відокремленням однієї частини, що залучається до діяльності

світогосподарських центрів, від іншої, яка не створює значного інтересу для згаданих центрів. За таких умов глобалізація цілком може перетворюватися на механізм, що підтримує стабільний національний розвиток, оскільки веде до утворення в рамках національних економік анклавів, які і в технологічному, і в організаційному, і в фінансовому, і навіть у соціальному (рівень доходів та соціального забезпечення) планах слабо пов'язані з внутрішньо орієнтованим сектором господарства. Відтак утворюється характерний для більшості країн, які активно включаються в процеси глобалізації, ефект «подвійної економіки».

Лише деякі з менш розвинених країн, які модернізуються на основі моделі неоліберальної глобалізації, здатні протистояти тенденції до розщеплення свого національного економічного комплексу і поступово поширювати процеси модернізації на сектори «внутрішньої економіки», які мало цікаві для іноземних ТНК. Як правило, така здатність зумовлюється наявністю не лише значних власних ресурсів розвитку, але насамперед характеристиками національної еліти та її здатністю спрямовувати розвиток країни у напрямі національних стратегічних пріоритетів. Найбільша кількість таких успішних прикладів використання механізмів неоліберальної глобалізації та національної модернізації ми спостерігаємо в ареалі країн Східної Азії, де, можливо, найбільш вражаючим прикладом є Китай, який зумів у рамках цієї парадигми здійснити кардинальну модернізацію та кинути виклик найбільш потужним країнам світу, перетворившись на одного з глобальних лідерів сучасного світу. Таким чином, неоліберальна глобалізація дає додаткові можливості сильним і здатним на проведення ефективної національної політики розвитку, але створює значні ризики для слабких національних економік та малоефективних урядів. Останні нерідко спокушуються примарними перевагами долучення до певних міжнародних механізмів та організацій, які, як виявляється згодом, зовсім не стають прискорювачами розвитку, а скоріше є джерелом підвищених ризиків, щодо яких у неефективній національній еліті фактично немає інструментів протидії.

Звідси виникає ще одна важлива особливість процесу неоліберальної глобалізації – її здатність посилювати розшарування серед менш розвинених країн, підіймаючи догори одних і опускаючи інших, посилюючи загалом процеси диференціації за рівнем розвитку та збільшуючи соціальну нерівність.

Але, як це не виглядає парадоксально, ще у більш несприятливому становищі опиняються країни, які взагалі «випадають з глобалізації» через те, що вони не цікаві для ТНК – чи то внаслідок несприятливого географічного розташування, чи то через наявність постійних внутрішніх конфліктів або, можливо, через критичну втрату потенційних порівняльних переваг (наприклад, деградація людського потенціалу). У світі багато подібних прикладів, передусім у найбідніших країнах Африки, але певною мірою загрози такого «випадання» видимі і в інших регіонах світу, у т.ч. – на пострадянському просторі.

Суперечливі результати неоліберальної глобалізації, нездатність цієї моделі вирішувати зазначені вище протиріччя в рамках існуючої парадигми розвитку світової системи і забезпечувати однакові можливості інклюзивного розвитку – доказ необхідності нової глобальної парадигми розвитку, здатної на системне вирішення зазначених проблем.

Але оскільки модель неоліберальної глобалізації як передусім соціально-економічний конструкт органічно пов'язана з відповідним їй політичним конструктом у вигляді вестернізації (моделлю політичної демократії західного зразка), мова може йти саме про комплексну перебудову всієї політико-економічної організації світу – з виникненням нового (альтернативного) типу глобалізації.

У цьому альтернативному неоліберальному типі глобалізації, котрий має настати в майбутньому та який можна умовно назвати синергетичною глобалізацією [67], державне і глобальне регулювання не просто будуть врівноважувати і стримувати руйнівні сили нерегульованого глобального ринку. Вони сформують єдину, ієрархічно впорядковану глобальну структуру, органічно взаємодіючи з процесами

економічної лібералізації і створюючи тим самим більш широкий простір для лібералізації (оскільки істотно знижуватимуть ризик глобальних кризових явищ, що виникають внаслідок структурних диспропорцій). При цьому окремі державні економіки матимуть можливість ендогенізувати свій розвиток – не в сенсі обмеження впливу зовнішніх зв'язків, а в сенсі їх упорядкованого вбудовування в процеси національного розвитку і перетворення таких зв'язків на важливу умову існування стійкої структури національного розвитку на власній основі. Визначальною характеристикою моделі синергетичної глобалізації буде взаємоузгоджений синергетичний розвиток, в якому створюватимуться оптимальні умови для технологічних та соціальних інновацій.

Суперечливість глобальних інституціональних змін та реверсивні тенденції

Незважаючи на наявний очевидний прогрес у становленні нових глобальних інститутів та виразні зміни у механізмах функціонування окремих раніше створених інституційних утворень, які спостерігалися з 1990-х років, процес трансформації системи глобальних інститутів є внутрішньо суперечливим, який нерівномірно протікає в різних сегментах глобального регулювання, нелінійним за своїм характером, таким, що створює – принаймні на нинішньому етапі розвитку – неоднозначні соціальні результати.

Почасти це є наслідком значної складності глобальної системи та гетерогенності учасників світової економіки за досягнутим рівнем розвитку, але з іншого боку – наслідком гострої боротьби між тими суб'єктами процесу глобалізації, хто виступає за помірні та еволюційні, інколи поверхові зміни і корекції існуючої системи, які б не зачіпали глибинних основ неоліберальної глобальної економіки, і тими, хто підтримує парадигму докорінних перетворень та створення якісно нової системи глобального регулювання. Є у цього процесу й

«третя сторона» – ті, хто виступають з антиглобалістських позицій, обстоюють повернення національним державам виключних прав на визначення політики розвитку і навіть пріоритету локальних форм організації. Політичний баланс між силами цього трикутника постійно змінюється у прямій залежності від соціально-економічної динаміки, і це принципово визначає можливість не лише істотного гальмування темпів розвитку процесів глобалізації, а й виникнення певних реверсивних тенденцій.

Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 років поклала початок новому періоду в світовому розвитку – періоду глобальної системної трансформації. Її критично важливою характеристикою є те, що вона зародилася в самій серцевині глобалізованого світу – США – та мала чи не найбільш потужні дестабілізуючі наслідки в розвитку ЄС, передусім в євроні. Ця обставина засвідчила, що в структурі процесу глобалізації існують серйозні проблеми не лише по лінії «розвинений світ» – «менш розвинені країни», а й усередині ареалу «глобальних лідерів». Чи не найбільш знаковим доказом кризи неоліберальної глобалізації став прихід до влади в США нової адміністрації Д. Трампа з його доволі протекціоністським світобаченням і намаганням обмежити сферу дії багатосторонніх міжнародних інститутів. Це доповнюється започаткуванням процесу виходу Великої Британії з ЄС та фактичним зупиненням переговорів між США та ЄС про трансатлантичну зону вільної торгівлі. Такі зміни не можуть не мати далекосяжних наслідків.

Більше того, зростання нестабільності й поширення терористичної діяльності (у т.ч. – кібертероризму) та збройних конфліктів в різних частинах світу, широкомасштабні міграційні процеси – усе це є свідченням на користь висновку, що світ уже вступив в етап відносного спаду глобалізації, а за деякими напрямками – і виникнення реверсивного руху. «Відкат» від політики неоліберальної глобалізації засвідчив, що популярна концепція т. зв. «золотого мільярда», згідно з якою від глобалізації виграє саме один мільярд населення, що проживає в

розвинених країнах світу, – є неточною. Насправді цей мільярд переможців глобалізації є і в розвинених країнах, і в країнах, що розвиваються, і в країнах з ринками, що формуються. І ті, хто програє від глобалізації, також присутні у різних групах економік, у т.ч. і в найбільш багатих. Такий стан є ознакою наростаючої системної недостатності неоліберального глобалізаційного процесу, який підживлює екстремальні форми політичної і соціальної поведінки тих, хто принципово не згодний з існуючими засадами соціальної організації та своїм місцем в існуючій «системі глобальних координат».

Загалом можна передбачити певний порівняно тривалий період гальмування розвитку глобалізаційних процесів, відносного посилення ролі національних інструментів економічного регулювання задля ліквідації тих дисбалансів, диспропорцій та асиметрій, які виникли за період стрімкого розвитку глобалізації.

Такі зміни в перебігу глобальних процесів не є випадковими, оскільки віддзеркалюють не лише значне поширення розчарування практичними результатами розвитку процесів неоліберальної глобалізації та невисоким темпом реформування глобальних інститутів, нездатністю давати адекватні відповіді на нові глобальні виклики (наприклад, на загрози поширення тероризму та міграційну кризу), але й, до певної міри, наростання симптомів втоми від постійних змін доби глобалізації, яка спричиняє своєрідну кризу адаптації. Ключову роль тут відіграють наведені нижче тенденції та чинники.

По-перше, процеси трансформації глобальних інститутів у період після завершення гострої фази глобальної кризи 2008–2009 років почали втрачати первісний досить потужний імпульс, наданий ним в період гострої фази глобальної кризи. Така «втрата енергії» в підходах до здійснення реформ не могла не мати наслідків: і досі не досягнуто вирішального прогресу в зменшенні реального використання офшорних юрисдикцій задля «оптимізації податків»; продовжуються значні коливання цін на світових ринках, які посилюють невизначеність і є важливим джерелом загальної макроекономічної нестабільності; як і раніше, широко застосовуються протекціоністські заходи

й довільні маніпулювання рівнем валютного курсу засади отримання штучних конкурентних переваг; аж ніяк не зменшуються прояви гіпертрофії світових валютних ринків, які є важливим компонентом того, що відома дослідниця С. Стрендж назвала «казіно-капіталізм» [598]; більшість країн світу недостатньо інвестує в новітні технологічні процеси, тож як наслідок спостерігаємо уповільнену динаміку світового господарства і неспроможність багатьох країн світу і до сьогодні вирватися з зачарованого кола глибинних структурних проблем.

По-друге, недостатнім є прогрес у створенні нових можливостей для країн, що розвиваються, та країн з ринками, що формуються: вони відчувають гостру нестачу ресурсів і компетенції для опанування новітніх сфер економічного розвитку. Лише окремі з них, головним чином нові індустріальні країни Східної Азії, зуміли вирватися, за виразом Лі Куанг Ю, «із третього світу в перший». Але здебільшого замість процесів зближення рівнів розвитку у процесі неоліберальної глобалізації створювалися умови для ще більшої дивергенції країн світу за рівнем технологічного розвитку. Сьогодні, в умовах поширення четвертої промислової революції в найбільш розвинених країнах світу, багато менш розвинених країн стикаються з реальною перспективою звуження, а то й втрати своїх традиційних ринків. За таких умов саме в країнах, що розвиваються, можуть визрівати передумови для нової фази глобальної фінансово-економічної кризи (про це йдеться у Доповіді про торгівлю та розвиток ЮНКТАД 2016 року) [602]. Усвідомлення реальності таких загроз може породжувати неоднозначні ефекти: з одного боку – до зростання економічного націоналізму з метою запобігання шкідливим глобальним впливам, а з другого – до посилення стимулів до міграції населення менш розвинених країн «третього світу» в більш успішні країни «першого світу». Звідси – прямий шлях до нерегульованих масових міграційних потоків, які дедалі більше стають величезним викликом для процесу глобалізації в цілому.

По-третє, процес посилення ролі глобальних інститутів, як відомо, мав своїм наслідком далекосяжну гомогенізацію критеріїв адекватності економічної політики країн світу, поширення глобальних стандартів управління на дедалі ширше коло питань соціально-економічного розвитку. Далеко не завжди при цьому враховуються специфічні чинники національних культурно-історичних традицій та вкорінені в суспільстві структури цінностей. Процеси транспозиції інституційних форматів, вироблених найбільш розвиненими країнами, на ґрунт суспільств з виразними інституційними і культурними відмінностями, як доводить практика, часто веде до переважання руйнівних процесів над процесами творення, зумовлюючи замість передумов ефективного розвитку ефект інституційного вакууму, що підриває перспективи продуктивного соціально-економічного розвитку. Спроби інституційної гомогенізації (особливо в її формі радикальної вестернізації), як це не парадоксально, стають каналом поширення не суспільної модернізації, а навпаки – демодернізації, спрощення, примітивізації соціальних структур, а подекуди й зниження загального рівня людського розвитку. Не випадково найбільш вдумливі дослідники глобальних процесів виступають проти нав'язування єдиних рецептів розвитку та стандартизованих інституційних форматів [573]. До речі, ще в рекомендаціях ООН 2009 року з питань глобальної антикризової політики [531], які були сформовані за результатами діяльності авторитетної міжнародної комісії під керівництвом Дж. Стігліца, підкреслювалось, що для країн, які розвиваються, у цих рамках повинен надаватися більш гнучкий режим для вирішення конкретних національних проблем, включаючи гуманітарні та соціальні наслідки кризи, утримання цілей розвитку, сформульованих у Декларації тисячоліття, регулювання місцевих фінансових ринків, установ, інструментів та потоків капіталу, застосування заходів торговельного захисту. Кожен уряд має самостійно виробити компроміс між вигодами міжнародних правил і зобов'язань та обмеженнями, з якими пов'язана відмова від свободи маневру в політиці.

По-четверте, в самих країнах – лідерах світової економіки – далеко не всі належать до когорти бенефіціарів процесу неоліберальної глобалізації. В умовах потенційованих глобалізацією структурних зрушень та поширення таких явищ транснаціоналізації виробництва, як аутсорсинг та офшоринг, відбувається прискорене руйнування низки традиційних галузей, занепад традиційних професій і цілих регіонів, де вони були поширені, що розширює соціальний базис для економічного націоналізму і протекціоністських очікувань. Виникає конфлікт між ринковою ефективністю та соціальною адаптацією, між змінами та усталеністю життєвих модусів. До того ж суспільство втомлюється від надмірних інформаційних потоків, притаманних глобальній інформаційно-комунікаційній революції, психологічно не витримує надмірно високого темпу змін у різних аспектах життєдіяльності. І все це ревіталізує в ареалі країн «першого світу» консервативні тенденції, стимулює намагання «зробити перерву», під час якої ті верстви населення, які стикаються з проблемами соціально-психологічної адаптації, зможуть спробувати прилаштуватися до нових обставин і викликів.

Загалом в умовах, коли відбуваються складні та неоднозначні процеси в глобальному середовищі, розвиток яких дуже важко передбачити, об'єктивно зростає психологічна схильність до покладання на більш локальні механізми організації, оскільки в більш обмежених просторових координатах є більша можливість до знаходження компромісу та формування нових правил поведінки замість застарілих та неефективних. Це створює простір для істотного посилення національних та місцевих (локальних) форм організації.

По-п'яте, суперечливий прогрес процесів глобалізації пов'язаний із загостренням геополітичного протистояння різних країн і навіть різних культур, що чималою мірою зумовлено руйнацією усталених соціальних модусів під впливом життєвих і політичних стандартів культури Заходу. Через це отримують підтримку спроби протидіяти силовими методами тим процесам глобалізації, які виявляються несумісними з національними та метанаціональними культурними цінностями й уявленнями про перспективи розвитку. Таке протистояння не лише створює

підґрунтя для відродження гонки озброєнь, а й веде до поширення міжнародного тероризму, торговельних війн, ескалації економічних санкцій, різних форм «гібридного впливу» на країни – провідники західного впливу, у т.ч. – через транскордонні міграційні потоки. Як наслідок – виникає і зростає ключовий негативний ефект неоліберальної глобалізації – ефект зниження рівня безпеки (в його найрізноманітніших формах прояву, включаючи безпеку наявного рівня доходів та соціального статусу), який нейтралізує позитивні економічні ефекти глобалізації у вигляді зниження витрат та розширення споживчого вибору. Необхідність величезних додаткових витрат на підтримання власної безпеки може реально ставити під сумнів перспективи продовження активної політики економічної лібералізації та зниження кордонів для різного роду контактів. Будь-які спроби додаткових економічних вигащів будуть за умов посилення безпекових викликів відступати на задній план.

Разом узяті зазначені тенденції зумовлюють вочевидь певне гальмування процесів глобалізації, адже остання потребує зміни пріоритетів і формату свого протікання, що буде відбуватися не миттєво, а упродовж певного історичного періоду. Проте така відносна загальмованість навряд чи зумовить повне припинення глибинного процесу становлення інститутів нової глобальної економіки майбутнього, адже енергія глобалізаційного процесу, зумовленого кардинальними технологічними зрушеннями, є настільки потужною, що будь-які суспільно-політичні чинники гальмування, зумовлені наявністю дисбалансів та диспропорцій, породжених похибками минулих періодів, навряд чи будуть надто тривалими: пауза, скоріш за все, буде тимчасовою і більшою мірою стосуватиметься зміни темпу процесу глобалізації та інтенсифікації селективного перегляду створених у минулому механізмів задля досягнення корекції ходу процесу у майбутньому. І якщо неминучі при цьому «кроки назад» сприятимуть виправленню помилок минулих періодів та зменшенню зумовлених ними глобальних асиметрій та диспропорцій, то таке гальмування можна буде розглядати як загалом позитивний феномен.

Ускладнення структури економіки в умовах глобалізації

Глобалізація призводить до істотних змін в організації економіки та здійсненні економічної діяльності, органічно пов'язана з величезними структурними зрушеннями в світовій і національних економіках. В результаті відбувається структурне ускладнення світової економіки, яка не може бути більше представлена ні як просто множина торгуючих і конкуруючих фірм, ні виключно як сфера співпраці і змагання держав. Внаслідок становлення все нових глобальних інститутів економічна структура набуває рис багаторівневості і взаємозалежності (табл. 1.1).

Водночас саме національний рівень продовжує і в умовах сучасної глобалізації залишатися головним структуроутворюючим рівнем, оскільки саме на ньому здійснюється найбільш комплексне і широке за охопленням регулювання максимально диверсифікованим макроекономічним інструментарієм, тоді як інструментарій глобального і міжнародного регіонального рівня не має (принаймні, на цьому етапі розвитку глобалізації і в доступній для огляду перспективі) всеосяжного характеру. В цілому саме держави становлять собою завершені інституційні утворення, які максимально враховують всю систему формальних і неформальних правил, вироблених в цій країні в процесі її історичної еволюції.

Фінансова сфера на сьогодні є найбільш глобалізованою серед усіх сфер економіки: тільки традиційна торгівля валютою досягає щодня величин, які, за даними Банку міжнародних розрахунків у Базелі, вимірюються в декілька трильйонів дол. США, перевищуючи в десятки разів обсяги світової торгівлі товарами. Причому поштовх разючому випередженню зростання операцій на глобальних валютних ринках було дано саме в 1973 р., коли в Брюсселі була створена система S.W.I.F.T. (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*), що дала змогу технологічного здійснення глобального обігу фінансових ресурсів.

Структурні рівні світової економіки в епоху глобалізації

Рівень	Основні суб'єкти цього рівня	Основні структуроутворюючі функції	Переважний характер регулювання
Глобальний	ТНК, глобальні міжнародні економічні організації, міжнародні неурядові організації та професійні спільноти	Забезпечення формування та функціонування глобальних галузей (секторів) економіки; формування та підтримка глобальної інфраструктури; формування глобальних регулюючих правил і нормативів, що полегшують існування глобальних структур; контроль за ходом процесу глобалізації і розподілом вигід від нього	Макроекономічний II (глобальна макроекономіка, що оптимізує глобально агреговані показники розвитку)
Міжнародний регіональний	Міжнародні торгові блоки і регіональні інтеграційні об'єднання; регіональні міжнародні економічні організації	Формування умов для утворення міжнародних регіональних виробничих систем і кластерів; формування та підтримка загальної регіональної інфраструктури; формування загальних регіональних регулюючих правил і нормативів, що полегшують регіональну економічну інтеграцію; проведення політики за погодженням структурної політики в рамках регіональних інтеграційних об'єднань	Макроекономічний II (тут між регулюванням глобальних процесів і міжнародних регіональних процесів немає принципової різниці; вони відрізняються насамперед сферою територіального охоплення)
Національний	Держави	Формування цілісних економічних комплексів національного рівня і забезпечення загальнонаціональної структурної збалансованості економіки; проведення загальнонаціональної структурної політики через інструменти інвестиційної, науково-технічної, промислової, аграрної та ін. видів політики;	Макроекономічний I

Закінчення табл. 1.1

Рівень	Основні суб'єкти цього рівня	Основні структуроутворюючі функції	Переважний характер регулювання
Внутрішньо-державний регіональний	Внутрішньо-державні територіальні одиниці; територіально-виробничі комплекси і кластери	<p>формування конкурентоспроможних кластерів загальнонаціонального масштабу; підтримання єдиних правил конкуренції на внутрішньому ринку, що сприяє ринкової селекції найбільш конкурентоспроможних суб'єктів економічної діяльності</p> <p>Формування регіональних економічних комплексів; забезпечення умов для їх входження в міжнародні регіональні комплекси; створення технологічно цілісних міжнародних конкурентоспроможних виробничих систем як за рахунок концентрації капіталу і формування великих компаній та їх об'єднань, так і за рахунок формування стійких кластерів з юридично самостійних компаній; формування і розвиток регіональної інфраструктури; формування і розвиток регіональних ринків капіталу і трудових ресурсів</p>	Мезоекономічний (макроекономіка I + мікроекономіка)
Локальний	Підприємства (компанії) та їхні господарські об'єднання; органи місцевого самоврядування	<p>Створення і розвиток міжнародних конкурентоспроможних виробництв; перманентне вдосконалення структури виробництва та управління відповідно до поточних ринкових і стратегічних тенденцій розвитку;</p> <p>розвиток інфраструктури місцевого значення (землекористування, електро-, водопостачання, каналізація, місцевий зв'язок тощо)</p>	Мікроекономічний

Сектор фінансових послуг як головний нині носій глобальних економічних відносин характеризується яскраво вираженими мережевими взаємовідносинами. Саме становлення якісно нових мережових технологій бізнесу є основою глобальних стратегій розвитку в ньому, адже незалежно від розмірів фінансові установи сьогодні мають прямий доступ до глобальних фінансових ринків, які оперують безперервно в режимі реального часу.

Проте і в цьому разі не відбувається повного стирання кордонів між національними фінансовими ринками внаслідок наявності розгалужених механізмів національного фінансового і валютного контролю, що стримують до певної міри безперешкодний перелив капіталу в глобальних масштабах.

Глобалізація у фінансовому секторі активізувала процеси злиття і поглинання (ЗП). Однак, на відміну від низки сфер матеріального виробництва, спостерігається виражений пріоритет ЗП за участю національного банківського капіталу, що особливо наочно демонструють процеси концентрації банківського капіталу в США та Японії. Транснаціональні ЗП у більшості випадків не отримують великого поширення через специфічність фінансових послуг, які практично не піддаються глобальній стандартизації і, навпаки, дуже залежать від параметрів національної культури (в тому числі – ділової). Радше переважають процеси не міжнародного злиття фінансового капіталу, а транснаціональної експансії фінансової діяльності великих національних фінансових інститутів США, Канади та Європи (японські банки мають порівняно низький ступінь транснаціоналізації) – слідом за розвитком ТНК в матеріальній сфері, оскільки останні і за кордоном тяжіють до обслуговування з боку знайомих їм фінансових структур. У цьому відношенні ми спостерігали абсолютно іншу картину в країнах з перехідною економікою, де нерідко (наприклад, в Угорщині, Польщі, Чеській Республіці) йшли шляхом переважного вливання (через процеси ЗП) своїх національних банків у структуру великих іноземних банків.

Глобалізація в фінансовому секторі має чітку географічну локалізацію у вигляді мережі нечисленних світових фінансових центрів (перш за все – це Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Амстердам, Париж, Сінгапур, Франкфурт-на-Майні, Цюрих; меншою мірою – Базель, Гонконг, Дюссельдорф, Рим, Мадрид, Мельбурн, Мехіко, Осака, Сан-Франциско, Сан-Пауло, Сідней, Ріо-де-Жанейро, Торонто, Чикаго та ін., і включаючи такий новий центр, як Пекін). Введення євро як ключової валюти міжнародних розрахунків різко підвищило фінансовий статус Франкфурта-на-Майні, де базується Європейський центральний банк. У результаті фінансова вісь Нью-Йорк–Лондон–Токіо почала перетворюватися, залучаючи до свого складу і четвертий компонент. Зазначена фінансова просторова структура сильно корелює зі структурою розміщення штаб-квартир найбільших ТНК, тож дозволяє говорити про те, що саме в цих точках формуються глобальні центри мезоекономічного регулювання всієї світової економіки .

Специфікою транснаціоналізації фінансового сектора є й надзвичайна поширеність так званих офшорних фінансових центрів, більшість з яких розташована в малих, часто острівних державах (Бермуди, Багами, Бахрейн, Гібралтар, Гонконг, Кайманові о-ви, Ліхтенштейн, Маврикій, Монако, о. Мен, Науру, Панама, Тайвань та ін., усього близько 35 центрів, ідентифікованих ОЕСР) у розрахунку на залучення обороту капіталу («гарячих грошей»), які шукають найбільш прибуткового, хоча і ризикового, розміщення і прагнуть уникнути встановлених регулятивних обмежень та оподаткування. Однак, ці центри, які виконують свою певну функцію в раціоналізації фінансових трансакцій ТНК, стали водночас механізмами, які опосередковують процеси ухилення від оподаткування, полегшують фінансування нелегальних операцій і відмивання брудних грошей. Внаслідок цього останнім часом вони відчувають міжнародний тиск (багато в чому завдяки діяльності FATF), що зростає убік запровадження більш строгих механізмів фінансового контролю та прозорості операцій, а також скорочення преференцій для іноземців.

Входження світу у період кардинальних технологічних трансформацій, за яким вже закріпилася назва «Четверта промислова революція» [577], має призвести до подальших істотних переформатувань у структурі економічної організації світу. Це буде пов'язане як з виникненням якісно нових можливостей у сфері глобальних комунікацій та управління виробничими та соціальними процесами (зокрема, через поширення т. зв. «інтернету речей» (*Internet of Things*)), так і прискореним «виведенням з гри» величезної кількості морально і фізично застарілих об'єктів і навіть скороченням та закриттям певних секторів економіки, які стануть непотрібними в умовах нових технологічних реалій, котрі будуть інтенсивно реалізовуватись у період до 2030 року.

Абсолютно зрозуміло, що нова хвиля кардинальних технологічних інновацій (фактично нова Кондратьєвська хвиля розвитку) не може не призвести до формування відповідних оновлених форматів соціально-економічної організації. Вона напевно буде побудована на пріоритеті гнучких мережевих відносин, виникненні новітніх форм управління економікою (зокрема, на основі т. зв. технологій «блок-чейн» (ланцюг блоків транзакцій, *blockchain*), створенні замкнених, безвідходних (циркуляторних) систем виробництва та споживання (*circular economy*) тощо. Підвищення ролі параметрів гнучкості та здатності до змін, адаптацій будуть, очевидно, зменшувати значення традиційних ієрархічних рівнів управління і призводити до створення нових форм регулювання економіки, у т.ч. – в аспекті формування фінансових ресурсів розвитку.

Становлення новітніх глобальних інституційних форм

Потужні імпульси в реформуванні інститутів світової економіки нині виникають насамперед у середовищі великої групи країн, що розвиваються, які потребують кардинальних змін у механізмах глобального розвитку та їх спрямування на вирішення ключових проблем країн, які представляють абсолютну більшість населення Землі. Саме у цьому контексті у вересні 2000 року на Саміті тисячоліття була прийнята Декларація тисячоліття ООН, на основі якої в 2001 р. державами – членами ООН та 23-ма міжнародними організаціями були задекларовані далекосяжні Цілі розвитку тисячоліття ООН (*Millennium Development Goals*) на період до 2015 року.

Після азійської фінансової кризи 1997–1998 років, яка поширилася за межі регіону Східної Азії, у світі зросло усвідомлення необхідності істотної корекції неоліберальних засад, що лежали в основі глобальної політики розвитку провідних країн світу та очолюваних ними глобальних економічних організацій. Виразним свідченням цього стала доповідь Світового банку «Держава у світі, що змінюється» 1997 року [605], яка по-новому підійшла до ролі сучасної держави в соціально-економічному розвитку, фактично заперечивши універсальність неоліберальних принципів т.зв. Вашингтонського консенсусу.

Проте загалом до глобальної кризи 2007–2008 років система глобального економічного регулювання залишалась не просто фрагментованою, а й до певної міри дуалістичною. З одного боку, діяла система ООН, органи і спеціалізовані організації якої перебували під переважним впливом країн, що розвиваються; з другого – система інститутів, яка представляла інтереси насамперед найбільш розвинених країн світу – «Група 7» (G7), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), провідні міжнародні фінансові організації (МВФ, Група Світового банку), а також (до певної міри) СОТ.

Глобальна криза 2007–2008 років стала тим розподілом, за яким процеси переосмислення глобальної інституційної архітектури досягли того «порогового потенціалу», котрий, схоже, зрушив з місця процеси реформування глобальних інститутів. Саме у контексті цієї кризи було сформовано ще в 1999 році «Групу двадцяти» й у 2008 р. перетворено на постійно діючий вищий глобальний форум з економічних питань. На нього було покладено компетенцію формування основних напрямів глобальної антикризової політики та відповідних інституційних реформ фінансових ринків, які б зробили світову економіку більш справедливою і здатною до розвитку та менш вразливою до різних факторів ризику. Важливою характеристикою цього глобального інституту є те, що він поєднує у своєму складі розвинені країни (12), ЄС та країни з ринками, що формуються (7), а отже, для вироблення спільних рішень має шукати компромісні формули, які задовольняють країни з різним рівнем розвитку і різними культурними традиціями.

Вашингтонська декларація «Групи 20» 2008 року визначила п'ять спільних принципів проведення реформ, які, попри динамічність змін, не втратили актуальності й по цей день і які потрібно враховувати всім державам (а не лише членам «Групи 20»): посилення прозорості та підзвітності, підвищення рівня розумного регулювання, сприяння цілісності фінансових ринків, розширення міжнародного співробітництва (в питаннях запобігання кризам та здійснення антикризових заходів), реформування міжнародних фінансових інституцій.

Ухвалений «Групою 20» у 2009 р. «Глобальний план відновлення та реформ» визнав необхідність «нового глобального консенсусу стосовно ключових цінностей та принципів, що сприяють сталій економічній діяльності». Фактично мова йшла про вироблення замість неоліберального Вашингтонського консенсусу або навіть його модернізованої версії – пост-Вашингтонського консенсусу нової хартії про сталу економічну діяльність, спрямовану на забезпечення стабільного, соціально збалансованого та усталеного розвитку глобальної економіки.

У цьому контексті набула подальшого розвитку система глобальних інститутів регулювання, зокрема Рада фінансової стабільності (*Financial Stability Board*), яка мала розширені склад та повноваження, основним з яких стало оперування разом з МВФ системи раннього попередження про макроекономічні та фінансові ризики та розроблення заходів щодо запобігання їм.

Особливий акцент в системі глобальних інституційних реформ був зроблений на заходи боротьби з некооперативними юрисдикціями, тобто тими державами та територіями, які не бажають співробітничати у справі боротьби з незаконними фінансовими операціями та ухиленням від оподаткування. З цією метою було утворено Глобальний форум ОЕСР з питань прозорості та обміну інформацією (*OECD Global Forum on Transparency and Exchange of Information*). Цей механізм мав на меті посилення методів пруденційного нагляду задля обмеження сфери банківської таємниці з метою мінімізації поля для уникнення оподаткування та здійснення операцій з відмивання брудних коштів і фінансування тероризму. Спрямована на це Програма оцінки фінансового сектора (*Financial Sector Assessment Program – FSAP*) передбачала тісну взаємодію ФФС та ФАТФ.

Один з ключових напрямів глобальної інституційної трансформації – значне посилення протидії корупції на основі механізмів, визначених Конвенцією ООН проти корупції (*United Nations Convention against Corruption – UNCAC*) від 31.10.2003 (чинна з 14.12.2005), що передбачає розвиток ефективного, прозорого та всеохопного механізму нагляду за політикою в цій сфері, а також приєднання всіх великих країн до Конвенції ОЕСР з боротьби з підкупом іноземних офіційних осіб при укладенні міжнародних ділових угод (*OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions*) та її належне виконання. Усе це має на меті припинення надання корупціонерам можливостей використовувати місця схову для себе та для незаконно придбаних активів, а також перешкоджання корумпованим державним службовцям в отриманні доступу у фінансових

системах до плодів своєї незаконної діяльності. Для досягнення цих цілей були вжиті заходи щодо посилення міжнародного правового співробітництва в проведенні розслідувань з питань повернення активів, включаючи використання спеціальної ініціативи стосовно повернення вкрадених активів – *Stolen Asset Recovery initiative – StAR*.

Планами «Групи 20» було передбачено істотне реформування та модернізація механізмів діяльності міжнародних фінансових інститутів (МФІ), включаючи внесення змін до їх статутних завдань, уточнення сфер діяльності та систем керування (особливо щодо посилення стратегічних підходів, а також порядку призначення керівних осіб), можливостей більшого впливу країн, які розвиваються, та країн з ринками, що формуються.

Важливим завданням визнана протидія шкідливим ефектам фінансіалізації світових товарних, насамперед енергетичних, ринків [603] внаслідок неадекватного застосування на них різного роду фінансових деривативів.

Механізми, які складаються навколо «Групи 20», перебувають у постійному розвитку, що веде до розширення сфери впливу цієї глобальної регулюючої системи [554]. Новий імпульс був наданий цьому механізму рішеннями Саміту 4–5 вересня 2016 р. в Ханчжоу (КНР), на якому був ухвалений політичний пакет – Консенсус Ханчжоу (*the Hangzhou Consensus*), який базується на чотирьох «стовпах»:

- бачення майбутнього: посилення дії нових рушійних сил зростання, відкриття нових горизонтів для розвитку, прокладання шляху до трансформації економік у більш інноваційний та сталий спосіб, краще відображення спільних інтересів нинішнього та майбутніх поколінь;
- інтеграція: реалізація концепцій і політик інноваційного зростання за рахунок формування синергетичної взаємодії фіскальних, монетарних і структурних інструментів політики, підвищення зв'язаності між економічною політикою, політиками в галузі праці, зайнятості та соціальною політикою, а також поєднання управління попитом і реформ у сфері

пропозиції, коротко-, середньо- та довгострокових політик, поєднання економічного зростання з соціальним розвитком та захистом довкілля;

- відкритість: посилення зусиль в напрямі побудови відкритої світової економіки, відмови від протекціонізму, заохочення світової торгівлі та інвестицій, у т.ч. – через зміцнення багатосторонньої торговельної системи та забезпечення широких можливостей і публічної підтримки розширеного зростання глобалізованої економіки;
- інклюзивність: забезпечення такого стану, щоб економічне зростання слугувало задоволенню потреб кожної людини (цьому, зокрема, сприятиме ухвалення країнами «Групи 20» Принципів сталої політики заробітної плати (*Sustainable Wage Policy Principles*) та було вигідним для всіх країн та всіх людей, з особливою увагою до жінок, молоді, груп людей з обмеженими можливостями, створювало більше якісних робочих місць, допомагало зменшувати нерівність та викорінювати бідність, аби жодна людина не залишалась на узбіччі.

Важливим напрямом перетворень має стати формування стабільної та гнучкої міжнародної фінансової архітектури (*G20 Agenda Towards A More Stable and Resilient International Financial Architecture*). Це передбачає комплекс дій, зокрема, за такими напрямками:

- продовження процесу перегляду Кодексу лібералізації руху капіталу ОЕСР (*OECD Code of Liberalization of Capital Movements*);
- формування глобальної мережі забезпечення фінансової безпеки (*Global Financial Safety Net, GFSN*), у центрі якої перебуватиме МВФ, який має тісніше співробітничати з регіональними фінансовими механізмами;
- реформування фінансового сектора, включаючи впровадження системи Базель III (відповідні рамки мають бути остаточно узгоджені до кінця 2019 р.) та стандарту загальної здатності поглинати втрати (*total-loss-absorbing-capacity, TLAC*);
- розроблення стандарту для капіталу в сфері страхування (*Insurance Capital Standard, ICS*) заради тих компаній, які проводять активну міжнародну страхову діяльність;

- розроблення узгодженого порядку денного проведення реформи у сфері ринку похідних цінних паперів (*OTC derivatives*);
- формування принципів розвитку інфраструктури фінансових ринків (*Principles for Financial Market Infrastructures*);
- проведення спільними зусиллями МВФ, ФФС та Банку міжнародних розрахунків (БМР) узагальнення міжнародного досвіду макропруденційного регулювання з метою поширення ефективної практики в цій сфері;
- співробітництво у питаннях боротьби з ухилянням від оподаткування доходів шляхом зменшення податкової бази та переведення прибутків в місця з меншим рівнем податків через запровадження відповідних міжнародних рамок для цих процесів (*G20/OECD Inclusive Framework on base erosion and profits shifting*); розширення обміну інформацією у податкових питаннях (впровадження міжнародних стандартів податкової прозорості та стандарту автоматичного обміну інформації), сприяння нарощуванню спроможності стягнення податків у країнах, що розвиваються (через механізми Багатосторонньої конвенції адміністративної взаємодопомоги, створення нової платформи для співробітництва в питаннях оподаткування за участю МВФ, ОЕСР, ООН та Групи Всесвітнього банку), а також виробленню податкової політики сприяння зростанню та забезпечення більшої визначеності в питаннях оподаткування.

На особливу увагу в цьому контексті заслуговує Податкова ініціатива Аддис (*The Addis Tax Initiative*), до якої вже приєдналися Німеччина, Велика Британія, США, Ефіопія, Європейська Комісія, ОЕСР та 30 інших країн і міжнародних організацій. Вона спрямована на імплементацію Порядку денного Аддис-Абеба в аспекті сприяння зростанню внутрішніх податкових доходів, посилення дії принципів справедливості, прозорості, ефективності та надійності податкових систем.

Реалізації таких цілей мають сприяти й посиленню на глобальному рівні антикорупційних заходів. «Групою 20» ухвалені Принципи високого рівня щодо співробітництва стосовно

осіб, яких розшукують за підозрою у корупції, та повернення активів, отриманих корупційним шляхом (*High Level Principles on Cooperation on Persons Sought for Corruption and Asset Recovery*). На 2017–2018 роки ухвалений Антикорупційний план дій (2017–2018 G20 Anti-Corruption Action Plan), спрямований на піднесення рівня прозорості публічного та приватного секторів та на реалізацію принципу «нульової терпимості до корупції, нульових корупційних щілин у діяльності інститутів та нульових бар'єрів для антикорупційних дій».

Не менше значення має і подальший розвиток механізмів запобігання фінансуванню терористичної діяльності, чому сприятиме ухвалення FATF нової Консолідованої стратегії протидії фінансуванню тероризму (*Consolidated Strategy on Combating Terrorist Financing*).

Надзвичайно важливу роль відіграють завдання мобілізації достатніх фінансових ресурсів для мети забезпечення сталого розвитку, особливо щодо мобілізації приватного капіталу на зазначені цілі, включаючи запровадження «зелених» ринків облігацій (*green bond markets*), впровадження механізмів транс-кордонних інвестицій в «зелені» облігації, поширення інформації про існуючі ризики та про результати діяльності в цій сфері. Такі дії мають істотно доповнювати новостворені глобальні механізми фінансування екологічних заходів, у т.ч. – з протидії зміні клімату, наприклад, створений 194-ма країнами світу Зелений кліматичний фонд (*Green Climate Fund*).

Ці підходи набули подальшого розвитку в рішеннях Гамбурзького (2017) саміту «Групи 20». Вони значною мірою спираються на величезну підготовчу аналітичну роботу, проведenu у різних форматах афілійованих з G20 структур, у т.ч. – лідерів бізнесу країн «двадцятки» (B20) та провідних аналітичних центрів світу (T20). Зокрема, на саміті T20, що відбувся у Берліні 29–30 травня 2017 р., було прийнято 20 рекомендацій для «Групи 20», які визначили п'ять пріоритетних напрямів майбутнього глобального розвитку: розвиток цифрових технологій; побудова стабільної та стійкої глобальної

економіки; політика протидії зміні клімату та фінансування кліматичних заходів; боротьба з голодом, зменшення нерівності та управління процесами вимушеної міграції; реалізація Порядку денного 2030 – універсального плану людського розвитку та загального планетарного добробуту.

Загалом, виходячи з новітніх акцентів G20, у тому числі означених під час підготовчої фази цієї групи, можна зробити висновок, що, незважаючи на суперечливі тенденції у розвитку глобальних інституційних засад відбувається і наростає процес переосмислення базових основ соціально-економічного устрою, який означає виразний відхід від спрощеної неоліберальної парадигми у бік комплексної гуманітарно орієнтованої соціально-економічної парадигми. У рамках цієї новітньої моделі гроші і фінанси стають саме інструментами інклюзивного розвитку, а не самоціллю збагачення обраних. Зрозуміло, що ці ментальні зрушення мають з часом кристалізуватися в оновлених інституційних форматах глобальної економіки та світового устрою в цілому, хоча шлях до нього буде, очевидно, тривалим і складним, пов'язаним з кризовими явищами різного масштабу та локалізації.

Характер кризових економічних явищ в умовах глобалізації

В умовах неоліберальної глобалізації відбулася значна модифікація механізмів циклічного розвитку економіки, зокрема зміна механізмів визрівання та протікання економічних криз. Новітніми факторами впливу на їх формування стали такі.

Перетворення фінансової сфери на таку, що генерує найсильніші імпульси для економічної динаміки, й одночасно на головний осередок глобальної економічної нестабільності. При цьому спостерігається зростаючий інституційний розрив між її реальним і фінансовим секторами. Фінансовий сектор отримує в своїй динаміці істотну автономність від тенденцій

у реальному секторі економіки і розвивається темпами, які істотно перевищують темпи зростання обсягів торгівлі товарами і послугами. Це особливо яскраво проявляється у суттєвому випередженні операціями на міжнародних валютних ринках торговельних операцій.

Так, ще в 1973 р., коли було започатковано впровадження глобальної системи розрахунків SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*), валютна торгівля за своїми обсягами випереджала світовому торгівлю товарами та послугами лише вдвічі, а через два десятиліття інтенсивного розвитку фінансової глобалізації на основі глобальних фінансових інновацій і нових глобальних інфраструктурних можливостей таке випередження склало в 2004 р. лише з врахуванням традиційної торгівлі валютою, за нашою оцінкою, 73–77 разів, а до 2007 р. (року, який передував глобальній фінансово-економічній кризі) досягло співвідношення 102:1. У квітні 2013 р., коли середні щоденні операції з торгівлі на валютних ринках склали 5,4 трлн дол. США, зазначене співвідношення становило 104:1, через три роки (у квітні 2016 р.) – 117:1 (середня величина щоденних операцій на рівні 5,1 трлн дол. США). Таким чином, незважаючи на уроки глобальної кризи і вжиті заходи щодо нагляду за фінансовими ринками, зазначений дисбаланс нікуди не подівся і продовжує наростати, загрожуючи глобальній фінансовій стабільності. Навіть відносно сукупного обсягу експорту товарів та послуг наведені цифри виглядають вражаючими – 83:1 та 90:1 відповідно [534].

Зростаюча віртуалізація ринкових механізмів, яка призводить до відриву важливих економічних параметрів – пропозиції грошей, цін і валютних курсів – від реальної економічної основи, істотно посилює нестабільність. «Розбухання» ліквідних активів, стимульоване «деривативною революцією», мало вкрай важливі наслідки для всієї системи кредитування. За таких умов, як на дріжджах, можуть зростати ціни на нерухомість, ринки якої також стикаються з віртуалізацією

попиту. Для руху валютних курсів дедалі більше значення відіграють не динаміка реальних потоків товарів та послуг у міжнародній торгівлі і не тенденції прямих інвестицій, а насамперед очікування суб'єктів фінансових ринків, які далеко не завжди формуються раціонально. На них істотно впливають різноманітні інформаційні потоки, які нерідко спеціально скеровуються великими «гравцями» (інвестиційними банками, хедж-фондами тощо) задля формування вигідної для них моделі «ринкової поведінки».

Загалом еволюція світогосподарських механізмів у напрямі підвищення ролі параметрів гнучкості набула явно асиметричного характеру, тобто гнучкість забезпечується за рахунок передбачуваності та, врешті-решт, економічної безпеки. І це ставить питання про надмірну ціну гнучкості.

Посилення значення неекономічних факторів у розвитку циклічної динаміки. Прогресоване становлення інформаційного суспільства призводить до значного розширення потоків інформації та можливостей моментального доступу до різноманітних інформаційних ресурсів. Але цей процес має не лише позитивні, а й серйозні негативні наслідки, адже швидкість поширення інформації істотно випереджає потенціал її раціонального опрацювання. Звідси сказане вище про маніпулювання поведінкою гравців фінансових ринків – не проста недосконалість наявних механізмів регулювання та контролю за ринками, це – фундаментальна проблема модусу економічної поведінки у сучасному світі, яка перестає бути суто економічною, а постає як складний соціо-економіко-психологічний феномен. Сучасний процес інформатизації зовсім не веде автоматично до формування раціональних очікувань і раціональних моделей економічної поведінки, оскільки для цього потрібно ще вміти ефективно аналізувати отримувану інформацію, відсіювати в ній випадкові і несуттєві факти, розуміти глибинний зміст економічних трендів, які лежать в основі циклічних коливань. А оскільки таких знань більшості гравців вочевидь не вистачає, то

зростає небезпека маніпулювання свідомістю та економічною поведінкою з боку потужних ТНК, які мають фінансові можливості для утримування великих штатів кваліфікованих фінансових аналітиків та оперують найбільш потужними мас-медіа.

Посилення синхронізації економічних циклів і механізмів «взаємного зараження» у разі виникнення локальних кризових явищ. Різко зростаючий ступінь багатоканальної взаємної залежності через ринки товарів, послуг і капіталів, а також дедалі досконаліші засоби взаємної комунікації національних економік призводять до практично моментального перетікання кон'юнктурних коливань до інших країн і зумовлюють досить виражену зв'язаність циклічних коливань темпів економічного зростання в усіх основних групах країн світу.

На відміну від минулих часів, коли кризові явища могли розвиватися в різних частинах світу асинхронно (і це давало можливість маневру в антикризовій політиці національних урядів), нинішнє прискорене перетікання кон'юнктурних коливань зумовлює ефекти кумуляції – як стосовно факторів економічних підйомів, так і чинників спаду. За цих умов кризові явища стають в умовах глобалізації також глобальними, що значно підсилює їх руйнівну силу та ускладнює проведення макроекономічної політики.

Переміщення центру ваги у механізмах поширення циклічних коливань зі сфери торгівлі до сфери руху ліквідних капіталів, а також перетворення ТНК на провідних «агентів циклічності». По-іншому і не може бути в умовах, коли фінансові активи найбільших ТНК є більшими не лише за державні бюджети, а й за сукупні обсяги валового національного доходу не те що малих і середніх, а навіть великих за розмірами країн.

Наслідками зазначеного феномену є істотне прискорення перетікання циклічних коливань і звуження можливостей країн, які є нетто-імпортерами короткострокових капіталів, впливати на такі коливання. Адже за згаданих вище умов

рішення найбільших ТНК щодо перерозподілу своїх фінансових потоків мають такий вплив на ситуацію на світових ринках, який в принципі не може бути повністю нейтралізований зусиллями національного макроекономічного регулювання, – ніяких ресурсів держбюджетів для цього не вистачить.

Потенційно мало контрольоване транскордонне переміщення гігантських мас капіталу у періоди посилення невизначеності та втрати довіри до економічної політики здатне спричиняти стрибкоподібну зміну курсів національних валют, що, у свою чергу, може одночасно радикально змінювати умови економічного обміну – торгівлі та інвестиційної діяльності, а також обслуговування накопичених боргів. Це значно підвищує волатильність основних фінансових параметрів. І така мінливість наростатиме доти, доки не будуть винайдені правові рамки і дієві політичні механізми залучення великого міжнародного бізнесу до процесів узгодження макроекономічної політики та розроблення заходів макроекономічної стабілізації. Великі суб'єкти ринку (корпорації) в умовах глобалізації повинні брати на себе не лише додаткову соціальну корпоративну відповідальність (що вже є визнаним міжнародним принципом, втілюваним через відповідні механізми ООН), а й макроекономічну відповідальність, ставати партнерами урядів у виробленні та реалізації відповідних стабілізаційних заходів та заходів з економічного розвитку.

Становлення механізмів скоординованої глобальної антикризової політики, здійснюваної за прямої участі глобальних регулюючих інститутів. Ця тенденція зумовлює інституціоналізацію глобальних антициклічних механізмів за допомогою ухвалення узгоджених глобальних принципів антикризової політики, які нині виробляються у рамках «Групи 20» та провідних глобальних організацій. Мова при цьому не йде про підміну національного макроекономічного регулювання міжнародним (наднаціональним), а утворення надбудови над ним, яка б істотно розширила можливості національних урядів за рахунок скоординованих дій та кооперації на ключових

напрямах, де потрібно вживати термінові і широкомасштабні заходи задля нейтралізації серйозних ризиків. Безумовно, такі механізми координації не повинні ставати синонімом нав'язування окремим країнам програм реформ, які не відповідають національним ціннісним орієнтаціям, усталеним традиціям соціальної поведінки та наявному в суспільстві баченню майбутнього.

Дослідження зміни динаміки глобалізаційного процесу на тепер вже відносно тривалому часовому проміжку дають підстави для висновку, що глобалізаційні процеси характеризуються хвилеподібним протіканням, коли за періодом їх максимального поширення неминуче настає спад, а згодом і криза процесу. При цьому кожна хвиля глобалізації має чотири фази: зародження та інституційне оформлення, експансію, спад, деструкцію та розпад. Настання деструктивних процесів, однак, не означає повного закінчення процесу глобалізації, свідчить про необхідність проходження через певний етап розвитку, упродовж якого створюються передумови для формування якісно нового характеру глобалізаційного процесу – на новій структурній та інституційній основі. Таким чином, хвилевий характер глобалізаційного процесу – це його іманентна властивість, яка надає можливість якісного розвитку й адаптації до нових соціально-економічних умов, які постійно змінюються, а також змін гуманітарного характеру.

Нині світ вступив саме у фазу деструкції сучасного неоліберального формату глобалізації в результаті глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, кризи у зоні євро, кризи світового політичного устрою під впливом російського експансіонізму та істотних змін в ареалі країн «третього світу», що спричиняють, зокрема, масштабні міграційні потоки. На перебіг цієї кризи в найближчій перспективі істотно впливатимуть процеси занепаду низки галузей і виробництв, які більше не відповідають новітнім критеріям ефективності (внаслідок появи нових, альтернативних існуючим методів виробництва і надання послуг), а також більше

не можуть вважатися прийнятними в аспекті їх шкідливого впливу на довкілля і клімат. Мають мінімізуватися робочі місця, які базуються на застосуванні тяжкої фізичної праці та здійснюють у шкідливих для здоров'я людини умовах.

Одночасно в надрах світової системи повинні формуватися засади нового глобалізаційного процесу майбутнього на ґрунті пріоритетів нематеріальних, гуманітарних цінностей, провідної ролі освіти і науки, переформатування суспільних зв'язків на основі різноманітних способів мережевої координації та взаємного узгодження на різних рівнях суспільної ієрархії, органічного поєднання глобалізаційних процесів, сконцентрованих на дійсно глобальних викликах розвитку, з національними, регіональними та локальними форматами організації суспільно-економічного життя. Йдеться про зміну умов розвитку і модернізації багатополюсного світу на основі опертя на систему цінностей, притаманних культурі кожної країни.

Звичайно, все це стане можливим лише за умови глобальної співпраці й відповідальної поведінки усіх без винятку країн, залишення у минулому геополітичних баталій щодо силового перерозподілу сфер впливу, адже кризова фаза глобалізації створює потенційні можливості і для реалізації катастрофічного сценарію, загроза якого стає реальною у світі, де відродилася гонка озброєнь, поширюються гібридні війни, різноманітні форми тероризму, включаючи кібердиверсії, та загалом посилюються явища соціальної дезорієнтації.

Перехід до нового формату глобалізації за будь-яких обставин є дуже складним і тривалим процесом, пов'язаним з де-факто революційними змінами в усіх аспектах життєдіяльності сучасного світу.

Проблема регулювання платіжного балансу країни в умовах глобалізації

В умовах глобалізації розширюються та урізноманітнюються канали переливання кризових явищ з однієї національної економіки в іншу, які можуть обумовлювати значну інтенсифікацію чинників кризових явищ і поглиблення глобальних диспропорцій та диспаритетів, що лежать в їх основі. В агрегованій формі вони позначаються на динаміці платіжних балансів країн, які синтетично відображають стан зовнішньої рівноваги відповідних національних економік.

Глобалізація та поширення процесів міжнародної інтеграції зумовлюють істотну модифікацію умов формування платіжного балансу країн, серед яких ключову роль відіграють тенденції до прогресуючої лібералізації світової торгівлі товарами та послугами, суттєвої лібералізації фінансових ринків і формування їх глобальної інфраструктури, поширення й посилення діяльності транснаціональних корпорацій, віртуалізації світових ринків та значного посилення дії суб'єктивного чинника в організації ринків. Ці процеси обумовлюють, поряд зі створенням нових можливостей для економічного зростання та підвищення ефективності, значне посилення ризиків, пов'язаних зі спонтанними процесами зміни відносних цін та змінами товарних потоків, віртуалізацією процесів ціноутворення на окремих світових ринках та раптовими переміщеннями великих мас ліквідного капіталу. Це головні чинники, що зумовлюють підвищення нестабільності платіжних балансів країн. І формування платіжного балансу в цих умовах об'єктивно вимагає дедалі зростаючої координації макроекономічної політики між країнами на основі спільно погоджених на глобальному та регіональному рівнях принципів.

Загальні принципи регулювання платіжного балансу в сучасних умовах глобальної нестабільності та посилення ризиків спираються на формування в цілому здорових макроекономічних, інституційних передумов та ключових стандартів фінансової системи для забезпечення загальної стійкості економічних систем, включаючи стандарти прозорості даних, належне

фінансове регулювання та нагляд, підвищення якості інституційної та фінансової інфраструктури, налагодження на глобальному рівні ефективної системи раннього попередження про критично зростаючі дисбаланси, запровадження більш суворого контролю за переміщенням ліквідного капіталу («гарячих грошей»); обмеження неконтрольованого зростання обсягів міжнародних операцій фінансовими деривативами.

Залежно від стадії розвитку, ступеня зрілості ринкових інститутів, розміру внутрішнього ринку і характеристик структури національної економіки, національних традицій тощо на перший план у формуванні платіжного балансу тієї чи іншої країни можуть виходити різні фактори нестабільності. Серед них основними можуть бути насамперед ті, що впливають на динаміку його рахунку поточних операцій:

- нерівноважна величина курсу національної валюти, яка справляє прямий та нерідко істотний вплив на потоки експорту та імпорту товарів і послуг;
- наявність стійкого дефіциту державного бюджету, який має властивість спричиняти зростання чистого імпорту;
- підвищений рівень схильності до споживання імпортних товарів та послуг, що зумовлено споживчими перевагами, які можуть набувати усталеного характеру через певні ментально-культурні чинники;
- доступність порівняно дешевого споживчого кредитування, що, як правило, дає можливість збільшувати витрати на придбання іноземних товарів та послуг;
- недостатня міжнародна конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу, яка не дозволяє забезпечувати необхідні обсяги експортної виручки;
- структурні викривлення в економіці, що зумовлює, зокрема, волатильність її експортних надходжень, наявність значного обсягу критичного імпорту, який не можна замінити за рахунок вітчизняного виробництва;
- екзогенні фактори, які можуть включати, скажімо, зміни в кон'юктурі зарубіжних ринків або у попиті на робочу силу, що впливатиме на зайнятість робітників-мігрантів та їх трансфери до країн їхнього походження.

У період після 1970 р., коли розпочалися сучасні глобалізаційні процеси, дедалі більшої ваги в генезисі платіжних дисбалансів відіграють монетарні та макроекономічні чинники, що впливають на рух капітальних активів.

Переміщення великих мас ліквідного капіталу у пошуках більш високих прибутків, більш стабільних фінансових гаваней та з інших міркувань. Ці механізми багато в чому спираються на існування великої кількості офшорних юрисдикцій з особливими умовами реєстрації, ведення бізнесу та оподаткування. Не менш значущою передумовою для них є політика окремих країн щодо гіпертрофованого залучення зовнішніх позичкових ресурсів під підвищені відсотки з метою фінансування свого розвитку або балансування внутрішнього попиту на фінансові ресурси.

Зміни у фінансовій стратегії провідних ТНК світу, які істотно впливають на напрями та обсяги їх прямих та портфельних інвестицій. Формування глобальних ланцюгів з виробництва вартості (*global value chains*) пов'язане з тим, що низка експортоорієнтованих країн має тенденцію до формування стійкого профіциту платіжного балансу, тоді як поточні баланси країн базування материнських компаній можуть дедалі більше залежати від нестабільних умов отримання доходів від зарубіжних інвестицій.

Раптові зміни ринкових настроїв портфельних інвесторів, схильних до вияву масової поведінки на ринку. Негативні настрої інвесторів, що спричиняють раптовий відплив величезних мас капіталу, можуть формуватися, як засвідчують уроки фінансової кризи в регіоні Східної Азії 1997–1998 років, за цілком стабільної макроекономічної ситуації – внаслідок перенакопичення боргів корпораціями і відриву цін на нерухомість, що забезпечує запозичення, від їх реальної вартісної основи.

Порушення окремими країнами базових принципів макроекономічної політики. Одним з важливих прикладів такого порушення може слугувати ігнорування так званої трилеми Манделла–Флемінга, або принципу «неможливої трійки» (*Mundell–Fleming trilemma, «impossible trinity»*) [564, 541], яка

стверджує, що неможливо одночасно досягти трьох цілей: вільного перетікання капіталів, фіксованого режиму валютного курсу та незалежної монетарної політики.

Глобальні структурні дисбаланси та асиметрії, які утворилися внаслідок незбалансованих глобальних процесів обміну, зокрема через хронічно великі профіцити платіжного балансу у низці країн, зумовлені, зокрема, надвеликими доходами від експорту, коли відсутні можливості їх продуктивного інвестування у повному обсязі.

Залежно від переважаючого механізму виникнення платіжних проблем має формуватися й конкретний набір стабілізуючих заходів. У разі різкого порушення зовнішньої економічної рівноваги основними методами регулювання платіжного балансу країни, сумісними з нормами міжнародних організацій, є такі.

Тимчасові обмеження імпорту з метою зменшення дефіциту торговельного балансу відповідно до норм Світової організації торгівлі.

Девальвація національної грошової одиниці з метою підвищення конкурентоспроможності національного експорту та обмеження імпорту.

Контроль за транскордонними потоками капіталу, зокрема задля запобігання надмірного припливу іноземного капіталу та зумовленої ним переоцінки національних валют, виникнення ажіотажних процесів на фондових ринках та неконтрольованого зростання цін на нерухомість.

Обмеження витрат державного бюджету (оскільки дефіцит державних фінансів всередині країни, якщо не знаходять способів його покриття за рахунок внутрішніх джерел, неодмінно буде покриватися за рахунок зовнішніх ресурсів).

Підвищення облікової ставки центрального банку з метою стимулювання припливу іноземного капіталу в державу, а у разі наявності в країні високої граничної схильності до імпорту, – задля скорочення попиту на імпорт.

Контроль за станом банківського сектора економіки та якістю кредитних портфелів банківської системи.

Контроль за ринками цінних паперів, з урахуванням того, що наявність значних ресурсів вільного позичкового капіталу створює передумови для аномального зростання курсів цінних паперів і утворення тим самим мильних бульбашок на фондових ринках.

Методи корекції структури національної економіки з метою ліквідації значних структурних викривлень, що обумовлюють обмежену здатність експортувати і значну залежність економічного зростання від імпорту критично важливих ресурсів.

Методи впливу на споживчі преференції всередині країни, маючи на увазі, що постійно велика залежність від імпорту нерідко закладається на ментальному рівні.

Під час формування політики забезпечення стабільності у сфері зовнішніх платіжних відносин необхідно виходити з того, що засоби і механізми такої політики не можуть бути стандартними та незмінними. Відносна роль різних факторів формування платіжного балансу є неоднаковою для країн, що перебувають на різних стадіях економічного розвитку, мають різний ступінь зрілості ринкових інститутів та різний рівень лібералізації економіки. Підвищення рівня соціально-економічного розвитку та ступеня інституційної зрілості спричинює й відносне зниження ролі чинника торговельного балансу та підвищення ролі факторів, що формують фінансові потоки, насамперед – фактора різниць у процентних ставках. Більш розвинені країни здатні підтримувати рівновагу платіжного балансу за стабільно завищеного рівня курсу національної валюти, тоді як менш розвинені країни, як правило, змушені підтримувати занижений курс валюти для забезпечення належного рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Світовий досвід дає достатньо підстав вважати, що якщо порушення рівноваги платіжного балансу спричинене головним чином структурними факторами, то застосування традиційних методів регулювання платіжного балансу через регулювання валютного курсу та митно-тарифні методи не може бути достатньо ефективним, і пріоритет має віддаватися методам впливу на зміну структурних параметрів економіки та на споживчі преференції всередині країни.

Параметри моделі включення України в процеси глобалізації

Протягом усього періоду, що минув з моменту здобуття Україною державної незалежності не було цілісної державної політики щодо включення країни в процеси глобалізації. Окремі фрагменти такої політики спостерігалися лише у взаєминах з провідними світовими регулюючими інститутами: спочатку з міжнародними фінансовими установами (МВФ, Світовий банк), а на більш пізній стадії – зі Світовою організацією торгівлі (СОТ). При цьому політика держави має явно виражений пасивно-адаптивний характер, коли активною стороною виступають відповідні глобальні інститути, які висувають до України комплекс політико-економічних вимог, а роль українських органів управління зводиться переважно до реалізації цих вимог.

Тому можна констатувати, що участь країни в процесі глобалізації будується на основі моделі імітаційно-адаптаційної поведінки. При цьому реалізується політика копіювання зарубіжного досвіду та імітації дій інших держав, незалежно від того, наскільки такі дії підтримуються характерними особливостями національних інститутів і наявними у країні ресурсами розвитку.

До певної міри така модель сприяла проведенню в Україні ринкових перетворень і становленню ринкових інститутів. Однак її наслідком стали також виразні деградаційні тенденції, зумовлені стихійною дією глобальних ринкових чинників, проти яких у керівництва держави немає ефективних засобів протидії. У результаті країна стала прогресуючою мірою виступати в світовому господарстві як периферійна ланка, що спеціалізується на поставках товарів з невисоким рівнем доданої вартості і невисоким рівнем технологічності, в основному товарів-напівфабрикатів. Це структурне спрощення економіки в умовах різкого підвищення рівня її відкритості значно вплинуло на еволюцію всієї конструкції національної економіки, все більше закріплюючи за нею статус економіки бідної країни «третього світу».

Структурна неадекватність економіки України зумовлює властиву їй нестабільність і критичну залежність від зовнішньої торгівлі та, як наслідок, від кон'юнктурних коливань та екстерналій світового господарства. Виразний зсув структури українського експорту у бік товарів з невеликою доданою вартістю та невисоким рівнем технологічності істотно підсилює цю вразливість. Так, у товарному експорті України в 2016 р. загалом на агропродовольчі товари (групи 1–24 Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності) в Україні припадає 42,0% сукупного обсягу вивозу, тоді як на машини, і обладнання та прилади (групи 84–92) – лише 11,9%. Цей негативний тренд ще більш видимий за результатами 4-х місяців 2017 р.: частка агропродовольчого експорту досягла 43,9%, а машин, обладнання та приладів – знизилася до 10,6%. Це є важливим підтвердженням стрімкої «аграризації» колись промислово розвиненої держави.

Звичайно, що покладання в експорті на вивіз товарів з невисоким рівнем доданої вартості, які є порівняно простими у виробництві та базуються на простих порівняльних перевагах, – це шлях на ринки із підвищеним рівнем цінової конкуренції та ризиком втрати конкурентних переваг. Окрім цього, ціни на таких ринках є більш волатильними, а отже, експортні доходи – більш вразливими. Так, за даними міжнародної статистики, за період 2011–2016 рр. експортні ціни на сировинні товари загалом знизилися на 56,3%, у т.ч. – на мінеральні копалини та кольорові метали (виключаючи сиру нафту) – на 52,4%, сировинну сільськогосподарську продукцію – на 28,1%, харчові продукти на напої – на 24,4%, зокрема на пшеницю – на 39,6%, кукурудзу – на 45,1% [606]. Отже, покладання на сировинні та напівфабрикатні статті експорту (що, власне, і робить Україна) є надзвичайно ризикованою політикою в аспекті забезпечення зовнішньої рівноваги економічного розвитку.

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На цьому тлі не випадковим є загострення проблем зовнішньої рівноваги України в останні роки (рис. 1.1). Проте зумовлене воно не лише наведеними вище структурними моментами, а багато в чому також і зміною загальних трендів розвитку. Мова йде про те, що одночасно із завершенням вступу України до СОТ та відповідною лібералізацією зовнішньої торгівлі з 2005 р. в країні відбувався перехід від моделі експортоорієнтованого розвитку до моделі імпортоорієнтованого споживчого капіталізму, який базувався на зовнішніх запозиченнях.

Ця модель зазнала краху під впливом глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., коли були радикально скорочені можливості доступу до рефінансування надмірних споживчих апетитів. Проте реальної заміни їй у вигляді нової, більш ефективною моделі розвитку країни, яка мала б будуватися на інноваційно-інвестиційному пріоритеті, досі не створено, що й зумовлює хронічну і навіть посилену зовнішню платіжну нестабільність країни. Варто звернути особливу увагу на збільшення амплітуди коливань сальдо операцій, що свідчить про іманентну нестабільність системи.

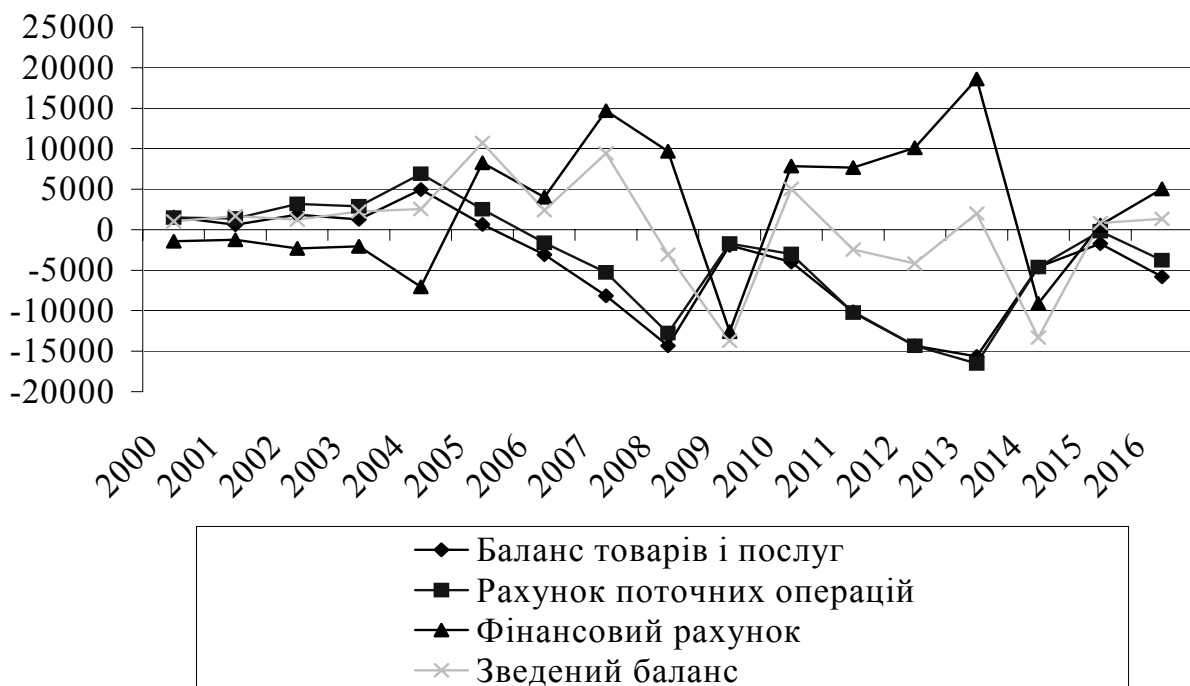


Рис. 1.1. Довгострокова динаміка головних компонентів платіжного балансу України (млн дол. США)

Розділ 1. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНСТИТУЦІЙНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Примітка. Дані за 2000–2009 рр. відображені на основі даних, представлених відповідно до стандарту МВФ ВРМ5, а за 2010–2016 рр. – нового стандарту ВРМ6, згідно з яким показники фінансового рахунку відображаються, на відміну від ВРМ5, з протилежним знаком: приплив коштів в країну за цим рахунком – зі знаком «мінус», а відплив – зі знаком «плюс». З метою більшої простоти відображення та сумісності з попередніми даними знаки всіх показників фінансового рахунку за період 2010–2016 рр. змінені на протилежні.

Джерело: Національний банк України. Статистика зовнішнього сектора. Платіжний баланс. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/>

В умовах хронічного, а в окремі періоди і критично зростаючого дефіциту за поточним рахунком платіжного балансу та проблем з інвестиційним кліматом всередині України, дефіцит може реально покриватися лише за рахунок зовнішніх запозичень. Це неминуче призводить до формування свого роду «боргозалежної моделі» економіки, основною умовою існування якої є періодичні нові зовнішні кредитні вливання, або реструктуризація старих зовнішніх боргів.

Така модель не може існувати безкінечно, і раніше чи пізніше вона призведе до необхідності погашати зовнішні борги національною власністю (механізм «*debt for equity swap*»), яка буде цікава іноземним кредиторам. Це загрожуватиме остаточному перетворенню країни на периферійну ланку світової економіки, і навряд чи така перспектива має влаштувати лідерів українського бізнесу. Адже завершення в країні періоду первісного нагромадження капіталу і формування фінансово-промислових груп, об'єктивно зацікавлених у розвитку та примноженні свого капіталу, розширенні ринків, створює якісно іншу ситуацію для структурної корекції у майбутньому моделі економічного розвитку України.

Проте об'єктивно необхідність вироблення та впровадження нової моделі економічного розвитку потребує чіткого усвідомлення того, що саме становить собою така модель. Сам термін «модель» в жодному разі не потрібно розуміти як символ слідування якимось шляхом, який вже пройшли інші, як еквівалент сліпого копіювання зарубіжного досвіду, навіть якщо такий досвід був у відповідних країнах успішним.

Неусвідомлена орієнтація на готові закордонні рецепти може виявитись згубною і мати наслідком передусім дезорганізацію всього суспільно-економічного організму через втрату притаманних йому системоутворюючих характеристик.

У цьому контексті під моделлю економічного розвитку треба розуміти системну єдність ключових атрибутів (параметрів) економічного розвитку тієї чи іншої спільноти, в рамках якого забезпечується специфічне для цього співтовариства поєднання суспільних цінностей та інтересів з ресурсами (факторами) розвитку і характерний спосіб соціально-економічної організації. Безумовно, це не означає нехтування успішним зарубіжним досвідом, але останній має не імплантуватися безпосередньо в чужорідні для нього інституційні каркаси, а бути відповідно адаптованим, переробленим для забезпечення сумісності з ціннісними основами соціуму країни-реципієнта.

Завдання визначення моделі долучення країни до процесу глобалізації вимагає перш за все окреслення кола тих параметрів системи глобалізації, які мають найбільш сильний вплив на процеси розвитку. Такий комплекс параметричних характеристик повинен включати таке:

- культурні цінності, суспільні інтереси і політичні цілі суспільства;
- ключові компоненти системи суспільних цінностей та їх переважний характер (економічний, позаекономічний);
- (гео)економічні та (гео)політичні інтереси національної держави;
- пріоритетні цілі політики соціально-економічного розвитку та міжнародної політики;
- наявні і потенційно доступні ресурси розвитку;
- ступінь наявності того чи іншого ресурсу в порівнянні з іншими країнами (статична порівняльна перевага);
- структура потенціалу створення нових ресурсів розвитку (динамічна порівняльна перевага);
- базовий для країни тип міжнародної конкурентоспроможності – поточний і перспективний.

Переважні компоненти і тип взаємодії в процесі (механізмі) організації між різними рівнями соціально-економічної системи:

Розділ 1. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНСТИТУЦІЙНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

- положення на шкалі «лібералізм – дирижи́зм» (рівень свободи приватного підприємництва і державного регулювання соціально-економічних процесів).
- рівень суспільного поділу і кооперації праці.
- ступінь поширення у сфері економіки корпорацій та асоціацій, а також добровільних громадських об'єднань (недержавних організацій).
- ступінь розвитку ринкових інститутів.
- рівень виробничої та ринкової інфраструктури.

Встановлювані суспільством цільові настанови повинні певним чином співвідноситися з компонентами другого блоку – блоку ресурсів, тому що без такої співвідносності між суспільними цілями і суспільними ресурсами будь-які цілі перетворюються на міраж. Проблема відсутності такої співвідносності, як свідчить світовий досвід, – «Ахіллесова п'ята» багатьох менш розвинених країн, що прагнуть вирватися зі стану недорозвиненості, «наздогнати і перегнати» передові країни світу. Будь-які масштабні зміни в стратегічній орієнтації розвитку не будуть реальними доти, доки не будуть створені відповідні ресурси розвитку за альтернативним сценарієм.

Але навіть за наявності задовільної співвідносності між цілями і ресурсами розвитку зовсім не обов'язково вдасться реалізувати національний проект розвитку, адже будь-яка модель соціально-економічного розвитку є системою і як така повинна мати властивість самоорганізації для того, щоб бути стійкою в процесі своєї еволюції. Є чимало прикладів того, коли достаток ресурсів розвитку веде до стагнації і навіть до занепаду внаслідок наявних недоліків, перекосів або розривів в соціально-економічній організації. Ці недоліки можуть бути пов'язані як з дефіцитом соціального капіталу (компонента блоку ресурсів розвитку), так і визначатися деформаціями власне в підсистемі соціально-економічної організації. Тільки ефективний механізм суспільної самоорганізації може служити знаряддям для досягнення поставлених цілей розвитку і, таким чином, критерієм оцінки ступеня життєздатності діючих в суспільстві цільових настанов. Загалом основні компоненти та зв'язки моделі долучення країни до процесу глобалізації графічно відображені на рис. 1.2.

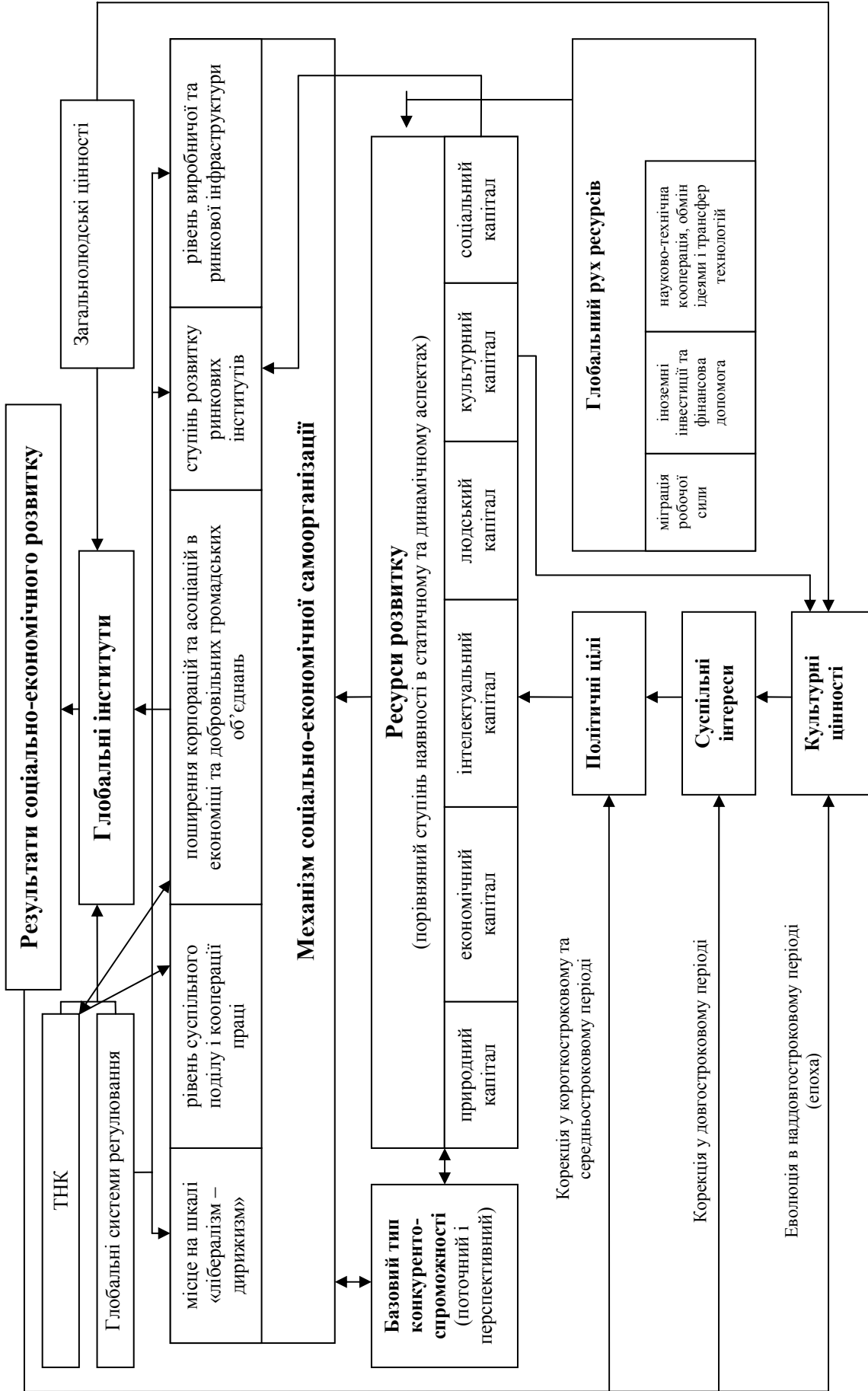


Рис. 1.2. Модель долучення країни до процесу глобалізації

Дуже важливо мати на увазі, що представлена модель зовсім не означає наявності якогось одностороннього причинно-наслідкового зв'язку знизу вгору: навпаки, мають місце виражені ланцюги зворотного зв'язку. Тому можна говорити про внутрісистемну динамічну взаємодію, вбудовану в структуру такої ж динамічної взаємодії із зовнішнім середовищем, у рамках якої така національна система знаходиться у двоєдиному процесі співпраці і конкуренції з багатьма іншими національними системами. Варто також врахувати, що характер цієї взаємодії може бути різним і необов'язково веде до руху за висхідною траєкторією; остання цілком може виявитися і низхідною, пов'язаною з наростаючою ентропією і прогресуючим розпадом зазначеної національної системи з її внутрішнім переродженням або більш життєздатною на певному історичному етапі системою соціально-економічної організації.

Забезпечення руху саме за виразно висхідної траєкторією потребує наявності комплексу соціально-психологічних та гуманітарних передумов. Мова йде про наявність не лише високоосвіченої національної еліти та лідерів, здатних втілювати історично сформований культурний «геном». Йдеться також про готовність суспільства до зміни модусів своєї соціальної та економічної поведінки, до посиленої взаємодії у виробленні нових суспільних форм на основі розвиненого соціального капіталу (довіри). Лише таким чином можна сформулювати інституціональні рамки ефективної політики довгострокового розвитку.

Глобалізація та інструменти державної політики довгострокового економічного розвитку

Національний потенціал довгострокового економічного розвитку є складною і багатогранною системою, яка може динамічно розвиватися, але може також і занепадати, якщо політика розвитку відсутня або неадекватна викликам часу. І хоча в сучасних умовах політика розвитку має бути результатом синергетичної суспільної взаємодії на різних рівнях соціальної структури, саме державний рівень продовжує залишатись головним, на якому відбувається інтеграція різнорівневих суспільних векторів і формування єдиного стратегічно орієнтованого курсу розвитку.

Структура потенціалу створення нових ресурсів розвитку (динамічна порівняльна перевага) зумовлюється наявністю в країні різних видів капіталу, які мають взаємодіяти один з одним. Водночас у цьому контексті слід насамперед акцентувати увагу на потребі наявності у країни мінімально необхідного запасу економічного капіталу, перш за все в його продуктивній (основний капітал) і грошовій формах, адже важко уявити собі будь-який розвиток та будь-які реформи, якщо вони не підкріплені відповідними матеріальними і фінансовими ресурсами. При цьому якщо основний капітал є чинником інерційним, який стабілізує профіль порівняльних і конкурентних переваг, міжнародної спеціалізації країни, то капітал грошовий як найбільш ліквідна й універсальна форма економічного капіталу є найважливішою передумовою формування перспективної моделі економіки і профілю її міжнародної спеціалізації.

Україна вступила в період здійснення ринкових трансформацій у досить складному становищі: наявність серйозних диспропорцій, зумовлених попередньою системою централізованого планування; колосальні дефіцити та значний рівень інфляції, що знецінював колишні заощадження; фізично і морально застарілі основні фонди. Очікувалось, що впровадження

ринкових механізмів стане потужним двигуном економічної модернізації на основі інновацій, нарощування капіталу, створення сучасних робочих місць та підсилення на цій основі міжнародної конкурентоспроможності. Проте реальний курс економічних трансформацій, як відомо, виявився надзвичайно складним і суперечливим, в цілому дуже загальмованим в аспекті створення сучасних інститутів сприяння розвитку. Більше того, він відкрив шлях до поширення багатьох елементів суспільно-економічної архаїки, по суті реверсивних тенденцій реальної демодернізації.

Звичайно, це не могло не позначитись (у порядку дії механізмів зворотного зв'язку) на процесах у сфері формування основного капіталу, оскільки поширена серед представників бізнесу орієнтація на швидке збагачення та на якнайшвидше досягнення стану «*dolce vita*» зумовлювали насамперед орієнтацію на престижне споживання сьогодні, а не на розвиток заради майбутнього. А отже, за роки загальмованих і zdeформованих ринкових трансформацій в Україні відбулася значна ерозія потенціалу основного капіталу. Це не може не відбиватися найнегативнішим чином на ринковій вартості капіталу українських компаній та обсягах ринкових процесів з формування та переливання капіталу. За показниками капіталізації ринку та його ліквідності Україна не може нині конкурувати не тільки з найбільш розвиненими країнами світу, а й практично з усіма регіонами світу, що розвиваються, не кажучи вже про світових лідерів (табл. 1.2).

Зазначені негативні процеси на фондових ринках ще більш ускладнюються внаслідок помітного відставання у розвитку українського банківського капіталу, оскільки сукупні активи всіх діючих комерційних банків України (1 249 579 млн. грн., або за офіційним курсом гривні – 47 878 млн дол. США станом на 01.06.2017) значно поступаються розміру активів будь-якого з банків, що входять до числа провідних 100 банківських установ світу: сотий за активами банк світу – іспанський *Banco de Sabadell SA* – має активи в розмірі 218,33 млрд дол. США [574].

Таблиця 1.2

Порівняння показників рівня розвитку фондових ринків в Україні та світі

Показники	Роки	Світ у цілому	США	Єврозона	Китай	Бразилія	Індія	Південно-Африканська Республіка	Країни Європи та Центральної Азії (що розвиваються)	Україна
Капіталізація фондових ринків (% ВВП)	2000	28,1	146,2	61,3	38,1	33,5	34,2	160,6	0,8	4,4
	2005	33,7	128,4	43,0	19,2	49,0	56,6	194,6	13,6	21,5
	2010	35,1	108,3	32,4	63,8	69,6	89,6	247,8	15,6	27,6
	2015	55,2	143,3	42,5	64,1	31,1	71,5	245,4	24,1	13,1*
Ринкова вартість акцій (% ВВП)	2000	4,4	236,9	27,4	40,2	19,4	2,3	49,7	0,4	0,6
	2005	3,6	172,6	11,8	20,4	17,3	51,7	38,2	1,2	0,5
	2010	4,1	235,5	12,6	135,1	38,8	66,7	70,8	1,0	2,0
	2015	9,7	224,1	6,2	231,6	25,0	35,0	70,9	8,4	0,1**

*2012 рік.

** 2014 рік.

Джерело: World Bank DataBank. Global Financial Development. – Available at: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspxsource=global-financial-development>

Таким чином, в Україні відбулося фактичне «проїдання» навіть того капіталу, з яким країна вступила в ринкові трансформації. Однак необхідно взяти до уваги те, що наведені показники ще не є ознакою, що фінансових ресурсів для розвитку в країні взагалі немає, адже величезні готівкові кошти накопичені й обертаються поза банківською системою, і цей обсяг сьогодні офіційно оцінюється у 300 млрд грн (або 11,9 млрд дол. США). Проте оцінки фахівців, із урахуванням доларової та іншої інвалютної готівки – набагато більші – до 100 млрд дол. США. Ці кошти, власне, і можуть стати за створення сприятливих передумов важливим фінансовим «резервом» для розвитку країни.

Проте для ефективного використання будь-яких фінансових ресурсів всередині економіки України необхідно подолати важливі обмеження, закладені в самій макроструктурі економіки, адже нинішня малоперспективна для країни модель участі в процесах глобалізації базується на наявній структурі порівняльних і конкурентних переваг у галузі середньо- і низькотехнологічних виробництв, є малорухливою (інерційною) і практично не веде до формування порівняльних і конкурентних переваг вищого порядку, характерних для найбільш динамічних економік світу. Це зумовлено недорозвиненістю низки факторів, які мають вирішальне значення для розвитку в сучасній світовій економіці – грошового капіталу (як найбільш універсальної форми капіталу) і соціального капіталу, а також деградаційними тенденціями у сфері людського, інтелектуального і культурного капіталів, які останнім часом витісняються з пріоритетів державного фінансування. За відносним рівнем державного фінансування освіти Україна все ще має порівняно кращі показники, але треба мати на увазі, що в більшості інших країн ці питання вирішуються переважно у децентралізованому порядку (органи місцевого самоуправління там не вважаються

частиною державної системи). Процеси децентралізації в Україні також зумовлюватимуть певне зниження рівня цього показника (рис. 1.3).

Продовження негативних тенденцій формування основних ресурсів розвитку і, перш за все, зазначених вище форм капіталу, загрожує країні остаточним закріпленням периферійного становища в світовій економіці, остаточною втратою будь-яких шансів на набуття у перспективі статусу країни – глобального технологічного лідера.

Важливу роль за таких умов мають відігравати інструменти державної політики довгострокового економічного розвитку, спрямованої на свідоме формування необхідних чинників розвитку, і, тим самим, на досягнення таких характеристик моделі участі в світогосподарських зв'язках, які максимально сприяють обраній моделі соціально-економічного розвитку в цілому і панівним у суспільстві культурним цінностям.

При цьому варто врахувати, що наявні механізми глобалізації не тільки не гарантують, але й не сприяють проведенню незалежної національно орієнтованої політики, спрямованої на істотне поліпшення становища в глобалізованій економіці. Модель неоліберальної глобалізації надає, по суті, лише один легкодоступний варіант: йти шляхом прискореної лібералізації та односторонньої (для іноземних ТНК) транснаціоналізації економіки. Обираючи цей варіант (а цим шляхом пішли багато країн світу), уряди країн позбавляють себе багатьох складнощів державного управління процесами розвитку, перекладаючи відповідальність на спонтанні механізми ринку, діяльність найбільших світових ТНК і провідні міжнародні економічні організації, які проводять політику гомогенізації ключових параметрів світового економічного простору.

**Розділ 1. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНСТИТУЦІЙНУ
ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

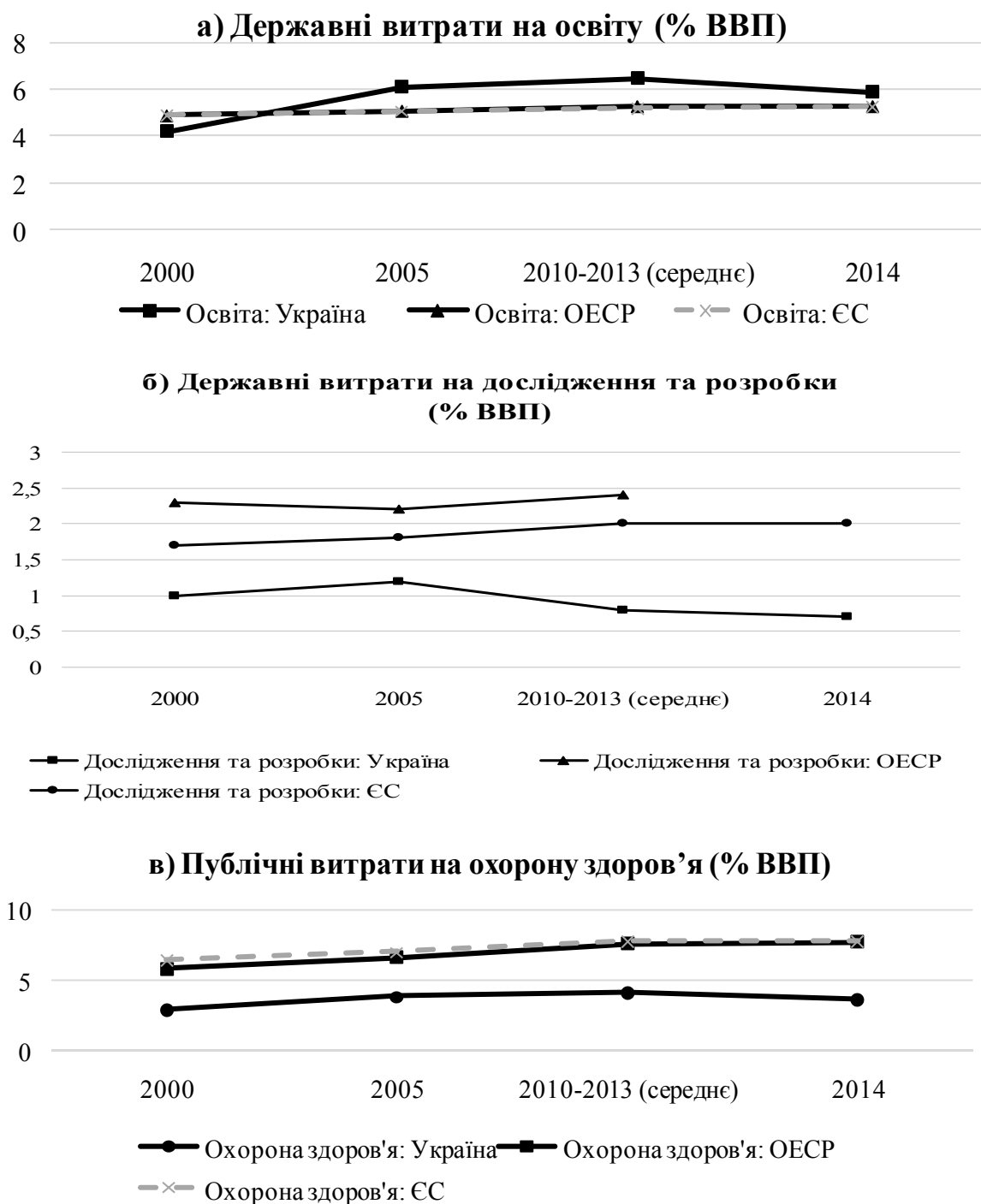


Рис. 1.3. Державні (публічні) витрати на освіту, дослідження та розробки на охорону здоров'я в Україні, країнах ОЕСР та ЄС (% ВВП)

Джерело: World Bank DataBank. Global Financial Development. – Available at : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>

Перевагою такого підходу є його простота і досить висока ймовірність реалізації; недоліком – неминуча залежність національного уряду в сфері соціально-економічного розвитку від рішень, які приймаються за межами національної держави. Внаслідок цього практично втрачається можливість виходу в глобальні лідери, оскільки як стратегія розвитку найбільших західних ТНК, так і політика міжнародних організацій, зорієнтованих переважно на задоволення інтересів країн, які є їх найбільшими фінансовими донорами, формують такі умови розвитку, які сприяють закріпленню технологічного та економічної переваги Заходу. Такий шлях веде до розширеного відтворення моделі «центр – периферія», в рамках якої менш розвинені країни закріплюють своє віддалене положення по відношенню до найбільш розвинених. Аналіз параметрів внутрішньої і зовнішньоекономічної політики України дає все більш підстав для припущення, що нашу державу активно заохочують ззовні йти цим шляхом.

Однак варто визнати, що подібний вибір може бути незрівнянно кращим варіантом порівняно з політикою національного автаркічного розвитку, коли країна добровільно або вимушено (внаслідок економічних санкцій або свого географічного положення) вирвана з процесів міжнародного поділу праці та міжнародного обміну. Варіант моделі неоліберальної глобалізації може бути кращим і за ті моделі національного економічного «розвитку», які засновані на парадигмі інтенсивного втручання держави в економіку, якщо таке втручання має наслідком нераціональний розподіл ресурсів та їх спрямування не у відповідності з громадськими пріоритетами, а на підтримку окремих бізнес-груп і політико-економічних кланів. Ймовірність формування такої моделі є надзвичайно високою в умовах недосконалості інституційної бази ринкового розвитку країни. При цьому спроби усунення «провалів ринку» (*market failure*) за допомогою методів, які додають до цих провалів ще й «провали держави» (*government failure*), – це шлях до збагачення олігархічних груп і безцільної розтрати обмежених ресурсів, необхідних для національного

економічного розвитку. Таким чином, вибір на користь неоліберальної моделі участі в процесах глобалізації – найкращий серед неадекватних варіантів розвитку.

Більш прийнятною альтернативою для входження країни у глобальну економіку можуть бути лише варіанти, коли в країні є дві базові передумови: потужна власна культурна основа, в якій важливе місце займають цінності соціально відповідальної індивідуальної свободи і саморозвитку особистості; соціально відповідальний і професійно підготовлений уряд, здатний й готовий до формування та реалізації справді національних пріоритетів розвитку, а не для використання влади як інструменту задоволення переважно особистих цілей власного збагачення.

Найважливішою характеристикою перспективної національної моделі розвитку в умовах глобалізації буде не підпорядкування національної економіки глобальним економічним процесам, а активне використання її позитивів для оптимізації умов ендогенного (внутрішньо обумовленого) національного економічного розвитку.

Досягнення такого стану передбачає не зменшення, а навпаки, зростання економічної ролі держави як гаранта дотримання зазначеної вище умови та організатора і регулятора накопичення критично необхідних ресурсів для ефективного національного саморозвитку. Замість встановлення амбітних цілей, не підкріплених достатніми ресурсами розвитку (що має місце практично в усіх нинішніх національних програмах в Україні), необхідно зробити головним у політиці саме цілеспрямоване формування ресурсів розвитку, адаптувавши до них відповідні тактичні цілі і завдання як всередині країни, так і в міжнародній економічній сфері.

У цьому контексті у сфері розвитку економічного капіталу ключовими проблемами, які має вирішувати держава, є значне прискорення темпів оновлення основного капіталу, особливо в галузях, що визначають технологічний прогрес, і в галузі інфраструктури. Це передбачає відповідне вдосконалення державної амортизаційної політики в напрямі прискорення темпів

амортизації в галузях, що визначають науково-технологічний прогрес; для прискорення процесу нарощування рівня капіталізації української економіки, особливо на пріоритетних напрямках економічного розвитку, необхідне прискорене формування інститутів розвитку грошового ринку і ринку капіталів; з метою ліквідації дефіциту капіталу для здійснення великих національних проєктів економічного розвитку доцільним є проведення державою за допомогою інструментів кредитної політики активної структурної корекції економіки.

Потрібно надати найважливіший пріоритет значному нарощуванню підготовки висококласних фахівців у галузі природничих наук, що є запорукою ендогенного технологічного прогресу в країні. З цією метою, мабуть, настав час застосування податкових важелів в управлінні структурою підготовки кадрів в українських вузах на контрактній основі, надходження від яких повинні поповнювати цільовий фонд субсидування підготовки в галузі пріоритетних природничих наук.

Також необхідна радикальна перебудова вітчизняної системи охорони здоров'я з метою припинення нинішніх тенденцій фізичної деградації. Здоров'я населення повинно стати об'єктом однієї з найбільших загальнонаціональних програм розвитку, з істотним – не менше ніж втричі – збільшенням асигнувань на зазначені цілі і доведенням їх до параметрів (в термінах частки ВВП), які нині існують в найбільш розвинених країнах.

У сфері розвитку інтелектуального капіталу надзвичайно важливим напрямом є істотне збільшення сукупних витрат на наукові дослідження і розробки з доведенням їх рівня, як мінімум, до 3% ВВП. При цьому частка недержавних джерел фінансування повинна, за прикладом багатьох найбільш розвинених країн, має наблизитися до 70%. Для зазначених цілей можливе запровадження таких заходів стимулювання, як повне звільнення від оподаткування витрат компаній на цілі НДДКР (до певного ліміту по відношенню до сукупного валового доходу залежно від виду економічної діяльності); введення

практики державних дотацій (зі спеціального національного фонду стимулювання фундаментальних досліджень) для пріоритетних фундаментальних досліджень і розробок в розмірі до 50% їх загальної вартості за умови фінансування іншої половини витрат за рахунок власних коштів підприємств.

Найважливішим напрямом політики має стати протидія проявам ерозії соціальної тканини під впливом процесів соціальної дезорієнтації мас та їх розчарування в політиках, втрати ними високих життєвих символів і смислів, тенденції до прогресуючого культурного спрощення і навіть певної культурної вульгаризації. Тому без значного збільшення державних асигнувань на розвиток сфери культури і підготовки зростаючого числа фахівців у галузі сучасних гуманітарних технологій говорити про Україну як про активного і конкурентоспроможного учасника глобалізаційних процесів не доводиться. Країна, яка не має міцної соціально-культурної основи всередині, ніколи не стане суб'єктом геополітики і геоeкономіки: вона може бути тільки їхнім об'єктом.

Серед заходів державної політики, що мають на меті регулювання процесу участі країни в глобалізованій економіці, велике значення мають ті, які спрямовані на всебічний розвиток багаторівневої системи економічної самоорганізації. Пріоритетними в цьому комплексі заходів повинні стати фінансові інструменти, спрямовані на активне формування раціонального для країни профілю міжнародної спеціалізації та пов'язані зі створенням сприятливих умов для збільшення вмісту доданої вартості у товарах, що поставляються на експорт, і прискореним розвитком високотехнологічних виробництв товарів і послуг, зокрема:

– прогресуюче зниження реальних процентних ставок за кредитами як всередині країни, так і в зовнішньоекономічній діяльності, що дозволило б ефективніше здійснювати концентрацію фінансових коштів для розвитку капіталомістких видів виробництва і кредитування зарубіжних споживачів української продукції;

- створення сучасної системи страхування експортних кредитів і зовнішньоекономічних ризиків в цілому, що має значення при поставках на експорт дорогих, капіталомістких товарів, а також при поставках на ринки менш розвинених країн, які не мають достатньо гарантованого рівня платоспроможності;
- надання податкових кредитів на всю суму ввезеного імпортного інвестиційного обладнання з метою стимулювання імпорту саме товарів інвестиційного призначення, які використовуються для створення технологічно досконалих виробництв;
- використання у разі освоєння нових, технологічно ємних виробництв механізмів тимчасово підвищеної тарифного захисту, що забезпечує належний рівень віддачі від інвестицій в зазначені види виробництва;
- надання державою безкоштовних техніко-економічних консультацій та відповідного інформаційного забезпечення для розгортання пріоритетних високотехнологічних виробництв, виходу на нові закордонні ринки;
- надання державою відповідних пільг, що знижують для суб'єктів економічної діяльності вартість участі в зарубіжних ярмарках і виставках;
- надання пріоритету питанням реалізації низки національних програм інфраструктурного розвитку. Ключові національні проекти розвитку інфраструктури повинні бути об'єктом цільового спільного державно-приватного фінансування, що могло б не тільки реалізовувати такі програми при меншому рівні бюджетного навантаження, а й підвищити гарантії їх якісного техніко-економічного опрацювання.

Заходи політики залучення країни до процесу глобалізації (основні з них відображені в табл. 1.3) повинні здійснюватися неодмінно в комплексі. Лише за цієї умови вони здатні дати великий позитивний синергетичний ефект і забезпечити поступову еволюцію економіки у бік відкритої моделі ендogenous розвитку економіки, здатної максимально реалізувати потенціал країни.

Можливі заходи економічної політики України, спрямовані на поліпшення умов залучення країни до процесу глобалізації

Проблема	Мета економічної політики	Інструмент досягнення мети
1. В аспекті ресурсів розвитку і профілю міжнародної спеціалізації		
Ресурси розвитку		
Наростання старіння основного капіталу, що позбавляє ресурсу неконкурентоспроможності	Прискорення темпів амортизації в галузях, що визначають науково-технологічний прогрес	Встановлення норм амортизації на рівні, відповідному середнім нормам амортизації в країнах – членах ОЕСР
Низький рівень капіталізації економіки, дефіцит грошового капіталу на ключових напрямках розвитку	Політика стимулювання підвищення рівня капіталізації економіки і концентрації капіталу в ключових галузях	Прискорення формування інститутів грошового ринку і ринку капіталів, для чого запровадити відповідні зміни у законодавстві про акціонерні товариства, стимулюючи перетворення закритих товариств на відкриті акціонерні товариства. Використання фінансування за рахунок коштів Українського банку розвитку за участю як держави, так і недержавних акціонерів
Наростаючий дисбаланс у підготовці фахівців з вищою освітою; дефіцит фахівців у галузі природничих наук, що негативно відбивається на розробці перспективних проривних технологій	Управління економічними методами, процесами підготовки кадрів у сфері вищої освіти. Перетворення підготовки висококласних фахівців на галузі природничих наук у найважливішій пріоритет освітньої політики	Створення цільового фонду субсидування підготовки фахівців у галузі пріоритетних природничих наук. Встановлення диференційованих податкових ставок для підготовки на контрактній основі фахівців з різних напрямів в українських вишах

Продовження табл. 1.3

Проблема	Мета економічної політики	Інструмент досягнення мети
Погіршення стан здоров'я населення країни	Перетворення охорони здоров'я на один з найголовніших національних пріоритетів розвитку	Розроблення і реалізація довгострокової загальнонаціональної програми розвитку охорони здоров'я, з істотним – не менше, ніж втричі – збільшенням асигнувань на зазначені цілі і доведенням їх до параметрів (у термінах частки ВВП), що нині наявні в найбільш розвинених країнах
Деградаційні тенденції в сфері наукового потенціалу країни	Забезпечення реального переходу на модель розвитку економіки, що ґрунтується на знаннях	Збільшення сукупних витрат на наукові дослідження і розробки до 3% ВВП зі створенням податкових умов для доведення частки недержавних джерел фінансування до 70%. Повне звільнення від оподаткування витрат компаній на цілі НДДКР (до певного ліміту по відношенню до сукупного валового доходу за видами економічної діяльності). Запровадження практики державних дотацій (зі спеціального національного фонду стимулювання фундаментальних досліджень) для пріоритетних фундаментальних досліджень і розробок у розмірі до 50% їх загальної вартості за умови фінансування іншої половини витрат за рахунок власних коштів підприємств
Тенденції до руйнації національної культурної основи під впливом неконтрольованих факторів глобального середовища	Проведення вираженої політики захисту національної культури	Істотне збільшення державних витрат на розвиток сфери культури

Продовження табл. 1.3

Проблема	Мета економічної політики	Інструмент досягнення мети
Профіль міжнародної спеціалізації		
Тенденція до закріплення міжнародної спеціалізації на галузях, що випускають товари з низьким вмістом доданої вартості	Диверсифікація структури міжнародної спеціалізації зі збільшенням ступеня переробки вихідної сировини і переходом від випуску напівфабрикатів до випуску готової продукції	Диференційоване оподаткування для галузей, що представляють різні поверхи економічної структури: чим вищий ступінь переробки, тим нижча ставка прибуткового податку (податку на прибуток)
Загроза закріплення за країною міжнародної спеціалізації в галузі екологічно шкідливих виробництв	Стримування інвестицій в екологічно брудні виробництва, прискорений розвиток технологій для забезпечення сталого розвитку економіки	Істотне збільшення бюджетних витрат на природоохоронні заходи. Впровадження податкових стимулів для значного збільшення приватних витрат на природоохоронні заходи
2. В аспекті соціально-економічної організації суспільства		
Нерозвиненість спеціальних правових інститутів для здійснення окремих форм зовнішньоекономічних операцій	Ухвалення національних і міжнародних нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання окремих сфер зовнішньоекономічних відносин	Нормативно-правові акти для впровадження, електронних технологій в діяльність фондових бірж; регулювання ф'ючерсних операцій з фінансовими і валютними інструментами
Відсутність необхідної концентрації фінансових ресурсів для створення	Створення механізмів ринкового переливу ресурсів у перспективні галузі	Прогресуюче зниження реальних процентних ставок за кредитами як всередині країни, так і в зовнішньоекономічній діяльності

Продовження табл. 1.3

Проблема	Мета економічної політики	Інструмент досягнення мети
<p>міжнародних конкурентоспроможних виробництв у капіталомістких високотехнологічних галузях</p>		<p>Створення сучасної системи страхування експортних кредитів і позаекономічних ризиків у цілому. Надання податкових кредитів на всю суму ввезеного імпортного інвестиційного обладнання для створення технологічно досконалих виробництв. Використання у разі освоєння нових, технологічно ємних виробництв механізмів тимчасово підвищеного тарифного захисту, що забезпечує належний рівень віддачі від інвестицій в зазначені види виробництва. Надання державою безкоштовних техніко-економічних консультацій та інформаційного забезпечення для розгортання пріоритетних високотехнологічних виробництв, вихід на нові зарубіжні ринки. Надання державою пільг, що знижують для суб'єктів економічної діяльності вартість участі в зарубіжних ярмарках і виставках</p>
<p>Низький рівень формальної транснаціоналізації українського бізнесу</p>	<p>Проведення політики заохочення освіти вітчизняних ТНК, здатних витримувати глобальну конкуренцію</p>	<p>Прийняття пакета законів, що спрощують процедури експорту капіталу з метою вкладення в зарубіжні прибуткові активи. Уточнення правил оподаткування з метою уникнення подвійного оподаткування у діяльності українських ТНК</p>

Закінчення табл. 1.3

Проблема	Мета економічної політики	Інструмент досягнення мети
Відсутність політики щодо залучення в країну іноземних ТНК	Формування селективної політики залучення зарубіжних ТНК	Створення сприятливих економічних умов у формі часткового фінансування витрат на НДДКР і підготовку кадрів, застосування пільгових тарифів оренди земельних ділянок, застосування підвищених норм амортизації та ін. з метою стимулювання приходу зарубіжних ТНК у сфері високотехнологічного виробництва і науково-технологічних розробок
Старіюча і недостатньо розвинена інфраструктура	Реалізація низки національних програм інфраструктурного розвитку	Застосування цільового спільного державно-приватного фінансування (державно-приватного партнерства) в розробленні й реалізації зазначених програм з метою зменшення бюджетного навантаження і підвищення якості цих програм

Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Реформування державних фінансів України: інституційний аспект

Реформування системи державних фінансів – важлива складова процесу інституційних трансформацій національної економіки. Як відомо, в Україні більшість елементів системи державних фінансів було сформовано за часів командно-адміністративної економіки, коли ані державний, ані місцеві бюджети не відігравали активної ролі, а слугували лише грошовим виразом планів соціально-економічного розвитку. Створення сучасної системи державних фінансів потребує вирішення методологічних і практичних проблем формування раціональної податкової системи та ефективних механізмів міжрегіонального перерозподілу фінансових ресурсів, зміни видів та структури державних видатків, нормативно-правового забезпечення процедур прийняття бюджетних рішень.

У ринковій економіці держава відмовляється від тих видів діяльності, якими успішно можуть займатися конкуруючі між собою підприємства. Необхідність державного сектора зумовлюється насамперед тим, що ринковий механізм у деяких випадках не може бути застосований або спричиняє наслідки, які є небажаними з точки зору досягнення соціальної стабільності та злагоди. За наявності суспільних благ і зовнішніх ефектів, а при недосконалій конкуренції та існуванні природних монополій, при неповній (недосконалій) інформації про ситуацію на ринку або властивості пропонованих благ завдяки державному втручанню можуть бути досягнуті кращі результати. Отже, свої зусилля і кошти держава спрямовує передусім на надання суспільних благ, розв'язання проблем коригування розподілу доходів і макроекономічну стабілізацію.

Органи загальнодержавного управління виконують ці функції в процесі надання неринкових товарів і послуг, насамперед – для колективного споживання, а також шляхом

перерозподілу доходів, отримуваних за рахунок податків та інших обов'язкових платежів. Забезпечення соціально прийняттого розподілу доходів потребує участі держави, яка за допомогою трансфертів і податкової політики здійснює певне вирівнювання первинного розподілу доходів (у визначених межах) та забезпечує певний рівень соціальних гарантій.

Державі належить головна роль у створенні умов для ефективної конкуренції. До таких умов відноситься не тільки організація грошової системи, яка виконує функцію каналів інформації, а передусім формування адекватної правової структури, призначеної як для збереження конкуренції, так і для забезпечення максимальної корисності при її функціонуванні. При цьому держава має визначати «жорсткі правила», які можна застосовувати до різних ситуацій, надавши індивіду свободу у всьому, що залежить від локальних обставин та факторів. Правова структура ринкової економіки має примушувати ринок працювати з більшою вигодою, тоді як фінансова політика держави має слугувати в першу чергу середньо – і довгостроковим цілям економічного розвитку.

У перехідний період завдання держави не обмежуються функціями, які вона виконує в країнах із розвинутою ринковою економікою. У трансформаційний період необхідно вирішувати низку важливих додаткових завдань щодо створення інститутів правової держави, функціонування яких визначається та узгоджується з дією ринкових механізмів. До таких завдань, зокрема, належить формування податкової системи, що відповідає цілям економічної політики і принципам загального та справедливого оподаткування. Така податкова система повинна замінити систему диференційованих умов економічної діяльності підприємств, які за часів командно-адміністративної економіки були необхідною вимогою вирішення конкретних виробничих завдань; визначення моделі соціальної держави: чи матиме надання державних послуг із соціального захисту універсальний характер або поширюватиметься тільки на тих, хто цього потребує. Вибір моделі визначає коло соціальних зобов'язань держави; створення працездатного інституту банкрутства, ефективних процедур майнової відповідальності підприємств за виконання своїх зобов'язань.

Інституційна архітектоніка бюджетної системи

Бюджет є одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів, розроблення основних напрямів формування та використання бюджетних коштів здійснюється, виходячи з необхідності виконання завдань, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку.

Бюджетна система є вагомою складовою механізму державного регулювання економіки, від ступеня оптимальності співвідношень між елементами бюджетної системи залежить рівень збалансованості бюджетного регулювання й ефективність його впливу на динаміку соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць.

Становлення бюджетних відносин відбувається внаслідок розвитку економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом їх впливу, однак варто зазначити, що можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами і результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Бюджетна система є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць. Обсяг і структура дохідної і видаткової частин бюджету справляє досить значний вплив як на окремі галузі, так і на економіку в цілому.

З метою підвищення якісного рівня функціонування системи бюджетного регулювання доцільним є використання архітектоніки як особливої науки, що досліджує загальні принципи побудови цілісних систем, у тому числі – інституційних. Однією з основних засад цієї науки є рівновага, усереднювання, структуризація, золотий перетин, які діють у цілісних природних, технічних, біологічних системах. Інституційна архітектоніка економічної системи має відповідні складові, зокрема галузеву, зовнішньо-економічну, бюджетну, грошово-кредитну.

Інституційна архітектоніка бюджетної системи визначає як найбільш оптимальні бюджетні співвідношення, як от: питома вага дохідної та видаткової частин бюджету, дефіциту (профіциту) бюджету, обсягу державного боргу у валовому внутрішньому продукті, структура доходів, видатків бюджету, державного боргу, джерел фінансування дефіциту бюджету, рівень бюджетної централізації, коефіцієнти міжбюджетного регулювання, так і основні положення бюджетного процесу, що містяться в ряді нормативно-законодавчих актів, у тому числі – Конституції України, Бюджетному кодексі України, Основних напрямках бюджетної політики на відповідний рік, Законах України про Державний бюджет України на відповідний рік.

Інституційний підхід передбачає розгляд бюджетного регулювання як динамічної системи, що постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку.

З огляду на це доцільним є введення поняття «адаптивна інституційна архітектоніка бюджетної системи», яка ґрунтується на системі бюджетного регулювання та враховує оптимальні співвідношення між елементами зазначеної системи і циклічність соціально-економічного розвитку. Адаптивні інституційні зміни у бюджетній системі є необхідною складовою економічного зростання.

Якщо під інститутами мати на увазі обмеження, що накладаються суспільством на певну діяльність, то інституційні зміни у бюджетному процесі передбачають запровадження низки обмежень відповідно до етапу економічного розвитку, зокрема рівень інвестиційної складової у бюджеті, дефіцит бюджету та структуру джерел його фінансування, обсяг та структуру дохідної та видаткової частин бюджету.

Інститути можна представити як результат процесів, які відбувалися у попередніх періодах часу, і тому вони відповідають перш за все минулому середовищу. Важливим є визначення ступеня адекватності цих інститутів сучасним обставинам, терміну початку, поетапності, швидкості внесення необхідних

інституційних змін. Від зазначеного залежить ефективність розвитку державних фінансів, національної економіки, суспільства в цілому.

Стійка сукупність базових інститутів, котрі визначають еволюційний розвиток наступних інституційних структур, є інституційною матрицею, що реалізує концепцію системи раціональних структурно-функціональних перетворень. Інституційна система підлягає постійним змінам на підставі невідповідності діючих інститутів певним особливостям сучасного середовища. У бюджетній системі містяться інститути, що як підвищують, так і зменшують рівень ефективності функціонування цієї системи як інструменту соціально-економічного розвитку країни, тому важливою є оцінка бюджетних інституцій з цього питання, визначення «інституційного залишку», який має суттєвий вплив на ступінь спроможності фінансово-бюджетного регулювання.

Бюджетна рівновага важлива насамперед між запланованими та фактичними показниками, у тому числі – як співвідношення до валового внутрішнього продукту, дохідної та видаткової частин бюджету, дефіциту бюджету, державного боргу, їх структуризації. Відповідна рівновага необхідна між фінансово-бюджетними та соціально-економічними показниками у розрізі адміністративно-територіальних одиниць, результативними показниками бюджетних програм, досягненням відповідної суспільної мети та бюджетними видатками головних розпорядників бюджетних коштів.

Інституційна рівновага не означає тільки статичної рівноваги, має бути також стійка динамічна рівновага, зокрема бюджетна збалансованість важлива перш за все у середньостроковій перспективі. Дефіцит або профіцит бюджету є активним інструментом впливу на економічний розвиток у короткостроковому періоді.

Зважаючи на стратегію розвитку економіки, пов'язаної з підвищенням рівня її ендогенної складової, необхідні відповідні інституційні зміни у фінансово-бюджетному регулюванні, зокрема у податковій політиці, державній політиці сфери видатків, запозичень, державного боргу.

Необхідно зазначити, що рівень збалансованості бюджетного регулювання впливає як одночасно, так і з лагами у часі на темпи соціально-економічного розвитку, а також на інтегрований показник запасу стійкості бюджетної системи, який визначається сукупністю вагомих бюджетних показників, що характеризують стан бюджетної системи. Тому важливим є запровадження відповідної методології розрахунку на певному інтервалі часу показника запасу стійкості бюджетної системи, який має враховувати передусім показники питомої ваги дебіторської та кредиторської заборгованості зведеного, державного та місцевих бюджетів до загальної суми видаткової частини відповідного бюджету, аналогічний показник заборгованості з соціальних виплат, податкове навантаження на економіку, рівень виконання дохідної та видаткової частин бюджету, рівень фінансування дефіциту бюджету, питому вагу державного боргу у валовому внутрішньому продукті.

Бюджетна система повинна мати низку важелів, за допомогою яких держава має можливість здійснювати розподільчі і перерозподільчі функції. Зазначені важелі повинні бути систематизовані як певні елементи бюджетного механізму, які включають розроблення нормативно-законодавчих документів стосовно бюджетного планування, регулювання, фінансування, звітності, бюджетного контролю.

Основним завданням бюджетного регулювання є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак при цьому важливою є підтримка запасу стійкості бюджетної системи у необхідних межах. Потрібно зазначити, що бюджетна система є одним із вагомих інструментів впливу на економічне зростання, разом з цим з лагом у часі бюджетна система виступає як об'єкт впливу з огляду на макроекономічне становище країни, тому важливим є визначення ступеня взаємовпливу з лагами у часі бюджетної системи і соціально-економічного розвитку держави та регіонів.

З метою розроблення і реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного часового інтервалу бюджетна політика має визначатися, виходячи, з одного боку, з циклічності економічного розвитку, з іншого – зі стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якого може призвести до ускладнень у проведенні ефективного бюджетного регулювання для позитивного впливу на економічне зростання.

На кожному етапі економічного розвитку є необхідність у розробленні такого бюджетного механізму, який забезпечив би втілення поставлених завдань перед державою. З економічної точки зору бюджетний механізм – це сукупність певних видів бюджетних відносин, методів формування та використання бюджетних коштів.

Бюджетна система та реалізація ефективної політики у сфері державних фінансів займають досить важливе місце у процесі регулювання економічного розвитку держави. Одним з основних інструментів державного регулювання економіки є бюджетна система, яка суттєво впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому. Від якості та своєчасності прийняття рішень з питань формування дохідної частини бюджету, проведення податкової політики, державних видатків та міжбюджетних відносин залежить збалансованість державних фінансів, рівень ефективності державного регулювання економічних процесів.

На етапі трансформації економіки необхідне, з одного боку, переосмислення системи фінансово-бюджетних знань, поглядів і парадигм, що склалися в країнах з розвиненою ринковою економікою стосовно можливості їх застосування в країнах з перехідною економікою, з іншого – здійснення поглибленого аналізу тенденцій бюджетного процесу в Україні та його впливу на соціально-економічний розвиток держави.

Зазначене дасть змогу поглибити розуміння сутності бюджету як економічної категорії та бюджетної системи як важливого регулятора економічних процесів і надасть

можливість приймати оптимальні рішення стосовно розвитку фінансово-бюджетних відносин в Україні.

Останніми роками проблеми формування дохідної частини бюджету, міжбюджетних відносин перебувають у центрі уваги науковців і органів державного управління. Трапляються численні науково-практичні дискусії щодо розподілу державних видатків, розроблення та реалізації податкової політики. Потрібно зазначити, що на цей час центральними органами виконавчої влади здійснені перші важливі кроки стосовно посилення обґрунтованості планування бюджету, збалансованості бюджету, запровадження програмно-цільового методу планування видаткової частини бюджету, формульного підходу у процесі міжбюджетного регулювання, використання бюджетної системи як інструменту регулювання економічного розвитку. Проте зазначені питання у вітчизняній економічній теорії залишаються недостатньо розробленими.

Соціально-економічний розвиток суспільства на цьому етапі потребує використання бюджетної системи як дійового інструменту впливу на економічне зростання, вирішення низки соціальних проблем. Економічна сутність бюджетної системи як інструменту регулювання економічного розвитку полягає у використанні бюджетної архітекτονіки, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи, для впливу на динаміку показників економічного розвитку. Економічним змістом бюджетного регулювання є розроблення основних напрямів формування та використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку. Державна політика у сфері видатків бюджету та податкова політика суттєво впливають на обсяг сукупного попиту. Система бюджетного регулювання як одна з основних складових системи державного регулювання економіки може бути теоретично відтворена структурно-функціональною моделлю, яка ґрунтується на інтеграції державного регулювання дохідної і видаткової частин бюджету, міжбюджетних відносин, дефіциту (профіциту) бюджету,

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

державного боргу з урахуванням динаміки економічних процесів та зовнішньоекономічного середовища (рис. 2.1). Застосування такої структурно-функціональної моделі дає змогу визначити рівень збалансованості бюджетної системи як вагової складової державного регулювання економіки та підвищити якість процесу бюджетного регулювання.

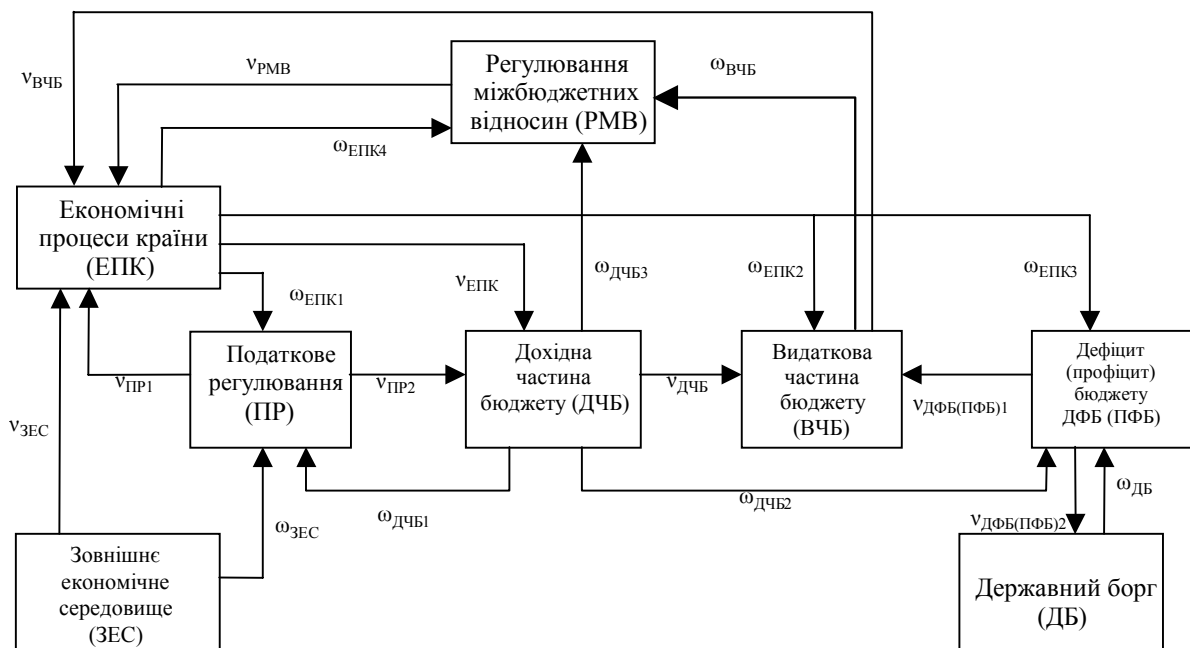


Рис. 2.1. Структурно-функціональна модель системи бюджетного регулювання

де $v_{ПР1}$ – вплив податкового регулювання на економічні процеси країни; $v_{ПР2}$ – вплив податкового регулювання на дохідну частину бюджету; $v_{ДЧБ}$ – вплив дохідної частини бюджету на видаткову частину бюджету; $v_{ДФБ(ПФБ)1}$ – вплив дефіциту (профіциту) бюджету на видаткову частину бюджету; $v_{ДФБ(ПФБ)2}$ – вплив дефіциту (профіциту) бюджету на обсяг державного боргу; $v_{ЕПК}$ – вплив економічних процесів країни на дохідну частину бюджету; $v_{ВЧБ}$ – вплив видаткової частини бюджету на економічні процеси країни; $v_{РМВ}$ – вплив регулювання міжбюджетних відносин на економічні процеси країни; $v_{ЗЕС}$ – вплив зовнішнього економічного середовища на економічні процеси країни; $\omega_{ЕПК1} \div \omega_{ЕПК4}$ – інформація про стан економічних процесів країни; $\omega_{ЗЕС}$ – інформація про стан зовнішнього економічного середовища; $\omega_{ДЧБ1} \div \omega_{ДЧБ3}$ – інформація про дохідну частину бюджету; $\omega_{ВЧБ}$ – інформація про видаткову частину бюджету; $\omega_{ДБ}$ – інформація про державний борг.

На процес формування видаткової частини бюджету, що є одним з основних елементів системи бюджетного регулювання, перш за все впливає дохідна частина бюджету, яка залежить від рівня податкового навантаження і динаміки розвитку економіки, та показник дефіциту (профіциту) бюджету, який визначається залежно від циклічності економічних процесів та обсягу державного боргу. Основною метою системи бюджетного регулювання є розроблення і проведення збалансованої фінансово-бюджетної політики, спрямованої на підвищення соціально-економічного розвитку країни.

В умовах зростання регулюючої ролі бюджету необхідне удосконалення системи, методів управління бюджетом, яке повинно здійснюватися на підставі поглибленого аналізу тенденцій соціально-економічного розвитку держави та з урахуванням досвіду зарубіжних країн з цього питання.

Державне регулювання економіки розвинутих країн стало необхідним та виправданим, виходячи з певної недосконалості ринкових відносин. Роль держави в економіці багатопланова: стабілізація циклів економічної активності, закупівля товарів та послуг, регулювання процесу монополізації на ринку, реагування на зовнішній економічний вплив, створення необхідних умов для соціально справедливого розподілу доходу і забезпечення життєво необхідними благами населення тощо. Держава впливає на виробництво, нагромадження, споживання та інші елементи процесу відтворення. Зокрема, збільшуючи обсяг капіталовкладень, влада сприяє підвищенню попиту, зростанню обсягів промислового виробництва, збільшенню інвестицій в економіку; фінансування інфраструктури сприяє скороченню витрат виробництва підприємств, зростанню їх прибутків.

Активно використовувати державні фінанси як засіб регулювання економіки уряди розвинених країн почали з часів світової економічної кризи 1929–1933 років.

Бюджетна система є одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів, оскільки у процесі його складання здійснюється розроблення

основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на підставі необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку.

Держава застосовує різні форми впливу на економіку: надання субсидій організаціям і населенню, здійснення державних інвестицій, бюджетне фінансування галузей, що визначають науково-технічний прогрес, досягаючи таким чином в остаточному підсумку змін економічних пропорцій.

Бюджет широко використовується для міжгалузевого і територіального перерозподілу фінансових ресурсів з урахуванням вимог найбільш раціонального розміщення виробничих сил, економічного зростання в усіх регіонах та у державі в цілому.

У сучасних умовах розвитку економіки України, коли підвищується роль держави в регулюванні економічних процесів, особливо важливо визначити основні напрями бюджетних видатків з метою забезпечення стратегічної спрямованості розвитку економіки країни.

Важливу роль відіграє бюджет у вирішенні соціальних проблем на основі вдосконалення механізму фінансування закладів соціальної сфери – освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення.

Удосконалення механізму бюджетного фінансування науки, державної системи підготовки і перепідготовки кадрів для галузей економіки, використання пільгового податкового режиму стосовно оподаткування прибутку від реалізації нових видів продукції та інших ефективних бюджетних заходів дозволяє стимулювати наукові відкриття, технічні досягнення та скорочувати строки їх впровадження у виробництво.

Бюджет є важливим інструментом впливу на розвиток економіки і соціальної сфери. За його допомогою держава, забезпечуючи перерозподіл валового внутрішнього продукту, змінює структуру суспільного виробництва, впливає на результати підприємницької діяльності, здійснює соціальні реформи.

У перерозподілі вартості між сферами суспільної діяльності, територіями, окремими групами громадян для задоволення суспільно необхідних потреб полягає основна регулююча

роль бюджетної системи. Необхідність забезпечення узгодженого функціонування всіх елементів бюджетної системи і важливість своєчасного вирішення наявних суспільних проблем призводять до того, що бюджетний процес виступає як об'єкт державного регулювання.

Виникнення бюджетних відносин і зміни в них відбуваються внаслідок розвитку економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом їх впливу. Однак треба зазначити, що можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами і результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Отже, бюджетна система є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць.

Враховуючи наведене, потрібно зазначити, що бюджетна система є одним з основних інструментів регулювання соціальної, виробничої, інвестиційної, регіональної, зовнішньоекономічної та інших сфер діяльності держави.

Особливого значення бюджетна політика набуває на стадії ринкового реформування економіки. Обсяг і структура дохідної і видаткової частин бюджету здійснює досить значний вплив як на окремі галузі, так і на економіку в цілому.

Від ступеня оптимізації обсягів і структури дохідної та видаткової частин бюджету залежить рівень економічного зростання держави. Взагалі бюджетне регулювання повинно бути спрямоване на реальне економічне зростання у будь-якому районі, місті, області, державі в цілому.

Бюджет є важливим елементом системи фінансового регулювання економіки; його збалансованість, оптимальність є однією з основних умов економічного зростання. Бюджетне регулювання дає змогу цілеспрямовано впливати на темпи і пропорції розвитку суспільного виробництва. На процес формування видаткової частини бюджету, яка є одним з основних елементів системи бюджетного регулювання, перш

за все впливає дохідна частина бюджету і показник дефіциту (профіциту) бюджету, визначений з урахуванням циклічності економічного розвитку.

Для стимулювання економічного зростання доцільним є використання дефіциту бюджету з метою збільшення видаткової частини бюджету, особливо в умовах певного зменшення податкового навантаження на економіку, проте розмір державного боргу та економічні можливості держави з його обслуговування є фактором обмеження обсягу дефіциту бюджету. В періоди сталого економічного зростання, особливо за умови наявності значного обсягу державного боргу, доцільним є використання профіциту бюджету. Отже, значення показника дефіциту (профіциту) бюджету залежить від циклу економічних процесів держави та розміру державного боргу.

Основною метою системи бюджетного регулювання є розроблення і проведення збалансованої фінансово-бюджетної політики, зокрема у сфері доходів, видатків бюджету, міжбюджетних відносин, дефіциту (профіциту) бюджету, державного боргу, спрямованої на підвищення соціально-економічного розвитку країни.

Бюджетний механізм має забезпечувати бюджетне регулювання держави, відображати певну спрямованість бюджетних відносин на виконання економічних і соціальних завдань на конкретному етапі розвитку держави.

Важливим є визначення впливу податкового навантаження на реальні доходи зведеного бюджету та зростання реального валового внутрішнього продукту, а також впливу централізації видатків бюджету на економічне зростання, і суттєву роль тут відіграє виявлення взаємозв'язку між зазначеними показниками з лагами у часі.

Значним напрямом впливу бюджету на економічні та соціальні процеси в державі є видатки, які мають місце у формуванні величини фондів споживання та нагромадження. Бюджетна політика у сфері державних видатків – досить вагомий інструмент впливу на соціально-економічний розвиток, особливо на перехідному етапі економічних реформ за обмеженості фінансових ресурсів держави.

Механізм впливу державних видатків на обсяг сукупного попиту та випуску продукції передбачає їх збільшення у періоди економічного спаду та зменшення у періоди економічного зростання, тим самим здійснюючи відповідний вплив на обсяг сукупного попиту та випуску продукції.

На цей час певною мірою розроблені та запроваджені у процес бюджетного планування основні принципи програмно-цільового методу, однак з метою суттєвого підвищення рівня державного регулювання у сфері видатків бюджету необхідним є вдосконалення насамперед науково-теоретичних положень та методологічних основ зазначеного методу з урахуванням як зарубіжного, так і вітчизняного досвіду з цього питання. Наукове обґрунтування проблеми вдосконалення методології функціонування програмно-цільового методу планування видаткової частини бюджету, безперечно, підвищить якість і рівень керованості системи фінансово-бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку держави.

Одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку є перспективне бюджетне планування, зміст якого полягає в розробленні основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на середньостроковий період, зважаючи на необхідність виконання завдань, які постають перед суспільством на певному етапі його розвитку. У процесі перспективного бюджетного планування створюються умови для розв'язання найважливіших проблем державного впливу на економічний розвиток. Проведення цілеспрямованої фінансово-бюджетної політики в Україні передбачає запровадження стратегічного бюджетного планування.

Середньострокове бюджетне планування є необхідною умовою підвищення керованості та якості процесу бюджетного планування, посилення впливу бюджетного регулювання на соціально-економічний розвиток держави.

З метою посилення впливу бюджетної системи на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості й прозорості

бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю.

Встановлення довго- і середньострокових цілей та завдань фінансово-бюджетної політики, кількісних та якісних критеріїв їх виконання і на цій основі визначення обсягів бюджетних ресурсів на перспективу є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування та посилення впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток держави.

Взагалі необхідною є не лише розроблення прогнозних бюджетних показників на середньострокову перспективу, а й визначення бюджетної стратегії до 2025–2030 років з урахуванням циклічності економічного розвитку, що, безперечно, підвищить керованість бюджетного процесу.

Від виваженості та своєчасності прийняття зазначених рішень залежить рівень ефективності бюджетної політики та функціонування бюджетної системи в цілому. Разом з тим бюджет як інструмент економічного регулювання має бути збалансованим у коротко- та довгостроковому періодах, що насамперед стосується показників обсягу і структури державного боргу, дефіциту бюджету, дебіторської та кредиторської заборгованості бюджетних установ, заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності щодо сплати податків і зборів, рівня виконання запланованих показників бюджетів усіх рівнів.

Державне регулювання економічної та соціальної політики здійснюється завдяки бюджетному механізму, який включає, з одного боку, процес перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту, з другого – вплив на соціально-економічний розвиток держави та адміністративно-територіальних одиниць. Перспективне прогнозування доходів і видатків бюджету є одним із вагомих елементів державного регулювання сталого розвитку та забезпечення економічного зростання.

Перспективне бюджетне планування як одна з головних складових державного регулювання економічного і соціального розвитку дає змогу підвищити керованість бюджетного процесу та якість розроблення і реалізації бюджетної політики в Україні.

Бюджетна система України постійно розвивалася та вдосконалювалася і зараз має в основному сформований механізм для здійснення бюджетного регулювання, спрямованого на підвищення рівня соціально-економічного розвитку країни. Разом з тим зазначені позитивні результати ще не дають підстав для висновку про радикальні зрушення у фінансово-бюджетній сфері, в якій залишається низка невирішених проблем. Бюджетна політика у сфері видатків недостатньо ефективно впливає на соціальний розвиток та економічне зростання як передумову підвищення життєвого рівня та добробуту населення. Недостатнім є рівень поєднання фіскальної і стимулюючої функцій податкової політики, потребують подальшого вдосконалення міжбюджетні відносини, які ще не повною мірою враховують економічний потенціал регіонів. У цілому фінансово-бюджетна політика ще не відповідає достатньою мірою вимогам стратегічних завдань економічного і соціального розвитку держави.

З огляду на це існує потреба у посиленні науково обґрунтованого перспективного бюджетного прогнозування й планування та створення теоретичних основ системи бюджетного регулювання, що підвищить якісний рівень функціонування бюджетної системи як одного з основних інструментів державного регулювання економічного розвитку. Використання інституційного підходу сприятиме прискоренню трансформаційних перетворень у сфері державних фінансів.

На сучасному етапі розвитку державних фінансів необхідним є переосмислення сутності бюджетної системи у процесі регулювання економіки, підвищення теоретико-методологічного рівня бюджетної політики та, враховуючи вітчизняний і зарубіжний досвід, розроблення на основі виявлених особливостей бюджетного процесу нової парадигми системи бюджетного регулювання: з одного боку – як інструменту впливу, а з другого – як об'єкта регулювання економічного розвитку.

Зазначене дасть змогу поглибити розуміння сутності бюджету як економічної категорії та бюджетної системи як важливого регулятора економічних процесів, а також приймати ефективні рішення з питань розвитку фінансово-бюджетних відносин.

Розроблення і реалізація бюджетної політики має спиратися на науково обґрунтовані положення та результати проведених досліджень з питань фінансово-бюджетних відносин, що, безперечно, посилить збалансованість державних фінансів та створить необхідні умови для підвищення рівня керованості економічних процесів країни.

Одним з вагомих завдань на цьому етапі розбудови фінансово-економічних відносин є розроблення основних засад інституційної архітектури бюджетної системи, яка визначається сукупністю відповідних співвідношень між складовими цієї системи, механізмами їх оптимізації з метою впливу на динаміку показників економічного зростання.

Застосування положень інституційної архітектури дасть можливість визначити рівень функціонування та збалансованості бюджетної системи як вагомий складовий державного регулювання економіки та підвищити якість процесу бюджетного регулювання в Україні.

Бюджетно-податкове регулювання як дієвий інструмент економічної політики країни

Необхідно зазначити, що фінансове регулювання впливає як одночасно, так і з лагами у часі на темпи соціально-економічного розвитку, а також на стійкість і збалансованість фінансової системи. Впровадження інституційного підходу до дослідження фінансової політики є важливим та включає визначення ознак інституту фінансового регулювання, інституційного середовища, яке забезпечує його функціонування, трансакційних витрат із застосуванням теорії суспільного вибору. Вагомим є визначення

ступеня адекватності цих інститутів сучасним обставинам, терміну початку, поетапності, швидкості внесення необхідних інституційних змін. Від цього залежить ефективність розвитку державних фінансів, національної економіки, суспільства в цілому.

Якщо під інститутами розуміти обмеження, що накладаються суспільством на певну діяльність, то інституційні зміни у бюджетному процесі передбачають запровадження низки обмежень відповідно до етапу економічного розвитку. Це, зокрема, рівень інвестиційної складової у бюджеті, дефіцит бюджету та структура джерел його фінансування, обсяг та структура дохідної та видаткової частин бюджету.

Перехід від одного суспільно-економічного ладу до іншого спричиняє кардинальні зміни старої системи правил і норм, породжує значну кількість нових інститутів, які відповідають зміненим умовам функціонування суспільства. У перехідній економіці інституційне середовище складається з різних інститутів, суперечності між якими створюють певну невизначеність економічного середовища; трансформаційні процеси зумовлюють одночасне існування інститутів, притаманних як плановій, так і ринковій економіці.

Враховуючи, що бюджет є одним з основних інструментів державного регулювання економіки, становлення ефективної бюджетної системи є необхідною умовою для досягнення економічного розвитку будь-якої країни. Особливо важливим є вирішення цього завдання для транзитивних економік, які відзначаються неоднорідністю та динамізмом суспільного середовища, тому необхідні підвищення ролі бюджетної політики у системі державного регулювання та розроблення концептуальних засад побудови її ефективної моделі. Бюджетна і монетарна політики є дієвими інструментами впливу на рівень розвитку економічної системи, тож повинні підтримувати фінансові стимули активної економічної діяльності. Особливого значення в цьому контексті набуває регулювання бюджетних і грошово-кредитних відносин в умовах трансформаційної економіки.

Обґрунтовано основні напрями розвитку податкової системи з урахуванням проведення відповідної збалансованої бюджетної та соціальної політики, що зумовлює потребу підвищення її фіскальної ефективності, регулюючого потенціалу та соціальної спрямованості. Одним з основних завдань реформування податкової системи країни є забезпечення поєднання інтересів суб'єктів господарювання – платників податків – із соціально-економічними потребами суспільства. Показано вплив податкового навантаження на економічний розвиток, роль податків у реалізації соціальної політики держави та особливості розвитку податкової системи в умовах європейської інтеграції.

Методологія ефективних трансформацій податкової системи передбачає уточнення цілей податкової політики, визначення відповідних пріоритетів та концептуального забезпечення податкових перетворень, удосконалення механізму функціонування податкової системи. Розвиток податкової системи повинен відбуватися еволюційним шляхом відповідно до довгострокових макроекономічних цілей розвитку держави. З одного боку, це побудова соціально орієнтованої економіки, з другого – стимулювання розвитку національного виробництва та забезпечення його конкурентоспроможності. Виходячи з відповідних цілей розвитку, основними характеристиками, які має набути податкова система в процесі перетворень, є можливості збільшення податкової бази, посилення ефективності регуляторного потенціалу, соціальної спрямованості.

Визначення шляхів адекватного умовам та ступеню розвитку суспільства, задіяння регуляторного потенціалу складових бюджетної політики потребує подальшого дослідження взаємозв'язку бюджетних відносин та соціально-економічних процесів. Бюджетна політика має розглядатися як складова системи інститутів суспільства, розвиток системи бюджетного регулювання сприятиме здійсненню відповідних інституційних змін сучасного економічного середовища. Бюджетна політика невіддільна від існуючих у країні інститутів, які утворюють певне інституційне середовище, що визначає відповідні фінансово-економічні відносини як результат діяльності держави

та суб'єктів ринкового механізму. Держава, спрямовуючи діяльність на вдосконалення базових інститутів економічного розвитку (власності, управління, праці), тим самим створює умови для формування й реалізації ефективної бюджетної політики. Система державних фінансів вимагає адаптації до динамічних процесів, які відбуваються у суспільстві, що проходить за умов вилучення з інституційного середовища інститутів, які перешкоджають ефективному впливу бюджетної політики на соціально-економічні процеси. Тому важливим є формування системи інститутів, яка могла б забезпечити розвиток державних фінансів з урахуванням положень інституційної архітектури бюджетної системи країни.

Визначено роль бюджету як інструменту соціально-економічного розвитку суспільства, механізму впливу державних видатків на обсяг сукупного попиту та випуску продукції, перспективного бюджетного прогнозування та планування. Для виконання основних завдань щодо формування якісно нової, адаптованої до вимог ринкової економіки системи управління державними фінансами, підвищення ефективності та прозорості їх використання, досягнення визначених цілей соціально-економічного розвитку необхідним є продовження роботи щодо вдосконалення програмно-цільового методу планування бюджету стосовно підвищення результативності діяльності розпорядників бюджетних коштів, розроблення системи оцінки результативності бюджетних програм з точки зору отримання конкретних кінцевих результатів. Важливим напрямом подальшого розвитку системи державного регулювання соціально-економічного розвитку також є вдосконалення системи планування на всіх рівнях бюджетної системи в напрямі посилення його наукової обґрунтованості, ефективності та результативності. На цьому етапі розвитку державних фінансів у провідних країнах простежується тенденція до реформування системи управління державними видатками шляхом підвищення рівня її ефективності та результативності з метою спрямування обмежених бюджетних ресурсів на виконання пріоритетних завдань державної політики.

Реформування фінансової системи, створення сучасних ринкових інституцій, запровадження нових підходів до адміністрування державного і комунального секторів є актуальними для науковців і практиків, про що свідчать причини виникнення світової фінансової кризи, зокрема порушення фінансової рівноваги, недостатня ефективність механізмів державного управління в умовах фінансової глобалізації. Вагому роль у відновленні рівноваги фінансової системи, посиленні її стійкості до зовнішніх факторів, у функціонуванні бюджетної системи відіграє державний фінансовий контроль, у тому числі – внутрішній аудит. Розкрито сутність внутрішнього аудиту як складової системи управління державними видатками, розроблено його методологічне забезпечення стосовно ефективності використання бюджетних коштів, оцінки системи внутрішнього фінансового контролю, критеріїв якості аудиту.

Нині певною мірою розроблено та запроваджено в процес бюджетного планування основні принципи програмно-цільового методу, однак з метою суттєвого підвищення рівня державного регулювання у сфері видатків бюджету необхідним є удосконалення насамперед науково-теоретичних положень та методологічних основ зазначеного методу з урахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду з цього питання.

Ефективна бюджетно-податкова політика є вагомою умовою для підвищення рівня та якості життя населення, забезпечення економічного зростання, модернізації економіки і соціальної сфери. Циклічність економічних процесів зумовлює необхідність адаптації фінансової політики до змін макроекономічних умов. У зв'язку з цим важливо своєчасно оцінити вплив екзогенних та ендогенних факторів на інституційні складові бюджетної та податкової системи, динаміку їх розвитку.

Підвищення якісного рівня механізмів формування дохідної та планування видаткової частин бюджету з урахуванням пріоритетів соціально-економічної стратегії посилює інституційні засади бюджетно-податкової політики, реалізація завдань якої впливає на рівень і умови виконання державою функцій, фінансову та соціальну збалансованість.

Бюджетно-податкове регулювання має бути засноване на принципах передбачуваності рівня податкового навантаження і стабільності формування доходів бюджету. Необхідно обґрунтувати кількість податків та зборів, які стягуються в Україні, з урахуванням витрат, пов'язаних з цим.

З метою підвищення обґрунтованості прийнятих управлінських рішень важливим є здійснення комплексної оцінки наслідків передбачуваних і проведених заходів бюджетно-податкової політики. Підвищенню передбачуваності податкового навантаження, стабільності формування доходів бюджету сприятиме визначення бюджетних параметрів на середньострокову перспективу. Разом з тим підвищення якості прогнозування податкового навантаження потребує попереднього розгляду та прийняття в рамках фінансової політики варіантів зміни податкового навантаження залежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що характеризуються високим ступенем невизначеності, як от: динаміка соціально-економічних показників, зміна податкового та бюджетного законодавства, підвищення привабливості території як об'єкта для інвестицій тощо.

Для реалізації принципу передбачуваності податкового навантаження доцільно здійснювати оцінку ефективності та рівномірності податкового навантаження, а також аналіз потенціалу його можливого збільшення. Важливим елементом визначення ефективності зміни податкового навантаження є аналіз чутливості обсягу податкових надходжень до зміни податкових ставок і показників економічного розвитку території, зокрема, якою мірою збільшиться обсяг податків у разі підвищення або зниження податкової ставки на один відсоток.

Доцільно розробити і впровадити систему моніторингу основних категорій платників податків, на основі якої можна аналізувати динаміку нарахованих податкових платежів до бюджетів усіх рівнів та обсяги реалізованої продукції, що може дати уявлення про основні показники, що використовуються для розрахунку податкової бази, даних, що впливають на базу оподаткування з податку на прибуток, динаміку надходження

податкових платежів за рівнями бюджетів, заборгованості та податковому навантаженні. Моніторинг динаміки цих показників дасть змогу оцінити реальний податковий потенціал господарюючого суб'єкта та обґрунтованість податкових зобов'язань, покладених на нього, своєчасно виявляти причини зміни оподаткованої бази, а також платників, які неправомірно знижують податкове навантаження.

Важливим завданням є встановлення виважених критеріїв та вимог щодо надання податкових пільг з метою уникнення необґрунтованих втрат доходів бюджету. Надання податкових пільг доцільно здійснювати в межах пріоритетів державної соціально-економічної політики. Разом з тим, виходячи з досвіду розвинутих країн, доцільним є збереження пільг соціальної спрямованості, а також пільг, спрямованих на інновації, енергозбереження та підвищення енергоефективності. Важливо зазначити, що податкові преференції на капітальні вкладення найчастіше надаються у вигляді інвестиційного податкового кредиту підприємствам, які спрямовують інвестиції на впровадження нових технологій, техніки, обладнання тощо. Інвестиційна податкова знижка надається лише після введення нової техніки в експлуатацію, її розмір визначається у відсотках від вартості впроваджуваної техніки і становить: для електронної техніки та обладнання у Японії, для нової техніки, технологій, матеріалів першого року експлуатації у Великобританії. Податкова знижка на інвестиції у США застосовується лише для енергозберігаючого обладнання.

Підвищення рівня якості оцінки ефективності використання податкових пільг передбачає вдосконалення процесу розкриття статистичної інформації та податкової аналітики в розрізі галузей економіки, визначених у державних програмах, що надасть можливість забезпечити прозорість та відкритість формування бюджетних інвестицій. Надання податкових пільг має ґрунтуватись на оцінці інноваційної та інвестиційної діяльності за пріоритетними секторами економіки. Доцільним є визначення характеру податкових пільг, об'єкта їх впливу, створення єдиного реєстру інвестиційних та інноваційних

проектів з метою застосування прямих і непрямих заходів державної підтримки стимулювання економіки. Підвищенню результативності надання податкових пільг сприятиме удосконалення фінансового інструментарію, у тому числі методів аналізу, оцінки та фінансування інноваційної та інвестиційної діяльності організацій з урахуванням зарубіжного досвіду.

Метою бюджетної політики є забезпечення відповідного рівня соціально-економічного розвитку суспільства з урахуванням збалансованості державних фінансів, що реалізується через інститути бюджетного регулювання, державного фінансового контролю. Державне регулювання в сучасних умовах становить собою макроекономічний регулятор відтворювальних процесів, спрямований на реалізацію стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Перспективне прогнозування видатків бюджету є важливим інструментом державного регулювання економічних і соціальних процесів, оскільки обґрунтовує напрями використання бюджетних коштів у майбутньому з урахуванням визначених цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку держави на середньо- та довгострокову перспективу. Сучасний етап розвитку бюджетних відносин характеризується посиленням ролі бюджетних видатків у процесі регулювання соціально-економічного розвитку держави та регіонів.

Бюджетне регулювання у сфері видатків бюджету завдяки використанню сукупності інструментів впливу на процес формування та виконання бюджету дозволяє вирішувати завдання, що стоять перед країною на певному етапі суспільного розвитку, досягати необхідних макроекономічних пропорцій та показників економічного зростання. Підвищення конкурентоспроможності економіки країни, якості державних послуг, рівня життя населення потребує реалізації стратегії оптимізації обсягу видатків бюджету одночасно з посиленням їх результативності.

Враховуючи рівень наповнюваності бюджету в сучасних умовах, вагомими є завдання скорочення бюджетного дефіциту та підвищення рівня результативності використання бюджетних коштів.

Зазначене передбачає підвищення частки державних витрат в інноваційному секторі економіки; вдосконалення системи державних закупівель; розвиток програмно-цільового методу шляхом оптимізації кількості бюджетних програм, визначення їх оптимальної структури та змісту; запобігання дублюванню функцій, покладених на головних розпорядників бюджетних коштів; удосконалення процесу управління бюджетними програмами; підвищення рівня відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за порушення вимог бюджетного законодавства.

На сучасному етапі розвитку програмно-цільового методу важливим завданням є оптимізація кількості бюджетних програм з урахуванням таких принципів: системності і послідовності реалізації політики у сфері бюджетного планування, що надасть можливість для визначення ефективної структури та змісту бюджетних програм, забезпечення достатнього рівня якості функціонування державних інституцій; цілісності, що дасть змогу взаємоузгодження видатків за бюджетною програмою з соціально-економічними прогнозами розвитку країни на середньострокову перспективу, показниками розвитку окремих галузей економіки та органів державної влади на коротко- і середньостроковий періоди; прозорості, що сприятиме підвищенню взаємозв'язку планування бюджетної програми відповідно до завдань і функцій органів виконавчої влади; дотримання інтересів держави з метою розроблення планів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів на підставі необхідності реалізації загальнодержавної соціально-економічної політики та забезпечення економічної безпеки держави; результативності з метою досягнення відповідних результатів за умови використання мінімального обсягу бюджетних коштів; ефективності для досягнення поставленої мети у процесі виконання бюджетної програми; цільового використання бюджетних коштів, що надасть можливість спрямування бюджетних коштів на цілі та завдання, визначені планом діяльності головних розпорядників бюджетних коштів.

Вдосконалення програмної структури видатків державного бюджету можливо здійснити з урахуванням формування стратегії закупівель щодо кожного замовника, пов'язаної з завданнями та прогнозованими результатами діяльності органів державної влади. Зазначене надає змогу забезпечення більш дієвого підходу до планування та проведення закупівельних процедур.

Здійснення перспективного прогнозування видатків бюджету на якісно новому рівні передбачає вдосконалення системи моніторингу результативності діяльності бюджетних установ, підвищення ефективності управління державним замовленням. З метою формування єдиного інтегрованого циклу планування, розміщення державних замовлень і виконання державних контрактів, що відповідають потребам держави щодо рівня якості товарів, робіт і послуг, важливим є оптимізація технології розміщення замовлення та умов відбору кваліфікованих постачальників за допомогою вдосконалення системи електронних аукціонів. Необхідно забезпечити підвищення оперативності управління інвестиційними проектами, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів, в тому числі – за рахунок посилення відповідальності за виконання у зазначені терміни всіх запланованих заходів.

Раціональний підхід до визначення цілей державних закупівель, ефективності їх досягнення надасть можливість підвищення ефективності системи закупівель та адекватної оцінки результатів використання наявних процедур розміщення державних замовлень, формування яких на базі основних положень бюджетної стратегії підвищує рівень ефективності державних витрат.

Важливого значення нині набуває перспективне бюджетно-податкове прогнозування та планування, що дає змогу сформулювати пріоритетні завдання, оцінити необхідні фінансові ресурси для їх реалізації та визначити основні джерела отримання цих коштів.

Вагомим інструментом бюджетного регулювання, який дозволяє обґрунтовувати основні напрями та обсяги використання фінансових ресурсів бюджету у майбутніх періодах, узгоджувати бюджетну політику у сфері доходів, видатків,

дефіциту бюджету, є перспективне прогнозування видатків бюджету. Прогнозний показник питомої ваги видатків зведеного бюджету України у валовому внутрішньому продукті за період 2018–2022 рр. становить 32,70%, найбільше середнє значення цього показника за наведений період становлять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення – 8,48%; освіту – 6,79%; економічну діяльність – 3,59%; охорону здоров'я – 4,05%; загальнодержавні функції – 3,67%; найменше – видатки на охорону навколишнього природного середовища – 0,35%; житлово-комунальне господарство – 0,76%; духовний та фізичний розвиток – 0,92%; оборону – 1,55%; громадський порядок, безпеку та судову владу – 2,54% (табл. 2.1).

Важливого значення набуває прискорення переходу до перспективного бюджетного планування видатків: на плановий і два наступні бюджетні періоди, на рівні головних розпорядників бюджетних коштів із урахуванням стратегічних планів їх діяльності як основного документа з формування державної політики у відповідній галузі економіки, що визначає місію відповідного розпорядника коштів як суб'єкта державного управління, цілі, завдання, функції, заходи, очікувані результати з урахуванням наявних фінансових та матеріальних ресурсів. Запровадження середньострокового бюджетного планування для реалізації цілей національної політики на підставі макроекономічної та фінансової стратегії вимагає від головних розпорядників бюджетних коштів якісного рівня підготовки обґрунтованих фінансово-економічних програм галузевого розвитку.

Доцільним є подальше посилення системності та послідовності у реалізації бюджетно-податкової політики, визначення оптимальної структури та змісту бюджетних програм, їх відповідність показникам розвитку галузей економіки на середньостроковий та довгостроковий періоди. Розроблення бюджетно-податкової стратегії з урахуванням циклічності соціально-економічних процесів, бюджетної збалансованості, запровадження системного оцінювання ступеня досягнення поставлених завдань сприятиме дієвому перетворенню вітчизняної економіки у напрямі інноваційної моделі розвитку.

**Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Таблиця 2.1

**Прогноз питомої ваги видатків зведеного
бюджету України у валовому внутрішньому продукті
на 2018–2022 роки, %**

Функціональна класифікація	2018	2019	2020	2021	2022
Загальнодержавні функції	3,70	3,69	3,64	3,65	3,67
Оборона	1,57	1,55	1,54	1,54	1,55
Громадський порядок, безпека та судова влада	2,56	2,55	2,52	2,53	2,54
Економічна діяльність	3,62	3,60	3,56	3,58	3,59
Охорона навколишнього природного середовища	0,37	0,35	0,34	0,34	0,35
Житлово-комунальне господарство	0,78	0,76	0,75	0,75	0,76
Охорона здоров'я	4,09	4,07	4,02	4,03	4,04
Духовний та фізичний розвиток	0,94	0,92	0,91	0,91	0,92
Освіта	6,85	6,82	6,74	6,76	6,78
Соціальний захист та соціальне забезпечення	8,57	8,51	8,41	8,45	8,46
Усього	33,05	32,82	32,43	32,54	32,66

Формування бюджетно-податкової політики, визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку країни необхідно здійснювати на підставі відповідного рівня економічного зростання. Ефективне функціонування економіки можливе за умови тісної взаємодії інституційних компонентів фінансової політики. Зазначене сприятиме створенню дієвої архітектури суспільного виробництва, яка в майбутньому забезпечить збалансований розвиток адміністративно-територіальних одиниць та країни в цілому.

Основними завданнями формування та реалізації бюджетної стратегії зараз потрібно назвати: перетворення державного бюджету на ефективний інструмент макроекономічного регулювання, що має ґрунтуватися на проведенні зваженої

політики щодо забезпечення відповідності темпів зростання бюджетних витрат темпам зростання вітчизняної економіки, реалізації бюджетних програм, спрямованих на усунення інфраструктурних обмежень в економіці; забезпечення довгострокової збалансованості бюджету; подальше запровадження середньострокового бюджетного планування; розроблення та використання довгострокових бюджетних прогнозів, що включають кількісні критерії стійкості бюджетної системи, оцінки її ризиків, прийнятності рівня податкового та боргового навантаження; виконання діючих соціальних зобов'язань; проведення аналізу ефективності видатків бюджету, застосування методів оцінки ефективності бюджетних видатків на основі відповідності досягнутих результатів кінцевим цілям соціально-економічної політики; застосування механізмів стимулювання бюджетних установ до підвищення якості надаваних ними послуг та бюджетної результативності, розширення повноважень головних розпорядників бюджетних коштів з визначення фінансового забезпечення надання державних послуг; визначення стратегії подальшої реалізації пенсійної реформи, підвищення якості фінансового менеджменту в бюджетному секторі.

Бюджетно-податкове регулювання є одним з вагомих інструментів економічної політики держави, яка реалізується шляхом визначення основних цілей, завдань, якісних та кількісних параметрів формування доходів і видатків бюджету, управління державним боргом. Важливими завданнями бюджетно-податкової політики є підвищення стандартів життя і рівня добробуту громадян; реструктуризація вітчизняної економіки у напрямі інноваційної моделі шляхом створення привабливого інвестиційного клімату, належних умов розвитку підприємництва, підвищення ефективності використання фіскальних інструментів для досягнення заданих параметрів розвитку країни, а також своєчасного реагування на зміни соціально-економічного середовища. Враховуючи інституційні перетворення з метою проведення ефективної бюджетної та

податкової політики потрібен підхід, що інтегрує тенденції та особливості соціально-економічного розвитку держави. У процесі формування в країні відповідних інституційних умов подальший розвиток програмно-цільового методу, державно-приватного партнерства може стати важливим фактором ефективності бюджетних видатків та підвищення рівня результативності бюджетного процесу.

Державна фінансова політика в системі глобалізації економіки

Глобалізація сприяє посиленню результативності фінансової політики, адже дає змогу враховувати ретроспективний досвід реалізації заходів фіскальної та монетарної політики в країнах із розвиненою та трансформаційною економіками, враховуючи доцільність їх конвергенції та адаптації до національної інституційної моделі економічного розвитку. Ще чверть століття тому під час формування вітчизняної державної економічної політики вважали, що рівень інфляції має бути мінімальним або взагалі зведеним до нуля, проте досвід Японії та ряду країн Європейського Союзу, яким відомі проблеми довгострокової дефляції чи занадто низької інфляції, засвідчив, що це поглиблює економічний дисбаланс та перешкоджає відновленню активності економічних агентів. Крім того, використання дефіцитного фінансування економіки в США, Японії, Великобританії за умов рецесії та постстабілізаційного розвитку було дієвим заходом фінансової політики, однак застосування подібного фінансового інструментарію суттєво обмежене для країн з трансформаційною економікою. Активізація глобалізаційних процесів дає можливість розширення ринків збуту для національних товаровиробників, залучення прямих та портфельних зовнішніх інвестицій і придбання новітніх виробничих та інформаційних технологій.

Американський професор Стенлі Фішер економічну глобалізацію розглядає як неперервний процес підвищення рівня фінансово-економічної взаємодії між суверенними країнами, посилення ступеня їх інтегрованості у світову економіку, що проявляється в тому числі й шляхом активізації обсягів торгівлі товарами та послугами, збільшення обсягів потоків фінансових ресурсів та людського капіталу [540].

Водночас потрібно усвідомлювати, що розвинені країни світу обмежують доступ товарів з ринків країн, що розвиваються нетарифними методами, а процес залучення прямих іноземних інвестицій у галузі переробної промисловості або розроблення високотехнологічних платформ є доволі складним, оскільки, як правило, потребує реалізації довгострокової державної політики. До того ж стрімке надходження іноземних інвестицій на висхідній стадії економічного циклу може сприяти досягненню ще вищих темпів економічного зростання, однак у період рецесії відбуватиметься відтік капіталу, що призведе до збільшення амплітуди падіння реального валового внутрішнього продукту. Для України актуальною проблемою, пов'язаною в тому числі з глобалізацією, є відтік робочої сили (як з високим інтелектуальним потенціалом, так і представників робітничих професій), що посилює проблеми демографії населення та призводить до зниження економічного потенціалу в довгостроковій перспективі.

За умов світової глобалізації вдосконалення національної моделі економічного розвитку з урахуванням комплексу інституційних особливостей має супроводжуватись пошуком балансу між державним та саморегульованими механізмами регулювання економічної динаміки, узгодженням концепції бюджетно-податкової політики з принципами соціального захисту та соціального забезпечення населення. Фінансова політика країни для підвищення рівня її результативності потребує постійного вдосконалення системи прогнозування. Від якісного рівня формування та обґрунтованості прогнозів розвитку бюджетної, податкової, грошово-кредитної систем залежать темпи економічного зростання, ступінь виконання

державою своїх зобов'язань, інвестиційний рейтинг країни та її адміністративно-територіальних одиниць. Фінансово-бюджетне прогнозування має враховувати особливості та тенденції соціально-економічного розвитку, циклічність економіки та основні фактори впливу на стійкість і збалансованість державних фінансів. На цьому етапі економічних перетворень посилюється актуальність поглибленого дослідження теоретичних та практичних питань у сфері фінансово-бюджетного прогнозування та планування, що певною мірою обумовлено необхідністю формування довгострокової державної фінансової стратегії.

Система державного стратегічного планування як фундаментальна основа для розроблення стратегічних векторів фінансової політики є інструментом забезпечення структурної модернізації економіки та підвищення її конкурентоспроможності. Зараз посилюється актуальність формування та використання цілісної архітектури бюджетних програм, що потребує відповідного взаємоузгодження з державними програмами соціального та економічного розвитку. Доцільним є поглиблення взаємозв'язку річного та перспективного бюджетного планування. Під час розроблення перспективних напрямів бюджетної політики необхідно враховувати ефект та здійснення переорієнтації економіки на переважно ендогенні чинники економічного зростання. Важливим є впровадження середньострокового індикативного планування в діяльність головних розпорядників бюджетних коштів.

Вагомим викликом глобалізації є потреба забезпечення стійкого економічного зростання рівномірним чином задля зниження рівня бідності та недопущення суттєвого відтоку людського капіталу. Аналіз представлених на рис. 2.2 даних свідчить, що Україна, незважаючи на достатньо низький рівень валового внутрішнього продукту з урахуванням паритету купівельної спроможності порівняно з країнами Центральної Європи та Балтії у докризовому 2007 році, мала незначний його приріст у 2007–2015 роках на рівні 0,79%.

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

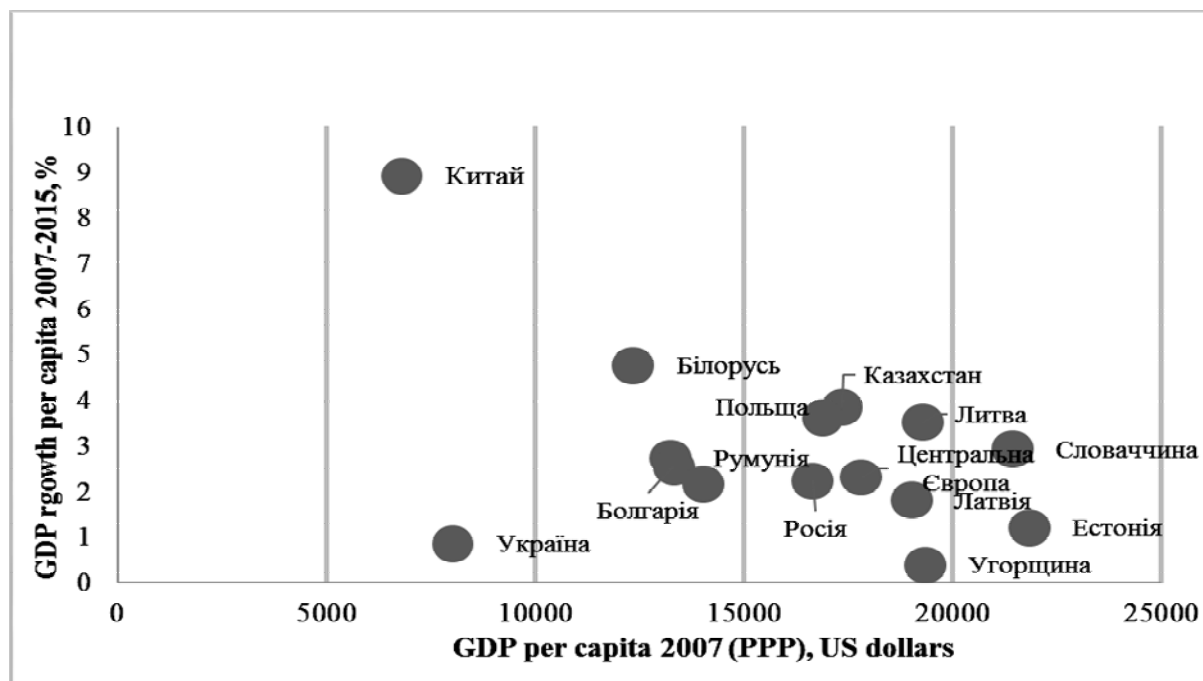


Рис. 2.2. Реальний валовий внутрішній продукт на душу населення у 2007 році та середній темп його зростання у 2007–2015 роках

Середнє значення показника приросту валового внутрішнього продукту на душу населення у наведеному періоді у Білорусі становило 4,77%, Казахстані – 3,86%, Польщі – 3,62%, Литві – 3,53%, Словаччині – 2,94%, Румунії – 2,75%, Болгарії – 2,55%, Росії – 2,25%, Туреччині – 2,17%, Латвії – 1,81%, Естонії – 0,87%, Угорщині – 0,39%. Загалом по регіону Центральної Європи та Балтії, до якого зараховують і Україну, значення цього показника становить 2,33%. Китай, який у 2007 році мав нижчий рівень валового внутрішнього продукту на душу населення, ніж Україна, у періоді 2007–2015 рр. забезпечив зростання реального валового внутрішнього продукту на 8,94% щорічно, що дозволило йому у 2015 році піднятися на більш як 30 позицій у світовому рейтингу – на 84 місце. У той же час Україна за даними 2015 року займає 115 місце із 185 країн за показником валового внутрішнього продукту на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності.

Причинами відсутності зростання показника валового внутрішнього продукту на душу населення у період 2007–2015 років стали глобальна економічна рецесія 2008–2010 років, а також суспільно-економічна дестабілізація 2014–2015 років. В останній період зафіксовано зниження реального валового внутрішнього продукту на одну шосту частину, один з найвищих показників інфляції, знецінення національної грошової одиниці, зниження кредитних рейтингів держави та розбалансування системи державних фінансів. З огляду на зазначене, важливим є формування та реалізація виваженої, послідовної та системної фінансово-бюджетної політики, яка була б спрямованою на забезпечення стійкого економічного зростання країни у середньо- та довгостроковій перспективі. Фінансова політика є одним з найбільш вагомих факторів забезпечення поступального економічного розвитку країни через відповідний вплив на механізм розподілу фінансових ресурсів, забезпечення макроекономічної стабілізації. Координація бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики держави є передумовою для досягнення такої стабілізації.

Фіскальна політика може сприяти досягненню макроекономічної стабілізації такими основними способами. По-перше, за рахунок зниження резервів з метою підтримки рівня видаткової частини бюджету на докризовому рівні, адже бюджетні зобов'язання, в тому числі щодо обслуговування державного боргу та виконання інших функцій державою характеризуються нижчою еластичністю, ніж обсяг зниження податкових надходжень у період рецесії, що супроводжується зниженням ділової активності економічних агентів. По-друге, за рахунок активного використання дефіциту бюджету, застосовуючи інструменти боргового фінансування економіки з метою посилення внутрішнього попиту на товари та послуги. Наступний спосіб полягає у проведенні інституційних змін податкової системи, здійсненні структурної оптимізації видаткової частини бюджету, зниженні фіскального дефіциту, проведенні реструктуризації боргу та активізації співпраці з

міжнародними фінансовими інституціями щодо фінансової підтримки у період проведення зазначених структурних змін [60]. Виходячи з того, що рівень резервів був недостатнім, боргове фінансування економіки здійснювалось у період рецесії 2008–2010 рр. і зумовило суттєве накопичення державного боргу та зростання боргового навантаження на бюджет, за сучасних умов придатним до впровадження залишається третій варіант макроекономічної стабілізації фіскальної політики.

Завданням податкової політики є забезпечення формування доходів бюджету з урахуванням цілей та завдань економічної моделі держави, зовнішнього та внутрішнього економічного середовища та інтересів суспільства. Податкова політика має адаптивно реагувати на економічну циклічність за необхідності утримання індикативних значень дефіциту бюджету, причому збільшення податкових надходжень має відбуватись з мінімізацією деструктивного впливу на економічну активність. Процеси уніфікації оподаткування з країнами Європейського Союзу, в тому числі – у сфері адміністрування та регулювання податків на споживання та майнових податків, мають відбуватись прогнозовано для держави і платників, що посилить керованість бюджетним процесом та протидіятиме тінізації економіки.

У процесі формування бюджетної політики повинні враховуватись суспільні інтереси, за рахунок планування відповідних видатків бюджету реалізуються функції і завдання держави. Забезпечення довгострокового стійкого економічного розвитку потребує реалізації інституційних змін фінансової політики, оновлення основних засобів, технологій, проведення структурної перебудови економіки, підвищення якісного рівня людського капіталу шляхом покращення рівня освіти, науки, сфери охорони здоров'я та соціального захисту. Одним з вагомих інструментів протидії викликам рецесії є державні інвестиції, зокрема на реалізацію інфраструктурних проектів. Причому в короткостроковому періоді використання цього

інструменту спрямоване на пом'якшення ефекту зниження рівня попиту на товари, роботи, послуги в приватному секторі економіки. У той же час у довгостроковій перспективі механізм державного інвестування спрямований на підвищення рівня результативності використання відповідними інститутами капіталу та формування напрямів для пожвавлення економічного зростання [435].

Глобалізація суттєвим чином впливає на обсяг, динаміку та структуру зовнішньоторговельних операцій, що зумовлено конвергенцією економічних взаємовідносин стосовно виробництва товарів і надання послуг, пошуком економічними агентами найбільш вигідних пропозицій їх поставки та виконання. Цей контекст набуває особливої значущості тому, що Україна належить до відкритих економік, про це свідчать значення вагових показників експорту та імпорту товарів та послуг у валовому внутрішньому продукті. Так, у періоді 2006–2015 років, середнє значення питомої ваги експорту товарів і послуг у валовому внутрішньому продукті становило 47,82%, відповідно імпорту – 52,78%. З початком ратифікації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, укладеної 21 березня 2014 року та 27 червня 2014 року в м. Брюсселі (ратифікована Законом України №1678-VII від 16 вересня 2014 року), було надано можливості поглибленої і всеохопної зони вільної торгівлі, що потребує адаптації вітчизняного законодавства та сприятиме подальшій економічній інтеграції до внутрішнього ринку ЄС.

У період економічної нестабільності відбулося зменшення обсягу експорту товарів і послуг на 14,5% у 2014 році та на 29,6% – у 2015 році, що було обумовлено суттєвим зниженням виробничих потужностей, руйнуванням інфраструктури в Донецькій та Луганській областях, зниженням цін на сировину на світових товарних ринках та ускладненням торговельних відносин з Російською Федерацією. За два останні роки експорт скоротився за всіма товарними групами, в тому числі продукції машинобудування – на 57,3%, продукції хімічної промисловості –

на 52,3%, металургійної продукції – на 46,9%, продукції агропромислового комплексу – на 15,1%. Незважаючи та таку динаміку, відбулося зростання питомої ваги експорту товарів до країн ЄС, наприклад, значення наведеного показника зросло з 25,8 до 29,5%. Водночас зафіксоване значне зниження частки експорту товарів до Росії з 23,2 до 11,9%. За даними 2015 року, частка продукції АПК у товарній структурі експорту держави становить 34,4%, чорних і кольорових металів – 27,5%, мінеральних продуктів – 7,5%, деревини – 4,4%, продукції машинобудування – 11,5%, промислових виробів – 3,5%, що свідчить про суттєве переважання сировинного експорту в його загальній структурі. Таким чином, варто зазначити, що обсяги фінансових потоків від експорту товарів залежать насамперед від видобутку та попиту на сировину і світових цін на продукцію чорної металургії, сільського господарства, хімічної промисловості, мінеральних добрив та деревини. Усе це обумовлює посилення залежності економічного зростання від екзогенних факторів – розвитку промисловості та сектора агропромислового комплексу, валютних надходжень в країну, що за умов режиму плаваючого курсоутворення певною мірою впливає на валютний курс, показник індексу споживчих цін та обсяг золотовалютних резервів.

З урахуванням викладеного вище актуалізуються питання структурної зміни експорту в напрямі підвищення частки високотехнологічної складової продукції, посилення конкурентоспроможності промисловості, реалізації заходів фінансової політики у сфері стимулювання внутрішнього попиту на товари промисловості, вдосконалення системи державної підтримки підприємств – експортерів.

Для розвитку вітчизняної промисловості важливим є визначення відповідних сукупностей галузей економіки на основі типу ринків виготовленої продукції для визначення інструментів їх подальшого розвитку та формування системи заходів державної підтримки. Потрібно відокремити галузі промисловості, які орієнтовані переважно на задоволення споживчого

попиту на внутрішньому ринку, до яких належать авто-білебудування, легка та харчова промисловість. Наступна група включає галузі економіки, орієнтовані на задоволення інвестиційного попиту як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках збуту: металургія, машинобудування, хімічна промисловість. Третя група включає суміжні галузі промисловості, що задіяні у виробництві продукції військово-промислового комплексу для потреб вітчизняної армії та поставок озброєнь за кордон. Четверта група представлена високотехнологічними, новими галузями економіки, продукція яких спрямована на нові ринки, які є незначними за своїм обсягом, у тому числі – біо- та нанотехнології, індустриальні парки тощо.

Враховуючи систему галузевого розподілу вітчизняної промисловості для розвитку її високотехнологічних нових секторів, важливим є формування інноваційної інфраструктури, зокрема за допомогою використання механізмів державно-приватного партнерства, механізму надання державних гарантій та сприяння виходу інноваційних продуктів на світовий ринок. Важливим є використання інструментів фінансової політики стимулювання попиту, забезпечення сприятливого інвестиційного середовища щодо галузей, які орієнтовані на задоволення споживчого попиту, насамперед – на внутрішньому ринку. Для розвитку галузей промисловості, орієнтованих на задоволення інвестиційного попиту, треба посилити рівень координації державних програм технологічного розвитку промисловості, стимулювати сектор наукових досліджень і розробок, сприяти забезпеченню посилення конкуренції на внутрішньому ринку, використання податкових та митних інструментів сприяння оновленню технологічної бази промисловості, реалізації програм за участі держави у сфері енерго- та ресурсозбереження. Для вирішення завдань у сфері модернізації вітчизняної промисловості та сприяння інноваційному розвитку потрібно реалізовувати заходи щодо розбудови національної інноваційної системи, вдосконалити систему технологічного прогнозування, яка має бути орієнтова-

ною на забезпечення перспективних потреб галузей переробної промисловості з урахуванням світового рівня.

Держава є одним із вагомих споживачів та замовників товарів та послуг, використання сучасних форм державних закупівель стимулює розвиток економіки за умови раціонального використання бюджетних коштів та розвитку підприємницького середовища. В сучасних умовах механізм державного замовлення може викликати мультиплікативний попит, що посилить активність низки галузей економіки. Особлива увага при використанні цього механізму має бути приділена підтримці вітчизняних товаровиробників високотехнологічної продукції. Механізм державних закупівель має ґрунтуватись на принципах транспарентності, справедливості, ефективності та підконтрольності. Крім того, доцільним є покращення інституційних та інфраструктурних умов розвитку промислового виробництва, що потребує вдосконалення транспортної та комунікаційної інфраструктури, формування та сприяння розвитку інноваційних кластерів в економіці, зростання сегментів фундаментальної та прикладної науки, здійснення заходів, спрямованих на розвиток переробної промисловості, технологічну модернізацію підприємств добувної промисловості.

Варто зазначити, що світова економічна рецесія сприяла збільшенню числа протекціоністських заходів, які застосовують як країни з розвинутою, так і трансформаційною економікою для захисту внутрішнього ринку. Разом з тим з урахуванням того, що переважна більша держав світу є членами СОТ та багатьох організацій із використанням зон вільної торгівлі, такі протекціоністські заходи в основному потребують додаткового ліцензування, дотримання низки вимог технічного контролю та рівня безпеки поставленої продукції. Незважаючи на те, що Європейським союзом встановлені безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів, також за 4-ма видами цих товарів встановлені додаткові обсяги, насамперед – на продовольчі групи товарів, у рамках зони вільної торгівлі залишаються невикористані квоти для

11-ти позицій продовольчих товарів, а доступ на європейський ринок м'ясо-молочної продукції майже відсутній. Вітчизняні товаровиробники мають адаптуватись до стандартів ЄС щодо сертифікації товарів та технічного контролю. Одним з інструментів обмеження доступу вітчизняних товарів на світовий ринок, незважаючи на міжнародні договори, є використання інструменту додаткової сертифікації та контролю якості й безпеки товарів. Важливим є створення ефективної системи стандартизації, яка б відповідала положенням щодо технічного контролю та обмежень у торгівлі Світової організації торгівлі та Європейського Союзу.

Доцільною є реалізація державними інститутами виваженої зовнішньоекономічної політики, яка б сприяла вітчизняним підприємствам у сфері підвищення результативності діяльності на зовнішніх ринках збуту. В свою чергу це призводить до посилення ролі держави і, незважаючи на сучасні тенденції лібералізації економічної діяльності, необхідною є підтримка державою підприємств-експортерів. Важливою є реалізація державою системних заходів підтримки експорту, що спрямована на забезпечення збалансованого розвитку галузей та секторів вітчизняної економіки. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.11.2011 № 1206 «Про затвердження плану заходів з розвитку та реалізації експортного потенціалу України і розширення зовнішніх ринків збуту товарів вітчизняних товаровиробників» було визначено основні напрями державної політики у сфері підтримки експорту. Водночас цей програмний документ потребує актуалізації, врахування сучасних тенденцій зовнішньоекономічних відносин та конкретизації заходів фінансово-бюджетної політики щодо реалізації наведених положень.

Варто зазначити, що система фінансової підтримки експорту включає інструменти та важелі податкового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, використання механізму надання державних гарантій, пільгове кредитування, страхування експортних операцій та заходи у сфері стимулювання іноземних інвестицій.

На етапі економічних трансформацій важливим є реформування податкової системи країни в контексті її переорієнтації з виконання виключно фіскальної функції на забезпечення зростання конкурентоспроможності вітчизняної промисловості та розроблення дієвих заходів податкового регулювання для розширення експорту високотехнологічної промислової продукції. Доцільним є використання механізму «*drawback*», який дозволяє експортерам товарів повертати вартість митних платежів, сплачених під час імпорту продукції, яка згодом була використана в процесі виробництва промислових товарів, виготовлених на експорт. Застосування такого режиму можливе в межах часового періоду, що не перевищує одного року з моменту фактичного експорту високотехнологічної промислової продукції за межі митної території держави. Значну роль при експорті промислової продукції, яка визначає конкурентоздатність товаровиробників, відіграє механізм бюджетного відшкодування податку на додану вартість. Доцільним є спрощення цього механізму для сумлінних платників податків – експортерів промислової продукції.

Важливу функцію виконує Державний експортно-імпортний банк України, який є спеціалізованим державним фінансовим інститутом, спрямованим на створення сприятливих умов для розвитку економіки, обслуговування експортно-імпортних операцій, зміцнення виробничого потенціалу експортно-орієнтованих галузей економіки. Вагомими завданнями цього банку визначено фінансування та гарантування експортно-імпортних операцій підприємств і надання кредитно-фінансової підтримки суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності з метою просування товарів на зовнішні ринки збуту. Водночас проектом Закону України «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту», прийнятого в першому читанні у листопаді 2016 року, передбачається створення ще однієї спеціалізованої установи з підтримки експорту, що здійснює страхування, перестраховування, надає

гарантії за договорами, які забезпечують розвиток експорту, на добровільних засадах, а також виступає агентом Кабінету Міністрів України щодо здешевлення вартості експортних кредитів, причому державна підтримка буде надаватись експортерам переробної промисловості, тобто сфера застосування є технологічним експортом. Зважаючи на провідний зарубіжний досвід, на сучасному етапі використовується широкий спектр механізмів фінансової підтримки експорту через державні установи – експортно-кредитні агентства (ЕКА). Найчастіше формується система фінансових установ, які забезпечують підтримку товаровиробників-експортерів. Наприклад, у Бразилії державні банки BNDES та «Банк Бразилії» кредитують виробників, а напівдержавна SBCE страхує кредити. У Франції державний банк *Bpifrance* забезпечує кредитування експортно орієнтованих підприємств, а приватна СК SOFACЕ надає відповідні послуги зі страхування експортних контрактів. У Німеччині співпрацюють державна банківська група *KfW* – кредитування – та приватна *Euler Hermes* – страхування; у Чехії – державні експортний банк та Агентство з гарантування і страхування експорту.

Важливим є забезпечення достатніх інституційних передумов для створення спеціалізованої фінансової установи з метою страхування та надання гарантій за експортними контрактами, виділення відповідних обсягів фінансування, випуску облігацій внутрішньої державної позики та залучення цільового кредиту від міжнародних фінансових інституцій. Поява експортно-кредитного агентства матиме стимулюючий вплив на розвиток експортної діяльності в країні та зростання економіки. Крім того, зазначене відіграє значну роль у підвищенні довіри іноземних інвесторів до вітчизняних підприємств-експортерів, що є достатньо вагомим в умовах глобалізації економіки.

У сучасних умовах зростає вплив міжнародних фінансових організацій у регулюванні економічного розвитку та забезпеченні макроекономічної стабілізації. Однією з найбільш

впливових міжнародних організацій є Міжнародний валютний фонд, який надає коротко- та середньострокові кредити за умови наявності дефіциту платіжного балансу. Україна є дійсним членом фонду з січня 1992 року та тісно співпрацює з цією фінансовою інституцією. Перша позика країні була виділена фондом у квітні 1995 року в сумі 538,7 млн *SDR*. Загалом за період 1995–2015 рр. Міжнародний валютний фонд дев'ять разів укладав з Україною кредитні угоди, сім з яких – *Standby Arrangement* та два рази – *Extended Fund Facility*. Варто зазначити, що з цих угод повністю була профінансована лише одна, котра діяла в період з травня 1996 року до лютого 1997 року, всі інші були профінансовані частково. Надання кредитів супроводжується наданням переліку рекомендацій щодо трансформацій фінансової системи та обов'язковості проведення інституційних реформ, причому кредитні транші надходять за умови виконання пунктів угоди-меморандуму з фондом та досягнення індикативних значень макроекономічних показників. Міжнародний валютний фонд є одним з найбільших кредиторів країни: за період 2006–2015 років частка запозичень, взятих у Фонду, у загальній структурі державного та гарантованого державою боргу в середньому становить 17,49%.

Нобелівський лауреат Джозеф Стігліц доводить, що за умов глобалізації не може бути єдиного концептуального підходу до формування та реалізації фінансово-бюджетної політики, який би забезпечив траєкторію стабільного економічного розвитку. До того ж політика макроекономічної стабілізації Міжнародного валютного фонду, яка узгоджується з органами влади відповідної країни при виділенні кредитів не є інструментом забезпечення зростання економіки, про що свідчить досвід ряду країн Азіатського регіону, а також Латинської Америки, які виконали рекомендації Фонду, стабілізували макроекономічну ситуацію, але не перейшли до економічного зростання [597]. Країни з відкритою економікою, в тому числі Україна, у разі погіршення кон'юнктури на світових товарних

ринках та глобальної економічної кризи піддаються значній фінансово-економічній турбулентності, навіть за умов проведення збалансованої політики та достатнього рівня розвитку фінансових інститутів. Крім того, за відсутності значимих результатів у середньостроковій перспективі політика, рекомендована міжнародними фінансовими організаціями, може посилити рівень незадоволеності у суспільстві, що знижує подальші можливості державних інститутів щодо реалізації структурних змін моделі економічного та соціального розвитку країн.

Розвиток інтеграційних та глобалізаційних процесів суттєвим чином позначається на інституційних умовах суспільного розвитку та впливає на дієвість регуляторного механізму державної економічної політики. Зважаючи на достатньо високу волатильність економічної кон'юнктури, важливою є адаптація пріоритетів та завдань вітчизняної фінансової політики до нових глобальних викликів, посилення ролі ендогенних чинників у процесі забезпечення економічного зростання та подальший розвиток фінансових інститутів. Водночас економіка відкритого типу обумовлює необхідність проведення системної політики у сфері стимулювання експорту, підвищення частки високотехнологічної складової у його структурі. З метою розвитку вітчизняної промисловості важливим є виокремлення відповідних сукупностей галузей економіки для визначення інструментів їх подальшого розвитку та формування системи заходів державної фінансової підтримки; вдосконалення механізму бюджетного вішкодування податку на додану вартість, створення експортно-кредитного агентства, що матиме стимулюючий вплив на розвиток експортної діяльності та сприятиме підвищенню довіри іноземних інвесторів до вітчизняних підприємств-експортерів, що є вагомим умовою зростання реального валового внутрішнього продукту в умовах глобалізації економіки.

Державне фінансове регулювання розвитку людського потенціалу

В умовах нестабільності розвитку світової економіки питання активізації ролі державної фінансової політики щодо створення сприятливих умов для розвитку людського потенціалу та відновлення позитивної економічної динаміки набувають важливого значення. Передумовами забезпечення економічного зростання на довгостроковій основі є конкурентоздатність економіки, вдосконалення виробництва, інституційне середовище. Динамічні перетворення економічної моделі країни потребують застосування виваженого підходу до визначення раціональних методів фінансового регулювання галузей суспільного виробництва. Фінансова складова розвитку людського потенціалу має забезпечувати поетапне підвищення рівня та якості життя, сприяти вдосконаленню інституційної структури соціальної сфери, зростанню рівня продуктивності праці, підвищенню частки випуску наукоємної та високотехнологічної продукції у валовому внутрішньому продукті. Важливою є реалізація системної та збалансованої державної політики у сфері фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу, з використанням комплексу бюджетних, податкових, кредитних, страхових інструментів. Доцільним є адаптивне вдосконалення інституційних засад фінансового регулювання людського потенціалу, в тому числі – стосовно освіти, науки, охорони здоров'я, соціальної сфери, ринку праці. Вагомим є використання цілісної архітекtonіки фінансового регулювання економіки, подальший розвиток положень щодо інституційних механізмів фінансового забезпечення людського потенціалу, які цілеспрямовано застосовуються державними інститутами. Належний рівень обґрунтованості пріоритетних напрямів державної фінансової політики розвитку людського потенціалу сприятиме результативності структурних змін в економіці та соціальній сфері.

Процеси формування державної фінансової політики мають бути спрямованими на створення базових інституційних передумов для підвищення рівня розвитку людського потенціалу, можливостей його повноцінної реалізації, що залежить від стану сукупності його динамічних характеристик, в тому числі – у сфері охорони здоров'я, освіти і науки, культури, доходів населення і рівномірності їх розподілу. Диференціація підходів до фінансового забезпечення соціальної інфраструктури, зокрема стосовно поєднання державних та ринкових методів і форм, обумовлена особливостями економічної моделі розвитку країни. Співвідношення фінансування публічних послуг формується на основі наявного попиту на них у суспільстві, рівня їх якості та соціально-економічної ефективності. Посилення дієвості фінансового регулювання людського розвитку зумовлене динамікою суспільних змін і потребує виділення достатнього обсягу коштів для фінансування галузей соціальної сфери та вдосконалення її інфраструктури.

Необхідними передумовами для забезпечення інтенсивного економічного зростання є відповідний ступінь розвитку освітнього і наукового потенціалу, технологічних укладів економіки, інститутів та макроекономічна стабільність. На основі дослідження теоретичних засад державного фінансового регулювання людського потенціалу розкрито його сутність як складової суспільного розвитку, що передбачає використання сукупності норм, правил, методів, форм, механізмів, інструментів та важелів фінансової архітекtonіки з метою забезпечення умов для покращення якості інституційного середовища моделі економічного зростання та підвищення рівня людського розвитку в умовах посилення впливу інтеграційних процесів на макроекономічну динаміку, що сприятиме підвищенню дієвості структурних перетворень в економіці та соціальній сфері. Система державного фінансового регулювання людського потенціалу потребує постійного вдосконалення з урахуванням прогресивних методів, адаптації до внутрішніх та зовнішніх економічних чинників в умовах інституційних перетворень економіки.

Фінансово-бюджетна політика має формувати сприятливі умови для піднесення якісного рівня і доступності послуг медичного обслуговування, освіти, науки, соціального захисту та соціального забезпечення. Достатньо високий ступінь розвитку людського потенціалу забезпечує належне інституційне середовище і характеризується якістю взаємодії економічних суб'єктів, правил і характеру реалізації фінансового регулювання, які впливають на економічні перспективи країни в глобальному просторі. З огляду на зазначене, важливим є ефективне поєднання інструментарію бюджетної, податкової, монетарної, соціальної політики країни з ринковими механізмами фінансової підтримки людського розвитку [108].

Система державного фінансового регулювання людського розвитку може бути відтворена за допомогою запропонованої структурно-функціональної моделі, що ґрунтується на інтеграції складових фіскальної політики у сфері доходів, видатків, міжбюджетних відносин, дефіциту бюджету, державного боргу та фінансового ринку з урахуванням інституційної трансформації соціально-економічної моделі держави, динамічних змін ендогенного та екзогенного середовища, що дасть можливість посилити результативність виконання державою завдань і функцій стосовно забезпечення збалансованого функціонування галузей соціальної сфери та підвищення рівня добробуту населення. Метою державного фінансового регулювання розвитку людського потенціалу є забезпечення високих стандартів якості життя в країні шляхом створення передумов для ефективного функціонування ринку освітніх послуг, збільшення середньої тривалості життя, зростання рівня добробуту населення, що відображається у підвищенні значення показника індексу людського розвитку та стабільних темпах зростання реального валового внутрішнього продукту на основі дотримання принципів справедливості, комплексності, єдності, ефективності, стабільності, цілеспрямованості та пріоритетності забезпечення дієвості функцій регулювання, контролю, стимулювання та досягнення соціальної справедливості.

Подальше вдосконалення механізму фінансового забезпечення людського розвитку має здійснюватися з урахуванням динаміки макроекономічних показників, змін інституційного середовища економіки та досвіду країн із розвинутою та трансформаційною економікою, який можна адаптувати до вітчизняних умов. Структура фінансування галузей, що здійснюють вплив на формування людського потенціалу, у розвинених країнах суттєво відрізняється залежно від особливостей соціально-економічних систем. У переважній більшості розвинених країн у структурі фінансування галузей освіти і охорони здоров'я переважають кошти приватного сектора економіки. Водночас країни зі «скандинавською» моделлю економічного розвитку спрямовують значну частину бюджетних коштів на фінансування заходів щодо зміцнення людського потенціалу.

Досвід державного регулювання людського розвитку розвинених країн свідчить про збільшення обсягів фінансування сфери освіти та охорони здоров'я з бюджету. Загалом у країнах Європейського Союзу середнє значення частки державних видатків у валовому внутрішньому продуктів країн за період 2006–2015 рр. на охорону здоров'я становить 7,0%, освіту – 5,1%, соціальний захист і соціальне забезпечення – 18,7%. За показниками фінансування людського розвитку, насамперед видатків бюджету на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення на душу населення країна має значний розрив із європейськими країнами. Накопичений світовий досвід свідчить, що пріоритетними напрямками фінансової політики у сфері забезпечення умов для суспільного розвитку є також зниження нерівномірності розподілу доходів населення, підвищення якості та доступності публічних послуг, удосконалення системи критеріїв щодо отримання соціальної допомоги. Важливим трендом за умов економічних перетворень стало зростання видатків на пенсійне забезпечення, в тому числі – з урахуванням погіршення демографічної кон'юнктури. Реалізація зазначеного обумовила втілення програми послідовних заходів щодо підвищення пенсійного віку та заохочення більш пізнього виходу на пенсію, зміну

умов нарахування пенсій, збільшення страхового стажу, необхідного для отримання пенсійних виплат, зміну порядку індексації пенсій.

Системним інструментом реалізації бюджетної політики є програмно-цільовий метод, який має суттєві переваги порівняно з кошторисним та дає змогу оцінювати досягнення конкретних результатів на всіх стадіях бюджетного процесу. Основу цього методу становлять бюджетні програми, які є комплексом взаємопов'язаних завдань і заходів, спрямованих на розв'язання важливих проблем розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць. Реалізація бюджетних програм у соціальній сфері потребує постійного моніторингу. Посилення дієвості контролю за їх виконанням сприяє зростанню результативності заходів у сфері розвитку людського потенціалу. Доцільним є вдосконалення системи планування соціально-економічної ефективності бюджетних видатків за допомогою якісних і кількісних індикаторів, підвищення якості середньострокового бюджетного планування, дотримання принципу прозорості та підзвітності органів державного управління. Зростання рівня фінансового забезпечення програм розвитку людського потенціалу має супроводжуватись подальшим розвитком інституційних та методологічних засад планування бюджетних видатків [509].

Важливим завданням бюджетної політики країни є забезпечення збалансованого розвитку суспільних інститутів з метою проведення структурних змін фінансового забезпечення галузей освіти, науки, охорони здоров'я та соціального захисту населення. Видатки державного і місцевих бюджетів на розвиток людського потенціалу включають кошти, що спрямовуються на фінансування освіти та науки, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення. Середнє значення питомої ваги видатків зведеного бюджету на фінансування зазначених галузей у валовому внутрішньому продукті за період 2001–2015 років становить 17,71%, у тому числі в розрізі періодів 2001–2005 рр. – 15,08%, 2006–2010 рр. – 18,60%, 2011–2015 рр. – 19,46% (табл. 2.2).

**Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Таблиця 2.2

**Видатки бюджету на фінансування програм
розвитку людського потенціалу, %**

Роки	Питома вага видатків бюджету на розвиток людського потенціалу у ВВП			Питома вага видатків бюджету на розвиток людського потенціалу в загальній сумі видатків бюджету		
	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети
2001	13,69	5,79	7,90	50,35	36,52	73,14
2002	14,37	6,13	8,24	53,81	38,97	75,05
2003	14,08	5,57	8,51	49,66	33,57	72,40
2004	14,49	6,66	7,83	48,76	36,05	69,63
2005	18,67	10,23	8,44	58,03	50,26	71,46
2001–2005	15,08	6,88	8,18	52,12	39,08	72,40
2006	17,47	8,56	8,91	54,17	45,16	67,00
2007	16,61	7,03	9,58	52,62	39,11	71,41
2008	17,81	8,41	9,40	54,11	43,71	70,07
2009	19,95	9,09	10,86	58,74	46,03	77,97
2010	21,16	9,87	11,29	60,44	47,33	80,40
2006–2010	18,60	8,59	10,01	56,02	44,27	73,37
2011	18,49	7,76	10,73	57,11	42,33	78,33
2012	20,22	8,28	11,94	57,51	43,08	76,15
2013	21,46	9,10	12,36	61,71	46,02	82,39
2014	18,85	7,65	11,20	56,44	39,99	78,50
2015	18,26	7,34	10,92	53,18	36,07	78,06
2011–2015	19,46	8,03	11,43	57,19	41,50	78,69

Процеси формування бюджетної політики щодо розвитку людського потенціалу мають відбуватись з урахуванням сукупності макроекономічних факторів, визначених пріоритетів, можливостей фінансування відповідних заходів. Функціональне вдосконалення бюджетного механізму фінансового забезпечення територіальних громад є важливою складовою економічного регулювання, що впливає на процес формування та виконання місцевих бюджетів, забезпечення дієвого механізму між-бюджетних відносин та стан розвитку людського потенціалу. Визначено, що обсяг бюджетних видатків не повною мірою задовольняє потреби у наданні комплексу публічних послуг населенню, що позначається на рівні розвитку складових людського потенціалу. Підвищення якості послуг у сферах освіти, охорони здоров'я та соціального захисту за бюджетні кошти потребує оптимізації мережі закладів середньої та вищої освіти, охорони здоров'я, соціального захисту відповідно до потреб територіальних громад, удосконалення механізму конкурсного відбору загальнодержавних та місцевих програм науково-технічного, соціального та національно-культурного розвитку. За допомогою інструментів та важелів бюджетної політики держава має сприяти покращенню матеріально-технічного стану закладів соціальної інфраструктури шляхом здійснення капітальних інвестицій, підвищувати професійний рівень працівників бюджетної сфери, зокрема за рахунок забезпечення конкурентного розміру оплати праці [167].

Модель фінансування сфери охорони здоров'я потребує поглибленої диверсифікації із забезпеченням адресності фінансування послуг медичної допомоги та медичного обслуговування. Актуальними є питання запровадження механізму виділення бюджетних коштів закладам охорони здоров'я залежно від якості та обсягів надання ними медичної допомоги з огляду на потреби населення. Важливим є поєднання державних гарантій з демонополізацією та заохоченням підприємництва і конкуренції у сфері охорони здоров'я. Необхідним є інституційна трансформація механізмів фінансування системи оплати

послуг, запровадження загальнообов'язкового медичного страхування, перегляд нормативів і обсягів бюджетного фінансування галузі. Обґрунтовано доцільність методологічного вдосконалення процесу фінансового забезпечення місцевих програм охорони здоров'я та фундаментальних наукових досліджень у цій сфері.

Враховуючи необхідність зміцнення людського потенціалу, доцільним є вдосконалення інституційного середовища розвитку освітньої галузі, в тому числі – щодо розширення фінансової та адміністративної автономії навчальних закладів. Запровадження нормативного методу їх фінансування на основі розрахунку вартості наданої бюджетної освітньої послуги залежно від кількості учнів у класі сприятиме забезпеченню однакового доступу до державних освітніх стандартів, підвищенню самостійності начальних закладів у сфері планування та використання фінансових ресурсів. Доцільним є розширення переліку результативних показників функціонування вищих навчальних закладів, які зможуть гарантувати рівноправний доступ до державних освітніх стандартів одержувачу послуг та забезпечити ефективність їх діяльності. З огляду на зазначене, важливим є розвиток інституту зовнішнього незалежного оцінювання, науково-дослідницької, фінансово-господарської, міжнародної діяльності вищих навчальних закладів. З метою підвищення ефективності видатків державного бюджету на фінансування цільових наукових програм значущим є здійснення оцінки досягнутих показників результативності відповідним розпорядником бюджетних коштів порівняно з іншими розпорядниками, які виконують аналогічні наукові дослідження.

Соціальне замовлення є дієвим інструментом реалізації державних та місцевих цільових соціальних програм і соціальних проектів шляхом укладання відповідних контрактів на конкурсній основі. У середньостроковій перспективі ці процеси сприятимуть підвищенню ефективності використання бюджетних коштів, підвищенню якості та зниженню витрат на виробництво соціальних послуг, формуванню ринку соціальних послуг з конкуренцією виробників.

Зменшення бюджетних видатків на наукові дослідження у сферах, які забезпечують людський розвиток, може призвести до послаблення ефективності політики у зазначеному напрямі, тому стратегічні пріоритети та планові завдання соціально-економічного розвитку зазначене повинні враховувати. Вагомим чинником зростання обсягу видатків на наукові дослідження є структурна оптимізація бюджетних видатків. Позитивний вплив на збільшення фінансування наукових програм може справити зокрема зниження видатків на обслуговування державного боргу в середньостроковій перспективі. Інституційного врегулювання потребують питання моніторингу виконання відповідних угод за отриманими державними позиками, вдосконалення процедури підготовки проектів документів з отримання міжнародних позик стосовно набуття ними чинності та узгодження на рівні головних розпорядників бюджетних коштів.

Податкова політика впливає на рівень людського розвитку під час стягування податків за рахунок фіскальної та регулюючої функцій. Основними інструментами впливу є зміни в режимі оподаткування соціальних товарів і послуг та стимулювання за рахунок податкових пільг, зростання рівня витрат суб'єктів господарювання на людський розвиток. Перший підхід застосовується переважно при оподаткуванні податком на додану вартість та податком на прибуток підприємств, другий є формою заохочення інвестицій у вигляді податкових пільг для отримання послуг у сфері навчання, професійної підготовки, охорони здоров'я та загалом тих послуг, що забезпечують зростання рівня людського розвитку.

Фіскальними інструментами, які застосовують з метою сприяння людському розвитку, переважно є податкові пільги, податкові кредити, податкові знижки. Податкова соціальна пільга є інструментом регулювання місячного доходу у вигляді заробітної плати, яка не перевищує значення 140% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб за допомогою

зменшення обсягу оподаткованого доходу. Важливим є вдосконалення інституційних засад прогнозування обсягів податкової соціальної пільги в розрізі наданих пільг з використанням коефіцієнту зміни кількості пільговиків, враховуючи динаміку співвідношення прожиткового мінімуму та середньомісячної заробітної плати на початок року. Податковий кредит є формою податкового регулювання розвитку наукових розробок у сфері малого та середнього підприємництва і охоплює підприємства, що отримують патенти, створюють нові високотехнологічні проекти, розпочинають випуск нових товарів з високою часткою доданої вартості.

Ступінь впливу прямих податків на людський розвиток залежить від розміру їх ставок та неоподаткованого мінімуму доходів громадян, який встановлюється з урахуванням фінансово-економічних та соціальних чинників і в більшості розвинених країн світу відповідає рівню прожиткового мінімуму для працездатного населення. Крім того, при оподаткуванні доходів населення враховується соціальний статус, кількість та вік дітей, чисельність працюючих, а також рівень і структура витрат домогосподарства. В країнах із високим рівнем доходів на душу населення застосовується прогресивна шкала оподаткування податком на доходи фізичних осіб, яка спрямована в першу чергу на підвищення рівня соціальної справедливості у суспільстві та є важливим фінансовим інструментом розвитку людського потенціалу.

Посилення податкового навантаження у сфері споживання підакцизних товарів є інструментом сприяння людському розвитку. З огляду на особливості механізму оподаткування, акцизний податок відповідно впливає на споживчу поведінку за рахунок ефекту зменшення споживання. Перспективи зниження темпів економічного зростання через зменшення рівня сукупного попиту та зростання рівня інфляції потребують застосування виваженого підходу шляхом поєднання економічного та соціального ефектів акцизного податку [167].

Податок на додану вартість має найвище фіскальне значення у формуванні доходної частини бюджету, частка якого за період 2006–2015 роки у доходах зведеного бюджету становила 38,2%, тоді як у країнах Європейського Союзу в середньому зазначений показник за аналогічний період становив 17,3%, із найнижчим значенням в Італії – 14,0% та найвищим у Хорватії – 32,9%. У цих країнах спільною є тенденція до зниження частки даного податку в структурі надходжень зведеного бюджету. Застосування в розвинених країнах знижених ставок податку на додану вартість для соціальних груп товарів і послуг є поширеною практикою. Оподаткування податком на додану вартість лікарських засобів та продуктів харчування здійснюється за диференційованим підходом, товари тривалого використання оподатковуються за базовою ставкою, предмети розкоші – за підвищеними ставками. Вважаємо за доцільне запровадження спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість соціальних груп товарів і послуг, що дозволить суттєво знизити податкове навантаження на соціально вразливі групи населення. У процесі адміністрування податку на додану вартість доцільним є зменшення переліку пільг та створення прозорих механізмів його відшкодування.

Складність податкової системи є фактором стримування людського розвитку, вагомою умовою ефективності податкових стимулів є спрощеність їх застосування, в тому числі – процедури адміністрування та звітності. Доцільним є вдосконалення податкового адміністрування стосовно проведення податкового моніторингу, що дасть змогу посилити дієвість прогнозування відповідної групи податкових надходжень до державного, місцевих бюджетів. Важливу роль відіграють інституційні засади щодо гармонізації дії податкових механізмів, зокрема у сфері стягування непрямих податків. У цьому контексті координація міжнародних відносин щодо усунення обмежень на шляху до залучення інвестицій та економічної співпраці є важливою складовою соціально-економічного розвитку

країни. Поширеною формою такої координації є система міжнародних договорів з метою уникнення подвійного оподаткування, в тому числі – у сфері оподаткування доходів фізичних осіб.

Питома вага екологічних податків в країнах Європейського Союзу за період 2006–2015 роки досягла в середньому 6,3% від загального обсягу податкових надходжень, коливаючись від 4,5% у Франції до 10,1% у Болгарії відповідно, і має тенденцію до зростання. Середнє значення питомої ваги екологічних податків у структурі податкових надходжень до зведеного бюджету України в наведеному періоді становить 4,1%. Посилення податкового навантаження у сфері стягнення екологічних податків є інструментом сприяння людському розвитку через вплив на поведінку суб'єктів економіки. Надходження від сплати цих податків забезпечують формування фінансових ресурсів, які у певний спосіб можуть використовуватися для фінансової підтримки політики захисту довкілля, а прогресивне екологічне оподаткування є інструментом зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Фінансові інститути є важливими інструментами державного регулювання розвитку людського потенціалу, які виконують функції підвищення рівня матеріального забезпечення громадян, трансформації грошових заощаджень в інвестиційний ресурс з його подальшим спрямуванням на розвиток національної економіки, збереження вартості грошових заощаджень у часі через інвестування в цінні папери та отримання інвестиційного доходу, задоволення потреб населення у кредитних ресурсах, нівелювання ризиків втрат доходів громадян внаслідок втрати працездатності, підвищення якості життя.

Страховання є ефективним засобом реалізації соціальної політики держави шляхом підвищення рівня матеріального забезпечення громадян за допомогою виплат додаткових пенсій, отримання джерел фінансового забезпечення через систему державного соціального страхування. Необхідними заходами з розвитку ринку страхових послуг є створення ефективної інституційної структури та дієвого механізму

управління. Інструментами гарантування та стимулювання обсягів страхових внесків можуть бути запровадження державних гарантій збереження страхових накопичень, відповідальності страхових компаній у процесі залучення та використання заощаджень населення, реалізація державної політики зайнятості, яка забезпечує створення нових робочих місць, підвищення продуктивності та оплати праці, запобігання тіньовій зайнятості. Для популяризації страхування та залучення заощаджень населення в інвестиційний процес необхідно застосувати сукупність фінансових важелів, що сприятимуть капіталізації доходів, розширення переліку страхових продуктів, зокрема шляхом укладання довгострокових договорів особистого страхування, страхування життя, що сприятиме підвищенню рівня соціального забезпечення громадян. Важливою є підтримка фінансової стабільності ринку страхових послуг за допомогою інструментів фінансової політики, в тому числі – методом розвитку інституту пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній, надання податкових стимулів для населення щодо укладання довгострокових договорів страхування шляхом застосування диференційованих ставок податку та зменшення бази оподаткування з урахуванням відповідних страхових платежів. З метою забезпечення інвестиційного доходу для страхувальників доцільним є розширення переліку напрямів інвестування страхових резервів, що буде слугувати стимулом до укладання довгострокових договорів страхування життя [7].

Інвестування пенсійних активів має на меті отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування виплат разом із забезпеченням дохідності активів вище від рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки. Розвиток недержавних пенсійних фондів має відбуватися через відновлення довіри громадян до інституцій фінансового сектора, функціонування надійної системи гарантування збереження пенсійних заощаджень, спрощення умов участі громадян у механізмах

недержавного пенсійного забезпечення, покращення та розширення інфраструктури ринку пенсійних послуг. Недержавні пенсійні фонди не виконують на необхідному рівні стимулюючої функції, що ґрунтується зокрема на врахуванні оцінки сукупного попиту на послуги недержавних пенсійних фондів. Про зазначене свідчать показники попиту на такі фінансові послуги серед населення та роботодавців, показники інвестиційного доходу для учасників недержавних пенсійних фондів. Важливим є подальше врегулювання інституційних засад діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення, розширення переліку фінансових інструментів, придатних для інвестування в них пенсійних коштів. Для формування ефективної системи недержавного пенсійного забезпечення необхідним є розширення напрямів інвестування пенсійних активів, розвиток фондового ринку та досягнення макроекономічної стабільності.

Заощадження домогосподарств відіграють вагомую роль у процесі формування та перерозподілу інвестиційних ресурсів і, поряд з недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями, є інституційними інвесторами, які забезпечують залучення внесень в економіку країни. З огляду на зазначене, необхідною є активізація інвестиційної діяльності громадян шляхом механізму колективного інвестування, що потребує вдосконалення механізму податкового регулювання, поліпшення інституційного забезпечення функціонування інвестиційної інфраструктури, вдосконалення основних засад діяльності інститутів спільного інвестування.

Для повноти реалізації кредитними спілками можливостей впливати на посилення фінансового потенціалу населення необхідним є забезпечення їх функціонування за принципом неприбутковості. Важливим є запровадження системи гарантування вкладів учасників кредитних спілок шляхом створення органу гарантування вкладів на кшталт банківського сектора, або створення резервних фондів та запровадження системи страхування вкладів страховими компаніями.

Зниженню ризиків неповернення кредитів та оздоровленню кредитного ринку сприятиме утворення єдиного бюро кредитних історій, доступ до яких матимуть як банки, так і кредитні спілки. Розробленню єдиних правил та стандартизації операційної діяльності кредитних спілок передуватиме ініціювання на державному рівні процесу об'єднання кредитних спілок за принципом регіонального розташування, стимулювання процесу формування асоціацій, які можуть відігравати роль саморегулювальних організацій.

Формування та реалізація державних та місцевих цільових програм, метою яких є розвиток людського потенціалу на основі принципів системності, ефективності, врахування впливу екзогенних факторів, достатності фінансування, послідовності проведення оцінки на всіх стадіях виконання є одним із пріоритетних напрямів фінансового регулювання. Основними структурними складовими, які визначають ефективність таких програм, є їх узгодженість з положеннями концепції розвитку людського потенціалу, відповідної стратегії фінансового забезпечення, відсутність дублювання цілей програм з іншими затвердженими програмами, а також досягнуті показники соціально-економічної ефективності, якості послуг та результативності управління. У ході оцінювання дієвості програм розвитку людського потенціалу в сфері активізації ринку праці, галузях освіти та охорони здоров'я особливу увагу потрібно приділяти співвідношенню запланованого та досягнутого соціального ефекту.

З метою підвищення рівня розвитку людського потенціалу важливим є пошук балансів між сукупністю інституційних обмежень, визначення відповідальності та стимулів економічних агентів щодо зміцнення людського капіталу, посилення координації між державним та недержавним секторами економіки для досягнення цих цілей. Важливим завданням державної політики розвитку людського потенціалу є формування інституційних основ в умовах сучасних трансформаційних змін та підвищення ступеня впливу глобалізаційних чинників

на економічні процеси. Для відповідної складової системи розвитку людського потенціалу, яка представлена сферою суспільного виробництва, існують диферентні форми та методи їх фінансування. З огляду на зазначене, під час проведення структурних трансформацій системи фінансового забезпечення галузей та сфер суспільного виробництва необхідним є врахування зазначених особливостей і принципу адаптивної ефективності форм, механізмів та інструментів фінансування.

Оптимізація видатків бюджету, які впливають на зростання якісного рівня людського потенціалу, потребує виділення пріоритетів з закріпленням відповідальних виконавців щодо досягнення поставлених завдань. Складовою інституційної модернізації системи фінансового регулювання розвитку людського потенціалу є підвищення ефективності видатків державного та місцевих бюджетів на ці цілі. З метою реалізації зазначеного пріоритетними завданнями бюджетної політики мають стати збільшення рівня результативності застосування інструментів програмно-цільового методу в бюджетному процесі, створення умов для підвищення якості надання суспільних послуг, посилення дієвості механізму проведення державних закупівель, вдосконалення механізмів державного фінансового контролю, забезпечення залучення громадян до процедур обговорення і прийняття рішень у сфері формування основних показників бюджету територіальної громади [523].

Пріоритетними завданнями державної політики у системі людського розвитку є забезпечення ефективності управління ресурсами солідарної системи державного пенсійного страхування, реформування системи пенсійного забезпечення в контексті проведення децентралізації, вдосконалення механізмів формування доходів бюджету пенсійного фонду, що передбачає покращення методів планування надходжень, посилення взаємодії між державними інститутами, прозорий розподіл джерел фінансування виплати пенсій, які визначені на основі низки пенсійних програм, пошук резервів зростання вагових показників доходів бюджету пенсійного фонду за

рахунок власних надходжень. Середнє значення частки дохідної частини бюджету пенсійного фонду в валовому внутрішньому продукті за період 2001–2015 років становить 14,27%, з них власні надходження – 9,91% (табл. 2.3). Особливої значущості набувають питання зниження дефіциту бюджету цього цільового фонду соціального страхування.

Важливим є забезпечення зростання розмірів пенсійних виплат відповідно до тенденцій розвитку економіки, стале співвідношення між зростанням розміру прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність, та розміром мінімальної заробітної плати, зменшення дефіциту бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та збільшення коефіцієнту покриття пенсією заробітної плати. Доцільним є узгодження дій щодо розроблення та прийняття державного бюджету та бюджету пенсійного фонду, що сприятиме збалансованості солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Реалізація системних заходів держави у сфері політики активізації ринку праці для покращення стану на ньому передбачає використання комплексу інституційних та фінансових заходів, які включають підвищення кваліфікації робітників з метою зниження розриву між кількістю безробітних та вакансій на ринку праці, створення нових робочих місць, в тому числі за рахунок державних субсидій, використання фінансової підтримки підприємництва. Формування сприятливого інвестиційного середовища шляхом трансформації інституційної системи економіки, що здійснюється методом дерегуляції адміністративних процедур ведення підприємницької діяльності, посилення рівня дієвості майнових прав інвесторів, забезпечення збалансованого узгодження цілей та завдань податкової та бюджетної політики, забезпечення довгострокової макроекономічної стабільності має позитивний вплив на стимулювання зайнятості і потребує загальної суспільної адаптації з метою зниження рівня безробіття та створення нових робочих місць в економіці.

Таблиця 2.3

Бюджет Пенсійного фонду України, % ВВП

	2001– 2005	2006– 2010	2011– 2015	2001– 2015
<i>Доходи, в тому числі:</i>	10,87	16,12	15,83	14,27
власні надходження	8,64	10,63	10,45	9,91
кошти державного бюджету	1,14	3,40	4,02	2,85
покриття дефіциту за рахунок державного бюджету	0,88	1,06	1,24	1,06
<i>Видатки, в тому числі:</i>	10,80	15,82	15,81	14,14
видатки за рахунок власних надходжень	9,40	12,71	12,61	11,57
видатки за рахунок коштів державного бюджету	1,40	3,11	3,20	2,57

Доцільність інтенсифікації співпраці приватного та державного секторів економіки зумовлена обмеженістю можливостей державних фінансів та відповідними показниками ступеня зносу основних фондів, насамперед соціальної інфраструктури. Переваги державно-приватного партнерства як форми фінансування розвитку людського потенціалу полягають у здатності до залучення додаткових фінансових ресурсів, можливості розв'язати проблеми бюджетних обмежень шляхом залучення коштів приватного сектора для розбудови соціальної інфраструктури, підвищенні ефективності використання фінансових ресурсів, прискоренні запровадження інновацій у економічній діяльності.

Динаміка суспільного розвитку обумовлює необхідність посилення дієвості фінансового регулювання людського потенціалу, виділення достатнього обсягу коштів для фінансування галузей соціальної сфери та вдосконалення її інфраструктури. Фінансова політика країни має формувати сприятливі умови для підвищення якісного рівня і доступності послуг медичного обслуговування, освіти, науки, соціального захисту та соціального забезпечення. Відповідний ступінь розвитку інтелектуальної та соціальної складової людського

потенціалу, технологічних укладів економіки, ринкових та державних інститутів і макроекономічна стабільність є необхідними передумовами для забезпечення економічного зростання. З огляду на зазначене, система державного фінансового регулювання людського потенціалу потребує постійного вдосконалення з урахуванням прогресивних методів, адаптації до внутрішніх та зовнішніх економічних чинників в умовах інституційних перетворень економіки.

Інституційне середовище характеризує якість взаємодії економічних суб'єктів, правил і ступеня впливу фінансового регулювання розвитку людського потенціалу, які створюють умови для розширеного економічного відтворення. Важливою є конвергенція інструментарію бюджетної, податкової, монетарної, соціальної політики країни з ринковими механізмами фінансової підтримки людського розвитку. Держава має застосовувати системний підхід до фінансового забезпечення програм, спрямованих на стимулювання розвитку людського потенціалу, який включає визначення пріоритетних цілей, розроблення заходів фінансової політики щодо підтримки та розбудови соціальної сфери на середньострокову перспективу, узгодження фінансових можливостей держави на реалізацію цих цілей у межах бюджетних періодів, забезпечення функціонування механізму фінансового регулювання, моніторингу, контролю, аудиту, розбудову інституційних засад фінансового забезпечення галузей суспільного виробництва, що дозволить розширити частку страхових, інвестиційних джерел у загальній структурі фінансування заходів щодо підвищення рівня розвитку людського потенціалу.

Пріоритети соціально-економічного розвитку країни та адміністративно-територіальних одиниць недостатньою мірою визначають серед основних завдань питання підвищення якісного рівня людського потенціалу. Водночас, належний рівень фінансового забезпечення його складових є значущим інструментом стимулювання інноваційної активності та досягнення соціальної стабільності. Послідовне і виважене застосування інструментів фіскальної політики у сфері

забезпечення суспільного розвитку є передумовою формування інституційного середовища. Реалізація зазначеного сприятиме зниженню рівня нерівномірності розподілу доходів населення, підвищенню якості та доступності публічних послуг, удосконаленню системи критеріїв щодо отримання соціальної допомоги, зростанню рівня якості та середньої тривалості життя, створенню конкурентоздатного освітнього та наукового середовища.

У сучасних умовах трансформацій соціально-економічних відносин доцільним є вдосконалення методологічних засад формування бюджетних програм, посилення рівня їх узгодження з державними цільовими програмами, значна частина яких спрямована на розвиток людського потенціалу. Пріоритетним завданням державної фінансової політики є підвищення якості планування індикативних значень результативних показників зазначених програм, що потребує подальшого вдосконалення системи фінансово-економічного прогнозування. Важливим є формування стратегії фінансового забезпечення галузей соціальної сфери, яка має бути розроблена відповідно до концептуальних завдань підвищення якісного рівня людського потенціалу та адаптована до змін макроекономічної динаміки, інституційних перетворень системи державних фінансів та впливу глобалізаційних чинників.

З метою підвищення результативності економічних реформ доцільним є вдосконалення діяльності фінансових інститутів, які прискорюють темпи відтворення продуктивних сил. Пріоритетними напрямками державної фінансової політики розвитку людського потенціалу мають стати формування ієрархічної системи державних цільових соціальних програм, розбудова інституційної складової фінансування освіти, науки, охорони здоров'я, підвищення дієвості застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, посилення дієвості взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, вдосконалення системи пенсійного забезпечення. Важливим є подальше зміцнення ролі фінансової складової розвитку людського потенціалу в забезпеченні процесів економічного зростання.

Формування податкової системи України у контексті створення умов для економічного зростання

В умовах ринкової економіки держава може приймати досить автономні рішення про рівень своїх видатків, але не про рівень доходів, і в тому числі – найважливішого джерела державних доходів – податків. При заданому податковому законодавстві бюджетні надходження визначаються поведінкою приватних домогосподарств і підприємств. Завданням держави стає формування таких умов, показників і ставок оподаткування, які дозволяли б державі якнайкраще виконувати свої функції.

Формування державних доходів повинно не тільки вирішувати проблему фінансування державних видатків, а й відповідати цілям, які визначаються функціями держави в умовах ринкової економіки, якими передбачається, що можливості задоволення індивідуальних потреб досить тісно пов'язані з одержуваними доходами. Із зростанням доходів ці можливості відповідно збільшуються, а при сплаті податків – зменшуються. Рівні платоспроможності та добробуту можна оцінювати за допомогою таких показників, як дохід, потенційний дохід, споживання. Споживання є підходящим індикатором платоспроможності, скоріше, з практичної точки зору, оскільки не створює проблем з оцінкою доходу. Крім того, при використанні податку на споживання заощадження не оподатковуються. Тому, на відміну від податку на дохід, у такому разі виникають стимули до заощаджень, а отже, можна очікувати більш високу готовність інвесторів до ризику. Заощадження сприяють нагромадженню капіталу і зростанню продуктивності, тобто збільшенню можливостей щодо споживання в майбутньому.

Модель економіки добробуту передбачає, що платежам у бюджет завжди протистоять послуги у відповідь з боку держави, тобто самі по собі суми податкових платежів не є для платників податків втратами. Інакше кажучи, зменшення споживання індивідуальних (ринкових) благ компенсується наданням суспільних благ. Справжні втрати в добробуті пов'язані з тим,

що необхідність сплачувати податки змушує споживачів відмовлятися від товарів, яким вони віддавали перевагу, тобто змінювати структуру власного споживання. У свою чергу, виробники не можуть збільшити виробництво до рівня, при якому споживачі ще готові платити. Такі неявні витрати (неможливість для виробників збільшити виробництво до рівня з мінімальними витратами і необхідність для споживачів змінювати структуру власного споживання) називають «додатковим (надлишковим) податковим навантаженням» (*excess burden*).

Стягнення будь-якого податку має два наслідки: зниження платоспроможності споживача, тобто доходів, які він має (ефект доходу); зміна відносних цін товарів (ефект заміни) (чим вищим є ефект заміни, тобто чим сильніше змінюється структура споживання, тим важчим є додатковий (надлишковий) податковий тягар).

Процеси заміщення, зумовлені оподаткуванням, можуть набирати різноманітних форм. Наприклад, споживач може зменшити попит на товари, оподатковувані спеціальним податком (матеріальне заміщення), на користь неоподатковуваних товарів (чай замість кави) або збільшити споживання субсидованих товарів (обігрівання квартир дешевим газом, годівля тварин хлібом). Можна створити запаси сигарет (сировини на підприємствах) перед оголошеним підвищенням податків (зміна структури споживання в часі). Можна «змінити» місце проживання або зареєструвати підприємство в офшорній зоні, щоб сплачувати менші податки (просторова заміна). Аби зекономити на податку на дохід і на податку на спадщину, можна перерозподілити майно між членами сім'ї (особова заміна). Якщо процеси таких заміщень вмотивовані фіскальними міркуваннями, то вони є небажаними.

Внаслідок ефекту доходу та ефекту заміни заходи бюджетно-податкової політики змінюють рішення суб'єктів щодо використання ресурсів і призводять до зниження суспільного добробуту у формі додаткового податкового

навантаження (надлишкового податкового тягаря), яке перевищує суми безпосередніх податкових платежів. Саме тоді, коли виникає надлишковий податковий тягар, говорять про «перекручуючий вплив податку» на економічні рішення суб'єктів та домогосподарств.

Додаткове навантаження виникає не тільки при податках на товари, а й при податках на заробітну плату (заміщення роботи вільним часом). Розглянемо випадок прогресивного оподаткування доходів громадян, коли з їх зростанням ставка прибуткового податку підвищується. Збільшення граничної податкової ставки означає зменшення доходу, який дає додаткова робота, тому вільний час стає привабливішим, ніж робота (ефект заміни). За таких умов у платника податків виникають стимули до того, щоб, змінивши свою поведінку, уникнути сплати зрослих податків. Це може відбуватися у формі або зниження інтенсивності праці, або скорочення робочого і збільшення вільного часу, а в умовах перехідної економіки – і шляхом розширення діяльності в тіньовому секторі. Збільшення оподаткування доходів на капітал змінює також рішення домогосподарств: вони відмовляються від заощаджень на користь споживання. Якщо використовуються податки на споживання, то чим вищим є податкове навантаження, зосереджене на одному товарі, тим сильніше змінюються відносні ціни, а отже – збільшується ефект заміщення такого товару іншими, порівняно дешевшими.

Тим часом звільнення будь-яких товарів від оподаткування (наприклад, використання нульової ставки ПДВ) означає їх штучне відносно здешевлення, тобто при їх купівлі у підприємств немає зобов'язань по сплаті ПДВ і їм потрібно менше коштів. Отже, за таких умов порівняльні фінансові можливості підприємств, які використовують сировину без ПДВ, збільшуються. Вони мають у своєму розпорядженні порівняно більше оборотних коштів, ніж ті підприємства, у яких основна частина сировини обкладається ПДВ за стандартною ставкою. Зниження відносних цін за інших рівних умов спричиняє підвищення попиту на ці товари порівняно з попитом на інші,

оподатковувані ПДВ за нормальною ставкою. Це веде до відносного перерозподілу обмежених народногосподарських ресурсів у галузі, виробництво яких фактично субсидується завдяки пільговому оподаткуванню. З народногосподарської точки зору це означає розширення виробництва (імпорту) субсидійованих товарів за рахунок інших галузей економіки.

Найважливішим негативним чинником політики звільнення від ПДВ товарів проміжного споживання є не стільки обсяг пільг, скільки нерівномірний розподіл переваг такої політики між різними галузями народного господарства і промисловості. Штучне викривлення порівняльних переваг підприємств і умов конкуренції веде до ослаблення ефективності ринкових інститутів.

Оподаткування усіх товарів за однаковою ставкою дозволяє уникнути перекручень на ринку товарів, а також вибору між споживанням сьогодні та споживанням у майбутньому. Правда, у такому разі залишається неоподатковуваним вільний час, і тому спотворюється вибір між вільним часом і одержанням доходу (тобто споживанням). Податок на дохід теж дозволяє уникнути викривлень на ринку товарів, але він спотворює вибір між поточним і майбутнім споживанням, а також між вільним часом і доходом (роботою).

Єдиний податок, який не справляє негативного впливу на ринковий розподіл ресурсів, – це загальний, однаковий для всіх громадян податок (наприклад, подушний), який не впливає ні на вибір між різними товарами при їх купівлі, ні на вибір між поточним і майбутнім споживанням, ні на вибір між вільним часом і пропозицією праці. При його використанні проявляється тільки ефект доходу, а ефект заміни відсутній, але такий податок не прийнятний з міркувань податкової справедливості. Тому мова повинна йти про пошук певної комбінації податків, яка, принаймні, мінімізує надлишкове податкове навантаження.

Концепція надлишкового податкового навантаження – вихідне положення теорії оптимального оподаткування, котра залишає поза увагою інститути, у рамках яких приймаються і

реалізуються рішення щодо податкової політики і державних видатків. Припускається, що за допомогою податків фінансуються лише суспільні блага і загальна сума податків є заданою величиною. Питання ставиться таким чином: які види і форми податків дозволяють покривати існуючі фінансові потреби держави з мінімальними втратами ефективності у народному господарстві, тобто з мінімально можливим додатковим податковим навантаженням. При цьому загальна ефективність народного господарства включає ефективність не тільки виробництва (мінімізацію витрат виробництва), а й для споживачів (максимізацію задоволення їх потреб).

З точки зору формування загальної концепції оподаткування для країни з перехідною економікою принциповою є відповідь на запитання, які показники мають слугувати базою оподаткування – показники виникнення доходу чи його використання, тобто споживання. Більшість економістів аналізують проблему «податок на дохід чи податок на споживання?» з позицій теорії добробуту. Таке дослідження виконали В. Буххольц і В. Вігард у рамках ринкової моделі, яка включає три товари: споживання сьогодні (в працездатному віці), споживання завтра (в пенсійному віці) і вільний час [538]. Необхідно зробити вибір між податком на дохід і податком на споживання, що забезпечують один і той самий рівень бюджетних надходжень. Для порівняння розглядається третій податок, який стягується з усіх трьох товарів (включаючи вільний час) за однаковою ставкою і тому не має впливу на рішення суб'єктів.

Податок на споживання не викривляє вибір між споживанням сьогодні та споживанням завтра і не створює навантаження на заощадження і одержувані проценти, тобто при податку на споживання за однаковим тарифом суб'єкт може приймати незалежні від оподаткування рішення про використання ресурсів. Правда, при цьому припускається, що заощадження використовуються для майбутнього споживання. Але, якщо заощадження використовуються для збільшення майна,

а отже – для зміцнення безпеки, престижу і влади, то звільнення заощаджень і процентів від податку не можна вважати нейтральним. Податок на споживання не є також нейтральним тому, що при цьому не оподатковується вільний час.

Податок на дохід викривляє вибір між доходом і вільним часом. Інакше кажучи, при податку на дохід не враховується корисність, яку одержує суб'єкт від вільного часу. Крім того, він нівечить вибір між споживанням сьогодні та споживанням завтра. При податку на дохід заощадження оподатковуються двічі, оскільки вони утворюються за рахунок доходу, з якого прибутковий податок вже сплачено. А потім з процентів податок стягується ще раз. Дискримінація заощаджень посилюється, коли процентні доходи не коригуються на рівень інфляції. За рахунок заощаджень утворюється майно як нове джерело доходу. Як бачимо, податок на дохід діє як податок на споживання, у якого ставка на споживання завтра є вищою, ніж на споживання сьогодні.

Отже, аналіз проблеми «податок на дохід чи податок на споживання?» з позицій теорії добробуту дає змогу впорядкувати податки залежно від того, який при цьому виникає побічний ефект у формі додаткового податкового навантаження на індивідів. З точки зору втрат добробуту різниця між податком на дохід і податком на споживання є не такою великою. Вона полягає в тому, що в першому випадку майбутнє споживання несе вище навантаження, а в другому – ні.

Другий підхід до вирішення проблеми «податок на дохід чи податок на споживання?» ґрунтується на положеннях інституціональної теорії. Його прихильники вважають, що додаткове податкове навантаження не може бути істотним аргументом у вирішенні цієї проблеми. Більш важливою є відповідь на те, що вважають за краще самі індивіди, коли їм доводиться приймати рішення? За оцінкою представників інституціонального підходу, використання моделі трьох товарів не дозволяє зробити вибір між податком на дохід або податком на споживання, оскільки в такому разі відсутнє суспільне благо, яке повинне фінансуватися за рахунок цих податків.

У рамках моделі життєвого циклу доведено, що рішення різних індивідів щодо джерел фінансування суспільного блага (за допомогою податку на дохід або податку на споживання) будуть неоднаковими. Якщо у працездатному віці індивід робить заощадження, то в більш пізньому, пенсійному, віці витрачає заощаджені кошти. При податку на дохід вищим є навантаження на громадян у працездатному, ніж у пенсійному віці, оскільки податок стягується в момент виникнення доходу.

Отже, податок на дохід означає міжчасовий перерозподіл податкового навантаження, тобто молодші співгромадяни фактично субсидують старших. Необхідно також пам'ятати про те, що внаслідок такого субсидування відбувається зміна відносних цін на суспільне благо і відповідного попиту на нього. При податку на споживання збільшується оподаткування непрацездатних (молоді та людей пенсійного віку), оскільки податок стягується при використанні коштів. Можна очікувати, що особи працездатного віку виступатимуть за податок на споживання, а в пенсійному – за податок на дохід.

Наведені вище аргументи прихильників інституціонального підходу показують, що законодавче розв'язання проблеми вибору між податком на споживання і податком на дохід залежить не тільки від виникнення додаткового податкового навантаження. Значною мірою це пов'язано також з тим, наскільки високими є нетто-ціни, тобто сальдо між податковим навантаженням і вигодою від державних видатків, які доводиться платити тим чи іншим групам виборців. Важливе значення має і ставлення платників податків до різних видів податків, тобто не тільки об'єктивне, а й – згідно з термінологією англійського фінансиста Х. Далтона – так званий «суб'єктивний» податковий тягар.

Аналіз досвіду різних країн свідчить, що немає однозначної відповіді на те, яким податкам потрібно віддати перевагу, але головними складовими податкових систем є, з одного боку, податок на доходи (включаючи корпоративний), а з іншого – загальний непрямий податок на споживання.

Ключовим питанням податкової політики України є формування податкової системи, спрямованої на економічне зростання. Орієнтація в побудові податкової системи на цілі суто фіскального характеру не дає бажаних результатів, оскільки в умовах ринкової економіки першорядне значення має вплив податків на умови конкуренції та ефективність використання ресурсів. Не менш важливими є адміністративні витрати на збирання податків, а також справедливість і рівномірність оподаткування.

Як критерії оцінки податкової системи України, зокрема пропозиції щодо введення нових видів податків і зміцнення доходної бази бюджету можуть використовуватися принципи оподаткування.

Найперший і очевидний критерій формування податкової системи – це достатність: податкова система має бути сформована таким чином, щоб забезпечувати покриття державних витрат. Нестача податкових надходжень означає появу бюджетного дефіциту, фінансування якого можливе лише в певних межах і пов'язане з низкою негативних наслідків. Так, у разі фінансування за рахунок випуску урядових цінних паперів виникає загроза для інвестицій приватного сектора, отже, і майбутніх доходів бюджету. При цьому може відбуватися не тільки пряме витіснення приватних інвестицій, а й зростання процентних ставок, що додатково призведе до збільшення витрат з обслуговування боргу. Участь Національного банку у купівлі державних цінних паперів стає додатковим джерелом інфляції.

Податкова система має включати такі елементи, використання яких давало б змогу отримувати необхідні кошти для фінансування додаткових державних витрат. Як адаптаційний елемент у кризових умовах у багатьох країнах використовують податок на додану вартість, оскільки його тимчасове підвищення не справляє істотного впливу на поведінку платників податку. Крім того, оподаткування споживання становить меншу небезпеку для економічного зростання, ніж оподаткування особистих доходів і прибутку підприємств.

В умовах України зниження ставки ПДВ на початку 1995 р. з 28% до 20% привело до приблизно пропорційного зниження доходів (у 1994 р. доходи від ПДВ становили 11,42 % ВВП, а в 1995 – 8,56%), а тому зміна ставки цього податку є більш прийнятною у разі необхідності збільшення бюджетних доходів, ніж введення нових податків або збільшення оподаткування доходів.

Оподаткування не повинно викривляти конкуренцію як між підприємствами та галузями всередині країни, так і між вітчизняними й зарубіжними підприємствами. При формуванні податкової системи (виборі податків, а також техніки їх стягнення) особливе значення має принцип нейтральності оподаткування щодо економічних рішень споживачів або суб'єктів господарювання. Внаслідок ефекту доходу та ефекту заміни заходи бюджетно-податкової політики змінюють рішення суб'єктів щодо використання ресурсів і призводять до зниження суспільного добробуту у формі додаткового податкового навантаження: необхідність сплачувати податки змушує споживачів відмовлятися від товарів, яким вони віддавали перевагу, і не дає змоги виробникам збільшити виробництво до рівня з мінімальними витратами.

Умови конкуренції всередині країни викривлюються податковими пільгами, надання яких також означає, що для поповнення бюджету необхідно збільшувати податкове навантаження на інші підприємства. Наприклад, звільнення від податку на прибуток сільського господарства та підприємств агропромислового комплексу погіршують становище інших галузей без будь-якого помітного поліпшення ситуації в сільському господарстві.

Основу соціально-етичних принципів становлять ідеї справедливого оподаткування, реалізація яких передбачає загальний характер оподаткування. Всі особи, які є платоспроможними, мають залучатися до сплати податків. Принцип справедливості передбачає рівне оподаткування за однакових або аналогічних обставин, а за різних – відповідним чином диференційоване.

Послідовне втілення принципів справедливого оподаткування передбачає відмову від податкових пільг, оскільки, як показують світова практика застосування податкових пільг і досвід самої України, вони часто призводять зовсім не до тих результатів, досягнення яких декларувалося або на які розраховували при їх введенні. Нерідко пільги в оподаткуванні стають лише одним із засобів ухиляння від сплати податків. Податкові пільги також негативно впливають на розподіл обмежених ресурсів народного господарства між підприємствами або видами діяльності і призводять у багатьох випадках до неефективного використання коштів платників податків. Тому, якщо звільнення від сплати податків не пояснюється міркуваннями зручності або необхідності зниження адміністративних витрат, то оподаткування повинно бути загальним і однаковим.

Податкове навантаження має розподілятися таким чином, щоб при цьому платоспроможність кожного платника податків зменшувалася порівняно однаково. Посилення податкової прогресії часто виправдовують міркуваннями соціальної справедливості і пов'язаною з цим необхідністю перерозподілу доходів. Однак ніщо так не позначається на можливостях реалізації ідей соціальної політики, як послаблення стимулів до праці або підприємницької діяльності, оскільки призводить до зменшення доходів платників податків (принаймні – легальних), а отже, і бюджетних надходжень. Ці процеси зачіпають насамперед найактивніші верстви населення і ефективно працюючі підприємства. Отже, надмірний акцент на завданні перерозподілу при формуванні податкової системи становить небезпеку і для економічного зростання.

Відповідно до принципів, що відбивають правові й технічні аспекти стягування податків, оподаткування має бути прозорим (наочним) і практичним. Прозорість податкової системи передбачає максимально чітке і несуперечливе формулювання норм податкового права, що виключає їх неоднозначне тлумачення. Це є необхідною передумовою практичного дотримання принципів рівності і загального

характеру оподаткування. Виконання податкових правил має бути також пов'язане з мінімальними видатками як для платників податків, так і для податкової адміністрації. Незручний час або форма стягування податку можуть стати причиною його несплати. Високі адміністративні видатки, пов'язані зі стягуванням податків, у багатьох випадках є наслідком негативного ставлення населення до тих жертв, яких від нього вимагає держава. Спрощення податкової системи і відмова від низькодохідних податків дали б змогу податковій адміністрації спрямувати свої зусилля на виконання найважливіших завдань і скоротити видатки з контролю за дотриманням податкового законодавства.

І, нарешті, норми податкового права не повинні змінюватися дуже часто. Зрозуміло, що в умовах перехідної економіки зміни податкової системи необхідні і неминучі. Однак коригування податкового законодавства не повинно мати перманентний характер, а відбуватися через досить великі проміжки часу в межах планової і добре підготовленої податкової реформи.

Часті та складно прогнозовані зміни податкового законодавства, що декларуються як заходи щодо зниження податкового навантаження на підприємства та підприємництво або створення умов для легалізації доходів, призводять до прямо протилежних результатів, оскільки підривають довіру підприємств до уряду та його економічної і фінансової політики, а отже, призводять до погіршення підприємницького клімату і формування негативних очікувань; збільшують ризики та невизначеність умов підприємницької діяльності, а відтак – збільшують витрати на ведення бізнесу, перешкоджаючи процесам детінізації.

До заходів щодо зниження конфліктного потенціалу вітчизняної податкової системи потрібно зарахувати насамперед підвищення ефективності податкового адміністрування, зокрема шляхом запровадження ризикорієнтованої системи податкових перевірок і зменшення їх кількості.

У останні 15 років в Україні періодично актуалізуються питання застосування податку на додану вартість, зокрема висловлюються пропозиції щодо відмови від ПДВ та заміни його податком з обороту або одночасного застосування різних комбінацій цих податків. Так, у 1999 р. було запропоновано замінити ПДВ і податок на прибуток підприємств податком на вартість реалізованих товарів (робіт, послуг) як власного виробництва, так і придбаних під час виконання угод або прирівняних до них операцій. У 2013 р. було розроблено проект внесення змін до Податкового кодексу України, яким передбачалося з метою вдосконалення оподаткування податком на додану вартість, зокрема поліпшення адміністрування податку і його бюджетного відшкодування, зниження податкового навантаження на сумлінних платників податків та забезпечення однакових умов оподаткування суб'єктів господарювання знизити базову ставку ПДВ до 9-ти відсотків і одночасно запровадити двопроцентний податок з обороту по всіх операціях купівлі-продажу. У 2015 р. у рамках нової податкової реформи деякі експерти пропонують реалізувати встановлення вимоги щодо стягнення ПДВ лише у сукупності з мінімальним ПДВ платежем, якій не може бути меншим від 2% від обороту.

Податок на додану вартість у країнах ОЕСР та в Україні

Податок на додану вартість відіграє провідну роль у системі державних доходів близько 160-ти країн світу, хоча ще в 1960-х роках він застосовувався тільки у Франції (частковий ПДВ) і Фінляндії (на регіональному рівні). У той час інші країни ОЕСР не використовували загальні податки на споживання (Японія і Туреччина) чи стягували одноступінчаті або каскадні податки з продажів.

Відповідно до директиви Ради Європейського Союзу №112 від 28 листопада 2006 р. у податкових системах країн ЄС має використовуватися ПДВ, оскільки це дозволяє забезпечити вільний рух товарів і послуг, а також усунути фактори, що спотворюють умови конкуренції.

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

ПДВ є загальним податком з обороту (*general turnover tax*), що стягується на всіх етапах виробництва і розподілу товарів і послуг. Широке використання ПДВ пов'язане з такими його перевагами, як відсутність кумулятивного ефекту завдяки можливості вирахування вхідного ПДВ, що сплачується підприємствами при купівлі сировини і матеріалів, з податку, одержуваного при продажі готової продукції (наданні послуг); широка база оподаткування; стійкість податкових надходжень; рівномірний розподіл податкового навантаження по всьому ланцюжку виробництва і розподілу продукції; нейтральність податку стосовно вітчизняних та імпортованих товарів; можливість контролю по всьому ланцюжку виробництва і розподілу продукції.

ПДВ – основне джерело державних доходів у країнах ОЕСР, що забезпечує близько 20% загальної суми податків і обов'язкових платежів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Частка ПДВ у загальній сумі податків і обов'язкових
платежів (включаючи внески з обов'язкового
соціального страхування), %**

Країни	2000	2005	2007	2009	2011	2012	Зміна за 2000–2012
Чилі	41,8	37,8	32,9	42,5	37,0	37,7	-4,1
Нова Зеландія	24,9	23,8	23,5	27,6	30,9	30,0	5,1
Естонія	27,3	28,3	28,2	24,8	26,0	26,6	-0,7
Португалія	24,8	27,1	26,1	23,1	25,3	26,4	1,6
Ізраїль	21,3	22,5	21,7	24,6	24,6	24,7	3,4
Угорщина	22,4	22,6	20,0	21,5	23,0	23,7	1,3
Ісландія	28,5	27,3	25,9	23,7	22,4	22,8	-5,7
Польща	21,2	22,9	23,5	22,9	24,5	22,1	0,9
Словенія	23,3	22,2	22,4	21,9	22,4	22,0	-1,3
Ірландія	23,0	24,8	24,1	22,7	21,4	21,7	-1,3
Словацька Республіка	20,4	25,0	22,9	23,3	23,7	21,3	0,9
Греція	20,8	21,5	22,8	21,1	22,3	21,2	0,4
Фінляндія	17,4	19,9	19,5	20,5	20,9	21,1	3,7
Швеція	16,9	18,3	19,1	20,7	21,4	21,1	4,2
Чеська Республіка	18,3	19,1	17,6	20,4	20,6	20,9	2,6

**Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Закінчення табл. 2.4

Країни	2000	2005	2007	2009	2011	2012	Зміна за 2000–2012
Туреччина	24,2	21,8	21,3	20,0	21,8	20,8	-3,4
Великобританія	18,1	18,6	18,2	16,6	20,5	20,8	2,7
Данія	19,3	19,7	21,2	21,2	20,7	20,6	1,3
Німеччина	18,4	18,0	19,5	20,1	19,7	19,4	1,0
Мексика	18,7	19,1	20,4	19,7	19,0	19,0	0,3
Австрія	18,8	18,8	18,3	19,0	18,6	18,6	-0,2
Люксембург	14,3	16,4	15,7	16,8	17,4	18,2	3,9
Норвегія	19,7	18,1	19,1	18,6	18,0	18,2	-1,5
Нідерланди	17,5	19,6	19,4	18,3	18,0	17,9	0,4
Корея	17,0	17,4	15,8	17,3	17,1	17,2	0,2
Іспанія	17,6	17,8	16,2	12,6	16,5	16,6	-1,0
Бельгія	16,1	15,8	16,2	16,0	15,9	15,7	-0,4
Франція	16,7	16,7	16,5	16,2	15,9	15,5	-1,2
Італія	15,4	14,6	14,3	13,1	14,5	13,8	-1,6
Канада	9,2	9,9	9,1	8,4	13,5	13,7	4,5
Швейцарія	13,1	13,5	12,9	12,3	12,8	13,0	-0,1
Австралія	11,1	13,1	12,7	13,9	12,5	12,1	1,0
Японія	9,1	9,5	8,8	9,6	9,4	9,2	0,1
Незважене середнє	19,6	20,0	19,6	19,7	20,2	20,1	0,5
Україна	20,3	22,1	23,3	26,2	26,9	26,5	6,2

Джерело: Consumption Tax Trends 2014, OECD 2014; Україна – розрахунки авторів

В Україні в 2006–2012 рр. доходи від ПДВ становили біля чверті податкових надходжень і обов'язкових платежів (включаючи платежі в Пенсійний фонд і фонди обов'язкового соціального страхування), що перевищує середній показник країн ОЕСР і приблизно відповідає показникам такої пост-соціалістичної країни, як Естонія. Доходи бюджету України від ПДВ за останні 10 років зросли більше, ніж у 2 рази – з 4,7% ВВП у 2003 р. до 9,8% ВВП у 2012 р. при незмінній стандартній ставці податку (20%). У 2012 р. рівень доходів від ПДВ був найвищим серед країн ОЕСР з такою ж стандартною ставкою податку (Австрія, Великобританія, Естонія, Словенія, Словацька республіка) (табл. 2.5).

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Таблиця 2.5

**Бюджетні надходження ПДВ у країнах ОЕСР та
в Україні у 2000–2012 рр., % ВВП**

Країни	Стандартна ставка	2000	2005	2007	2009	2011	2012
Нова Зеландія	15,0	8,2	8,7	8,2	8,5	9,7	9,9
Данія	25,0	9,3	9,8	10,4	9,8	9,7	9,7
Угорщина	27,0	8,7	8,3	8,1	8,4	8,5	9,1
Фінляндія	24,0	8	8,4	8,4	8,4	8,8	9,0
Швеція	25,0	8,3	8,5	9,0	9,1	9,0	8,9
Естонія	20,0	8,4	8,6	8,9	8,7	8,3	8,6
Португалія	23,0	7,6	8,2	8,5	6,8	8,1	8,2
Чилі	19,0	7,9	7,8	7,9	7,3	7,9	8,1
Ісландія	25,5	10,3	10,8	10,5	7,6	7,7	8,1
Словенія	20,0	8,5	8,4	8,4	7,9	8,1	8,0
Австрія	20,0	7,9	7,7	7,7	7,8	7,6	7,8
Норвегія	25,0	8,4	7,8	8,3	7,8	7,7	7,7
Ізраїль	17,0	7,6	7,7	7,9	7,3	7,6	7,3
Чеська Республіка	21,0	6,0	6,6	6,6	6,6	6,9	7,1
Німеччина	19,0	6,7	6,1	7,0	7,2	7,0	7,1
Греція	23,0	6,9	6,8	7,3	6,2	7,2	7,1
Польща	23,0	6,9	7,5	8,2	7,2	7,8	7,1
Люксембург	15,0	5,3	6,3	5,6	6,5	6,5	7,0
Бельгія	21,0	7,0	6,9	7,1	6,7	6,8	6,9
Великобританія	20,0	6,3	6,3	6,6	5,4	6,9	6,9
Франція	19,6	7,2	7,2	7,2	6,7	6,8	6,8
Нідерланди	21,0	6,4	7,1	7,5	6,5	6,5	6,5
Словацька Республіка	20,0	6,9	7,7	6,7	6,6	6,7	6,0
Ірландія	23,0	7,1	7,3	7,5	6,1	5,7	5,9
Італія	21,0	6,2	5,7	6,2	5,5	6	5,9
Туреччина	18,0	5,8	5,3	5,1	4,9	6,1	5,8
Іспанія	21,0	5,9	6,2	6,0	3,8	5,2	5,3
Корея	10,0	3,7	3,9	4,2	4,1	4,1	4,3
Канада	5,0	3,2	3,2	3,0	2,7	4,1	4,2
Мексика	16,0	3,1	3,4	3,6	3,4	3,7	3,7
Швейцарія	8,0	3,6	3,6	3,7	3,3	3,5	3,5

**Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Закінчення табл. 2.5

Країни	Стандартна ставка	2000	2005	2007	2009	2011	2012
Австралія	10,0	3,4	3,9	3,7	3,6	3,3	3,3
Японія	5,0	2,4	2,6	2,5	2,6	2,7	2,7
Незважене середнє	-	6,6	6,8	6,9	6,4	6,7	6,8
Україна	20	5,6	7,7	8,2	9,3	10,0	9,8

Джерело: Consumption Tax Trends 2014, OECD 2014, Україна – розрахунки авторів на основі даних Міністерства фінансів України та Держкомстату України

В Україні починаючи з 2005 р., коли було скасовано багато податкових пільг, бюджетні надходження ПДВ (% ВВП) перевищують середній показник країн ОЕСР. У 2012 р. за рівнем державних доходів від ПДВ Україна випереджала Угорщину, хоча там стандартна ставка податку вища (27%). В останні роки ПДВ забезпечує близько 30% доходів Зведеного бюджету України та майже 50% податкових надходжень до Державного бюджету України.

У міжнародній практиці для оцінки ефективності системи ПДВ використовується «коефіцієнт ефективності» (*VAT Revenue Ratio (VRR)*), що дозволяє оцінювати різницю між доходами, що фактично збираються, і тими, котрі могли б бути зібрані за умови застосування стандартної ставки до всієї потенційної бази оподаткування (витрат на кінцеве споживання).

$$VRR = VR / (FCE - VR) r,$$

де *VR* – фактичні надходження ПДВ,
FCE – витрати на кінцеве споживання,
r – стандартна ставка ПДВ [567].

Цей коефіцієнт дає змогу судити про те, яка частка податкової бази (кінцевого споживання) фактично обкладається ПДВ з урахуванням застосування пільгових ставок і звільнень, використання різного роду схем ухиляння від сплати податку або незаконного одержання бюджетного відшкодування (табл. 2.6).

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Таблиця 2.6

Коефіцієнт ефективності ПДВ (*VRR*)

Країни	Стандартна ставка 2012	2000	2005	2007	2009	2011	2012
Люксембург	15,0	0,76	0,9	0,94	0,97	1,05	1,13
Нова Зеландія	15,0	0,99	1,03	0,96	0,99	0,95	0,96
Швейцарія	8,0	0,74	0,72	0,73	0,7	0,71	0,71
Естонія	20,0	0,72	0,76	0,8	0,73	0,68	0,7
Японія	5,0	0,68	0,71	0,69	0,67	0,69	0,69
Корея	10,0	0,59	0,64	0,63	0,65	0,67	0,69
Чилі	19,0	0,64	0,67	0,67	0,59	0,63	0,64
Ізраїль	16,0	0,62	0,62	0,66	0,65	0,65	0,64
Австрія	20,0	0,61	0,59	0,58	0,58	0,58	0,59
Данія	25,0	0,6	0,63	0,65	0,59	0,59	0,59
Словенія	20,0	0,67	0,66	0,69	0,59	0,6	0,58
Чеська Республіка	20,0	0,42	0,56	0,54	0,55	0,55	0,57
Норвегія	25,0	0,67	0,57	0,63	0,54	0,56	0,57
Фінляндія	23,0	0,61	0,6	0,6	0,56	0,56	0,56
Швеція	25,0	0,52	0,55	0,57	0,57	0,58	0,56
Німеччина	19,0	0,6	0,54	0,54	0,55	0,55	0,55
Нідерланди	19,0	0,57	0,59	0,59	0,52	0,53	0,53
Угорщина	27,0	0,52	0,48	0,59	0,62	0,52	0,52
Бельгія	21,0	0,5	0,5	0,51	0,47	0,48	0,48
Канада	5,0	0,5	0,5	0,51	0,49	0,48	0,48
Франція	19,6	0,5	0,52	0,51	0,47	0,48	0,48
Австралія	10,0	—	0,56	0,54	0,51	0,48	0,47
Португалія	23,0	0,6	0,56	0,51	0,43	0,45	0,47
Ісландія	25,5	0,59	0,61	0,59	0,45	0,44	0,45
Ірландія	23,0	0,62	0,66	0,63	0,47	0,47	0,45
Великобританія	20,0	0,47	0,46	0,46	-	0,44	0,44
Словацька Республіка	20,0	0,44	0,6	0,53	0,47	0,49	0,43
Польща	23,0	0,42	0,46	0,52	0,45	0,47	0,42
Іспанія	18,0	0,52	0,57	0,53	0,32	0,39	0,41
Туреччина	18,0	0,45	0,38	0,36	0,34	0,43	0,4
Італія	21,0	0,43	0,39	0,41	0,36	0,4	0,38
Греція	23,0	0,49	0,46	0,48	0,39	0,38	0,37

**Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Закінчення табл. 2.6

Країни	Стандартна ставка 2012	2000	2005	2007	2009	2011	2012
Мексика	16,0	0,28	0,3	0,33	0,3	0,31	0,31
Незважене середнє	–	0,57	0,59	0,59	0,55	0,55	0,55
Україна	20,0	0,40	0,56	0,59	0,61	0,66	0,63

Джерело: Consumption Tax Trends 2014, OECD 2014, Україна – розраховано на основі даних Міністерства фінансів України та Держкомстату України

В Україні з 2009 р. коефіцієнт ефективності ПДВ (VRR) складає 0,61–0,66, що вище за середні показники по країнах ОЕСР за відповідні роки (табл.2.6). У 2011–2012 рр. коефіцієнт ефективності ПДВ в Україні (0,66–0,63) перевищував середній показник за період 2005–2010 рр. (0,61).

В Україні, незважаючи на достатньо високі за міжнародними критеріями показники рівня бюджетних надходжень і ефективності ПДВ, цей податок є об'єктом певної критики, що пов'язано із специфічним для України недоліком ПДВ – корупційністю його бюджетного відшкодування. Необхідність відповідної сплати сплати у багатьох випадках для отримання відшкодування є однією з головних причин негативного ставлення суб'єктів господарювання до ПДВ.

Основні особливості різних форм загального податку з обороту

Податок з обороту був уперше введений в Німеччині за часів війни у 1916 році за ставкою 0,1%. ПДВ, як і податок з обороту, що стягується за всіма операціями купівлі-продажу (податок на реалізацію), є різними формами загального податку з обороту (*general turnover tax*). Ці форми розрізняються особливостями визначення бази оподаткування і техніки стягнення податку.

Загальний податок з обороту може бути одноступінчастим, багатоступінчастим або таким, що стягується на всіх етапах виробництва і обігу продукції. Прикладом одноступінчатого податку з обороту є податок із продажів, що стягується 1 раз на одному з останніх етапів обігу продукції, найчастіше у роздрібній торгівлі. ПДВ і податок на реалізацію (оборот) стягуються на кожному етапі виробництва і продажу товарів (робіт, послуг).

Базою оподаткування податком з обороту може бути або бруutto-, або нетто-оборот. При застосуванні нетто-податку з обороту базою оподаткування є лише вартість, яка добавлена на кожній стадії виробництва і обігу. Податок на додану вартість – це нетто-податок з обороту. Податок на реалізацію – це бруutto-податок з обороту, що стягується з усієї вартості обороту підприємства, включаючи вартість сировини і матеріалів. При його використанні, коли число етапів виробництва і реалізації продукції більше одного, виникає кумулятивний ефект, тобто ефект нарахування податку на сплачений на всіх попередніх етапах податок з обороту. Наявність кумулятивного ефекту означає, що фактична ставка оподаткування перевищує номінальну, а рівень податкового навантаження визначається не тільки номінальним розміром ставки, але в першу чергу, матеріалоемністю виробництва і кількістю ланок ланцюжка, що зв'язує виробника з постачальниками продукції проміжного споживання.

Податок з обороту, що стягується по всьому ланцюжку виробництва і розподілу продукції (податок на реалізацію), на відміну від ПДВ створює також інфляційний ефект, оскільки він включається у вартість продукції проміжного споживання, тоді як при використанні ПДВ право відшкодування вхідного податку виключає виникнення такого ефекту.

Одноступінчастий бруutto-податок з обороту використовується останнім часом у 29 країнах світу, серед розвинених країн – тільки в США (податок з продажів, що стягується у роздрібній торгівлі), де його надходження в 2011 р. склали 2,57% ВВП.

**Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

ПДВ і податок з продажів одночасно застосовуються тільки у семи країнах (у т.ч. – у деяких штатах Канади, у Китаї та Індії). В Індії на національному рівні стягується податок з продажів (за угодами купівлі-продажу між штатами), при цьому торговельні операції всередині штату обкладаються регіональним ПДВ.

Україна має досвід використання наприкінці 1990-х років податку з обороту. Як відомо, внески до Державного інноваційного фонду (скасовано з 2001 р.) розраховувалися виходячи з показника обороту підприємства (вартості реалізованої продукції) за ставкою 1%.

Згідно з даними статистичної звітності, у 1999 р. платежі, нараховані в інноваційний фонд у цілому по народному господарству України (без урахування малих підприємств і кооперативів), становили 1,85% валової доданої вартості, створеної в економіці країни (табл. 2.7). Для транспорту та зв'язку вони були приблизно на середньому рівні, тоді як для промисловості становили 3,4% та майже в 1,85 рази перевищували середній показник податкового навантаження. При цьому в промисловості будівельних матеріалів нараховані платежі сягали 4,05%, за менш як 2% – у легкій промисловості.

Таблиця 2.7

**Нараховані внески до Державного інноваційного фонду
у 1999 р., % валової доданої вартості галузі**

	Нараховано внесків до інноваційного фонду
Народне господарство, у т.ч.	1,85
Промисловість	3,40
Електроенергетика	2,72
Вугільна	3,07
Кольорова металургія	1,73
Чорна металургія	3,40
Машинобудування	2,55
Деревообробна і целюлозно-паперова	2,54
Промисловість будівельних матеріалів	4,05

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Закінчення табл. 2.7

	Нараховано внесків до інноваційного фонду
Легка промисловість	1,67
Харчова промисловість	2,58
Сільське господарство	0,13
Будівництво	1,61
Транспорт	1,71
Зв'язок	1,87

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України

Як бачимо, спостерігалися значні міжгалузеві відмінності обов'язкових платежів у державний цільовий фонд, які не були пов'язані ані з результатами діяльності галузей, ані з обсягом отриманих ними від держави послуг. Використання показника реалізованої продукції як бази оподаткування призводило до серйозних порушень принципу нейтральності оподаткування і необґрунтованого збільшення податкового навантаження на підприємства певних галузей.

Аналіз наслідків одночасного застосування різних форм податку з обороту в Україні

Для оцінки наслідків застосування різних форм податку з обороту були проведені розрахунки для підприємств різних видів економічної діяльності, що перебувають на різних етапах виробництва продукції.

Розрахунки виконані на умовних прикладах декількох технологічних ланцюжків, що складені з використанням фактичних показників міжгалузевого балансу 2011 р. (МГБ 2011 р.) про галузеву структуру проміжного споживання.

Під час проведення розрахунків використовувалися також фактичні дані МГБ 2011 р. про співвідношення доданої вартості різних галузей та їхнього проміжного споживання (матеріальних витрат).

Аналіз був проведений за такими технологічними ланцюжками.

Видобуток вугілля – виробництво коксу (86,1% матеріальних витрат на виробництво коксу становить вугілля) – виробництво металургійної продукції (9,3% матеріальних витрат на виробництво металургійної продукції становить кокс) – виробництво металопродукції (25,4% матеріальних витрат на виробництво матеріальних витрат на виробництво металургійної продукції становить металургійна продукція) – продукція машинобудування (25,0%) – будівництво (6,6%).

Продукція хімії і нафтохімії – сільське господарство (10,8%) – виробництво харчових продуктів (17,0%) – торгівля (4,7%) – виробництво харчових продуктів (40,6%) – готелі та ресторани (48,0%).

Видобуток вуглеводів – продукція хімії і нафтохімії (24,3%) – деревообробка (21,5%) – деревообробка (37,9%) – інші галузі промисловості (8,8%).

Видобуток вуглеводів – продукція нафтопереробки (48,9%) – продукція нафтопереробки (9,8%) – продукція хімії і нафтохімії (4,6%) – транспорт (22,9%) – вугілля (15,8%).

Для кожного технологічного ланцюжка розрахунки були виконані за двома варіантами:

- 1-й варіант – збереження наявного ПДВ за базовою ставкою 20%;
- 2-й варіант – зниження базової ставки ПДВ до 9% і одночасне використання податку на реалізацію за ставкою 2%.

При першому варіанті оподаткування (стягування ПДВ за ставкою 20%, за умови відсутності пільг) на кожному етапі всіх розглянутих технологічних ланцюжків ПДВ завжди складає 20% суми доданої вартості. При цьому частка податку у вартості продукції на кожному етапі є постійною і дорівнює 16,7%. При другому варіанті оподаткування (одночасне використання ПДВ (за ставкою 9%) і податку на реалізацію (2%)) ситуація змінюється таким чином.

По-перше, підприємства різних галузей сплачуватимуть різну суму податків по відношенню до створеної ними доданої вартості.

При цьому відношення суми податку до створеної підприємством доданої вартості збільшується зі зростанням рівня матеріалоємності виробництва (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Рівень оподаткування підприємств
з різним рівнем матеріалоємності виробництва
при одночасному використанні ПДВ (9%) і податку
на реалізацію (2%)**

Види продукції	Співвідношення доданої вартості і проміжного споживання (матеріальних витрат), МГБ, 2011 р.	Етапи виробництва і реалізації продукції	Податок з обороту і ПДВ, що сплачуються підприємством, % до суми створеної підприємством доданої вартості
Продукція хімічної і нафтохімічної промисловості	0,111	1–4 етапи (2-й, 3-й і 4-й технологічні ланцюжки)	29,1–30,6
Обробка деревини, виробництво виробів з деревини	0,269	4–5 етапи (3-й технологічний ланцюжок)	19,1
Продукція вугільної промисловості	0,740	1-й і 6-й етапи (1-й і 4-й технологічні ланцюжки)	13,7-13,9

Джерело: розраховано з використанням даних міжгалузевого балансу України за 2011 р., розробленого Державною службою статистики України.

Для підприємств хімічної і нафтохімічної промисловості, що (згідно з даними МГБ) мають низький показник співвідношення доданої вартості і проміжного споживання (0,111), тобто високий рівень матеріальних витрат, податки складають

близько 30% суми створеної ними доданої вартості (див. табл.6). При цьому для підприємств вугільної промисловості, що мають більш високий показник співвідношення доданої вартості і проміжного споживання (0,740), тобто більш низький рівень матеріальних витрат, податки складають 13,7–13,9% суми створеної ними доданої вартості.

По-друге, на різних етапах технологічного ланцюжка виникає кумулятивний ефект, тобто ефект нарахування податку на сплачений на попередніх етапах податок з обороту. Крім того, для однієї і тієї ж продукції в різних технологічних ланцюжках рівень оподатковування цієї продукції змінюється (не є постійним). Іншими словами, міняється податкове навантаження, що визначається в такому разі як відношення суми податків (ПДВ і податку з обороту) до загальної суми доданої вартості, частка податків у вартості зробленої продукції (табл. 2.9). Рівень оподатковування продукції різних галузей зростає зі збільшенням числа ланок технологічного ланцюжка (кількості етапів виробництва продукції). Так, частка податків у вартості продукції хімічної і нафтохімічної продукції зростає з 9,9% (на першому етапі) до 14,4% (на четвертому етапі), а продукції вугільної промисловості – до 12,6% (на шостому етапі, табл. 2.8).

По-третє, проведені розрахунки показали, що при другому варіанті оподатковування результатом кумулятивного ефекту по всіх розглянутих технологічних ланцюжках – починаючи з 5-го етапу – є збільшення вартості реалізованої продукції в порівнянні з її вартістю в умовах застосування першого варіанта оподатковування (незважаючи на зниження ставки ПДВ і невисоку, на перший погляд, ставку податку з обороту). У Німеччині критика податку на реалізацію стала особливо сильною в 1950-х роках, коли ставка податку була збільшена з 3-х до 4-х відсотків.

При використанні комбінації податків (ПДВ і податку з обороту) у більш вигідні умови потрапляє продукція (а отже, і підприємства), що перебуває на початкових стадіях технологічного ланцюжка, а також менш матеріалоємні виробництва (галузі).

Таблиця 2.9

**Рівень оподаткування продукції на різних етапах
технологічного ланцюжка при одночасному використанні
ПДВ (9%) і податку на реалізацію (2%)**

	Етапи виробництва і реалізації продукції	ПДВ і податок з обороту, % до загальної суми доданої вартості	Частка податків з обороту і ПДВ у вартості продукції, %	Кумулятивний ефект, % від суми ПДВ і податку з обороту
Продукція хімічної і нафтохімічної промисловості	1 етап (2-й технологічний ланцюжок)	11,0	9,9	0
	2 етап (3-й технологічний ланцюжок)	13,0	11,5	1,52
	3 етап (3-й технологічний ланцюжок)	14,8	12,9	2,55
	4 етап (4-й технологічний ланцюжок)	16,8	14,4	3,41
Обробка деревини, виробництво виробів з деревини	4 етап (3-й технологічний ланцюжок)	15,8	13,6	2,99
	5 етап (3-й технологічний ланцюжок)	16,5	14,2	3,31
Продукція вугільної промисловості	1 етап (1-й технологічний ланцюжок)	13,0	9,9	0
	6 етап (4-й технологічний ланцюжок)	14,4	12,6	2,36

Джерело: розраховано з використанням даних міжгалузевого балансу України за 2011 р., розробленого Державною службою статистики України

При використанні двопроцентного податку на реалізацію і дев'ятипроцентного ПДВ для експортної продукції податкове відшкодування складе 8,26% вартості продукції, що значно нижче від сумарної частки податків у вартості цієї продукції. Відсутність повного відшкодування суми сплаченого податку знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку.

Продукція українських товаровиробників буде програвати імпортним товарам і на внутрішньому ринку. Імпортні товари оподатковуються податком з обороту тільки один раз при перетині митного кордону. Українські товари, залежно від кількості стадій їх реалізації, будуть оподатковуватися декілька разів, а отже, стануть менш конкурентоздатними.

Податок з обороту – на відміну від ПДВ – утруднить проведення перехресних перевірок, а отже, його застосування ускладнить проведення податкового аудиту і буде сприяти порушенням податкового законодавства і збільшенню тінєвих оборотів. Одночасне використання ПДВ і податку з обороту потребуватиме додаткових розрахунків і зміни форм податкової звітності по ПДВ, призведе до істотного ускладнення податкового обліку і податкового адміністрування, а отже – до збільшення витрат підприємств і податкової служби з виконання податкового законодавства.

Ухилення від ПДВ – проблема не тільки України. Розрив між фактичними надходженнями податку і тими, що були б отримані за умов включення до оподаткування всіх трансакцій, у країнах ЄС становлять у середньому 12%. За висновками західних експертів, зниження ставки ПДВ не вирішує проблему, оскільки залишається заінтересованість у приховуванні доходів від податку на прибуток та на доходи фізичних осіб. Зменшення тінєвих оборотів та незаконного відшкодування ПДВ потребує вдосконалення підходів до податкового адміністрування, зокрема шляхом широкої кооперації підрозділів податкової служби, що займаються питаннями стягнення ПДВ та податку на прибуток, а також обміну інформацією між фінансовими відомствами різних країн.

Висновки економічної теорії та історичний досвід різних країн свідчать про те, що економічному зростанню сприяє така податкова система, яка забезпечує доходи держави, якнайменше зачіпаючи ринковий механізм. Зниження частки ВВП, яка перерозподіляється через бюджет країни та фонди обов'язкового соціального страхування, позитивно впливає на економічне зростання. Такій вплив обґрунтовується більш високою ефективністю приватного сектора і кращою координацією попиту та пропозиції на основі ринкових механізмів.

Зниження участі держави у перерозподілі ВВП відбувається в останні десятиріччя у багатьох країнах світу під впливом процесів глобалізації, що посилюють конкуренцію країн за мобільні фактори виробництва. Тому при формуванні податкової системи необхідно враховувати можливості відпливу капіталу і створювати умови для залучення мобільного капіталу та мобільних технологій. Це повною мірою стосується і кваліфікованих фахівців. Разом з тим, за дуже низького рівня державних доходів існує ризик недостатніх інвестицій в інфраструктуру, а отже – ризик негативного впливу в середньостроковій перспективі на темпи економічного розвитку.

Протягом останніх років в Україні, як і у більшості країн Європи, спостерігається зниження рівня оподаткування, що вимірюється показником обсягу податків у % до ВВП (т. зв. податкового коефіцієнта – *tax ratio*). Це є результатом процесів реформування податкових систем, направлених на зменшення негативного впливу податків на умови конкуренції та ефективність використання ресурсів економіки. В Україні за допомогою зниження податкових ставок держава намагалася також проводити політику стимулювання та легалізації економічної діяльності. Однак останнім часом Україна програє сусіднім країнам ЄС не стільки за рівнем податкового навантаження, скільки за нестабільністю податкового законодавства та непередбачуваністю його змін.

Головна мета зниження ставок оподаткування доходів фізичних осіб в Україні полягала у створенні умов для легалізації тіньової економіки. Проте потрібно враховувати, що процеси «виходу з тіні» залежать не тільки й не стільки від осіб, які працюють за наймом. Українська економіка – взаємопов’язана система легальних, напівлегальних (сірих) і тіньових схем, які найчастіше використовуються підприємствами паралельно. Успішна легалізація доходів потребує також досягнення домовленостей між місцевими органами влади різних регіонів щодо реалізації запобіжних заходів з ухилення від сплати податків, а також ефективного контролю та жорстких санкцій з боку центральної влади за дотриманням цих домовленостей. Застосування відповідних заходів лише в окремих регіонах призведе не до легалізації економічної діяльності та збільшення бюджетних надходжень, а до перерозподілу капіталів у регіони з більш пільговими неформальними умовами оподаткування. Тільки шляхом реформування податку на доходи фізичних осіб неможливо вирішити проблему легалізації тіньової економіки, зокрема доходів, які підприємства отримують завдяки системі відношень взаємопов’язаних учасників ринку (і які пов’язані з інтересами впливових груп).

В Україні використання спрощеної системи оподаткування знижує фактичне податкове навантаження на доходи індивідуальних підприємців, порівняно з особами, які працюють за наймом, у декілька, а для високих доходів – у десятки разів. І це виправдано з точки зору фактора ризику й додаткових витрат самостійної діяльності. Тому там, де «вихід з тіні» залежить від самого працівника (або суб’єкта підприємницької діяльності), це вже сталося. Виведення з тіні доходів осіб, що працюють за наймом, залежить не тільки й не стільки від них самих, скільки від їх роботодавців.

В умовах порушення принципу свободи від оподаткування прожиткового мінімуму приховування доходів (або їх частини) фактично є для отримувачів низьких доходів не просто

можливістю знизити податкове навантаження, а й умовою їх виживання. Тому збільшення розміру звільненого від оподаткування мінімуму доходів слід віднести до не менш, а можливо й більш важливих напрямів удосконалення податкової системи України як з точки зору вирішення соціальних проблем, так і створення умов для «детінізації» української економіки.

Формування соціально орієнтованої ринкової економіки України, яка б відповідала вимогам соціальної справедливості, означає насамперед створення умов, які б давали населенню країни шанси підвищити свій добробут власними силами, а також дозволяли йому бути незалежним від державного забезпечення. Для створення зацікавленості у легальному збільшенні доходів необхідно змінити підхід до визначення показника оподаткування доходів громадян. Величина оподаткованого доходу фізичних осіб має бути нетто-величиною, тобто не включати витрати, без яких отримання доходів є неможливим. При розрахунку величини оподаткованого доходу із загальної суми доходів необхідно вираховувати такі витрати: на задоволення мінімальних життєвих потреб (на рівні актуальної величини прожиткового мінімуму), включаючи певну суму коштів на оплату житла; додаткові витрати на утримання дітей, майбутніх матерів, інвалідів; витрати на додаткові потреби людей похилого віку; витрати, пов'язані з одержанням освіти, навчанням дітей; додаткові витрати у разі хвороби; відрахування на обов'язкове пенсійне і соціальне страхування (відповідно пенсійні виплати необхідно включати в загальну суму доходів громадян).

Зміна підходу до розрахунку суми оподаткованого доходу громадян дозволила б також зменшити число осіб, які потребують житлових субсидій, а значить, скоротити відповідні бюджетні та адміністративні видатки. Зниження доходів бюджету внаслідок переходу до оподаткування нетто-доходів буде компенсовано активізацією легальної діяльності як окремих громадян, так і підприємств в цілому, а також збільшенням надходжень непрямих податків.

У посткризових умовах важливим напрямом реформування податкової системи є підвищення соціальної справедливості оподаткування та перерозподіл податкового навантаження на найбільш заможні верстви населення. Це обумовлено, зокрема, тим, що власники значного майна (зокрема, фінансових активів) більше, ніж менш заможні верстви населення, виграли від державної антикризової підтримки, яка призвела до зростання державних боргів.

Особливий податковий потенціал майна пов'язується також з такими функціями майна, як надійність та забезпечення економічної незалежності, незалежно від поточного доходу. Збільшення майна означає зміцнення безпеки, збільшення соціального впливу, престижу і влади. Однак висока концентрація доходів і майна означають не лише концентрацію можливостей безпеки і споживання, а й ринкової влади, відтак створює загрозу конкуренції. Тому успішне функціонування соціально-економічної системи країни, економічна і політична довіра у суспільстві значною мірою визначаються розподілом доходів і майна. Більш високі податки з більшого майна дозволяють коригувати його ринковий розподіл, а отже, реалізувати ідеї соціальної справедливості, збільшуючи податковий тягар на багатших громадян.

До позитивних рис податків на майно належить і те, що вони не мають безпосереднього впливу на пропозицію праці та інвестиції у формування людського капіталу, а тому є найменш шкідливими для економічного зростання. Згідно з останніми дослідженнями ОЕСР податкові системи, що базуються на податках на споживання та податках на майно (з точки зору їх впливу на економічне зростання) є кращими, ніж податкові системи, що базуються на оподаткуванні трудових доходів та прибутку підприємств.

Виходячи з класифікації ОЕСР, можна виділити декілька основних груп податків на майно, які за умов порівняно високих мінімальних значень (бази оподаткування) щодо їх стягнення,

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

фактично стають податками на багатство: податки на нерухоме майно, податки на чисте багатство, податки на спадщину та дарування, податки на фінансові та капітальні трансакції.

Таблиця 2.10

**Бюджетні доходи від податків на чисту вартість
майна у країнах ОЕСР, % ВВП**

Країни/Роки	1980	1990	2000	2007	2008	2009	2010	2011
Австрія	0,53	0,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Бельгія	0,00	0,00	0,04	0,08	0,07	0,06	0,07	0,07
Канада	0,16	0,28	0,38	0,19	0,15	0,11	0,09	0,07
Данія	0,25	0,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінляндія	0,07	0,03	0,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Франція	0,00	0,25	0,17	0,23	0,21	0,19	0,23	0,21
Німеччина	0,55	0,48	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
Греція	0,00	0,00	0,05	0,22	0,21	0,21	0,18	..
Угорщина	0,00	0,00	0,00	0,00	0,51	0,50
Ісландія	0,43	0,65	0,76	0,00	0,00	0,00	0,25	0,32
Ірландія	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Італія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,43	0,14	0,32
Люксембург	1,01	1,64	2,88	2,34	1,84	1,91	2,06	2,02
Нідерланди	0,32	0,23	0,20	0,01	0,00	0,00	0,00	..
Норвегія	0,46	0,70	0,52	0,57	0,58	0,57	0,56	0,58
Словенія	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Іспанія	0,11	0,20	0,19	0,19	0,22	0,01	0,01	0,01
Швеція	0,13	0,22	0,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Швейцарія	1,17	1,07	1,21	1,28	1,23	1,25	1,23	1,23
Усього	0,20	0,23	0,20	0,15	0,13	0,14	0,16	..

Податки на нерухоме майно стягуються на постійній основі (найчастіше щорічно) з власників або користувачів нерухомого майна. Базою оподаткування може слугувати оціночна вартість майна, розрахована на основі його ринкової вартості або орендної плати, або інших характеристик майна (розміру, місця розташування тощо). Важливою перевагою податків на нерухоме майно на відміну, наприклад, від податків на доходи, є їх найменш деформуючий вплив на рішення

економічних суб'єктів щодо пропозицій праці, інвестування у людський та фізичний капітал. До негативних рис таких податків можна віднести їх вплив на рішення економічних суб'єктів щодо територіального розміщення підприємницької діяльності, а також на вартість нерухомості.

У різних країнах застосовуються різні підходи до визначення бази оподаткування нерухомого майна, зокрема, оціночна вартість землі і будівель (Греція, Данія, Корея, Норвегія), розрахункова величина орендної плати (Франція), кадастрова оцінка нерухомості (Іспанія, Мексика), площа першого поверху будівлі (Польща, Словенія, Чехія). Разом з тим, у такій країні, як Бельгія, податку на нерухоме майно немає. Бюджетні доходи від податків на нерухоме майно у країнах ОЕСР коливаються від приблизно 3,5-3,0% ВВП (США, Великобританія) до 0,1% ВВП (Швейцарія, Люксембург).

Деякі країни використовують податки на чисту вартість майна (чисте багатство), які стягуються з нагромадженого майна (багатства) певної особи (нерухомості, цінних паперів, банківських депозитів і заощаджень, інвестицій у реальний капітал приватних підприємств та корпорацій), виходячи із чистої вартості її активів, тобто їх вартості за відрахунком боргів (податки на нерухоме майно стягуються виходячи з загального розміру власності без вирахування боргів).

Серед країн ОЕСР максимальний рівень державних доходів від податку на чисту вартість майна спостерігається у Люксембургу – у період з 2000 до 2011 рр. він коливався від 1,84% до 2,9% ВВП (табл. 2.10) та становив від 5,2% до 7,4% загальної суми податків та внесків з обов'язкового соціального страхування (табл. 2.11).

До середини 1990-х рр. у багатьох країнах світу широко використовували податки на чисте багатство. Такі податки – завдяки високим звільненням від оподаткування сумам – стягувалися переважно з заможних верств населення. За тих часів досить поширена точка зору полягала в тому, що з більшого майна і капітальних доходів мають стягуватися більші податки, ніж з «нормального доходу».

Таблиця 2.11

**Бюджетні доходи від податків
на чисту вартість майна у країнах ОЕСР,
% податкових надходжень**

Країни/Роки	1980	1990	2000	2007	2008	2009	2010	2011
Австрія	1,35	1,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Бельгія	0,00	0,00	0,08	0,17	0,16	0,14	0,15	0,16
Канада	0,51	0,78	1,07	0,58	0,45	0,35	0,28	0,22
Данія	0,57	0,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінляндія	0,21	0,07	0,29	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Франція	0,00	0,60	0,38	0,53	0,49	0,44	0,53	0,48
Німеччина	1,52	1,37	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06
Греція	0,00	0,00	0,14	0,67	0,66	0,69	0,58	..
Угорщина	0,00	0,00	0,00	0,00	1,34	1,39
Ісландія	1,46	2,09	2,03	0,00	0,00	0,00	0,71	0,90
Ірландія	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	..
Італія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,01	0,32	0,76
Люксембург	2,82	4,59	7,35	6,57	5,18	5,08	5,56	5,43
Нідерланди	0,74	0,53	0,50	0,01	0,01	0,01	0,01	..
Норвегія	1,09	1,70	1,22	1,34	1,36	1,34	1,31	1,35
Словенія	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Іспанія	0,49	0,61	0,55	0,52	0,66	0,03	0,03	0,02
Швеція	0,28	0,42	0,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Швейцарія	4,75	4,31	4,13	4,64	4,38	4,36	4,38	4,31
ОЕСР – усього	0,61	0,69	0,55	0,44	0,39	0,40	0,45	..

Примітка: .. – немає даних.

Джерело: складено за даними ОЕСР

Історія деяких країн має приклади використання податків на майно високої вартості як надзвичайного джерела фінансування державних видатків або зменшення державних боргів. Так, у Німеччині у 1913 р., коли середній річний дохід становив 1182 марки, було запроваджено оподаткування майна вартістю понад 10 тис. марок за ставкою 0,5–1,5% [533].

У Німеччині обговорюється ідея відновлення використання податку на чисту вартість майна для забезпечення оздоровлення державних фінансів. За оцінками Німецького інституту економічних досліджень (DIW, Берлін) значна частина приватного майна сконцентрована у незначної частки населення: на 10% заможних громадян (дорослого населення) припадає дві третини сукупного майна (за вирахуванням боргів); на 1% найбільш багатих – 36% майна, на 0,1% найбагатших – 22% майна. Відповідно до модельних розрахунків при ставці податку 1% і звільненні від оподаткування майна вартістю 2 млн євро щорічні надходження оцінюються у 0,64% ВВП у 2011 р. при адміністративних видатках у 2% таких надходжень.

Значна увага дослідників різних країн до питань оподаткування багатих пов'язана не лише зі зростанням державних боргів та необхідністю оздоровлення державних фінансів, а також зі зростанням диференціації доходів населення, збільшенням доходів від майна і підприємницької діяльності, зростанням концентрації майна і майнового розшарування населення.

Ще у 2007 р. лауреат нобелівської премії П. Кругман висловив думку про те, що значна нерівність доходів і майна, що виникла у США з початку 1980-х років, є значною мірою результатом політичних рішень, у першу чергу щодо оподаткування (зниження у 1981 р. максимальної ставки податку з доходів до 28%). Наслідком таких рішень стало те, що у період 1979–1997 рр. доходи (після оподаткування) 1% найбагатшого населення зросли на 157%, тоді як збільшення доходів середніх домогосподарств становило 10%. Якщо у 1970 р. частка у загальній сумі доходів 0,01-го відсотка найбільш заможних жителів США становила 3%, то у 1998 р. – 3%, а у 2007 р. – 6%. Такі процеси поляризації розподілу доходів спостерігаються практично у всіх країнах ОЕСР. Концентрація багатства зумовлює не лише соціальну нестабільність, а й неефективне використання ресурсів національної економіки (внаслідок зниження попиту домогосподарств та надмірного зростання їх заборгованостей, фінансування споживання частково за рахунок

зростаючої заборгованості), а також збільшення спекулятивних ризиків, які у свою чергу призводять – на слабо регульованих фінансових ринках – до фінансової кризи. У роботах різних авторів не лише теоретично, а й емпірично доведено взаємозв'язок між зростанням диференціації доходів населення (у взаємодії з фінансовими факторами) та фінансово-економічними кризами 1920-х та 2008–2009 рр.

Аналіз різних видів податків на майно (податків на чисте багатство, податків на спадщину та дарування, а також певною мірою податків на фінансові та капітальні трансакції) та досвіду їх використання у країнах ОЕСР дає змогу зробити висновок про те, що такий досвід є корисним для України.

Складовими такого реформування може бути запровадження податку на нагромаджене чисте багатство (нерухоме майно, водний і повітряний транспорт, потужні автомобілі, цінні папери, банківські депозити й заощадження, інвестиції у реальний капітал) із використанням певної неоподатковуваної вартості таких активів та невеликої ставки податку (0,5–1,0%). При стягненні такого податку доцільно враховувати активи, що перебувають не лише в Україні, а й за її межами. Щоправда, пошук майна, яке перебуває за межами країни, потребує активної співпраці з іноземними фінансовими службами. Доцільно також переглянути підходи до стягнення податків на спадщину та дарування, передбачивши встановлення певної неоподатковуваної вартості майна, а також підвищення податкових ставок як для спадкоємців першого ступеня споріднення, так і спадкоємців, що не є членами сім'ї спадкодавця першого ступеня споріднення.

Податки на майно можуть слугувати важливими інструментами поповнення доходної частини бюджету та підвищення соціальної справедливості податкової системи України. Використання майна як індикатора платоспроможності набуває особливого значення, враховуючи перебування значної частки доходів у тіньовому обороті, а також негативний вплив значної диференціації доходів населення на розвиток реального сектора економіки.

Поглиблення інтеграційних процесів і підвищення мобільності капіталу та праці створює серйозні проблеми для національних податкових систем. Забезпечення стабільності бюджетних доходів в умовах глобалізації потребує переорієнтації податкової системи України на більш надійні джерела доходів, що мають немобільну базу оподаткування та характеризуються низькими можливостями ухилень від оподаткування, зокрема, податки на нагромаджене чисте багатство, що дозволяють закрити прогалини прибуткового оподаткування, і загальний податок на нерухомість фізичних осіб (житлову та нежитлову), який на першому етапі може базуватися на використанні площі нерухомості як бази оподаткування, зі звільненням від оподаткування (за основним місцем проживання) площі, що відповідає середньорегіональному показнику забезпеченості житлом (у розрахунку на одного мешканця), надавши право відповідним місцевим радам (за місцем розміщення нерухомості) змінювати ставки цього податку у встановлених законодавством межах.

Збільшення бюджетних доходів та зменшення ризиків їх формування потребує послідовного проведення заходів щодо боротьби із заниженням митної вартості товарів при їх імпорті до України та підвищення ефективності податкового адміністрування, що в комплексі має створити умови для легалізації економічної діяльності та детінізації доходів, а отже – кращого наповнення бюджету; запровадження на певний період (або разового) податку на отримувачів надвисоких доходів; встановлення більш жорстких обмежень щодо врахування витрат при оподаткування прибутку суб'єктів господарювання, які працюють в офшорних зонах, відмова у податкових пільгах таким суб'єктам; стягнення податків з роялті та дивідендів, отриманих офшорними компаніями на території України додатково до податків, що сплачуються у офшорній зоні.

Фактори дестабілізації державних фінансів України

Процеси глобалізації мають подвійний вплив на національну економіку та стан її державних фінансів. З одного боку, вони відкривають нові можливості для економічного зростання завдяки розширенню торгівлі, обсягів фінансових операцій, інвестицій та технологічного обміну, а з іншого – збільшують залежність країн від стратегічних партнерів, підвищують чутливість національної економіки до дії зовнішніх шоків. У країнах з малоефективними урядами та слабкою фінансовою системою в умовах зростаючої інтеграції та взаємозалежності фінансово-економічних систем світу виникає небезпека фінансової дестабілізації.

Під час кризи 2008–2009 рр. намагання уряду України врятувати фінансовий сектор і підтримати економічну активність за допомогою фіскальних стимулів призвели до збільшення бюджетного дефіциту та суттєвого нарощування державного боргу. Тим часом забезпечення прогнозованості та стабільності державних фінансів відіграє важливу роль у створенні умов для економічного зростання та соціального розвитку держави. Вирішення цих проблем є актуальним для багатьох країн Європи та світу, враховуючи негативні наслідки фінансово-економічної кризи для бюджетів різних країн, а також змін у віковій структурі населення й умовах міжнародної конкуренції.

У 2009 р. уперше з 2000 р. спостерігалось падіння реального ВВП (на 14,8%) та уперше за роки незалежності номінальне зниження доходів зведеного бюджету України на 25 млрд грн, тобто на 8,4% порівняно з 2008 р., або на 2,7% ВВП у 2009 р. (у т.ч. податкових надходжень – на 19,1 млрд грн, або 2,1% ВВП). Якщо не враховувати власні надходження бюджетних установ, то доходи зведеного бюджету навіть зменшилися на 30,7 млрд грн, тобто майже на 11%. Найбільшого падіння зазнали податки, які тісно пов'язані з показниками зовнішньо-економічної діяльності підприємств, – податок на прибуток

Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

підприємств (на 30,9%) та податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів (на 9,7%), які у 2008–2009 рр. забезпечували понад 50% податкових доходів.

Видатки зведеного бюджету України у 2009 р. – на відміну від доходів – виявилися, як і в багатьох інших країнах під час кризи, нееластичними до негативної економічної динаміки. Обсяг видатків зменшився лише на 0,6%, що було забезпечено завдяки збільшенню бюджетного дефіциту в понад 2,6 раза. Прямий державний борг збільшився на 73,3% – до 227 млрд грн. При цьому близько 94% бюджетних коштів було спрямовано на фінансування поточних видатків, у т.ч. частка заробітної плати і поточних трансфертів населенню сягнула майже 60%. Незважаючи на падіння бюджетних доходів оплата праці працівників бюджетних установ зросла на 8,5%, тоді як бюджетні інвестиції в основний капітал зменшилися майже удвічі. Бюджетні видатки з соціального захисту та соціального забезпечення у 7,3 раза перевищили інвестиції в основний капітал. Кожна п'ята гривня з Державного бюджету України була спрямована на забезпечення пенсійних виплат. Підтримка Пенсійного фонду становила майже 5,3% ВВП, а з урахуванням непогашеної позики, наданої Пенсійному фонду з Єдиного казначейського рахунку на покриття дефіциту власних надходжень, – 9,3% ВВП.

Разом із тим оцінка ситуації в системі державних фінансів України іще погіршиться, якщо, окрім доходів та видатків зведеного бюджету, враховувати також показники фондів загальнообов'язкового соціального страхування та державне фінансування рекапіталізації банків і НАК «Нафтогаз України». За підсумками 2009 р. за рівнем дефіциту сектора загального державного управління (згідно із методологією МВФ сектор загального державного управління включає структури, які виконують функції органів державного управління як свого основного виду діяльності, він включає такі підсектори: центральний уряд, регіональні та місцеві органи управління, а також фонди соціального забезпечення; таким чином сектор загального державного управління України включає Державний

та місцеві бюджети України, Пенсійний фонд та фонди загальнообов'язкового соціального страхування) (11,3% ВВП) Україна поряд із Грецією (15,6% ВВП), Ірландією (14,0%), Великобританією (11,5%) та Іспанією (11,2% ВВП) входила до п'ятірки країн Європи, що мали найбільш серйозні бюджетні проблеми. Варто також звернути увагу на те, що на офіційний показник дефіциту Державного бюджету України припадає трохи більше третини загального дефіциту сектора загального державного управління). Незважаючи на це, на різних етапах бюджетного процесу головна увага зосереджується на дефіциті лише державного бюджету, тоді як питання збільшення фактичного дефіциту за рахунок випуску ОВДП для надання державної підтримки НАК «Нафтогаз України» та державним і комерційним банкам залишаються поза увагою. Хоча досвід країн Європи, які потрапили у кризову ситуацію, свідчить про те, що непрозорість державних рахунків призводить до різкого падіння довіри до органів влади, що у свою чергу збільшує ризики і вартість державних та місцевих запозичень.

Криза загострила й зробила більш очевидними фактори, що дестабілізують стан державних фінансів України, дія яких більшою чи меншою мірою проявлялася в останні 10 років. У розвитку державних фінансів України в 2004–2013 рр. можна виокремити такі негативні тенденції. Динаміка податкових надходжень має високу залежність від динаміки експортно-імпортних операцій. Так, у 2013 р., як і у кризовому 2009 р., наслідком погіршення зовнішньоекономічної ситуації стало номінальне зменшення податкових надходжень до зведеного бюджету України на 1,8% – до 354,0 млрд грн порівняно з 360,6 млрд грн у 2012 р., насамперед за рахунок зменшення надходжень ПДВ з ввезених на територію України товарів майже на 5% – із 101,6 до 96,5 млрд грн. Порівняно невелике зниження надходжень податку на прибуток підприємств (на 0,9 млрд грн, або 1,4%) було забезпечено за рахунок значних авансових платежів, які (відповідно до Податкового кодексу України) визначаються для прибуткових підприємств з огляду на показники попереднього року.

**Основні показники видатків зведеного бюджету України
та їх динаміка у 2004–2013 рр., млрд грн**

Показник	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Середньорічне зростання 2004–2013 рр.
Видатки зведеного бюджету України	102,5	142,0	175,5	227,6	312,0	310,2	379,2	421,6	496,3	506,4	
% до попереднього року	135,3	138,5	123,6	129,7	137,1	99,4	122,2	111,2	117,7	102,0	121,7
Видатки на заробітну плату (включаючи нарахування)	31,6	40,9	51,7	64,7	97,7	106,0	123,6	135,1	157,5	167,7	
% до попереднього року	122,6	129,4	126,5	125,2	151,0	108,5	116,7	109,3	116,6	106,5	121,2
Поточні трансферти населенню	17,3	38,9	39,3	44,8	71,4	75,9	100,2	100,6	119,0	139,5	
% до попереднього року	152,9	224,8	100,9	114,2	159,3	106,2	132,0	100,4	118,2	117,3	132,6
Інвестиції в основний капітал, млрд грн	9,62	8,3	11,7	17,9	21,4	10,8	14,8	20,2	21,21	17,1	
% до попереднього року	129,5	86,1	141,7	152,5	119,4	50,6	137,5	135,9	105,1	80,4	113,9
Дефіцит зведеного бюджету України, млрд грн	-11,0	-7,8	-3,7	-7,7	-14,2	-37,3	-64,7	-23,1	-50,8	-63,6	

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України

Важливою негативною тенденцією останнього десятиріччя є випереджальна динаміка середньорічного зростання поточних трансфертів населенню – 132,6% (табл. 2.12) порівняно з динамікою номінального ВВП (119,4%) та доходів зведеного бюджету України (120,4%). Це стосується і зростання видатків на оплату праці працівників бюджетної сфери (121,2%).

За умов збільшення поточних трансфертів населенню та заробітної плати у 2012–2013 рр. у межах зростання ВВП витрати бюджету скоротилися б майже на 40 млрд грн, а дефіцит зведеного бюджету України – на третину.

Невпинне зростаюче навантаження на систему державних фінансів створюють пенсійні видатки (в рамках солідарної системи), які збільшилися з 11,4% ВВП у 2004 р. до 17,7% у 2010 р. і 17,2% – у 2013 р. Середній показник пенсійних видатків для постсоціалістичних країн Європи в 2010 р. становив 8,5% і коливався від 6,6% ВВП у Литві до 10,3% в Болгарії. Максимальний показник у розвинених країнах Європи не перевищував 13,7% ВВП (Італія, Франція, Греція).

Збільшення пенсійних виплат в Україні значною мірою забезпечується збільшенням участі державного бюджету (та/або коштів Єдиного казначейського рахунку) в їх фінансуванні – з 2,5% ВВП у 2004 р. до 10,1% у 2010 р. і 5,7% – у 2013 рр. Якщо в 2004 р. за рахунок страхових внесків роботодавців та найманих працівників було профінансовано майже 80% витрат Пенсійного фонду України, то в 2013 рр. – менше 65%. При цьому слід звернути увагу на те, що в останні роки приблизно три чверті підтримки Пенсійного фонду з державного бюджету припадає на дотації на виплату спеціальних пільгових пенсій (дотація на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами). Пільгові пенсії, на думку експертів, у багатьох випадках є формою «структурованої корупції». У 2004–2013 рр. загальна кількість зайнятих в економіці країни зросла лише на 0,5%, тоді як кількість державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування – на 31%, тобто на 130,9 тис. осіб, – до 433,3 тис. осіб. Це є фактором ризику для системи державних фінансів,

дія якого збільшуватиме майбутні зобов'язання держави щодо пенсійного забезпечення державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування.

Зміни у віковій структурі населення, обумовлені зменшенням народжуваності та збільшенням тривалості життя, створюють додаткове навантаження на бюджет країни, потребуючи не лише підтримки зростаючих пенсійних видатків, а й додаткових витрат на охорону здоров'я літнього населення та інвестицій в якісне покращення медичних послуг. В Україні державні видатки на охорону здоров'я в 2004–2013 рр. становили в середньому 3,8% ВВП, або менше 55% середнього показника таких видатків країн ЄС (7,0% ВВП) і менше 75% середніх бюджетних видатків на охорону здоров'я постсоціалістичних країн ЄС. За оцінками експертів, щоб уникнути погіршення загального стану здоров'я населення в умовах збільшення середньої тривалості життя, необхідно забезпечити випереджаюче зростання витрат на медичні послуги порівняно з іншими видами бюджетних послуг [599]. За даними МВФ, у більшості країн Групи G-20 видатки на пенсії та охорону до 2050 р. зростуть порівняно із 2005 р. більше, ніж на 3 пп. ВВП [172].

Надзвичайно нестійку динаміку мають бюджетні інвестиції в основний капітал, середньорічне зростання яких в 2004–2013 рр. становило близько 114% та суттєво відставало від зростання видаткової частини бюджету (121,7%). Бюджетні інвестиції в основний капітал слугують свого роду «балансуючою» статтею, основна частина якої, як правило, фінансується наприкінці бюджетного року. Так, у грудні 2011–2013 рр. із бюджету України було профінансовано майже такий обсяг інвестицій, як і в перші п'ять місяців відповідного року. Така практика значно знижує ефективність та результативність і без того обмежених інвестиційних видатків держави.

Рівень бюджетних інвестицій (як частка ВВП) зменшився з 2,8% у 2003–2004 рр. до 1,2% ВВП у 2013 рр., що є досить низьким показником, враховуючи серйозні проблеми в інфраструктурних галузях та житлово-комунальному господарстві. Це є серйозним фактором ризику для бюджету України в

середньостроковій перспективі, оскільки обмеженість бюджетних інвестицій, зокрема в інфраструктуру, негативно впливає на формування конкурентних переваг України.

Необхідно також звернути увагу на те, що бюджетні інвестиції в основний капітал значно відстають від видатків бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, зокрема, в 2004 р. – у 2 рази, а в 2009–2010 рр. та в 2013 р. – у понад 7 разів. Проведення радикальних соціальних реформ у Німеччині постало на порядку денному, коли співвідношення соціальних видатків та інвестицій держави зросло до 1,7 раза (у 1994 р.) порівняно із 0,9 раза у 1960 р. У 2004–2013 рр. середньорічний темп зростання номінального показника державного боргу України (прямого і гарантованого) становив 26,4% та збільшився з 85,4 до 584,4 млрд грн. Станом на кінець 2013 р. він сягнув 40,2% ВВП порівняно з 24,7% у 2004 р. та 12,3% у 2007 р. Наслідки цих запозичень, зокрема видатки з повернення державного боргу та його обслуговування, на багато років вперед обмежуватимуть бюджетні можливості фінансування основних функцій держави. Враховуючи високу ціну державних запозичень, динаміка видатків бюджету з їх обслуговування випереджає динаміку державного боргу – при збільшенні обсягу прямого державного боргу в 7 разів витрати з його обслуговування зросли у 10 разів (з 3,1 млрд грн у 2004 р. до 31,7 млрд грн у 2013 р.), середньорічний темп зростання цих видатків сягнув майже 34%. Лише менше третини приросту прямого боргу держави було витрачено на інвестиції, без яких неможливо створити умови для економічного зростання та збільшення економічних можливостей держави з повернення боргів.

Небезпечні бюджетні наслідки має надання державних гарантій за кредитами підприємствам. Станом на кінець 2013 р. сума простроченої заборгованості перед державою за кредитами, наданими суб'єктам господарювання за рахунок коштів, залучених державою та/або під державні гарантії, становила 15,63 млрд грн порівняно із 0,9 млрд грн наприкінці 2000 р., у т.ч. більше 10% заборгованості припадає на заборгованість ліквідованих суб'єктів господарювання.

Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Отже, аналіз стану державних фінансів України дає змогу зробити висновок про те, що висока залежність бюджетних доходів від зовнішніх операцій, неефективна структура видатків, проблеми фінансування пенсійних виплат, стрімке зростання державного боргу та видатків з його обслуговування, державні гарантії за зобов'язаннями суб'єктів господарювання належать до важливих факторів, що створюють загрозу довгостроковій стійкості державних фінансів.

З точки зору впливу на економічне зростання бюджетні видатки можна розподілити на декілька основних груп, серед яких найбільший стимулюючий ефект мають видатки на економіку та соціально-культурні заходи (охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіта). При цьому видатки на виконання загальнодержавних функцій (утримання органів влади, судову владу, оборону, забезпечення громадського порядку, обслуговування державного боргу) та соціальний захист і соціальне забезпечення можна віднести до непродуктивних.

Якщо за точку відліку прийняти пропорції цих груп видатків 2011 р., то у 2013-2014 рр. спостерігається відносне скорочення продуктивних груп видатків (рис. 2.3).

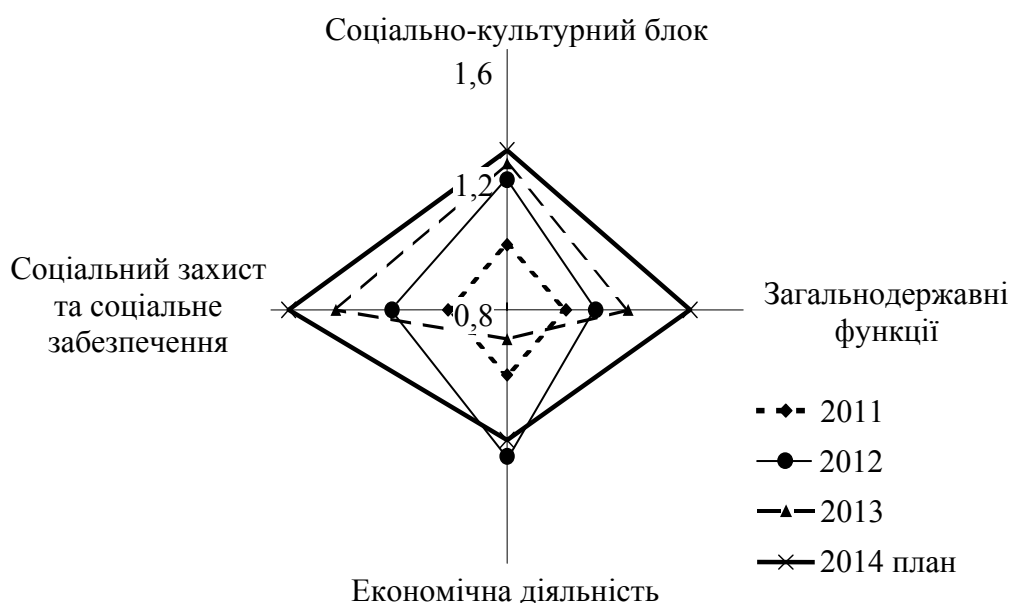


Рис. 2.3 Зміна видатків зведеного бюджету України за основними напрямками у 2011–2014 рр.

Ця тенденція посилюватиметься й у наступні роки, враховуючі ризики збільшення бюджетного дефіциту і державного боргу для покриття дефіциту коштів НАК «Нафтогаз України» та заборгованості бюджету з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з централізованого водопостачання та водовідведення.

Такий стан справ потребує використання стимулюючого потенціалу державних фінансів для розвитку національної економіки, зокрема шляхом здійснення комплексу заходів з оптимізації видаткових зобов'язань держави, посилення цільового характеру та результативності бюджетних видатків, здійснення заходів щодо зменшення тіньових та корупційних доходів і підвищення на цій основі інвестиційних видатків держави.

До базових факторів, які дозволяють економікам різних держав досягти сталого економічного зростання та зменшити ризики державних фінансів, зокрема, належать: інституційне середовище, в межах якого відбувається взаємодія суб'єктів господарювання та приймаються інвестиційні рішення; інфраструктура, яка визначає місце розміщення економічної діяльності, стимулює рух робочої сили у країні, забезпечує зв'язок вітчизняного ринку з ринками інших країн і регіонів.

З огляду на найпоширеніші визначення інфраструктури (соціальної інфраструктури) як комплексу структурних елементів економіки (галузей народного господарства), що створюють умови для нормального функціонування виробництва, обороту товарів і життєдіяльності людей, інвестиції в інфраструктуру є ефективним інструментом забезпечення зростання національної економіки, а отже, і поліпшення стану її державних фінансів.

Інвестиції в матеріальну інфраструктуру (враховуючи особливості таких благ, як, наприклад, тривалий строк служби відповідних об'єктів, наявність значних неповоротних витрат, вплив факторів ризику і невизначеності) найчастіше здійснюються державою. Важлива роль цього чинника пов'язана насамперед із тим, що такі інвестиції виконують функцію додаткового до приватних інвестицій блага, надання якого створює умови для подальших приватних вкладень, а тому позитивно впливає на формування сукупного капіталу

національної економіки як ключового фактора економічного зростання. Державні інвестиції для такого зростання тим важливіші, чим більше вони сприяють розширенню приватних інвестицій.

Крім того, державні інвестиції в об'єкти інфраструктури дозволяють усунути монопольне становище окремих підприємств на певних регіональних ринках, створюють умови для підвищення конкурентоспроможності регіонів. Посилення конкуренції (наприклад, завдяки розвитку транспортної інфраструктури) і пряме зниження транспортних витрат, у свою чергу, сприяють розвитку регіональних ринків праці, активізують економічну діяльність у регіонах, створюють умови для збільшення частки на ринку суб'єктів господарювання з порівняно меншими витратами.

Експерти ОЕСР наявність транспортної інфраструктури вважають одним з трьох найбільш важливих факторів, що визначають можливості ефективного використання наявного капіталу (реального, природного, людського, фінансового), а також адаптації людей до нових умов глобальної економіки. За результатами опитувань, проведених німецьким Інститутом економічних досліджень (DIW, Берлін), 56% підприємств Східної Німеччини надали міжрегіональному транспорту третю позицію з 15-ти факторів розміщення виробництва. Спрямування значних обсягів державних інвестицій на усунення вузьких місць у сферах транспорту і зв'язку східних земель Німеччині обумовило збільшення продуктивності приватних інвестицій.

За результатами економетричних досліджень потенціалу розвитку регіонів ЄС, у яких поряд із забезпеченістю інфраструктурою враховувалися також інші економічні та географічні особливості регіонів (зокрема, їх територіальна досяжність, рівень агломерації та секторальна структура економіки), встановлено, що зростання забезпеченості регіону матеріальною інфраструктурою на 10% супроводжується зростанням середньо-душового показника регіонального доходу на 2%, а збільшення індикатора територіальної досяжності на 4% збільшує потенціал розвитку регіонів на 10%.

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. державне фінансування інфраструктурних проектів стало одним з головних завдань бюджетно-податкової політики, оскільки видатки на інфраструктуру дозволяють досягти найвищого значення бюджетного мультиплікатора. Так, у США в 2009 р. державні інвестиції в інфраструктуру стали чи не найбільшими за останні 50 років. Нова Зеландія збільшила інвестиції у будівництво нових доріг і шкіл, у розвиток громадського транспорту. У Китаї річний обсяг фінансування інфраструктури сягнув 14% ВВП, а в Мексиці – 6,5% ВВП.

В останнє десятиріччя у багатьох постсоціалістичних країнах Європи державні інвестиції (в тому числі – в інфраструктуру) стали одним з найбільших видів бюджетних видатків. У цих країнах у 2004–2013 рр. середній рівень державних інвестицій становив 4,0% ВВП, а в 2007–2008 рр. – 4,5%, зокрема в Румунії – понад 6% ВВП.

Україна за рівнем бюджетних інвестицій займала останні позиції серед постсоціалістичних країн Європи у докризові успішні роки (2004–2007 рр.), у кризові (2008–2010 рр.) та посткризові роки (2011–2013 рр.) (рис. 2.4). У кризові роки, окрім України, лише Хорватія та Угорщина зменшили бюджетні інвестиції в основний капітал, але рівень цього показника у них удвічі вищий.

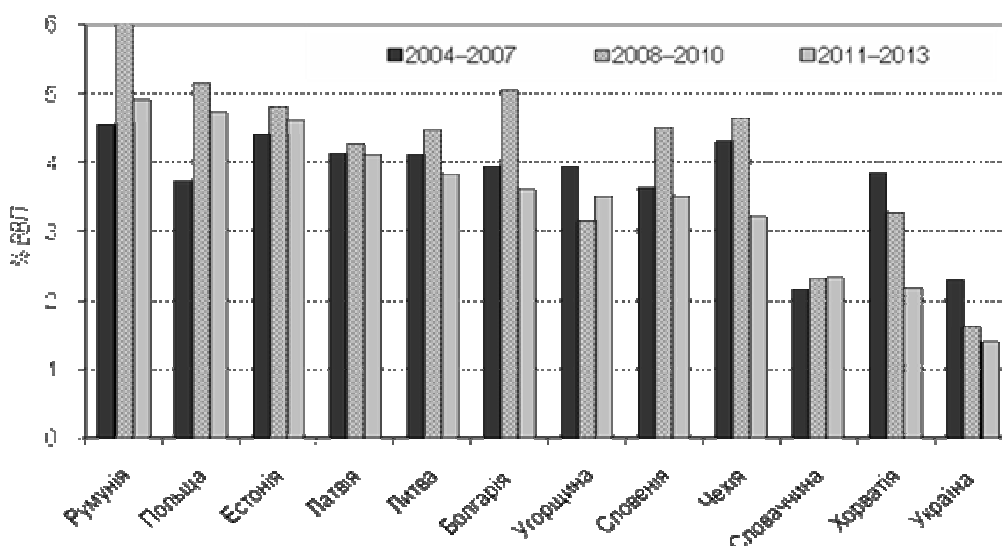


Рис. 2.4 Бюджетні інвестиції в основний капітал в Україні та постсоціалістичних країнах Європи, 2004–2013 рр., % ВВП

Джерело: розраховано за даними ОЕСР та Державної служби статистики України

Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

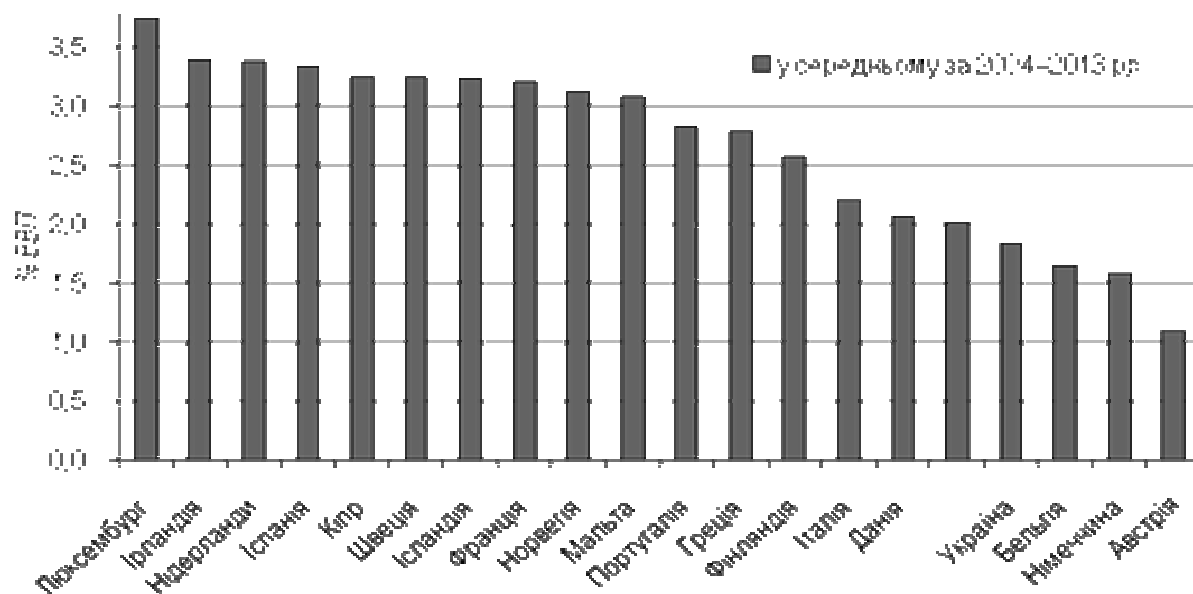


Рис. 2.5 Бюджетні інвестиції в основний капітал у розвинених країнах Європи (2004–2013 рр.)

Джерело: складено за даними ОЕСР

Західні науковці акцентують увагу на тому, що склад матеріальної інфраструктури не обмежується об'єктами, призначеними для енергопостачання, транспортного обслуговування та телекомунікацій, а включає також об'єкти для захисту навколишнього природного середовища та природних ресурсів (наприклад, підприємства з переробки відходів, греблі, іригаційні системи), споруди, призначені для виконання основних функцій держави, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів (зокрема, державного управління, освіти, соціального забезпечення, науки, охорони здоров'я).

За нашими оцінками, в Україні у 2004–2009 рр. на інвестиції в основний капітал, які створюють базис і передумови для подальшої економічної діяльності, припадало лише близько 50% загального обсягу інвестиційних видатків державного бюджету (табл. 2.13).

У 2010–2011 рр. за рахунок бюджету здійснювалися значні інвестиції в інфраструктурні об'єкти, необхідні для проведення Євро–2012, тому частка таких інвестицій збільши-

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

лася до 70–75% (табл. 2.14), однак у 2012 р. частка інвестицій у матеріальну інфраструктуру становила менше 40%, тобто була нижчою за відповідні показники 2004–2009 рр.

В останні роки в Україні за невеликих бюджетних інвестицій істотно збільшилися видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення. Окреслена тенденція є результатом суттєвого збільшення участі державного бюджету у фінансуванні видатків Пенсійного фонду України. За таких обставин розв'язати проблему збільшення державних інвестицій в інфраструктуру можливо тільки за умови невідкладного реформування пенсійної системи і видаткової частини Пенсійного фонду України, а також скорочення обсягів його бюджетної підтримки.

Таблиця 2.13

**Структура інвестицій в основний капітал за рахунок
коштів Державного бюджету України у 2004–2009 рр.
(за видами економічної діяльності), %**

Вид економічної діяльності	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1,55	2,65	2,99	3,37	6,23	5,55
Рибне господарство	0,02	0,00	0,00	0,02	0,05	0,00
Добувна промисловість	16,82	24,82	20,98	17,80	15,82	18,01
Видобування енергетичних матеріалів	16,32	24,61	20,79	17,61	15,72	17,73
Видобування неенергетичних матеріалів	0,50	0,21	0,20	0,19	0,10	0,28
Обробна промисловість	1,40	2,08	1,83	2,72	1,48	1,91
Виробництво електроенергії, газу та води	12,95	11,31	13,57	6,36	7,33	9,74
Будівництво	21,06	12,93	9,02	10,43	14,78	8,60

**Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Закінчення табл. 2.13

Вид економічної діяльності	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Оптова та роздрібна торгівля	0,01	0,03	0,00	0,00	0,01	0,00
Готелі та ресторани	0,01	0,03	0,03	0,13	0,26	0,30
Транспорт	23,94	13,55	16,88	31,53	21,11	21,36
Фінансова діяльність	0,03	0,01	0,10	0,05	0,01	0,00
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	6,05	12,70	11,92	7,91	9,09	5,93
Державне управління	5,99	7,10	7,27	7,15	6,48	4,43
Освіта	2,20	2,61	3,62	3,17	4,54	4,66
Охорона здоров'я та соціальна допомога	4,20	4,94	3,81	5,62	8,64	6,01
Колективні, громадські та особисті послуги	4,00	5,23	7,98	3,74	4,17	13,48

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

За незначних бюджетних інвестицій в Україні існує проблема забезпечення послідовного фінансування довгострокових проектів, зокрема створення механізму, який би гарантував щорічне фінансування проектів до їх завершення. Звичайною практикою є скорочення обсягів інвестиційних видатків для обмеження показників бюджетного дефіциту. Так, у 2009 р. бюджетні інвестиції в основний капітал зменшились у 2 рази – до 10,7 млрд грн (порівняно з 21,4 млрд грн у 2008 р.). Як правило, наслідком такої практики є збільшення строків і вартості спорудження об'єктів. Для України відповідна інформація відсутня, але ситуація в нашій державі є, на нашу думку, подібною до ситуації в Польщі, де результати національного аудиту 21 інвестиційного проекту, що виконувались у 1994–1997 рр., показали, що жоден з них не був завершений у строк, а їх кінцева вартість утричі перевищувала планові показники. Так, спорудження регіональних лікарень на рівні воєводств, яке за планом вимагало 3–5 років, фактично тривало 13–18 років, а строки завершення проектів змінювалися від 17 до 20 разів.

Таблиця 2.14

**Структура капітальних інвестицій за рахунок коштів
Державного бюджету України у 2010–2012 рр.
(за видами економічної діяльності), %**

Вид економічної діяльності	2010	2011	2012
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2,63	1,81	0,17
Промисловість	11,65	14,79	11,30
Добувна промисловість	5,45	8,26	6,13
Переробна промисловість	1,21	0,57	0,35
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	4,99	5,96	4,81
Будівництво	12,14	15,02	2,43
Діяльність готелів та ресторанів	0,22	0,38	0,06
Діяльність транспорту та зв'язку	33,73	36,44	7,79
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	3,17	4,26	41,15
Державне управління	3,65	5,39	27,95
Освіта	4,98	4,58	2,38
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	8,10	6,83	4,53
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	19,71	10,48	2,16

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Забезпечення надійного фінансування довгострокових проектів і підвищення на цій основі ефективності інвестиційних проектів, які реалізуються за рахунок бюджетних коштів, зумовлюють необхідність впровадження в практику бюджетного планування середньострокових програм державних інвестицій. Середньостроковий горизонт бюджетного планування інвестиційних видатків дозволить не тільки належним чином враховувати пріоритетність інвестиційних проектів, а й забезпечувати

гарантії бюджетного фінансування інвестицій до завершення проекту, а також належного фінансування подальших експлуатаційних витрат. Останнє є необхідною умовою довгострокового забезпечення досягнутого рівня якості послуг інфраструктури. Зниження цього показника може негативно позначитись як на поточній діяльності підприємств, так і на їх готовності до нових інвестицій.

Посилення впливу державних інвестицій на формування вітчизняного капіталу (а отже, на створення умов для підвищення конкурентоспроможності національної економіки та збільшення майбутніх бюджетних доходів) вимагає, щоб держава не тільки здійснювала інвестиції за рахунок бюджетних коштів, а й була координатором індивідуальних інвестиційних рішень. Необхідність такої координації пов'язана з тим, що при прийнятті таких рішень досить часто може виникати проблема, подібна до «дилеми в'язня», коли результати розширення інвестиційної діяльності окремого підприємства залежать від поведінки інших учасників ринку. Якщо ж поведінка інших учасників ринку характеризується невизначеністю, то індивідуальні рішення «за» або «проти» здійснення інвестицій не гарантують однозначного результату.

Так, у разі, коли інші підприємства не інвестують, фінансове становище підприємства, що інвестує, може погіршитись, оскільки фактичний сукупний попит не збільшується, а тому в нього можуть виникнути надлишкові потужності, утримання яких зменшує ліквідність і рентабельність його підприємницької діяльності.

Якщо ж інші підприємства інвестують, а це підприємство – ні, то воно може одержати додатковий прибуток від збільшення завантаження своїх потужностей (якщо такі є) і використати додаткові фінансові ресурси для розширення своєї частки на ринку.

У випадку, коли і це підприємство інвестує, й усі інші теж, сукупний попит збільшується, але вигоди від цього отримує (за інших рівних умов) кожне підприємство рівною мірою.

Інакше кажучи, для окремого інвестора на етапі депресії раціональніше інвестувати якомога пізніше, а на етапі економічного піднесення – навпаки, вигідніше інвестувати якомога раніше. Отже, для того, щоб різні підприємства могли отримати прийнятний для кожного з них результат (зменшити непередбачувані втрати), держава повинна застосовувати механізми координації інвестиційних рішень окремих підприємств. Одним з таких механізмів можуть стати національні програми (наприклад, розвитку транспортної інфраструктури або енергозбереження), що реалізуються за принципом кластерів.

Фінансування інфраструктури в Україні треба віднести до пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності держави, враховуючи її позитивний вплив на розвиток приватних інвестицій і формування сукупного капіталу країни, а також створення передумов для зростання зайнятості, усунення регіональних монопольних позицій певних підприємств та успішного функціонування внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності регіонів, підвищення якості життя населення країни.

Пріоритетними напрямами політики бюджетних видатків України потрібно вважати:

- підвищення ролі держави у розвитку матеріальної інфраструктури завдяки збільшенню інвестиційної складової та зменшенню частки поточних видатків бюджету;
- перенаправлення бюджетних видатків зі споживання на накопичення – підвищення інвестиційної складової до 5–6% ВВП, враховуючи надзвичайно серйозні проблеми у інфраструктурних галузях та житлово-комунальному господарстві, а також необхідність створення умов для подальших приватних інвестицій і зростання майбутніх доходів держави з відповідним зменшенням державних видатків на споживання. Збільшення інвестиційних видатків бюджету завдяки активізації економічної діяльності суб'єктів господарювання забезпечуватиме зростання податкових доходів держави у наступні роки. За нашими

- оцінками, збільшення бюджетних інвестицій на 1% ВВП (у першу чергу – в інфраструктурні проекти) дозволить збільшити податкові доходи бюджету наступного та другого року на 15-17 млрд грн;
- зниження витрат на утримання управлінського персоналу (за рахунок усунення дублювання функцій органів державної влади та місцевого самоврядування, приведення умов оплати їх праці у відповідність до зростання продуктивності національної економіки);
 - реформування соціальних видатків держави шляхом законодавчого скорочення соціальних пільг, привілеїв та виплат, не пов'язаних із соціальним захистом малозабезпечених верств населення. Це питання має розглядатися не лише в контексті скорочення державних видатків, а й зменшення соціальної нерівності в суспільстві.

Крім матеріальної інфраструктури, що включає фізичний капітал, який створює необхідні умови для продуктивної діяльності, існують ще два види інфраструктури: інституційна, котра визначає рамкові умови економічних дій (зокрема, порядок укладання і дотримання договорів; права власності; норми функціонування банківської та фінансової систем; загальні норми економічної діяльності), та особистісна, що охоплює здібності людей та визначає їхні можливості інтегруватись у ринкову економічну діяльність [552].

Для скорочення транзакційних витрат підприємницької діяльності в Україні необхідно здійснити подальший розвиток інституційної інфраструктури, зокрема, сформувати правові норми, які б забезпечували гарантії прав власності, виконання договорних і боргових зобов'язань (у тому числі – щодо сплати податків). Підтримання відповідних правових норм дозволяє знизити «конфліктний потенціал індивідуально організованого ринкового порядку», а отже, і транзакційні витрати підприємств [542].

Напрями вдосконалення бюджетного процесу

Бюджетний процес в Україні потребує вдосконалення з метою створення ефективних правил і процедур прийняття бюджетних рішень як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях.

Необхідність створення правових умов, що забезпечують належну якість і відкритість бюджетного процесу, впливає з положень теорій суспільних благ та суспільного вибору. Як відомо, положення теорії суспільних благ базуються на припущенні про те, що політики знають потреби громадян країни і прагнуть приймати рішення щодо державних видатків, які відображають волю більшості та сприяють максимізації суспільного добробуту. З огляду на ці припущення депутати не мають ніяких особистих цілей, а лише відображають уподобання своїх виборців. Однак ще 70 років тому Й. Шумпетер показав, що найважливішим мотивом діяльності депутатів та кожної партії є прагнення прийти до влади або залишитися у ній, тоді як вирішення соціальних завдань є лише побічним продуктом боротьби за політичну владу. Враховуючи це, підходи до створення правових норм у сфері надання суспільних благ та їх фінансування (тобто у сфері державних фінансів), мають визначати межі поведінки індивідів у процесі прийняття колективних рішень, обмежуючи їхні дії під час досягнення ними своїх власних цілей.

Ефективність правових норм щодо прийняття бюджетних рішень значною мірою залежить від процедур їх прийняття та інформації, що надається на етапі їх обговорення. У теорії суспільного вибору доведено, що справедливий і ефективний вибір правил є можливим лише в тому разі, коли його розробники не мають уявлень про конкретні рішення і конкретні деталі питань, які регламентуватимуться цими правилами, тобто коли невідомо, на кого конкретно і як саме вплинуть правила, що приймаються [66]. Цей висновок має принципове значення для організації бюджетного процесу, справедливість та ефективність якого стосовно визначення загального обсягу

бюджетних видатків можуть бути забезпечені тільки тоді, коли на етапі його затвердження депутати не матимуть інформації щодо конкретних напрямів використання бюджетних коштів.

За Бюджетним кодексом України (ст. 38) разом із проектом закону «Про Державний бюджет України», схваленим Кабінетом Міністрів України, депутати отримують показники видатків та кредитування за бюджетною класифікацією (функціональною, відомчою і програмною). При цьому Регламент Верховної Ради України визначає, що народні депутати та комітети можуть вносити пропозиції щодо збільшення витрат та/або зменшення надходжень державного бюджету (ст. 156), а також те, що такі ключові показники бюджету, як загальна сума доходів, видатків та кредитування державного бюджету приймаються лише на етапі розгляду проекту закону у другому читанні (ст. 158). Тобто існуючі бюджетні процедури не сприяють забезпеченню ефективності бюджетних рішень, оскільки депутати визначають рамки бюджету, маючи повну інформацію про те, хто і стільки бюджетних коштів отримує.

Ефективність бюджетного процесу значною мірою залежить також від забезпечення певного балансу бюджетних повноважень органів виконавчої та законодавчої влади, по-перше, в питаннях втручання законодавчого органу влади у підготовлений виконавчою владою проект бюджету, по-друге, в питаннях внесення змін виконавчими органами влади до затвердженого органом законодавчої влади бюджету. Недоліком надання необмежених повноважень органам законодавчої влади щодо внесення поправок до проекту бюджету є те, що бюджетна політика має визначатися на середньострокову перспективу, створюючи певні гарантії її прогнозованості та забезпечення стабілізуючого впливу на економічні рішення суб'єктів господарювання. За необмежених бюджетних повноважень законодавчої влади виникають ризики порушення середньострокової бюджетної стратегії та невваженого підходу до розроблення бюджету, оскільки її представники можуть орієнтуватися на вирішення поточних питань. Щоправда, позбавлення законодавців права вносити зміни до проекту

бюджету, підготовленого органами виконавчої влади, фактично позбавляє представників виборців можливості впливати на формування бюджету. Компромісний варіант полягає в тому, що загальна сума бюджетних видатків ухвалюється до обговорення детальних складових бюджету, що має здійснюватися на останньому етапі затвердження бюджету.

Такий підхід застосовується, наприклад, у скандинавських країнах. Так, у Швеції повноваження парламенту щодо внесення органами законодавчої влади змін до проекту бюджету на стадії його прийняття фактично обмежуються лімітами на асигнування, що були ухвалені парламентом раніше, тобто при затвердженні видаткової частини бюджету використовується двоступенева система голосування. У першому читанні відбувається голосування щодо кожної з 27 функціональних груп бюджетних видатків. При розгляді бюджету в другому читанні кожна пропозиція щодо збільшення асигнувань по окремих підгрупах видатків має отримати більшість голосів для відповідного зменшення інших асигнувань у межах тієї самої групи видатків, оскільки функціональна структура видатків бюджету вже була визначена в першому читанні. Введення нових бюджетних процедур після кризи 1990-х років дозволило скоротити держаний борг із 70% ВВП у 1997 р. до 54% у 2006 р. та приблизно 49% ВВП у 2012 р., а державні видатки – з 60% до 52% ВВП.

У Норвегії парламент також встановлює ліміти видатків до розгляду детального бюджету, що обмежує його повноваження стосовно внесення змін на етапі розгляду бюджету в другому читанні, коли парламент може лише перерозподіляти видатки в межах встановлених лімітів.

Для зменшення ризиків державних фінансів України необхідно створити інституційні умови, які б забезпечували формування виважених бюджетних рішень і базувалися на жорстких процедурах формування та прийняття бюджету, до яких, зокрема, слід віднести широке професійне обговорення прогнозу макроекономічних показників, які покладено в основу формування бюджету; оцінку бюджетних ризиків; аналіз

середньострокових наслідків державних запозичень і гарантій уряду на економіку країни та систему державних фінансів, оцінку впливу видатків з обслуговування та погашення державного (прямого та гарантованого) боргу на фінансування основних функцій держави. Обов'язковою складовою процесу підготовки відповідних рішень має бути розроблення середньострокових балансів сектора загального державного управління; вдосконалення процедур прийняття рішень щодо видатків державного бюджету, які мають включати такі послідовні кроки: затвердження загального обсягу видатків державного бюджету (узгодженого з прогнозом доходів державного бюджету та бюджетного дефіциту); затвердження видатків державного бюджету за розділами функціональної класифікації (у межах затвердженого загального обсягу видатків) за кожною з 10-ти функціональних груп видатків; затвердження видатків за підрозділами функціональної класифікації, під час обговорення яких кожна пропозиція щодо збільшення видатків має розглядатися лише за умов відповідного зменшення інших видатків у межах тієї ж групи функціональних видатків, тобто не перевищувати обсяг видатків, затверджений за відповідним розділом. Показники видатків за головними розпорядниками бюджетних коштів можуть обговорюватися і затверджуватися лише після визначення обсягів видатків за підрозділами функціональної класифікації.

Забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері потребує, щоб пропозиції щодо додаткових доходів та видатків вносилися в законодавчий орган у формі, що узгоджується з представленням першого проекту бюджету. Законодавством багатьох країн передбачені однакові процедури як розгляду і затвердження бюджету, так і внесення змін до нього. Враховуючи це, необхідно відмовитися від внесення змін до державного бюджету України за спрощеною процедурою.

Практика країн ОЕСР щодо забезпечення бюджетної транспарентності та ухвалення законодавчими органами влади «дисциплінованого» бюджету включає підготовку не лише місячних (квартальних) та річних бюджетних звітів, а й

спеціальних бюджетних звітів за період повноважень центральних і місцевих органів влади, а також надання міністерством фінансів парламенту (при затвердженні підсумків виконання щорічного бюджету) інформації щодо причин суттєвих розбіжностей між фактичними та запланованими показниками. Таку практику доцільно запровадити й в Україні.

Передумовою ефективного функціонування бюджетних систем у сучасних умовах є встановлення певних фіскальних правил, які застосовуються у багатьох розвинених країнах. Такі норми зазвичай обмежують ключові показники бюджету (рівень бюджетного дефіциту, боргу держави, загального обсягу бюджетних доходів та видатків). І хоча результати емпіричних досліджень не дають однозначної відповіді щодо впливу фіскальних норм на зменшення ризиків функціонування системи державних фінансів, але важливий висновок полягає в тому, що такі норми мають бути доповненням до виважених процедур прийняття бюджетних рішень і бюджетного процесу загалом і примусити уряд жити відповідно до наявних коштів.

Загальновідомим прикладом фіскальних правил є Маастрихтські критерії, що обмежують рівень боргу та дефіцит сектора загального державного управління країн – членів ЄС. І хоча в умовах глобальної фінансової кризи багато країн ці правила порушували, їх дію ніхто не відміняв.

Однак Бюджетний кодекс України встановлює обмеження у 60% ВВП лише щодо державного прямого та гарантованого боргу, але без врахування місцевого боргу та боргу Пенсійного фонду і фондів загальнообов'язкового соціального страхування. Загальний обсяг місцевого боргу та боргу, гарантованого Автономною Республікою Крим чи територіальною громадою міста, обмежується лише середньорічним індикативним прогностичним обсягом (на наступні за плановим два бюджетні періоди) надходжень бюджету розвитку. При цьому за гарантійними зобов'язаннями, що виникають за кредитами (позиками) від міжнародних фінансових організацій, взагалі не встановлюються будь-які обмеження.

Необхідно враховувати, що в умовах України формування доходів місцевих бюджетів тісно пов'язані з доходами державного бюджету – значна їх частка припадає на трансферти з державного бюджету, зокрема дотації вирівнювання, обсяг яких, як зазначалося вище, щороку зростає. За таких умов здійснення місцевих запозичень може мати значні «зовнішні ефекти» – у разі неплатоспроможності місцевих органів влади їх боргові зобов'язання, за певних обставин, буде змушена виконувати держава, якщо не прямо, шляхом погашення боргів, то опосередковано – шляхом збільшення трансфертів місцевим бюджетам для фінансування соціально значущих бюджетних благ та послуг. Отже, в умовах України є абсолютно необхідним застосування загального підходу до обмеження запозичень органів влади всіх рівнів, а не тільки центральних. Тому п. 2 ст. 18 Бюджетного кодексу України має поширювати граничне обмеження на загальний обсяг державного і місцевого боргу, а також боргу, гарантованого державою, АР Крим і територіальними громадами міст.

За рекомендаціями МВФ фіскальні операції позабюджетних фондів обов'язкового соціального страхування повинні включатися до бюджетного процесу з тим, щоб забезпечувати здійснення уніфікованого контролю за бюджетно-податковою політикою. Ідеальним варіантом є затвердження видатків таких фондів парламентом. Так, у Франції уряд готує звіт щодо реалізації фінансової стратегії, що охоплює ключові показники функціонування сектора загального державного управління. У США до процесу моніторингу федерального бюджету включено показники фондів соціального захисту і поштової служби. У Великій Британії парламент затверджує доходи та видатки Національного страхового фонду.

В умовах України моніторинг бюджетного дефіциту не може обмежуватися дефіцитом Державного бюджету України, а має включати також показник дефіциту сектора загального державного управління. Важливою передумовою забезпечення контролю за макроекономічними показниками є щонайменше інформування Верховної Ради України про доходи та видатки сектора загального державного управління.

Згідно з висновками теорії суспільного вибору, підходи до створення правових норм у сфері надання суспільних благ та їх фінансування, тобто у бюджетній сфері, мають визначати межі поведінки індивідів у процесі прийняття колективних рішень, обмежуючи їхні дії під час досягнення ними своїх власних цілей [4].

Невід'ємною складовою бюджетного законодавства має бути також формування певного балансу бюджетних повноважень органів виконавчої та законодавчої влади, по-перше, в питаннях втручання законодавчого органу влади у підготовлений виконавчою владою проект бюджету, по-друге, в питаннях внесення змін виконавчими органами влади до затвердженого органом законодавчої влади бюджету [600]. Недоліком надання необмежених повноважень органам законодавчої влади щодо внесення правок до проекту бюджету є те, що бюджетна політика має визначатися на середньострокову перспективу, створюючи певні гарантії її прогнозованості, а отже – забезпечення стабілізуючого впливу на економічні рішення суб'єктів господарювання. За необмежених бюджетних повноважень законодавчої влади виникає ризик порушення середньострокової бюджетної стратегії, тоді як позбавлення її права вносити зміни до проекту бюджету, підготовленого органами виконавчої влади, фактично позбавляє представників виборців можливості впливати на формування бюджету. Водночас потрібно враховувати, що надання парламенту права вносити зміни до проекту бюджету, які призводять до підвищення бюджетних видатків та бюджетного дефіциту, є серйозним фактором ризику для бюджетного процесу, який є більш ефективним тоді, коли пропозиції парламенту не можуть збільшувати видатки, та включає такі складові: обговорення парламентом загальної суми бюджетних видатків до обговорення детальних складових бюджету; обговорення парламентським комітетом проекту бюджету до його розгляду у парламенті; виконання умов прозорості бюджету; залучення до обговорення бюджету у парламенті також спеціалістів з бюджетних питань [599].

Аналізуючи бюджетну ситуацію в Україні необхідно також звернути увагу на особливості бюджетного процесу, пов'язані з багаторазовим внесенням змін до затвердженого бюджету. По-перше, проект закону про внесення змін до Закону про державний бюджет визначається не за процедурою повного обговорення як законопроект (ст. 30 Регламенту), а за загальною процедурою, визначеною для всіх законопроектів (Розділ IV Регламенту). По-друге, розгляд проекту відбувається без подання уточненого прогнозу соціально-економічного розвитку країни та підсумкових показників такого розвитку у поточному році. Фактичне виконання як дохідної, так і видаткової частин бюджету – за таких умов внесення змін до бюджету може суттєво відхилитися від показників не тільки першого, а й останнього варіанту затвердженого бюджету, причому не завжди такі відхилення від останнього варіанту запланованих показників доходів є меншими, ніж від першого. Невідповідність фактичних і планових показників доходів відкриває можливості для «ручного управління» видатками бюджету.

Багаторазове внесення змін до плану видатків Державного бюджету України призводить до зміни структури таких видатків, а отже – фактичних бюджетних пріоритетів, що порушує умови ефективного використання бюджетних коштів. Бюджетні інвестиції у основний капітал слугують свого роду «балансуючою» статтею, оскільки основна їх частина, як правило, фінансується наприкінці бюджетного року.

До важливих передумов забезпечення транспарентності та середньострокової стабільності бюджетної системи (у широкому розумінні, включаючи, крім зведеного бюджету, також позабюджетні фонди загальнообов'язкового соціального страхування), а також контролю за макроекономічними показниками потрібно віднести інформування парламенту про доходи та видатки бюджету розширеного уряду. Законодавство деяких країн (наприклад, органічний закон про бюджет Франції) суворо вимагають звітування про повну фінансову стратегію країни, яка заснована на показниках бюджету розширеного уряду.

В Україні повноваження органів виконавчої влади щодо витрачання бюджетних коштів традиційно обмежуються бюджетним роком, хоча, наприклад, інвестиційні видатки потребують багаторічних бюджетних повноважень. При цьому виконавча влада майже 75% країн ОЕСР готує рамковий документ щодо середньострокової бюджетної стратегії та подає його на розгляд органу законодавчої влади.

В Україні обговорення передумов прогнозу економічного розвитку (більшість з яких визначаються конкретними діями уряду) повинно стати обов'язковою складовою бюджетного процесу, оскільки зміна динаміки ВВП, рівня інфляції, обмінного курсу впливають на зміну бази оподаткування і, відповідно, обсягів податкових надходжень до бюджету, а отже – і можливостей уряду щодо фінансування соціальних програм.

З метою обмеження можливостей обміну голосами у процесі прийняття бюджетних рішень, більш виваженого підходу до визначення бюджетних пріоритетів, формування жорстких рамок бюджетних видатків та дотримання бюджетних пріоритетів у процесі виконання бюджету необхідно уточнити коло питань, які становлять предмет розгляду Державного бюджету у першому, другому та третьому читаннях (і внести відповідні зміни до Бюджетного кодексу України). Предметом першого читання має бути обговорення прогнозу соціально-економічного розвитку країни та затвердження основних характеристик бюджету (доходів бюджету за статтями бюджетної класифікації; дефіциту Державного бюджету і джерел його фінансування; загального обсягу видатків Державного бюджету). При розгляді бюджету у другому читанні мають затверджуватися видатки Державного бюджету за розділами функціональної класифікації (у межах загального обсягу видатків Державного бюджету, затвердженого у першому читанні). Видатки Державного бюджету за підрозділами функціональної класифікації і головними розпорядниками бюджетних коштів мають затверджуватися під час розгляду Державного бюджету у третьому читанні. При цьому загальна сума асигнувань за кожним розділом функціональної класифікації видатків

з урахуванням прийнятих поправок не повинна перевищувати суму витрат за відповідним розділом, затвердженим у другому читанні.

Частиною бюджетного процесу має стати оцінка фіскальних ризиків. Основними факторами ризику є зміни передумов прогнозу макропоказників (динаміки ВВП, рівня інфляції, валютного курсу), які впливають на зміну бази оподаткування і відповідно на бюджетні надходження та видатки. Додаткові доходи, обумовлені зміною макропоказників, доцільно зарховувати в спеціальний резерв, який використовується для фінансування непередбачених видатків або викупу боргових зобов'язань держави.

Видаткова частина бюджету має стати інструментом вирішення пріоритетних соціальних та економічних завдань. Для цього необхідно привести зобов'язання держави у відповідність з її фінансовими можливостями і новими функціями в умовах ринкової економіки, повернути до переліку бюджетних показників, які підлягають затвердженню, показники видатків у розрізі функціональної класифікації з метою забезпечення прозорості бюджетного планування та дотримання пріоритетів бюджетних видатків (відповідність бюджету та результатів його виконання до намірів уряду) як при його затвердженні, так і при виконанні.

Інструментом оцінки середньострокових тенденцій розвитку економіки та соціальної сфери, можливостей мобілізації доходів та фінансування видатків бюджету, а також оцінки фінансових наслідків податкової реформи повинен стати середньостроковий фінансовий план, який має формуватися на основі середньострокового прогнозу соціально-економічного розвитку країни та обговорюватися у Верховній Раді України.

Його призначення полягає в тому, щоб оцінити середньострокові тенденції розвитку економіки і соціальної сфери, можливості мобілізації доходів і фінансування основних витрат бюджету, оцінити фінансові наслідки реформ і довгострокові негативні тенденції. Інформація, що міститься в середньостроковому фінансовому плані, має значення також і для

приватних економічних суб'єктів, які таким чином отримують можливість включити в свої власні плани довгострокові заходи уряду.

Короткостроковий (річний) бюджет не задовольняє всіх вимог повного (комплексного) і ефективного планування, оскільки не враховує вплив заходів поточного бюджетного року на майбутній бюджет (наприклад, підвищення пенсій, надання державних гарантій по кредитах); знижує стимули до ретельного планування пріоритетів; орієнтований на подолання поточних проблем річний бюджет не створює для уряду стимулів до того, щоб планувати майбутні витрати в повному обсязі і піклуватися про відповідне їх фінансування, а значить – обмежує простір фінансової політики майбутнього уряду. За деякими оцінками, 90–95% бюджетних видатків визначається рішеннями, прийнятими раніше.

Середньостроковий фінансовий план дає змогу забезпечити часовий простір, необхідний для фундаментальної оцінки заходів, тобто він призначений для оцінки не всього бюджету, а тільки певних державних намірів, пов'язаних передусім з інвестиційними проектами.

Практика країн ОЕСР щодо забезпечення бюджетної транспарентності та ухвалення законодавчими органами влади «дисциплінованого» бюджету включає підготовку не лише місячних (квартальних) та річних бюджетних звітів, а й спеціальних бюджетних звітів за період повноважень центральних і місцевих органів влади, а також надання Міністерством фінансів парламенту (при затвердженні підсумків виконання щорічного бюджету) інформації щодо причин суттєвих розбіжностей між фактичними та запланованими показниками. Таку практику доцільно запровадити й в Україні.

Передумовою ефективного функціонування бюджетних систем у сучасних умовах є встановлення певних фіскальних правил, які вважають найважливішими нововведеннями останніх двох десятиріч [576]. Такі норми зазвичай обмежують ключові показники бюджету (рівень бюджетного дефіциту,

боргу держави, загального обсягу бюджетних доходів та видатків). І хоча результати емпіричних досліджень не дають однозначної відповіді щодо впливу фіскальних норм на зменшення ризиків функціонування системи державних фінансів, але важливий висновок полягає в тому, що такі норми мають бути доповненням до виважених процедур прийняття бюджетних рішень і бюджетного процесу загалом і примусити уряд жити відповідно до наявних коштів [599].

У різних країнах застосовуються різні підходи щодо включення фіскальних норм до бюджетного законодавства. Так, у Великобританії вони включені до кодексу фінансової стабільності. Згідно з такими нормами запозичення уряду можуть використовуватися лише для фінансування інвестицій, а чистий борг органів загальнодержавного управління має утримуватися на рівні не вище 40% ВВП протягом економічного циклу.

У ряді країн бюджетні директиви ЄС імплементовано у національне законодавство. Так, Польща ще до вступу у ЄС внесла зміни до своєї Конституції 1997 року (стаття 216), включивши до неї Маастрихтський критерій про максимальний рівень боргу розширеного уряду (60% ВВП). Закон Польщі «Про державні фінанси» 1998 року додатково включив до Конституції критерій про максимальний рівень дефіциту бюджету (3% ВВП).

Для забезпечення прозорості державних видатків в Україні необхідно включити видатки позабюджетних фондів обов'язкового соціального страхування до аналізу пріоритетів державних видатків у процесі підготовки і прийняття Державного бюджету України, а також до системи парламентського контролю за доцільністю і ефективністю витрачання коштів. Податкові пільги, які є податковими витратами, необхідно включати до загального аналізу пріоритетів бюджетних витрат поряд із прямими витратами.

Державна інвестиційна програма має подаватися до Верховної Ради України одночасно з проектом закону про Державний бюджет України і включати інформацію щодо

державних інвестицій, необхідну для прийняття виважених рішень з точки зору як пріоритетності відповідних витрат і їх впливу на видатки майбутніх періодів, так і впливу державних інвестицій на формування сукупного (державного і приватного) капіталу і розвиток конкуренції. До такої інформації належать дані за функціональною класифікацією витрат у розрізі інвестиційних проектів щодо повної вартості інвестиції, строків початку і закінчення проекту, обсягів виконаних робіт на початок бюджетного року; витрат поточного року і майбутніх періодів у розрізі джерел фінансування, а також обсягів, джерел, умов залучення позикових коштів для фінансування проекту і сум витрат з обслуговування відповідних боргових зобов'язань.

Важливим засобом обмеження зростання державних витрат, зумовленого відсутністю конкуренції та чітких критеріїв оцінки результатів діяльності в секторі загальнодержавного управління має стати переорієнтація бюджетного планування з витрат на результати. Сьогоднішній «програмний підхід» до планування бюджету практично не відрізняється від традиційного бюджетного планування, орієнтованого на витрати. Як і раніше, під час розроблення бюджету обговорюються номінальні витрати і практично не приймаються до уваги їх результати. Програми не спрямовані на конкретні цілі, а отже – на зміну проблемних ситуацій. Це програми «латання дір» і фінансування наявних проблем, а не цілеспрямованого підвищення ефективності та результативності державних видатків. Застосування програмного підходу в бюджетному процесі означає, що планування витрат має бути пов'язане з плануванням вирішення конкретних проблем. Така пов'язаність, з огляду на визначення програми як сукупності операцій органів державного управління, спрямованих на досягнення конкретних державних цілей, може бути досягнута лише у разі виконання певних вимог як до самих програм, так і до процесів прийняття бюджетних рішень, зокрема формулювання цілей, які мають бути досягнуті при виконанні програм; визначення

альтернативних шляхів досягнення програмних цілей; можливість кількісного вимірювання результату реалізації програм; деталізація програми до рівня підпрограм і видів діяльності; розроблення чіткої системи критеріїв оцінки результатів реалізації програм; базування рішень про розподіл державних коштів на аналізі витрат і результатів реалізації окремих програм; створення системи бухгалтерського обліку, орієнтованої на результати реалізації програм.

Варто зазначити, що для багатьох видів державної діяльності не можна однозначно сформулювати цілі. Певні заходи в рамках багатьох видів державної діяльності є результатом політичних процесів, а отже, різні політичні групи можуть підтримувати їх, керуючись абсолютно різними цілями [566]. Водночас не всі види державної діяльності піддаються кількісній оцінці (скажімо, у сфері державної безпеки, зовнішньої або культурної політики).

З огляду на викладені вимоги, програмний метод найкраще підходить для тих завдань, вирішення яких обмежене у часі, а результати легко вимірюються (наприклад, завдань охорони здоров'я або розвитку транспорту). Не випадково система бюджетного процесу на основі програм, за даними МВФ, не була повністю успішно реалізована у жодній країні.

Закони деяких держав (наприклад, органічний закон про бюджет Франції) вимагають звітування про повну фінансову стратегію країни, яка заснована на показниках розширеного уряду (сектору загальнодержавного управління). У США доходи та видатки фондів соціального захисту та поштової служби США, які формально вважаються «позабюджетними», включаються до зведених показників у процесі моніторингу федерального бюджету. У Великобританії Парламент затверджує доходи та видатки Національного страхового Фонду як складову частину щорічного бюджету.

В Україні бюджетні повноваження органів виконавчої влади щодо витрачання бюджетних коштів традиційно обмежуються бюджетним роком. Однак у деяких країнах створили

правову основу для багаторічних бюджетних повноважень за деякими видами видатків, наприклад, у передбачені «перехідні» асигнування, які можуть застосовуватися протягом двох років або декількома розпорядниками бюджетних коштів. У Швеції залишки коштів поточного року можуть бути використані впродовж наступного бюджетного року, найчастіше багаторічні бюджетні повноваження обмежуються інвестиційними видатками. Законодавство Фінляндії визначає, зокрема, такі типи бюджетних асигнувань: фіксовані асигнування, ліміти фінансування яких визначаються законом про річний бюджет і які не можуть бути перевищені та перенесені на майбутні бюджетні періоди; багаторічні асигнування, які також не дозволяється перевищувати [600]. Однак не використані у поточному році кошти можуть бути використані в наступні роки.

Застосування таких норм дозволяє покращити використання обмежених бюджетних коштів, а тому може бути запропоновано для України, зокрема, норма щодо визначення різних типів бюджетних видатків (та відповідних бюджетних асигнувань) із виділенням інвестиційних видатків, які можуть переносити на наступні бюджетні періоди.

Необхідною передумовою забезпечення довгострокової стійкості державних фінансів є перехід до системи середньострокового бюджетного планування та відповідного включення щорічних бюджетів у систему середньострокових пріоритетів держави. Це дасть змогу оцінювати середньострокові економічні і фінансові наслідки законопроектів соціальної спрямованості та поточних бюджетних рішень, а отже, створить умови для підвищення передбачуваності бюджетної політики та зменшення впливу політичних факторів на зростання державних витрат, підвищення ефективності бюджетних інвестицій, зміцнення довгострокової стабільності державних фінансів.

Порівняльний аналіз бюджетних систем та бюджетного законодавства країн – членів ЄС та ОЕСР дозволяє визначити найбільш важливі напрями подальшого вдосконалення бюджетного законодавства України з метою забезпечення

транспарентності та середньострокової стабільності бюджетної системи: забезпечення балансу бюджетних повноважень органів законодавчої та виконавчої влади, зокрема, у питаннях втручання законодавчого органу влади у проект бюджету, підготовленого органами виконавчої влади; створення законодавчих гарантій щодо інформування центральних органів влади про фінансові ризики органів влади всіх рівнів (зокрема, неявних гарантій та умовних зобов'язань, які можуть призвести до необхідності їх додаткової підтримки у середньостроковому періоді та довгостроковій перспективі); інформування парламенту про доходи та видатки бюджету органів загальнодержавного управління, що є необхідною передумовою створення системи ефективного моніторингу макроекономічної ситуації у країні та її бюджетної безпеки.

До інституційних умови, які б забезпечували формування виважених бюджетних рішень, зокрема, слід віднести: широке професійне обговорення прогнозу макроекономічних показників, які покладено в основу формування бюджету; оцінку бюджетних ризиків; аналіз середньострокових наслідків державних запозичень і гарантій уряду на економіку країни та систему державних фінансів, оцінку впливу видатків з обслуговування та погашення державного (прямого та гарантованого) боргу на фінансування основних функцій держави. Обов'язковою складовою процесу підготовки відповідних рішень має бути розробка середньострокових балансів сектора загального державного управління; удосконалення процедур прийняття рішень щодо видатків державного бюджету, які мають включати такі послідовні кроки: затвердження загального обсягу видатків державного бюджету (узгодженого з прогнозом доходів державного бюджету та бюджетного дефіциту); затвердження видатків державного бюджету за розділами функціональної класифікації (у межах затвердженого загального обсягу видатків) за кожною з 10 функціональних груп видатків; затвердження видатків за підрозділами функціональної класифікації, при обговоренні яких кожна пропозиція щодо збільшення видатків

має розглядатися лише за умов відповідного зменшення інших видатків у межах тієї ж групи функціональних видатків, тобто не перевищувати обсяг видатків, затверджений за відповідним розділом. Показники видатків за головними розпорядниками бюджетних коштів можуть обговорюватися і затверджуватися лише після визначення обсягів видатків за підрозділами функціональної класифікації.

Важливою умовою забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері є те, щоб пропозиції щодо додаткових доходів та видатків вносилися в законодавчий орган у формі, що узгоджується із представленням першого проекту бюджету. Законодавством багатьох країн передбачені однакові процедури як розгляду і затвердження бюджету, так і внесення змін до нього. Враховуючи це, необхідно відмовитися від внесення змін до державного бюджету України за спрощеною процедурою.

Підвищення ефективності управління державними фінансами потребує також формування системи управлінського контролінгу, тобто постійного процесу збору інформації та її підготовки з метою використання у процесах прийняття управлінських рішень, аналізу досягнення стратегічних цілей та вирішення поточних завдань. Така система забезпечуватиме реалізацію конкретних цілей і завдань завдяки систематичному плануванню і поточному контролю фактичних результатів. Контролінг має відбуватися у двох формах. Оперативний визначатиме відхилення від цільових орієнтирів та заходи, спрямовані на їх досягнення. Стратегічний має забезпечувати органи влади необхідною інформацією для оцінки поточних дій у контексті їх спрямованості на реалізацію стратегічних цілей, а також інформацією, яка буде необхідною у майбутньому для досягнення визначених цілей. Оперативний і стратегічний контролінг дозволять забезпечити скоординованість і узгодженість діяльності у сфері управління державними фінансами, зокрема, діяльності органів, які приймають управлінські рішення, та органів, які їх реалізують.

Бюджетна децентралізація

Необхідною умовою формування ефективного місцевого самоврядування є децентралізація влади, зокрема щодо прийняття бюджетних рішень. Саме від цих рішень залежить надання публічних послуг і задоволення інтересів громадян у різних сферах життєзабезпечення. Надання високоякісних і доступних публічних послуг (адміністративних, соціальних та інших послуг, що надаються на відповідних територіях), узгодження місцевої політики соціально-економічного розвитку з реальними інтересами територіальних громад – важливі складові тих проблем, ефективно і швидко вирішення яких передбачено Концепцією реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні.

Протягом останніх років питання вдосконалення системи міжбюджетних відносин перебувають у центрі уваги науковців, працівників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, а також фінансових органів. Однак на сьогодні спроби реформування цієї сфери в Україні не привели до створення зваженої системи розподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування, до розроблення адекватних та прозорих механізмів формування місцевих бюджетів. Адже переважна більшість проблем місцевих бюджетів розглядається політиками та представниками органів місцевого самоврядування частіше з позицій забезпечення місцевих бюджетів «достатніми» фінансовими ресурсами.

Аналіз різних видів суспільних благ та послуг свідчить, що, з одного боку можливості користування ними мають територіальні обмеження, а з іншого – потреби жителів різних регіонів або населених пунктів можуть бути неоднаковими. Ці дві обставини мають принципове значення для формування виваженої системи міжбюджетних відносин та економічного обґрунтування децентралізованої системи державного управління.

З точки зору досягнення вищого рівня добробуту аргументом на користь бюджетної децентралізації є те, що при цьому краще вдається враховувати індивідуальні переваги,

адже за умов централізованого підходу інформаційні проблеми виникають не тільки при виявленні переваг громадян, а й визначенні фінансових можливостей щодо їх задоволення. Вирішення цих питань забезпечується децентралізацією функцій держави і бюджетної системи. У разі недостатнього врахування переваг та інтересів населення можуть виникати «витрати незадоволених потреб», зокрема, у формі зниження податкової моралі у суспільстві.

Виходячи з того, що надання суспільних благ та послуг має відповідати уподобанням та перевагам жителів територіальних громад, до повноважень органів місцевого самоврядування кожного рівня мають входити такі завдання, вирішення яких не має впливу, що виходить за межі відповідних громад. А при зміні меж існуючих адміністративно-територіальних формувань важливим є аналіз існуючих органічних просторових та економічних взаємозв'язків, а також звичок та пристрастей населення.

Головне призначення процесів бюджетної децентралізації полягає у створенні умов для ефективного та відповідального виконання органами влади всіх рівнів своїх функціональних повноважень у межах ресурсів відповідних бюджетів. Це означає, що у процесі бюджетної децентралізації мають бути створені умови для: надання публічних благ відповідно до потреб та вподобань місцевого населення; підвищення відповідальності місцевих органів влади за виконання закріплених за ними функцій, а отже – за ефективність видатків місцевих бюджетів, збільшення витрат місцевих бюджетів залежно від збільшення власних доходів та розвитку економіки відповідних територій.

Умови формування місцевих бюджетів має створювати і зберігати заінтересованість у збільшенні доходів та ефективному використанні бюджетних коштів.

Наявні підходи до вирішення проблеми міжбюджетних відносин в Україні базуються на розумінні суті міжбюджетних відносин як відносин щодо забезпечення бюджетів різного рівня фінансовими ресурсами. Згідно з Бюджетним кодексом України (ст. 81) міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними

громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України. У визначенні зроблено наголос на забезпеченні «необхідними ресурсами», питання відповідальності місцевих органів влади за видатки і механізми підвищення їхньої зацікавленості у збільшенні бюджетних надходжень не знайшли належного відображення в нормативно-правових актах.

Поняття міжбюджетних відносин за своєю глибинною сутністю не обмежується фінансовими відносинами. Існуюче визначення міжбюджетних відносин, що закріплено у Бюджетному кодексі України, потребує доповнення і уточнення. На нашу думку, міжбюджетні відносини – це система взаємовідносин між державою і місцевим самоврядуванням щодо розподілу повноважень державних органів влади та органів місцевого самоврядування, а також розподілу видаткових зобов'язань і доходних джерел між бюджетами різних рівнів. Тому процес інституційних трансформацій державних фінансів повинен включати реформування всіх означених складових міжбюджетних відносин, а не тільки перерозподіл фінансових ресурсів держави між різними видами бюджетів. Розподіл фінансових повноважень державних органів влади та органів місцевого самоврядування має впливати з розподілу відповідних функціональних повноважень.

Законодавство України не містить чіткого розподілу функціональних та відповідних видаткових повноважень (щодо їх бюджетного фінансування) центральних та місцевих органів влади, а також у системі органів місцевого самоврядування. Однакові видатки у різних регіонах можуть фінансуватися з різних видів місцевих бюджетів, хоча за однаковими видами бюджетів закріплені однакові види доходів. Це призводить до відсутності відповідальності органів влади за виконання конкретних функцій.

У Законі України «Про місцеве самоврядування» повноваження органів місцевого самоврядування сіл, селищ, міст поділяються на власні та делеговані. У Бюджетному

кодексі України, що розподіляє видатки між різними видами місцевих бюджетів, такого поділу немає. Представники органів місцевого самоврядування вважають, що видатки, які фінансуються за рахунок міжбюджетних трансфертів, пов'язані з виконанням делегованих повноважень.

У процесі бюджетної децентралізації необхідно усунути основні існуючі недоліки формування місцевих бюджетів України, аби не тільки підвищити самостійність місцевих органів влади, але, перш за все, створити умови для забезпечення відповідального виконання органами місцевого самоврядування функцій публічної влади, максимального врахування переваг та інтересів громадян щодо місцевих суспільних благ та послуг, ефективного використання бюджетних ресурсів і завдяки цьому – підвищення суспільного добробуту.

Першим питанням, яке має бути вирішене у процесі бюджетної децентралізації, є питання про те, які функції держави (держави у широкому розумінні як сукупності органів загального державного управління) економічно ефективніше виконувати централізовано, а які – децентралізовано.

Теоретичні аргументи на користь децентралізації повноважень пов'язані з такою важливою економічною функцією держави, як надання суспільних (колективних) благ та послуг (алокаційна функція, що безпосередньо впливає на розподіл обмежених ресурсів економіки) [565]. Децентралізація повноважень щодо надання таких благ – враховуючи територіальні відмінності у потребах та наявність у багатьох випадках просторових (територіальних) обмежень щодо їх споживання – дає змогу брати до уваги уподобання жителів, тоді як централізована пропозиція суспільних (колективних) благ може орієнтуватися тільки на «усереднені» інтереси.

Доцільність централізації функціональних повноважень теоретично обґрунтовується існуванням «зовнішніх» ефектів, наявність яких, як підкреслює П. Самуельсон, є основою самого поняття колективних благ, що заважає застосовувати до надання таких благ (на відміну від ринкових) механізму

ринкового ціноутворення, а також дозволяє окремим суб'єктам отримувати вигоду у спосіб, який є неможливим при конкурентному ціноутворенні на приватні блага. Внаслідок «зовнішніх» ефектів благо, що пропонується однією територіальною громадою, може впливати на добробут не тільки її жителів, але й інших громад. Це означає, що місцеві органи влади громади, жителі якої мають можливість користуватись колективним благом, що надається іншою громадою, можуть не приділяти необхідної уваги забезпеченню своїх громадян таким благом. Одночасно місцева влада громади, де таке благо надається, не звертає уваги на інтереси жителів іншої громади, які не беруть участі у фінансуванні відповідних видатків. У підсумку страждають мешканці обох громад, які не отримують таке благо у бажаному обсязі. Враховуючи подібні негативні наслідки «зовнішніх» ефектів, до повноважень місцевих органів влади різних рівнів мають входити такі завдання, вирішення яких не має впливу, що виходить за межі відповідної території (адміністративно-територіальної одиниці). Надання благ, що мають «зовнішні» ефекти, економічно доцільно «централізувати» до такого рівня, де такі ефекти зникають. В умовах України це може стосуватися, зокрема, надання повної середньої освіти у сільських районах, освітніх послуг громадянам, які потребують соціальної допомоги та реабілітації, спеціалізованої медичної допомоги, утилізації сміття, місцевої пожежної охорони тощо.

У ринковій економіці важливою функцією держави є також коригування розподілу доходів відповідно до уявлень населення країни про соціальну справедливість. Головний економічний аргумент на користь централізації перерозподільчої функції держави випливає з того, що відповідні заходи мають ознаки колективного блага. Якщо різні общини мають відмінні погляди на бажаний рівень перерозподілу особистих доходів, то надання відповідних повноважень місцевим органам влади призведе до різноспрямованих потоків жителів, що «голосуватимуть ногами» за або проти конкретних заходів у межах громад. Бідніші жителі різних громад будуть прагнути туди, де

їм надаватимуть більшу допомогу (у вигляді як менших податків, так і вищих субсидій з місцевого бюджету), тоді як багатші будуть змінювати місця свого проживання на користь громад з меншим фіскальним навантаженням. Внаслідок таких процесів добрі наміри окремих громад щодо більш справедливого перерозподілу особистих доходів не зможуть бути реалізовані. Тому діяльність держави щодо перерозподілу особистих доходів доцільно покладати на центральні органи влади.

Наступним кроком бюджетної децентралізації має бути чітке законодавче розмежування функціональних повноважень центральних та місцевих органів влади, а також у системі органів місцевого самоврядування, що має визначати сфери виключних повноважень органів місцевого самоврядування та усуватиме дублювання функцій центральних і місцевих органів влади. Далі необхідно визначити розподіл видаткових зобов'язань між різними видами бюджетів, який повинен відповідати розподілу функціональних повноважень. Отже, повноваження щодо надання суспільних благ (прийняття рішень щодо їх надання) й відповідні видатки мають належати одному й тому ж рівню влади. Саме виконання цієї умови встановлюватиме чітку відповідальність органів влади за виконання конкретних функцій щодо надання публічних благ і послуг та ефективність відповідних бюджетних витрат [570], а також забезпечуватиме здійснення належного контролю за роботою органів влади різних рівнів.

До функцій центральних органів влади, що приймають відповідні рішення та мають фінансувати їх виконання за рахунок Державного бюджету України, окрім функцій загальнодержавного управління (фінансування оборони, правоохоронної системи, фіскальної діяльності, фундаментальних наукових досліджень) потрібно також віднести забезпечення макроекономічної стабільності; надання послуг, для яких характерні зовнішні ефекти, зокрема боротьба з інфекційними захворюваннями (СНІД, туберкульоз, гепатит, санітарно-епідеміологічні та дезінфекційні заходи): формування та проведення політики перерозподілу доходів (надання встановлених чинним законодавством пільг населенню, постраждалим від Чорнобильської

катастрофи, ветеранам Афганістану та інших бойових дій, військовослужбовцям тощо); фінансування програм, що мають високу суспільну значущість та спрямовані на вирішення загальнонаціональних проблем (гуманітарні програми національного значення).

У процесі розмежування видаткових повноважень у системі місцевих органів влади необхідно враховувати особливості різних видів бюджетних благ та послуг, зокрема наявність об'єктивних територіальних обмежень щодо можливостей користування ними та існування «зовнішніх ефектів».

До повноважень органів місцевого самоврядування кожного рівня (включаючи районний та обласний рівні) повинні входити завдання, вирішення яких не має такого впливу, що виходить за межі відповідних громад. На рівні районів або областей мають надаватися блага та послуги, користувачами яких з економічної точки зору мають бути одночасно жителі територіальних громад базового рівня (надання спеціалізованої медичної допомоги, отримання вищої освіти тощо).

З державного бюджету може також надаватися фінансова допомога місцевим бюджетам для інвестицій у регіональну інфраструктуру, яка є важливою з погляду економічного розвитку регіонів.

Нині за місцевими бюджетами закріплено надання різних пільг населенню, фінансування яких здійснюється за рахунок надання відповідних субвенцій місцевим бюджетам. Такі пільги визначаються законодавством України, тобто належать до повноважень центральних органів влади. Фінансування відповідних загальнонаціональних програм, пов'язаних із перерозподілом доходів, враховуючи, що компетенції щодо виконання окремих функцій і відповідні видаткові повноваження (тобто відповідальність за видатки, пов'язані з виконанням таких функцій) мають належати одному й тому ж рівню влади, доцільно здійснювати прямо з Державного бюджету, перераховуючи відповідні кошти на карткові рахунки отримувача пільг. Організація обліку отримувачів пільг має здійснюватися територіальними підрозділами служб соціального захисту населення.

Напрями посилення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування

Місцеві органи влади, щоб бути справді самостійними й відповідальними у вирішенні покладених на них завдань, повинні мати надійні та гнучкі джерела власних доходів. Виходячи з положень та висновків фінансової теорії, необхідною умовою ефективного функціонування багаторівневих бюджетних систем є забезпечення досить тісного зв'язку між податками, що надходять до місцевих бюджетів, та вигодами від відповідних видатків. За такої умови споживачі місцевих суспільних благ послуг, які проживають у певній місцевості, платять за те, що вони одержують з місцевого бюджету, і одержують те, за що сплачують податки [535]. У розпорядження місцевих органів влади доцільно передавати податки, база оподаткування яких не має значної мобільності, а тому такі податки не можуть перекидатися на жителів інших регіонів (адміністративно-територіальних одиниць).

Складна ситуація з формуванням доходів місцевих бюджетів пов'язана, на нашу думку з тим, що при вирішенні цієї проблеми головна увага приділяється забезпеченню місцевих бюджетів «достатнім» обсягом доходів. Однак необхідно звернути увагу на те, що проблема формування доходів місцевих бюджетів є частиною більш загальної проблеми, а саме: забезпечення ефективного функціонування багаторівневої бюджетної системи, якою є бюджетна система України. Призначення таких систем полягає у створенні умов для ефективного надання суспільних благ і послуг, потреба в яких може мати територіальні відмінності, а споживання – просторові обмеження. Наявність таких відмінностей та обмежень означає, що існує можливість підвищити ефективність надання суспільних благ і послуг завдяки кращому врахуванню відповідних уподобань і потреб економічних суб'єктів, а також мінімізації середніх витрат виробництва місцевих суспільних благ і послуг.

Як відомо, уподобання та потреби споживачів щодо ринкового блага враховуються через механізм цін: кожен споживач здійснює його покупку до тих пір, доки гранична вигода від такого блага буде більшою або дорівнювати його ринковій ціні. При цьому виробники збільшують виробництво відповідних благ, а отже, зменшують свої питомі витрати до рівня, при якому споживачі ще готові купувати такі блага.

Суспільні блага – на відміну від ринкових – надаються всім споживачам в однаковому обсязі і фінансуються переважно за рахунок податків, що встановлюються і збираються державою. При цьому погляди різних індивідів щодо бажаного обсягу споживання суспільного блага можуть бути різними (відповідно вони отримують різну вигоду від його фактичного надання). Отримана вигода залежить від уподобань споживачів та визначає їх готовність платити за певну кількість суспільного блага. Для досягнення рівноваги цін (сплачених податків) і відповідних граничних вигод від суспільного блага для кожного споживача необхідно, щоб різні індивіди сплачували за це благо різну ціну, тобто свій внесок на фінансування відповідних витрат. Отже, при наданні суспільних благ і послуг – на відміну від ринкових благ – виникає специфічна проблема їх фінансування, обсяги якого визначаються сумою зібраних державою податків.

Оптимальний обсяг надання суспільного блага досягається, якщо його ціна для кожного споживача (тобто податок, який він сплачує за суспільне благо) відповідає готовності цього споживача платити за додаткову одиницю такого блага, тобто тим вигодам, які він отримує від його споживання. Важливі умови розкриття таких уподобань полягають у тому, що жителі самі вибирають місцеві суспільні блага й послуги, яким вони віддають перевагу, і самостійно оплачують їх надання [565].

Отже, результати теоретичного аналізу умов ефективного використання ресурсів національної економіки дозволяють зробити висновок про те, що для забезпечення ефективного надання суспільних благ і послуг необхідно, щоб кожний

споживач оплачував вигоду, яку він від цього отримує, а види та обсяги суспільних благ і послуг відповідали уподобанням жителів території, які отримують вигоду від цих благ і послуг.

Умовою оптимального надання суспільних благ і послуг є конкуренція територіальних громад, котра виникає у процесі вибору жителями країни тих громад, які пропонують їм суспільні блага і послуги з найкращим, на їхню думку, співвідношенням ціни (сплачених податків) і результату (видів та обсягів місцевих суспільних благ і послуг) [601]. У результаті такого «голосування ногами» можуть бути сформовані територіальні громади (як клуби споживачів місцевих суспільних благ і послуг), у межах яких індивіди забезпечують собі види та обсяги суспільних благ і послуг, які відповідають їхнім уподобанням. Якщо кожна територіальна громада повинна сама покривати витрати на надання місцевих суспільних благ і послуг, то індивіди будуть зацікавлені вибрати громаду («проголосувати ногами»), у межах якої надаються суспільні блага і послуги, що відповідають їхнім уподобанням, оскільки при цьому виникає можливість розділити свої витрати з іншими індивідами, які мають аналогічні уподобання.

З моделі Тібу походить важливе правило, яке стосується внеску кожного індивіда у виявлення (врахування) його уподобань, – принцип еквівалентності. За цим принципом жителі кожної територіальної громади (вони є членами клубу споживачів місцевих суспільних благ і послуг), повинні оплатити (відповідно до отримуваної вигоди) їх надання органами влади цієї території.

Ще на початку ХХ століття принцип еквівалентності вважався найбільш придатним для фінансування діяльності місцевих союзів при стягуванні плати (зборів) за конкретні послуги, оскільки такі послуги задовольняють «місцеві користі та вигоди», наближені до окремих платників і піддаються оцінці. Однак податковий принцип еквівалентності пов'язаний не з індивідуальною оплатою конкретної суспільної послуги окремим суб'єктом (який є платником такого збору), а з наданням

суспільних благ та послуг певній соціальній групі (а не окремим індивідам). Згідно з цим принципом соціальна група, в інтересах якої такі блага та послуги пропонуються, фінансує їх надання за рахунок сплачених нею податків.

При формуванні доходів місцевих бюджетів за рахунок податків, які стягуються з жителів відповідної території згідно з принципом еквівалентності, тобто виходячи із співвідношення витрат на надання місцевих суспільних благ, послуг та вигод, отримуваних від таких благ і послуг: забезпечується нейтральність оподаткування щодо економічних рішень суб'єктів господарювання, а отже, таке фінансування діяльності місцевих органів влади має мінімальний вплив на умови розвитку національної економіки; податкове навантаження не експортується за межі такої громади; підвищується ефективність та справедливість податкової системи; споживачі місцевих суспільних послуг, які проживають у певній місцевості, платять за те, що вони одержують з місцевого бюджету, і одержують те, за що вони сплачують податки [535], а отже, встановлюється взаємозв'язок між жителями адміністративно-територіальних одиниць та відповідними місцевими бюджетами, а також між органами місцевого самоврядування та їх виборцями; відмінності у рівнях оподаткування у межах різних територіальних громад обумовлюють відповідні відмінності в обсягах місцевих суспільних благ і послуг, які надаються такими громадами, а також вигод, які отримує від них їх населення.

Таким чином, підвищення ефективності функціонування бюджетних систем потребує, щоб формування доходів місцевих бюджетів базувалося на принципі фіскальної еквівалентності, згідно з яким споживачі місцевих суспільних благ повинні самі нести відповідні витрати та фінансувати їх надання за рахунок сплачених ними податків [565]. Їх «чиста фінансова вигода» залежатиме як від рівня оподаткування, так і від рівня забезпеченості регіону (адміністративно-територіальної одиниці), де вони проживають, місцевими суспільними благами і послугами. Така «генеральна еквівалентність» [557] дозволяє як зменшити викривлюючий вплив податків на економічні

рішення суб'єктів господарювання та розвиток економіки регіонів, так і створити стимули для прийняття виважених бюджетних рішень місцевими органами влади (щодо використання коштів місцевих бюджетів).

Внаслідок порушення принципу фіскальної еквівалентності на регіональному і місцевому рівнях суспільні блага і послуги надаються у неоптимальних розмірах [569]. Це призводить до нерационального зростання державних видатків та відповідного збільшення податкового навантаження на національну економіку.

Аналіз умов формування доходів місцевих бюджетів України дає змогу зробити висновок, що зараз місцеві органи влади не мають у своєму розпорядженні податків, які б достатньою мірою відповідали принципу еквівалентності і, таким чином, встановлювали взаємозв'язок між жителями адміністративно-територіальних одиниць та відповідними місцевими бюджетами. Отже, місцеві органи влади фактично не мають у своєму розпорядженні необхідних інструментів для приведення доходів місцевих бюджетів у відповідність до потреб населення у місцевих суспільних благах та послугах. Виходячи з принципу еквівалентності, місцевим органам влади має бути надано право змінювати ставку хоча б одного високодохідного податку, база якого не відрізняється значною мобільністю і який відповідає вигоді, одержуваній жителями та економічними суб'єктами адміністративно-територіальних одиниць від місцевих суспільних благ та послуг. Для того, щоб стягування податків на підприємницьку діяльність, які надходять до місцевих бюджетів, відповідало принципу еквівалентності, необхідно, щоб не тільки місцеві органи влади визначали їх ставки, а й щоб доходи від таких податків надходили за місцем здійснення підприємницької діяльності. До податкових доходів місцевих бюджетів територіальних громад слід віднести загальний податок на нерухомість (житлову та нежитлову) зі звільненням від оподаткування (за основним місцем проживання) площі, що відповідає середньорегіональному показнику забезпеченості житлом (у розрахунку на 1-го мешканця), надавши право відповідним місцевим радам (за місцем розташування нерухомості) змінювати у встановлених законодавством

межах ставки цього податку. Доцільно встановлювати менші ставки податку на нерухомість для основного та вищі – для другого житла та іншої нерухомості.

Податок на нерухомість дозволить також зменшити негативний вплив на формування доходів місцевих бюджетів сучасних особливостей української економіки (наявність тіньових доходів, а також доходів, отриманих за кордоном (можливо, й легальних), з яких до бюджету України не сплачено податок з доходів фізичних осіб). Це підтверджують результати проведеного нами аналізу регіональних показників (без урахування м. Києва) середніх на душу населення надходжень податку з доходів фізичних осіб та обсягів інвестицій у житло, які можуть слугувати непрямими індикатором рівня доходів населення, а також те, що в останні роки перші позиції по інвестиціях у житло займають, зокрема, області з невисоким рівнем середнього показника податкових надходжень на душу населення.

Доцільно також змінити систему розподілу податку з доходів фізичних осіб між місцевими бюджетами – передавати його за місцем проживання платника податку, враховуючи, що місцеві органи влади при формуванні бюджету повинні орієнтуватися на потреби у суспільних благах місцевих жителів, які, як і потреби у приватних благах, змінюються із зміною рівня доходів. Сьогодні цей податок надходить до місцевого бюджету за місцем роботи платника податку, а його перерахунок за результатами заповнення річної податкової декларації – за місцем проживання (реєстрації). Якщо податок на доходи фізичних осіб спрямовується до місцевих бюджетів за принципом «місця проживання», а відмінності у податковому навантаженні визначають відмінності у обсягах надання місцевих суспільних благ (або надання якісніших благ), то податок на доходи виконує функцію плати за користування місцевою інфраструктурою.

Важливим джерелом доходів місцевих бюджетів України мають бути доходи, які є платою користувачів за блага та послуги, що надаються на рівні територіальних громад.

У 2012 р. за рахунок плати споживачів у Польщі та Угорщині було профінансовано більше 9% видатків місцевих бюджетів, у Словаччині та Словенії – близько 14%, у Фінляндії – 21%, у Греції – 30%. У багатьох країнах Європи успішно триває пошук місцевими органами влади додаткових фінансових ресурсів, зокрема, у таких сферах, як переробка сміття домогосподарств, місця для паркування, догляд за дітьми, позакласні заняття, більш ефективне використання спортивних і культурних об'єктів, використання міського транспорту, надання послуг з охорони здоров'я, опіка людьми похилого віку тощо.

Враховуючи ризики виникнення проблеми справедливості щодо послуг освіти, охорони здоров'я і соціальної допомоги та виходячи з міжнародного досвіду [553], доцільно встановлювати законодавчі обмеження стосовно рівня плати користувачів. Так, у багатьох країнах Європи заборонено вводити плату за навчання в початковій і середній школі. При використанні плати користувачів потрібно також враховувати витрати на стягнення цієї плати (включаючи адміністративні витрати або витрати на «персоніфікацію» користувачів).

Зміна підходів до надання трансфертів місцевим бюджетам

Нині практично за кожним з показників, які тією чи іншою мірою відображають стан соціально-економічного розвитку регіонів України, спостерігаються істотні міжрегіональні відмінності. Різний рівень забезпеченості, наприклад, послугами транспортної інфраструктури або засобами зв'язку спричиняє неефективне міжрегіональне переміщення капіталів, праці та інших виробничих факторів. При значних відмінностях у можливостях регіонів бідніші з них не зможуть конкурувати з іншими за право розміщення підприємств на своїй території. Дуже важливим є також те, що за таких умов навряд чи може бути створена належна інфраструктура освіти як основа для забезпечення однакових шансів для молодого покоління.

Теоретично рішення про можливі підходи до формування місцевих бюджетів можуть спиратися або на принцип фіскальної справедливості, або на принцип національної солідарності (вирівнювання фінансових можливостей). В основі першого з них лежать ідеї податкової справедливості, що застосовуються не тільки до окремих громадян чи економічних суб'єктів, а й до жителів регіону (адміністративно-територіальної одиниці) в цілому. Згідно з цим принципом, кожний регіон (адміністративно-територіальна одиниця) може забезпечити надання більшої кількості регіональних (місцевих) суспільних благ (а отже – ефективнішу діяльність економічних суб'єктів і підвищення добробуту жителів регіону) за умови одержання достатнього обсягу податкових надходжень. Такий підхід не тільки є соціально справедливим, а й створює стимули до економічного розвитку регіонів.

Однак можна висунути низку аргументів, з огляду на які держава повинна прагнути певною мірою вирівнювати фінансові можливості регіонів. По-перше, в деяких випадках регіональна диференціація рівня податкових надходжень визначається технікою стягнення податків і тому не є заслугою регіонів. По-друге, держава гарантує надання низки соціальних послуг на певному рівні. По-третє, низький рівень розвитку в деяких регіонах, наприклад, транспортної інфраструктури або засобів зв'язку, спричиняє неефективне міжрегіональне переміщення капіталів, праці та інших виробничих факторів. Другий принцип (національної солідарності) ґрунтується на спільному бажанні «багатих» і «бідних» регіонів функціонувати як єдиний народногосподарський комплекс і передбачає перерозподіл фінансових ресурсів для того, щоб у такий спосіб підтримувати більш-менш однаковий рівень забезпечення регіонів суспільними благами.

Аналіз місцевих бюджетів України дає змогу зробити висновки про те, що наявні підходи до їх формування не створюють для місцевих органів влади економічних стимулів до розвитку своїх регіонів (адміністративно-територіальних одиниць), розширення власної податкової бази та до ефективного

використання бюджетних коштів. У 2002–2013 рр. видатки місцевих бюджетів України (без бюджету м.Києва) зросли у 9,1 раза, що значно випереджає динаміку податкових надходжень, які збільшилися лише у 6,3 раза. У фінансуванні видатків з кожним роком дедалі більшу роль відіграють трансферти з державного бюджету, за рахунок яких з 2006 р. фінансується більш як половина видатків місцевих бюджетів (без бюджету м. Києва). У 2011–2013 рр. понад 45% трансфертів мали цільовий характер. Отже, незважаючи на проголошені у Бюджетному кодексі України принцип самостійності місцевих бюджетів і право органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів (ст. 6), спостерігається тенденція до зростання їх залежності від централізованих рішень.

У загальному обсягу трансфертів з державного бюджету найбільшими темпами зростають субвенції на надання пільг населенню (у тому числі – сім'ям з дітьми), передбачених чинним законодавством, і на виконання державних програм соціального захисту населення. Такі субвенції місцевим бюджетам збільшились у 4,8 раза – з 0,6% ВВП у 2002 р. до 2,9% ВВП у 2013 р. Середньорічний темп їх зростання перевищив 143%, тоді як загальної суми трансфертів – відповідно 127%. Важливим фактором, який дестимулює розширення власної податкової бази місцевих бюджетів, є підхід до надання дотацій вирівнювання. Так, податки, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, включено до системи вирівнювання без встановлення будь-яких обмежень щодо обсягів або частки податкових надходжень місцевих бюджетів, які можуть бути перераховані до державного бюджету. Їх зростання найчастіше спричиняє або зменшення трансфертів, які місцеві бюджети отримують з державного, або збільшення коштів, які повинні туди перераховуватися.

Якщо до перерозподілу доходів їх максимальна міжрегіональна різниця у розрахунку на душу населення (без м. Києва) становила у 2007 р. 2,6 (Київська і Тернопільська області), а у 2012 р. – 2,7 (Дніпропетровська і Закарпатська області), то після вирівнювання – лише 1,5 (Київська і Тернопільська області) та 1,2 (АР Крим і Луганська область) відповідно.

**Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

До перерозподілу доходів максимальне відставання доходів місцевих бюджетів регіонів України від середнього їх показника дорівнювало 46–47%, тоді як після перерозподілу воно зменшилося до 15,6% у 2007 р. і 8,8% – у 2012 р. Внаслідок такого перерозподілу регіони з вищими доходами місцевих бюджетів на душу населення до отримання дотацій вирівнювання нерідко опиняються у гірших умовах за показником доходів (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Вирівнювання середнього показника на душу населення
доходів місцевих бюджетів регіонів України***

(% середнього по регіонах)

	2007 Доходи до трансфертів, % до середнього по регіонах (=100%)	2007 Доходи після вирівнювання** від середнього (=100%)	2012 Доходи до трансфертів, % до середнього по регіонах (=100%)	2012 Доходи після вирівнювання** від середнього (=100%)
Дніпропетровська	133,7	104,6	142,7	104,0
АР Крим	125,1	116,6	139,9	111,3
Полтавська	109,5	103,6	131,2	109,3
Донецька	127,7	101,7	127,7	97,4
Київська	139,7	127,3	121,2	109,5
Запорізька	119,0	104,1	115,7	101,3
Харківська	108,0	96,4	108,9	92,0
Одеська	128,7	114,3	100,3	98,3
Луганська	92,0	86,5	98,3	91,2
Черкаська	81,3	94,1	93,8	104,4
Миколаївська	89,5	94,3	93,6	100,9
Сумська	80,0	90,0	91,6	98,1
Кіровоградська	72,3	90,8	85,7	103,6
Львівська	89,6	97,6	81,6	92,6
Чернігівська	74,9	93,3	78,8	102,9

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Закінчення табл. 2.15

	2007 Доходи до трансфертів, % до середнього по регіонах (=100%)	2007 Доходи після вирівнювання** від середнього (=100%)	2012 Доходи до трансфертів, % до середнього по регіонах (=100%)	2012 Доходи після вирівнювання** від середнього (=100%)
Житомирська	77,3	97,3	78,2	102,2
Вінницька	70,4	90,7	77,6	99,6
Хмельницька	73,3	96,2	74,3	102,0
Херсонська	75,0	93,4	73,7	98,2
Рівненська	80,0	99,6	72,8	102,7
Івано-Франківська	74,3	95,6	67,5	100,4
Волинська	73,6	98,2	65,2	101,8
Чернівецька	72,9	97,4	62,1	97,0
Тернопільська	54,0	84,4	56,7	95,0
Закарпатська	66,6	95,4	52,9	94,1
У середньому по регіонах	100,0	100,0	100,0	100,0
min	54,0	84,4	52,9	91,2
max	139,7	127,3	142,7	111,3
Max/Min	2,6	1,5	2,7	1,2
Коефіцієнт варіації, %	24,1%	9,3%	25,5%	5,1%

* Розраховано на основі даних Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України.

** З урахуванням дотацій вирівнювання і додаткових дотацій на вирівнювання

Наприклад, у 2012 р. доходи місцевих бюджетів Дніпропетровської області до трансфертів становили 142,7% середнього показника по регіонах України, а з урахуванням дотацій вирівнювання – 104,0%. Майже таку саму дохідну забезпеченість після вирівнювання мали Черкаська (104,4%) і Кіровоградська (103,6%) області, в яких доходи місцевих бюджетів до трансфертів дорівнювали 93,8,7% і 85,7% відповідно середнього показника

Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

по регіонах України. При цьому до перерозподілу доходи місцевих бюджетів Харківської області перевищували середній показник по регіонах України (108,9%), тоді як після вирівнювання вони виявилися меншими від нього (91,5%).

Отже, зусилля місцевих органів влади щодо розвитку економіки істотно не покращують бюджетну ситуацію, а лише змінюють структуру доходів. Такі процеси знижують заінтересованість цих органів у створенні сприятливих умов для розвитку економіки регіону і розширення власної податкової бази, не сприяють вирішенню проблеми детінізації економіки. Зокрема, місцевим органам влади простіше добиватись отримання трансфертів, ніж конфліктувати з місцевими жителями, які, наприклад, здаючи землю в оренду або працюючи за наймом, не сплачують податків. У 2008–2012 рр. видатки місцевих бюджетів 20 областей України перевищували суму податків, зібраних органами державної податкової служби на території відповідної області (у тому числі у 9 з них – більш як удвічі, а у Закарпатській – більш як у 3,5 раза).

Існуючі підходи до формування місцевих бюджетів України створили стереотипи пасивної поведінки місцевих органів влади, що стає на перешкоді проведенню структурних реформ, необхідних з економічної точки зору, створюючи так звану «пастку бідності». У ВРП частка регіонів з низьким рівнем цього показника на душу населення – меншим від 75% середнього по регіонах України (без м.Києва) – скоротилася з 14,1% у 2004 р. до 13,6% у 2012 р. Якщо у 2004–2007 рр. максимальна відмінність ВРП у розрахунку на душу населення (без м.Києва) дорівнювала 2,7–2,8 (Донецька і Тернопільська області), то у 2010–2012 рр. – 3,1–3,2 (Дніпропетровська і Чернівецька області). Коефіцієнт варіації ВРП на душу населення збільшився з 26–27% у 2004–2005 рр. до 28–30% у 2010–2012 рр.

Додатковим підтвердженням неефективності місцевих бюджетів України є високий за міжнародними мірками рівень не тільки їх видатків, а й податкових доходів, які у 2012 р. становили 6,1% ВВП, що у 2,3 раза перевищувало середній показник постсоціалістичних країн ОЕСР (2,7% ВВП) і в 1,5 раза – податкові доходи місцевих бюджетів Польщі (4,0% ВВП).

Видатки місцевих бюджетів України (14,1% ВВП) в 1,1 раза перевищують максимальний показник постсоціалістичних країн ОЕСР (Польща – 13,1% ВВП) і в 1,5 раза – середній (9,7% ВВП). Вищий рівень видатків місцевих бюджетів спостерігається тільки у Скандинавських країнах (Данія – 36,7% ВВП, Швеція – 25,3%, Фінляндія – 22,8%) і Нідерландах (16,2% ВВП).

У процесі бюджетної децентралізації необхідно усунути основні наявні недоліки формування місцевих бюджетів України для того, щоб не тільки підвищити самостійність місцевих органів влади, а й насамперед створити умови для відповідального виконання органами місцевого самоврядування функцій публічної влади, максимального врахування уподобань та інтересів громадян щодо місцевих суспільних благ і послуг, ефективного використання бюджетних ресурсів і завдяки цьому – піднесення суспільного добробуту.

З метою зменшення дестимулюючих ефектів дотацій вирівнювання міжбюджетний перерозподіл доходів має відповідати таким вимогам: ставка вирівнювання є значно нижчою 100%; встановлюється верхній поріг внесків місцевих бюджетів у систему вирівнювання; вирівнювання доходів бюджетів одного рівня здійснюється таким чином, щоб послідовність (ранг) адміністративно-територіальних одиниць (упорядкованих за рівнем середнього показника на душу населення доходів місцевих бюджетів) до і після їх перерозподілу не змінювалась. Регіони та адміністративно-територіальні одиниці із більш високим рівнем доходів місцевих бюджетів (до трансфертів) мають зберігати свої позиції і після розподілу дотацій вирівнювання; оцінки потенційних податкових надходжень повинні базуватися не на фактичних показниках, а на розрахунках податкових надходжень на душу населення, які відповідний бюджет отримав би за умов застосування середніх по країні (регіону) ставок податків, що враховуватимуться при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

У тих випадках, коли місцеві органи влади забезпечують реалізацію національної політики у певних сферах (наприклад, щодо здобуття середньої освіти, охорони здоров'я), доцільно підвищити роль цільових трансфертів (субвенцій), які мають

базуватися на використанні статистичних показників, що не піддаються впливу місцевих органів влади (вікова структура населення, щільність населення, рівень захворюваності тощо)

Бюджетна децентралізація та децентралізація функціональних повноважень не означають відмову центральних органів влади від відповідальності у суспільно значущих сферах надання публічних послуг. Це має забезпечуватися створенням належної системи контролю за тим, як місцеві органи влади дотримуються встановлених норм якості основних послуг (зокрема, початкової та середньої освіти, охорони здоров'я).

Досвід Європейських країн показує, що розширення податкової автономії місцевих бюджетів збільшує міжрегіональні відмінності у доходах, а отже – у рівні та якості бюджетних послуг. Це може призвести до необхідності збільшення трансфертів з державного бюджету та погіршення стану системи державних фінансів. З іншого боку, для багатих регіонів та територіальних громад існує загроза, що зростання податкових надходжень дасть поштовх зростанню видатків, яке буде потім складно загальмувати, що призведе до погіршення стану місцевих фінансів під час погіршення економічної ситуації.

В умовах ринкової економіки управління бюджетними видатками є насамперед управлінням процесами розподілу та використання обмежених ресурсів держави з метою найбільш ефективного виконання її функцій. До важливих функцій «держави добробуту» належить забезпечення умов соціальної справедливості, а значить – вирівнювання умов життя у різних регіонах країни. Принцип соціальної справедливості у регіональному аспекті полягає у тому, що громадяни країни повинні мати рівні можливості отримання роботи, доходів та суспільних благ незалежно від місця проживання. Реалізація цього принципу (або ідеї «територіальної солідарності») потребує перерозподілу фінансових ресурсів від більш благополучних до менш благополучних регіонів, зокрема для того, щоб забезпечити певний рівень якості суспільних благ та послуг (у ідеальному випадку – відповідність таких послуг національним стандартам), надання яких фінансується за рахунок місцевих бюджетів.

Виходячи з принципу соціальної справедливості, з центрального бюджету країни мають надаватися інвестиційні трансферти місцевим бюджетам для створення капіталомістких об'єктів суспільної інфраструктури, без яких неможливо гарантувати достатній рівень якості життя, що забезпечується наданням послуг освіти, охорони здоров'я, транспорту або соціального захисту. Так, сучасний рівень послуг освіти або охорони здоров'я потребує використання сучасного устаткування та технологій, а тому капітальні трансферти, які дають змогу покращити основний капітал об'єктів соціальної інфраструктури, є передумовою забезпечення певного рівня якості відповідних суспільних послуг.

Необхідний рівень якості життя у різних регіонах країни є у свою чергу передумовою більш рівномірного розміщення мобільних факторів виробництва та економічної діяльності у цілому по її території, оскільки уніфіковані стандарти суспільної інфраструктури дозволяють скоротити неефективні міграційні процеси всередині країни, обумовлені фіскальними чинниками [549], та створюють сприятливі умови для підвищення продуктивності національної економіки.

В Україні ситуація ускладнюється тим, що місцеві органи влади економічно більш слабких регіонів мають обмежений доступ до ринку капіталів, а тому забезпечення рівного доступу населення країни до місцевих суспільних благ, а отже – вирішення завдань зменшення міжрегіональної диференціації обсягів та якості послуг соціальної інфраструктури – потребує капітальних трансфертів з державного бюджету.

Перетворення місцевих бюджетів України на ефективний інструмент управління соціально-економічним розвитком регіонів потребує підвищення ефективності та результативності окремих складових механізму надання інвестиційних трансфертів та їх використання.

Узагальнення теоретичних аспектів міжрегіонального розподілу бюджетних інвестицій дозволяє виділити три підходи до надання інвестиційних трансфертів місцевим бюджетам, у рамках яких при такому розподілі пріоритет надається або принципу соціальної справедливості, або принципу економічної

ефективності, або принципу нейтральності. За досвідом різних країн процеси формування ефективних систем управління капітальними трансфертами місцевим бюджетам завжди є пошуком компромісу між забезпеченням соціальної справедливості та економічної ефективності.

Згідно з принципом соціальної справедливості капітальні трансферти з центрального бюджету треба розподіляти у першу чергу в такі регіони, які відстають за стандартами якості життя (внаслідок недостатньої забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури), тобто виходячи з відповідних потреб різних регіонів. За такого підходу регіонам, що мають значний дефіцит основного капіталу соціальної інфраструктури (зазвичай це економічно слабші регіони), будуть надавати більші обсяги інвестиційної підтримки з державного бюджету. Одночасно регіони з вищим рівнем доходу зможуть отримувати кошти, що відповідають їх додатковим потребам, обумовленими збільшенням населення регіону.

З точки зору економічної ефективності бюджетні кошти мають інвестуватися у регіони, де такі інвестиції забезпечують більший економічний ефект, що відображається у зростанні показників валового регіонального продукту окремих регіонів та валового внутрішнього продукту країни. За цим підходом регіони, які забезпечують вищу ефективність інвестицій, повинні отримувати більшу частку капітальних трансфертів. Інвестиції у інфраструктуру регіонів мають носити запізнілий характер, тобто здійснюватися після того, як приватний сектор проявив свою здатність до розвитку [545]. Враховуючи це, спочатку перевага має віддаватися вкладенню державних коштів у більш розвинені регіони, по мірі зменшення їхнього попиту на інвестиції – у менш розвинені регіони, і лише потім можна переходити до міжрегіонального вирівнювання обсягів інвестицій. Розподіл капітальних трансфертів згідно з принципом нейтральності означає їх надання різним регіонам у однакових обсягах (у розрахунку на душу населення).

Альтернативний підхід до міжрегіонального розподілу капітальних трансфертів може полягати у тому, що певна частка трансфертів надається за принципом соціальної спра-

ведливості і розподіляється між тими регіонами, які мають дефіцит основного капіталу, необхідного для надання місцевих суспільних благ та послуг, решта коштів розподіляється між всіма регіонами з метою збільшення основного капіталу соціальної інфраструктури (у розрахунку на одного жителя) за критеріями соціально-економічної ефективності [549].

Одна з ключових проблем надання капітальних трансфертів місцевим бюджетам (як і інших видів цільових трансфертів) полягає в тому, щоб у результаті було забезпечено фактичне збільшення основного капіталу та якості відповідних суспільних благ і послуг. До важливих передумов її вирішення треба віднести забезпечення власної участі одержувачів коштів у відповідних витратах. Можлива ситуація, коли участь місцевого бюджету у реалізації проектів, які фінансуються за допомогою капітальних трансфертів з центрального бюджету, забезпечуватиметься за рахунок зниження витрат на фінансування інших витрат, що, у свою чергу, призведе до неоптимальної структури бюджетних видатків.

Надання капітальних трансфертів, які передбачають участь місцевих бюджетів у фінансуванні відповідних видатків, може також спричиняти конфлікт з реалізацією цілей перерозподілу доходів. Оскільки можливості бідніших регіонів щодо співфінансування є обмеженими, то такі трансферти будуть приносити вигоди в першу чергу більш багатим регіонам. Інструментом запобігання таким конфліктам можуть слугувати цільові трансферти, що містять елементи перерозподілу доходів. Визначення участі конкретного бюджету – отримувача капітальних трансфертів – може здійснюватися шляхом диференціації рівня співфінансування залежно від співвідношення середнього показника доходів на душу населення конкретного місцевого бюджету, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, та відповідного середнього показника по регіонах України.

Необхідним елементом ефективного управління використанням цільових трансфертів є контроль за дотриманням обов'язкових умов і досягнутими результатами. Щоправда, це означає можливість порушення самостійності органів місцевого самоврядування. Однак саме у випадках забезпечення уніфіко-

ваних стандартів суспільної інфраструктури такий контроль має свідомо використовуватися з метою цілеспрямованого впливу на розвиток регіону.

Забезпечення надійного фінансування довгострокових проектів та підвищення на цій основі ефективності управління інвестиційними проектами, які реалізуються за рахунок бюджетних коштів, потребує впровадження у практику бюджетного планування середньострокових інвестиційних програм. Середньостроковий горизонт бюджетного планування інвестиційних видатків дозволить забезпечити гарантії бюджетного фінансування інвестицій до завершення проекту, а також належного фінансування подальших експлуатаційних витрат. Останнє є необхідною умовою довгострокового забезпечення досягнутого рівня якості послуг інфраструктури.

Для підвищення ефективності та якості управління капітальними трансфертами з державного бюджету вважаємо також за необхідне:

- визначити критерії соціально-економічної ефективності інвестиційних проектів адміністративно-територіальних одиниць, аби гарантувати інвестування коштів, у тому числі тих, які регіони отримують за рахунок субвенцій з державного бюджету, у проекти з високоекономічною віддачею та такі, що гарантують надання допомоги регіонам, що відстають за стандартами життя населення;
- запровадити укладання угод між місцевими органами влади, бюджети яких отримують інвестиційні трансферти з державного бюджету, та головними розпорядниками бюджетних коштів, у яких визначатимуться зобов'язання місцевих органів влади щодо здійснення конкретних перетворень у відповідній сфері, порядок оцінки ефективності використання трансфертів, порядок та граничний обсяг скорочення і перерозподілу трансфертів у разі невиконання місцевими органами влади певних адміністративно-територіальних одиниць умов надання трансфертів.

Необхідно також звернути увагу на те, що процеси бюджетної децентралізації вимагають чималих коштів. Навіть благополучна Польща не змогла цього зробити без допомоги ЄС.

За інформацією з неофіційних джерел, у 1999–2003 рр. на підтримку децентралізації Польща отримала 6 млрд євро. Після вступу до ЄС у рамках політики вирівнювання регіонів ця країна отримала у 2004 р. 12 млрд євро, у 2007–2013 рр. – 67 млрд євро. У 2013–2020 рр. відповідні видатки зростуть до 82 млрд євро. Однією з умов успішної реалізації реформ є закінчення антитерористичної операції, проведення якої потребує чималих видатків і відповідної централізації бюджетних коштів.

Потрібно наголосити, що формування децентралізованої бюджетної системи має здійснюватися динамічно. Проте, з огляду на складність процесу децентралізації функціональних повноважень, проведення такої реформи повинно мати покроковий, але цілеспрямований характер, супроводжуватися ретельним моніторингом результатів.

Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності

Одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку є перспективне бюджетне планування, зміст якого полягає у розробленні основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на середньо- та довгостроковий період, зважаючи на необхідність виконання завдань, які постають перед суспільством на певному етапі його розвитку. Проведення цілеспрямованої фінансово-бюджетної політики передбачає запровадження стратегічного бюджетного планування. У процесі перспективного бюджетного планування створюються умови для розв'язання найважливіших проблем державного впливу на економічний розвиток. Розроблення і реалізація бюджетної стратегії є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування, посилення впливу бюджетного регулювання на соціально-економічний розвиток країни. З метою активізації впливу бюджетної стратегії на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості й прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних

коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю.

Метою бюджетної стратегії є забезпечення відповідного рівня соціально-економічного розвитку суспільства з урахуванням збалансованості державних фінансів, що реалізується через інститути бюджетного регулювання, державного фінансового контролю. Державне регулювання в сучасних умовах становить собою макроекономічний регулятор відтворювальних процесів, спрямований на реалізацію стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Прогнозування бюджету є важливим інструментом державного регулювання економічних і соціальних процесів, оскільки обґрунтовує напрями використання бюджетних коштів у майбутньому з урахуванням визначених цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку держави на довгострокову перспективу.

На початку 1920-х років професор Кондратьєв М.Д. визначив певну циклічність у довгостроковій динаміці економічного розвитку, фазу зростання змінює економічний спад з періодом коливання від 40 до 60 років. Наведені коливання отримали назву «Кондратьєвські довгі хвилі» (К-хвилі). Мають місце певні закономірності у розвитку великих циклів. Перед початком підвищувальної хвилі кожного циклу, як правило, відбуваються суттєві зміни в умовах суспільного розвитку, у тому числі – значні соціальні потрясіння, наукові відкриття, революційні процеси, війни. Знижувальні хвилі цих циклів супроводжуються тривалою економічною депресією. Виходячи з динаміки та тенденцій економічної циклічності з кінця ХІХ століття виділяють такі довгі хвилі:

I.	Підвищувальна хвиля	з 1787–1794 років до 1810–1817 років
	Знижувальна хвиля	з 1810–1817 років до 1844–1851 років
II.	Підвищувальна хвиля	з 1844–1851 років до 1870–1875 років
	Знижувальна хвиля	з 1870–1875 років до 1890–1896 років

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

III.	Підвищувальна хвиля	з 1890–1896 років до 1914–1920 років	
	Знижувальна хвиля	з 1914–1920 років до 1936–1940 років	
IV.	Підвищувальна хвиля	з 1936–1940 років до 1966–1971 років	
	Знижувальна хвиля	з 1966–1971 років до 1980–1985 років	
V.	Підвищувальна хвиля	з 1980–1985 років до 2000–2007 років	
	Знижувальна хвиля	з 2000–2007 років до 2020–2025 років	прогноз
VI.	Підвищувальна хвиля	з 2020–2025 років до 2042–2048 років	прогноз
	Знижувальна хвиля	з 2042–2048 років до 2060–2065 років	прогноз
VII.	Підвищувальна хвиля	з 2060–2065 років до 2082–2087 років	прогноз
	Знижувальна хвиля	з 2082–2087 років до 2101–2106 років	прогноз

Досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни залежить від ступеня врахування в бюджетній політиці особливостей інституційного середовища, функціонування фінансово-економічних відносин, динаміки суспільного розвитку. Бюджетне стратегічне планування є одним з вагомих інструментів економічної політики держави, яке ґрунтується на визначенні параметрів формування доходів і видатків бюджету, дефіциту бюджету, управління державним боргом, здійсненні регулювання міжбюджетних відносин на перспективний період у взаємозв'язку з основними цілями і завданнями економічного і соціального розвитку держави. Доцільним є формування в країні відповідних інституційних умов для підвищення рівня ефективності бюджетних видатків та результативності бюджетного процесу.

Бюджетна стратегія визначається виходячи з трьох варіантів довгострокового економічного зростання, зокрема, середній показник за період 2001–2100 років становить відповідно 2,3%, 3,4% та 4,2%, у тому числі за період 2001–2050 років – 2,6%, 3,5% та 4,3%, за період 2051–2100 років – 2,0%, 3,3% та 4,1% (табл. 2.16).

Довгострокова бюджетна стратегія до 2100 року

Роки	Песимістичний сценарій				Базовий сценарій				Оптимістичний сценарій					
	Приріст реального ВВП	Питома вага доходів у ВВП	Питома вага дефіциту у ВВП	Питома вага видатків у ВВП	Роки	Приріст реального ВВП	Питома вага доходів у ВВП	Питома вага дефіциту у ВВП	Питома вага видатків у ВВП	Роки	Приріст реального ВВП	Питома вага доходів у ВВП	Питома вага дефіциту у ВВП	Питома вага видатків у ВВП
2001–2005	7,7	27,88	0,94	28,82	2001–2005	7,7	27,88	0,94	28,82	2001–2005	7,7	27,88	0,94	28,82
2006–2010	1	30,49	2,66	33,15	2006–2010	1	30,49	2,66	33,15	2006–2010	1	30,49	2,66	33,15
2001–2010	4,3	29,19	1,8	30,99	2001–2010	4,3	29,19	1,8	30,99	2001–2010	4,3	29,19	1,8	30,99
2011–2015	1,2	30,12	2,02	32,14	2011–2015	1,8	30,6	1,78	32,38	2011–2015	2,4	31,16	1,59	32,75
2016–2020	2,6	30,88	1,82	32,7	2016–2020	3,6	31,54	1,7	33,24	2016–2020	4,6	31,98	1,53	33,51
2011–2020	1,9	30,5	1,92	32,42	2011–2020	2,7	31,07	1,74	32,81	2011–2020	3,5	31,57	1,56	33,13
2021–2025	2	30,12	2,03	32,15	2021–2025	3,2	30,64	1,87	32,51	2021–2025	3,9	31,07	1,72	32,79
2026–2030	2,2	30,38	1,95	32,33	2026–2030	3,6	30,92	1,81	32,73	2026–2030	4,5	31,45	1,66	33,11
2021–2030	2,1	30,25	1,99	32,24	2021–2030	3,4	30,78	1,84	32,62	2021–2030	4,2	31,26	1,69	32,95
2031–2035	2,4	30,3	1,98	32,28	2031–2035	3,8	30,95	1,85	32,8	2031–2035	4,8	31,52	1,74	33,26
2036–2040	2	29,64	2,16	31,8	2036–2040	3,2	30,09	2,01	32,1	2036–2040	4,2	30,58	1,82	32,4
2031–2040	2,2	29,97	2,07	32,04	2031–2040	3,5	30,52	1,93	32,45	2031–2040	4,5	31,05	1,78	32,83
2041–2045	2,3	29,7	2,15	31,85	2041–2045	3,5	30,2	2,02	32,22	2041–2045	4,6	30,64	1,9	32,54
2046–2050	2,5	29,88	2,09	31,97	2046–2050	3,9	30,48	1,96	32,44	2046–2050	5	31,02	1,84	32,86
2041–2050	2,4	29,79	2,12	31,91	2041–2050	3,7	30,34	1,99	32,33	2041–2050	4,8	30,83	1,87	32,7
2051–2055	2,5	29,55	2,15	31,7	2051–2055	3,7	30,14	2,03	32,17	2051–2055	4,6	30,72	1,89	32,61
2056–2060	2,1	28,97	2,21	31,18	2056–2060	3,3	29,52	2,07	32,59	2056–2060	4	30,04	1,93	31,97
2051–2060	2,3	29,26	2,18	31,44	2051–2060	3,5	29,83	2,05	31,88	2051–2060	4,3	30,38	1,91	32,29

Закінчення табл. 2.16

Роки	Песимістичний сценарій				Базовий сценарій				Оптимістичний сценарій					
	Приріст реального ВВП	Питома вага доходів у ВВП	Питома вага дефіциту у ВВП	Питома вага видатків у ВВП	Роки	Приріст реального ВВП	Питома вага доходів у ВВП	Питома вага дефіциту у ВВП	Питома вага видатків у ВВП	Роки	Приріст реального ВВП	Питома вага доходів у ВВП	Питома вага дефіциту у ВВП	Питома вага видатків у ВВП
2061–2065	1,8	28,52	2,36	30,88	2061–2065	3,1	29,05	2,24	31,29	2061–2065	3,9	29,52	2,16	31,68
2066–2070	2,2	29,04	2,24	31,28	2066–2070	3,5	29,65	2,16	31,81	2066–2070	4,3	30,2	2,1	32,3
2061–2070	2	28,78	2,3	31,08	2061–2070	3,3	29,35	2,2	31,55	2061–2070	4,1	29,86	2,13	31,99
2071–2075	1,9	28,75	2,31	31,06	2071–2075	3,2	29,3	2,23	31,53	2071–2075	4,2	29,88	2,17	32,05
2076–2080	1,7	28,63	2,37	31	2076–2080	3	29,18	2,27	31,45	2076–2080	3,6	29,56	2,21	31,77
2071–2080	1,8	28,69	2,34	31,03	2071–2080	3,1	29,24	2,25	31,49	2071–2080	3,9	29,72	2,19	31,91
2081–2085	1,8	29,18	2,2	31,38	2081–2085	3,1	29,72	2,07	31,79	2081–2085	3,8	30,15	1,92	32,07
2086–2090	2	29,5	2,12	31,62	2086–2090	3,3	30,06	1,99	32,05	2086–2090	4,2	30,73	1,86	32,59
2081–2090	1,9	29,34	2,16	31,5	2081–2090	3,2	29,89	2,03	31,92	2081–2090	4	30,44	1,89	32,33
2091–2095	2,1	29,92	1,99	31,91	2091–2095	3,6	30,5	1,84	32,34	2091–2095	4,4	31,1	1,64	32,74
2096–2100	1,9	29,74	2,05	31,79	2096–2100	3,2	30,28	1,9	32,18	2096–2100	4	30,7	1,72	32,42
2091–2100	2	29,83	2,02	31,85	2091–2100	3,4	30,39	1,87	32,26	2091–2100	4,2	30,9	1,68	32,58
2001–2050	2,6	29,94	1,98	31,92	2001–2050	3,5	30,38	1,86	32,24	2001–2050	4,3	30,78	1,74	32,52
2051–2100	2	29,18	2,2	31,38	2051–2100	3,3	29,74	2,08	31,82	2051–2100	4,1	30,26	1,96	32,22
2001–2100	2,3	29,56	2,09	31,65	2001–2100	3,4	30,06	1,97	32,03	2001–2100	4,2	30,52	1,85	32,37

Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Планові показники економічного зростання за п'ятирічні, десятирічні періоди визначаються з урахуванням довгострокової, середньострокової, короткострокової економічної циклічності. Найбільшим показником у песимістичному варіанті є 2,4% та 2,3% у 2041–2050 та 2051–2060 роках відповідно, найменшим показником – 1,8% у 2071–2080 роках та 1,9% у 2011–2020, 2081–2090 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 2,6% у 2016–2020 та 2,5% у 2046–2050, 2051–2055 роках, найменшим показником – 1,2% у 2011–2015 роках та 1,7% і 1,8% у 2076–2080 та 2061–2065, 2081–2085 роках відповідно. Найбільшим показником у базовому варіанті є 3,7% та 3,5% у 2041–2050 та 2031–2040, 2051–2060 роках відповідно, найменшим показником – 2,7% у 2011–2020 роках та 3,1% і 3,2% у 2071–2080, 2081–2090 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 3,9% у 2046–2050 та 3,8% і 3,7% у 2031–2035, 2051–2055 роках відповідно, найменшим показником – 1,8% у 2011–2015 роках та 3,0% і 3,1% у 2076–2080 та 2061–2065, 2081–2085 роках відповідно. Найбільшим показником у оптимістичному варіанті є 4,8% та 4,5% і 4,3% у 2041–2050 та 2031–2040, 2051–2060 роках відповідно, найменшим показником – 3,5% у 2011–2020 роках та 3,9% у 2071–2080 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 5,0% у 2046–2050 та 4,8% – у 2031–2035 роках, найменшим показником – 2,4% у 2011–2015 роках та 3,6% у 2076–2080 роках.

Планові показники питомої ваги доходів зведеного бюджету визначаються з важливості здійснення бюджетно-податкового регулювання з урахуванням економічної циклічності, у тому числі – зменшення податкового навантаження під час економічного спаду порівняно з минулим періодом та збільшення податкового навантаження під час економічного зростання порівняно з минулим періодом. Найбільшим показником у песимістичному варіанті є 30,50% та 30,25% у 2011–2020 та 2021–2030 роках відповідно, найменшим показником – 28,69% та 28,78% у 2071–2080 та 2061–2070 роках.

Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 30,88% та 30,38% у 2016–2020 та 2026–2030 роках відповідно, найменшим показником – 28,52% та 28,63% у 2061–2065 та 2076–2080 роках.

Найбільшим показником у базовому варіанті є 31,07% та 30,78% у 2011–2020 та 2021–2030 роках відповідно, найменшим показником – 29,24% та 29,35% у 2071–2080 та 2061–2070 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 31,54% та 30,95% у 2016–2020 та 2031–2035 роках відповідно, найменшим показником – 29,05% та 29,18% у 2061–2065 та 2076–2080 роках. Найбільшим показником у оптимістичному варіанті є 31,57% та 31,26% у 2011–2020 та 2021–2030 роках відповідно, найменшим показником – 29,72% та 29,86% у 2071–2080 та 2061–2070 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 31,98% та 31,52% у 2016–2020 та 2031–2035 роках відповідно, найменшим показником – 29,52% та 29,56% у 2061–2065 та 2076–2080 роках.

Планові показники питомої ваги дефіциту зведеного бюджету визначаються з важливості здійснення бюджетно-податкового регулювання з урахуванням економічної циклічності, у тому числі – збільшення дефіциту бюджету під час економічного спаду порівняно з минулим періодом та зменшення дефіциту бюджету під час економічного зростання порівняно з минулим періодом. Найбільшим показником у песимістичному варіанті є 2,34% та 2,3% у 2071–2080 та 2061–2070 роках відповідно, найменшим показником – 1,92% та 1,99% у 2011–2020 та 2021–2030 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 2,37% та 2,36% у 2076–2080 та 2061–2065 роках відповідно, найменшим показником – 1,82% та 1,95% у 2016–2020 та 2026–2030 роках. Найбільшим показником у базовому варіанті є 2,25% та 2,2% у 2071–2080 та 2061–2070 роках відповідно, найменшим показником – 1,74% та 1,84% у 2011–2020 та 2021–2030 роках.

Розділ 2. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 2,27% та 2,24% у 2076–2080 та 2061–2065 роках відповідно, найменшим показником – 1,70% та 1,78% у 2016–2020 та 2011–2015 роках. Найбільшим показником у оптимістичному варіанті є 2,19% та 2,13% у 2071–2080 та 2061–2070 роках відповідно, найменшим показником – 1,56% та 1,68% у 2071–2080 та 2061–2070 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 2,21% та 2,17% у 2076–2080 та 2071–2075 роках відповідно, найменшим показником – 1,53% та 1,59% у 2016–2020 та 2011–2015 роках.

Планові показники питомої ваги видатків зведеного бюджету визначаються з важливості здійснення бюджетно-податкового регулювання з урахуванням економічної циклічності, у тому числі – зменшення податкового навантаження, збільшення дефіциту бюджету під час економічного спаду порівняно з минулим періодом та збільшення податкового навантаження, зменшення дефіциту бюджету під час економічного зростання порівняно з минулим періодом. Найбільшим показником у песимістичному варіанті є 32,42% та 32,24% у 2011–2020 та 2021–2030 роках відповідно, найменшим показником – 31,03% та 31,08% у 2071–2080 та 2061–2070 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 32,70% та 32,33% у 2016–2020 та 2026–2030 роках відповідно, найменшим показником – 30,88% та 31,00% у 2061–2065 та 2076–2080 роках. Найбільшим показником у базовому варіанті є 32,81% та 32,62% у 2011–2020 та 2021–2030 роках відповідно, найменшим показником – 31,49% та 31,55% у 2071–2080 та 2061–2070 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 33,24% та 32,80% у 2016–2020 та 2031–2035 роках відповідно, найменшим показником – 31,29% та 31,45% у 2061–2065 та 2076–2080 роках. Найбільшим показником у оптимістичному варіанті є 33,13% та 32,95% у 2011–2020 та 2021–2030 роках відповідно, найменшим показником – 31,91% та 31,99% у 2071–2080 та 2061–2070 роках. Найбільшим показником у п'ятирічних періодах є 33,51% та 33,26% у 2016–2020 та

2031–2035 роках відповідно, найменшим показником – 31,68% та 31,77% у 2061–2065 та 2076–2080 роках.

Бюджетна стратегія є ваговою складовою державного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. Становлення фінансових відносин відбувається в умовах трансформації економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом їх впливу. Виходячи зі стратегії розвитку економіки, необхідні відповідні інституційні зміни у системі фінансово-бюджетного регулювання економіки, що формується у певному інституційному середовищі та становить собою сукупність таких фінансово-бюджетних і економічних складових, як дохідна частина бюджету, видаткова частина бюджету, дефіцит бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні відносини, економічні процеси в країні, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними. Перетворення системи фінансово-бюджетного регулювання значною мірою пов'язано зі зміною інституційного середовища суспільства, складові фінансової політики вдосконалюються з розвитком соціально-економічної сфери, економічної стратегії та характеризують адаптаційні можливості архітекtonіки фінансової системи. Інститути бюджетної системи мають складну внутрішню структуру норм, правил, еволюція цих інститутів тісно пов'язана з розвитком інститутів державного управління, макроекономічного регулювання. Інститути можна представити як результат процесів, що відбувалися в попередніх періодах, і тому вони відповідають насамперед минулому середовищу.

На основні характеристики функціонування та розвитку соціально-економічних систем у площині суспільного життя з його філософськими, правовими, соціальними, психологічними, культурними особливостями безпосередньо впливають прояви тісного зв'язку таких факторів, як економічна поведінка суб'єктів підприємницької діяльності та чинники, що її визначають; система і структура стимулів та мотивів економічних агентів; норми, принципи, правила економічної поведінки.

За таких умов обґрунтована бюджетна політика має бути визначальною у підтримці цілісності бюджетної системи, її збалансованості у середньостроковій перспективі та формуванні дієвого механізму ефективного впливу на поступальний розвиток суспільства. Для цього бюджетна система як адаптивний механізм у системі державного регулювання має спрямовуватися на забезпечення адекватності регуляторних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою розвитку держави та регіонів і на цій основі підвищення добробуту суспільства. Необхідні інститути у сфері державних фінансів формуються у процесі суспільного розвитку, певні функціональні зв'язки, які встановлюються між ними, стають підґрунтям виникнення відповідних фінансових відносин. Інституційне середовище розкриває вплив фінансового механізму на показники економічного і соціального розвитку.

Дослідження взаємозв'язку дієвості бюджетної стратегії в системі державного регулювання та характеристики інституційного середовища країни доводять, що саме інституційне середовище значною мірою створює умови, за яких у межах економічної системи вибудовується її складова – інституційна архітектура фінансової системи. Такі умови істотно залежать від низки особливостей країни в історичному та соціокультурному аспектах, становлення інститутів у суспільстві, характеристики його інституційного середовища. При цьому відбувається тісна взаємодія структури та функціонування інститутів ринкової економіки з інститутами фінансової політики та механізмами їх впливу на соціально-економічний розвиток. Інституційна структура бюджетної стратегії еволюціонує разом з інституційною матрицею державного механізму, яка є складовою інституційної системи суспільства. Інституційні зміни не відбуваються дискретно, для них характерним є поступовий перехід від старих до нових інститутів, залежність від тенденцій попереднього розвитку визначає інституційну стійкість суспільства. Взаємовплив здійснюється між інституційним середовищем суспільства та

бюджетною стратегією держави. Позитивні результати запланованих інституційних змін вплинуть на підвищення ефективності механізмів фінансової політики у системі державного регулювання, в іншому разі можуть виникнути відповідні стани системи фінансового регулювання, які проявляються в утворенні інституційних пустот, розривів, що негативно позначатиметься на суспільно-економічному розвитку.

Досягнення середньо- та довгострокових цілей економічного розвитку держави перебуває в залежності від ступеня врахування в бюджетній політиці особливостей інституційного середовища суспільства, тому інституційна архітектоніка бюджетної стратегії має передбачати поліпшення якісних характеристик бюджетних інститутів, які б сприяли розвитку соціально-економічної складової суспільства. Зазначене потребує удосконалення інституційного середовища економічного та бюджетного простору, підготовки відповідних інституційних змін. Важливим аспектом цих змін, який необхідно враховувати при формуванні адекватної інституційному середовищу бюджетної стратегії, є взаємопов'язаність інститутів, їх тісні взаємозв'язки створюють єдину інституційну систему; бюджетний простір у межах інституційної архітектоніки бюджетної політики є складовою національного інституційного середовища; зміна одного з інститутів без урахування зв'язків в інституційній системі може призвести до порушення збалансованості інституційного середовища. Запозичений із звичних умов інститут та впроваджений в динамічне середовище архітектоніки бюджетної стратегії може не дати очікуваного результату, що необхідно враховувати при здійсненні відповідних інституційних змін. Вагомим чинником ефективної бюджетної політики є якість інституційного середовища, зміна якого відбувається у тому числі під впливом розвитку інформаційного потенціалу економіки. Архітектоніка бюджетної стратегії має створювати інституційні умови функціонування бюджетного механізму з метою дієвого впливу на економічне зростання, всебічний розвиток суспільства, підвищення добробуту населення. Інституційна структура бюджетної стратегії

як важлива складова державного регулювання є ефективним інструментом соціально-економічного розвитку країни. Враховуючи, що економічна діяльність здійснюється у межах відповідної інституційної моделі, яка є сукупністю взаємопов'язаних інститутів, ефективна модель бюджетної стратегії має спиратися на інституційне середовище суспільства як систему основних економічних, соціальних, політичних, правових положень, що визначаються історією, традиціями, культурою країни. Створення відповідних інституційних умов для формування та реалізації ефективної бюджетної стратегії потребує використання адаптивної архітекtonіки системи бюджетного регулювання, що сприятиме досягненню збалансованого та стійкого соціально-економічного розвитку держави.

Ефективне та результативне використання бюджетних коштів також залишається однією з найважливіших проблем планування й виконання бюджету в умовах достатньо обмежених бюджетних ресурсів, і важливим кроком щодо вирішення цього питання є вдосконалення системи управління видатками бюджету стосовно підвищення результативності їх використання. Основними завданнями при цьому визначено обґрунтування пріоритетів при розподілі бюджетних ресурсів, застосування принципів перспективного бюджетного прогнозування і планування; оптимізація бюджетних програм з урахуванням загальнодержавних пріоритетів та вдосконалення методології оцінки їх результативності; впровадження системи контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів, системи оцінки результативності бюджетних програм та діяльності розпорядників бюджетних коштів. Бюджетна політика, яка реалізується через систему бюджетних механізмів, повинна забезпечувати бюджетну рівновагу та ефективний вплив на соціально-економічні процеси. Механізм формування обсягу та структури доходів і видатків бюджету є важливою складовою бюджетного регулювання задля забезпечення всебічного розвитку суспільства.

Сучасний етап розвитку бюджетних відносин характеризується посиленням ролі бюджетних видатків у процесі

регулювання соціально-економічного розвитку держави та регіонів. За останні роки здійснено вагомі кроки щодо посилення обґрунтованості планування бюджету, його впливу на економічне зростання та соціальний розвиток. З метою найбільш ефективного розподілу бюджетних ресурсів відбувається подальше вдосконалення планування і виконання видаткової частини бюджету на основі програмно-цільового методу, перш за все як складової системи перспективного бюджетного прогнозування та планування. Доцільним є впровадження стратегічного планування в практику роботи головних розпорядників бюджетних коштів та складання ними належних планів діяльності на поточний і наступні три бюджетні періоди, орієнтовані на результат, з метою посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення встановлених цілей, упорядкування і підвищення результативності та ефективності державних видатків.

Інституційна модель бюджетної стратегії має поєднати, виходячи з положень економічної архітекtonіки, соціальні та інноваційні бюджетні складові, що забезпечить якісний рівень функціонування фінансово-економічної системи держави. Важливим є проведення подальших наукових досліджень, спрямованих на визначення основних напрямів та механізмів реалізації бюджетної стратегії у системі державного регулювання з урахуванням особливостей інституційного середовища суспільства, що забезпечуватиме більш повне розкриття сутності фінансово-бюджетних відносин як вагомого інструменту соціально-економічного розвитку країни. Зазначене дасть можливість поглибити розуміння економічної сутності бюджету та бюджетної системи як важливого регулятора економічних процесів, що сприятиме ефективному розвитку фінансово-бюджетних відносин.

Встановлення довгострокових цілей та завдань бюджетної стратегії, кількісних та якісних критеріїв їх виконання і на цій основі визначення обсягів бюджетних ресурсів на перспективу є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного

планування та посилення впливу бюджетної стратегії на соціально-економічний розвиток держави. Розроблення прогнозних бюджетних показників на довгострокову перспективу, бюджетної стратегії з урахуванням циклічності економічного розвитку, безперечно, підвищить керованість бюджетного процесу. Від виваженості та своєчасності прийняття зазначених рішень залежить рівень ефективності бюджетної політики та функціонування бюджетної системи в цілому. Разом з тим бюджет як інструмент економічного регулювання має бути збалансованим як у середньо-, так і в довгостроковому періодах, що насамперед стосується показників обсягу і структури державного боргу, дефіциту бюджету, дебіторської та кредиторської заборгованості бюджетних установ, заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності щодо сплати податків і зборів, рівня виконання запланованих показників бюджетів усіх рівнів. Використання інституційного підходу при формуванні та реалізації бюджетної стратегії сприятиме прискоренню трансформаційних перетворень у сфері державних фінансів та підвищенню якісного рівня розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві.

Бюджетна стратегія є однією з найбільш вагомих складових системи державного регулювання соціально-економічного розвитку країни. Бюджетне регулювання має постійно вдосконалюватися та адаптуватися до інституційних перетворень економічного середовища, динаміки і тенденцій суспільного розвитку, економічної циклічності з урахуванням необхідності підвищення рівня збалансованості та ефективності функціонування державних фінансів. Результативність бюджетної стратегії визначається як перевищення ефективності видатків бюджету фіскального впливу доходів бюджету. Значення цього перевищення повинно бути найбільшим. Країни, які здатні певною мірою досягнути зазначеного, мають дієвий фінансовий інструмент економічного зростання.

Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Інституціональна трансформація інвестиційної діяльності на мезо- та мікроекономічному рівні щодо реального сектора економіки

Розбудова інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки, визначена Стратегією сталого розвитку «Україна–2020», потребує здійснення системної трансформації, яка здатна враховувати сучасні тенденції глобалізації та ґрунтуватися на здобутках новітніх економічних теорій, що забезпечуватимуть суб'єктів усіх рівнів господарювання методологічними і методичними підходами, практичними рекомендаціями, спрямованими на вирішення нагальних проблем розвитку. Забезпечити розвиток економіки можливо на основі здійснення інституціональних перетворень в управлінні інвестиційною діяльністю на всіх економічних рівнях, оскільки вона забезпечує отримання і подальше споживання суспільного блага, що здатне формувати додаткові економічні, соціальні та екологічні ефекти.

У сучасних умовах в Україні процеси інституціоналізації взагалі й інвестиційної діяльності зокрема проходять надзвичайно активно. Процес інвестиційної діяльності та його результат є суспільним благом, яке створює додаткові соціально-економічні можливості для розвитку спільноти, але виходячи з сутності визначення суспільного блага, узгоджувати дії індивідів і організацій, які є на кожному економічному рівні соціально-економічних відносин, щодо його формування повинні внутрішні або зовнішні до інвестування інституціональні утворення за допомогою спеціальних заохочувальних процедур або санкцій. Внутрішня інституціоналізація властива інвестиційній діяльності безпосередньо, яка вже сформувалася у міжнародному

економічному ринковому просторі й в Україні як певний самостійний соціально-економічний інститут. Щодо зовнішніх інституціональних утворень, то ними є держава у широкому розумінні, а також органи регіонального управління і місцевого самоврядування у вузькому, тобто державне управління і місцеве самоврядування є обов'язковою складовою організації управління суспільним благом з соціально-економічних позицій.

В умовах сьогодення ефективне функціонування економічних агентів на всіх таксономічних рівнях залишається ще невирішеною проблемою, оскільки соціально-економічні реалії українського суспільства не створили поки головного суб'єкта ефективного самоврядування – вільного в своїх діях індивіда, що здійснює раціональний вибір обсягу і джерел споживання суспільного блага у власних інтересах і формує умови для конкуренції територіальних громад і органів їх управління з метою досягнення Парето-ефективного стану господарської системи певної території, окремого регіону та їх сукупності. Тому формування кращих інституціональних, соціальних і політичних умов для забезпечення економічної свободи індивіда у виборі і споживанні суспільного блага взагалі й інвестування зокрема необхідно розглядати як стратегічне спрямування розвитку економіки України, системи державного, регіонального управління і місцевого самоврядування. В процесі побудови ефективної системи його використання і розподілу звичайні ринкові агенти не в змозі забезпечити ним у достатній кількості всіх членів спільноти, що також доводить необхідність функціонування соціально-економічного інституту інвестування, який здатний розподіляти повноваження, відповідальність між різними рівнями влади, що створює умови для залучення ресурсів. Оскільки індивіди обирають органи державного управління і місцевого самоврядування, вони покладають на них повноваження з організації виробництва суспільних благ. Для того, щоб організувати цей процес з позицій раціональної корисності, органи повинні визначитися з обсягом витрат на створення суспільного блага і джерелами їх покриття.

Необхідно зазначити, що в цьому разі важливо прагнути до досягнення інституціональної симетрії, яка можлива за умови єдності інтересів користувачів послуг органів місцевого самоврядування, регіонального і державного управління, носіїв рішень, тобто них самих, і платників податків. Тоді напрямки і обсяги інвестування будуть визначені з позицій максимальної суспільної корисності. Невирішеним лишається питання щодо джерел інвестування, тому що інвестиції, отримані з іншого таксономічного рівня управління, наприклад макро-, є «дешевими», витратити які легше (за умови відсутності жорсткого контролю зі сторони джерела інвестування). У такому разі, тобто в процесі використання і споживання суспільного блага, механізм відповідальності діє опосередковано через демократичні процедури виборів органів влади і через рішення, які вони приймають в інтересах електорату.

З метою мінімізації витрат на прийняття таких рішень необхідно, щоб їх приймали (і тим самим надавали відповідні послуги) органи влади, найближче знаходяться до споживачів суспільних благ і мають необхідну інформацію про існуючі суспільні пріоритети, що закладено Європейською хартією місцевого самоврядування. Згідно з її вимогами, надання послуг повинно бути покладено на органи влади, які є найближчими до споживачів, передача цих повноважень іншому органу повинна здійснюватися згідно з обсягом і природою поставленого завдання, а також вимогами ефективності та економії. Таким чином, з метою досягнення ефективності процесу створення і споживання суспільного блага розпоряджатися його виробництвом і споживанням повинен найнижчий рівень управління, який здатний взяти на себе всю відповідальність за витрати і розподіл отриманих результатів. Тобто в цьому процесі найнижчий рівень управління є пріоритетнішим у зв'язку з більш значною інформованістю щодо потреб членів спільноти та їх очікувань. Тоді вищий рівень управління, значення якого в цьому процесі стає другорядним, повинен здійснювати підтримку нижчого, стимулюючи його автономію, що необхідно розглядати як прояв субсидіарності, тобто надання певної підтримки.

Досліджуючи це питання в економічному контексті, доцільно зауважити, що запропонована трактовка сприятиме підвищенню економічної ефективності управління за рахунок зменшення витрат на підготовку рішення і зниження діапазону його контролю, відтак питання про обсяг суспільного блага буде вирішуватися з позицій співставлення маргінальних суспільних витрат і вигід (доходу).

Для того, щоб стимулювати виробництво суспільного блага у більшому обсязі, ніж це вигідно для певної територіальної громади з позиції порівняння результатів і витрат, тобто позицій тільки територіального попиту, вищий рівень управління повинен використовувати трансферти. Якщо витрати в процесі виробництва суспільного блага з урахуванням трансфертів будуть підвищуватися, виникне тенденція до централізації управління, яку ініціюватимуть нижчі щаблі влади. Важливо мати на увазі, що незалежно від того, що органи місцевого самоврядування діятимуть в інтересах більшості, окремі індивіди будуть незадоволені рівнем виробництва і споживання суспільного блага на певній території. В цьому разі органи управління стають конкурентами, пропонуючи індивідам різний набір послуг і максимізуючи вигоди від його споживання (використання). Пояснити і вирішити цю проблему з економічних позицій доцільно на основі існування її квазі-ринкового рішення, тобто Парето-ефективності надання суспільних благ без втручання держави в тому разі, коли кожний індивід може вільно переміщуватися з громади в громаду за критерієм максимізації наданих послуг і спожитого суспільного блага.

У сучасних умовах трансформаційних перетворень в Україні існує багато чинників, що перешкоджають забезпеченню наближення до Парето-ефективності стану інвестиційних процесів, основними серед яких є: недостатня відмінність у рівнях споживання членів різних територіальних громад та їх відокремленість; відсутність прагнення максимізувати прибуток від створення суспільного блага завдяки існуванню недосконалих механізмів його перерозподілу через бюджетні канали; неповна мобільність індивідів; обмежена раціональність їх поведінки, яка, згідно з теорією поведінкової економіки,

у певні моменти часу стає ірраціональною, що пояснюється емоціональними прагненнями економічних агентів. Тому виникає необхідність у розвитку досліджень щодо подальшої інституціоналізації економіки взагалі й процесів інвестування зокрема, яка здатна забезпечити її наближення до Парето-ефективного стану.

У сучасних трансформаційних умовах інвестиційна діяльність сформувалася у міжнародному просторі і в Україні як його невід'ємній частині в окремий соціально-економічний інститут, в якому економічна складова є базовою. Видом відносин, що має тісний кореляційний зв'язок з економікою і справляє безпосередній вплив на неї, є соціальні, оскільки саме індивіди з їх уподобаннями, потребами, мотивами, стереотипами мислення приймають рішення про вкладання коштів та управління цим процесом протягом всього життєвого циклу підприємства. Цей факт дозволяє стверджувати, що соціальні й економічні відносини є взаємодоповнюючими і взаємозалежними, притаманними інвестиційній діяльності.

Місією інституціоналізації інвестування є розв'язання суперечності між рівнем розвитку продуктивних сил і організаційними формами виробничих відносин у процесі інвестування за допомогою формальних і неформальних правил, норм, санкцій, організаційних структур. Основною метою цього соціально-економічного інституту є формування правил інституціонального економічного порядку в ході інвестування. Його об'єктом є економічні й соціальні реальні й віртуальні відносини, що виникають у процесі інвестиційної діяльності; предметом – дії потенційних і реальних інвесторів: організацій, тобто бізнес-одиниць (підприємств, інвестиційних фондів, банків, консалтингових фірм, їх об'єднань), органів державної влади та місцевого самоврядування, груп осіб та індивідів, що причетні або безпосередньо здійснюють інвестиційну діяльність або прагнуть до цього.

Неможливо віднести інвестування лише до кластеру економічних інститутів, тому що в умовах сьогодення, коли соціальні процеси відіграють все більшу роль у економічному

житті суспільства у зв'язку з соціалізацією та гуманізацією економіки, бізнесові рішення на будь-якому таксономічному рівні приймаються з урахуванням соціальних потреб певних осіб, територіальних громад або спільноти в цілому. Результати інвестиційних процесів та інвестиційні проекти як товари є суспільним, колективним або індивідуальним (в рідкісних випадках) благом, завдяки тому, що не можна виключити з процесу споживання блага окремих осіб, які не приймали безпосередньої участі у його створенні завдяки перенесенню внутрішніх ефектів (інтерналій), в основному соціальних та екологічних, на зовнішнє щодо бізнес-об'єкта середовище. Крім того, рішення про інвестування приймаються окремими особами відповідно до їх компетенції, суб'єктивних уявлень та стереотипів про бренд, інвестиційно привабливий імідж або репутацію об'єкта капіталовкладень та очікуваний рівень прибутковості.

Це дає змогу стверджувати, що інвестування має суб'єктивно-об'єктивну основу. Об'єктивна забезпечується економічними процесами ринку, а суб'єктивна – особами, що приймають управлінські рішення щодо вкладання коштів та їх освоєння. Об'єктивна дозволяє віднести інвестування до кластеру економічних інститутів, причетних до процесів виробництва та розподілу благ, які регулюються грошовим обігом з урахуванням сучасних тенденцій розподілу праці і формуються на матеріальному базисі суспільства. Суб'єктивна – до кластеру соціальних інститутів – встановлених засобів взаємної поведінки членів суспільства, завдяки дії яких регулюються особові контакти, що полегшують взаєморозуміння, забезпечуючи функціонування осіб у повсякденному житті та бізнес-процесах. Об'єднання об'єктивних та суб'єктивних, тобто соціальних та економічних аспектів інвестиційної діяльності, дає можливість комплексно і системно підійти до розгляду її як еkleктичного суспільного соціально-економічного інституту. Саме цей факт потребує подальшого розвитку методологічних та методичних основ його функціонування в сучасних трансформаційних

умовах на всіх таксономічних рівнях. Дослідження особливостей інвестування в запропонованому контексті дозволить вдосконалити його теоретичні основи, використання яких у практичній діяльності підвищить активність означеного процесу на основі узгодження інтересів інвесторів, власників, менеджерів, найманих працівників, територіальних громад, суспільства в цілому.

Таким чином, у трансформаційних умовах, тобто в умовах якісного оновлення суспільства, виникає об'єктивна необхідність у проведенні досліджень щодо сутності змін, які притаманні соціально-економічним процесам, зокрема інвестиційним, сучасний стан яких можна означити як маргінальний завдяки їх перетворенню з планових, фондо-розподільчих, адміністративних на ринкові, індикативні й мотивовані. Маргінальність суспільства, економіки є підґрунтям маргінальності інвестиційних процесів, які в цьому випадку необхідно розглядати у двох аспектах: соціальному та економічному. Соціальний аспект дозволяє визначитися із значенням інвестування для розвитку індивідів, їх сукупностей (окремих колективів, територіальних громад, регіональних спільнот), організацій, держави, тобто з впливом її результатів на складний процес створення суспільного і колективного блага, а отже, визначитися із сукупністю суб'єктивних факторів і мотивів, що спонукають, або зацікавлюють індивідів у формуванні сприятливих стартових умов та прийнятті позитивних рішень щодо інвестування. Економічний аспект дозволяє визначитися із мірою ефективності інвестиційної діяльності стосовно витрат на її здійснення, економічних переваг, що можуть здобути суб'єкти і об'єкти ринку різних таксономічних рівнів, тобто з позицій задоволення їх внутрішніх інтересів як окремих підприємницьких структур та індивідів і зовнішніх як сукупності об'єктів, розташованих на певній території і об'єднаних спільними цілями та інтересами, що матимуть вже не тільки економічне, а й соціальне значення. Поєднання цих двох аспектів дає змогу комплексно підійти до питань дослідження інвестиційної діяльності у маргінальному середовищі, яке супроводжується руйнуванням застарілих економічних і соціальних понять, стереотипів,

моделей поведінки суб'єктів ринку і формуванням парадигми інвестиційної діяльності, адекватної новим умовам бізнес-середовища та змінам у соціально-економічних відносинах.

Маргінальні умови розвитку економіки України супроводжуються як позитивними, так і негативними тенденціями, які притаманні й інвестуванню. Зменшити прояв останніх можливо на основі інституціоналізації, яку необхідно розглядати як нормативне й організаційне зміцнення, впорядкування економічних і соціальних зв'язків. Нині в Україні процеси інституціоналізації взагалі й інвестиційної діяльності зокрема проходять надзвичайно активно. Їх ознаками й наслідками є прийняття законів і підзаконних актів, що сприяють вкладанню коштів; створення спеціальних установ і організацій, підрозділів підприємств, функціями яких є планування, організація, аналіз, контроль, стимулювання інвестиційної діяльності, встановлення усталених зв'язків між ними. Незважаючи на існування означеної тенденції, темпи інституціоналізації інвестиційної діяльності не є значними і відповідними темпам змін у соціально-економічному середовищі. Однією з головних причин цього є спроби розв'язати досить нові для економіки України інвестиційні проблеми за допомогою старих, непристосованих структур і організаційних форм, що прирікає їх вирішення на невдачу. Таким чином, можна зробити висновок про те, що місією інституціоналізації в інвестуванні є вирішення протиріччя між рівнем розвитку продуктивних сил і організаційними формами виробничих відносин у процесі капіталовкладень за допомогою нових формальних і неформальних правил, норм, санкцій, організаційних структур. Тобто інституціоналізація інвестування дає змогу визначитися з «правилами гри» і активізувати вкладання коштів у процес створення суспільного блага, наблизивши його до стану Парето-ефективності.

Необхідно зауважити, що, крім позитивних, інституціоналізація має й негативні прояви, які полягають, по-перше, у консерватизмі інституціональних форм і процедур, який не проявляється доти, доки вони є адекватними виробничим,

тобто соціально-економічним відносинам, а інакше інститут інвестування стане гальмом для розвитку процесів капіталовкладень та впровадження інновацій. По-друге, негативним проявом інституціоналізації є певна деперсоніфікація, формалізація методів управління, уникнути якої можливо за рахунок функціонування малих груп, зацікавлених в активізації й інтенсифікації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання певного таксономічного рівня. Їх функцією є лобіювання соціально-економічних інтересів певних угруповань, що проявляється у підтримці життєздатності окремих сфер бізнесу. Таке лобіювання можна розглядати як позитивне в разі наявності прогресивного характеру означених інтересів, що проявлятиметься у збільшенні обсягу суспільного блага і зменшенні рівня соціального напруження у соціумі. Проте деперсоналізація є складним явищем, дію якого важко оцінити однозначно. І в разі дегресивного характеру лобіювання інтересів окремих територій або суб'єктів господарювання, вона може мати позитивні наслідки.

Таким чином, інституціоналізація інвестування розвивається завдяки подоланню протиріч між новими потребами економіки, що виникають у процесі її подальшого розвитку, і старими організаційними формами, які забезпечують їх задоволення. Можна зробити висновок, що призначення інституціоналізації полягає у налагоджуванні відповідності між існуючими інституційними формами і новими потребами суспільства.

Інвестиційна діяльність сформувалася у міжнародному просторі і в Україні як його невід'ємній частині в окремий соціально-економічний інститут, в якому економічна складова є базовою, що повністю відповідає теорії марксизму, яка розглядає економіку як головний фактор історії. Необхідно визначитися з найсуттєвішим видом відносин, який має тісний кореляційний зв'язок, безпосередній вплив на економіку. У контексті цього дослідження таким видом відносин є соціальні, оскільки саме індивіди з їх уподобаннями, потребами, мотивами, стереотипами мислення приймають рішення про

вкладання коштів та управління цим процесом протягом всього життєвого циклу бізнес-процесу або об'єкта підприємництва. Цей факт дозволяє стверджувати, що соціальні й економічні відносини є взаємодоповнюючими і взаємозалежними, притаманними інвестиційній діяльності, а втілені в певні організаційні форми, усталені комунікативні зв'язки, формальні, тобто нормативно-правові (законодавчі) й неформальні правила, процедури складають соціальний інститут інвестування в широкому розумінні та соціально-економічний інститут у вузькому з позицій предмета, об'єкта, засобів дії, середовища функціонування, типу відносин і виду інтересів, що задовольняються, функцій і принципів.

Головною метою соціально-економічного інституту інвестування є формування правил інституціонального економічного порядку в процесі капіталовкладень. Його предметом є економічні й соціальні (міжособові, міжорганізаційні, масові) реальні й віртуальні відносини, що виникають у процесі інвестиційної діяльності; об'єктом – потенційні та фактичні інвестори: організації, тобто бізнес-єдиниці (підприємства, інвестиційні фонди, банки, консалтингові фірми, їх об'єднання), органи державної влади та місцевого самоврядування, групи осіб та індивіди, що причетні або безпосередньо здійснюють інвестиційну діяльність, або прагнуть до цього.

Засобами дії інституту є санкції та заохочення, що передбачені нормативно-правовою базою інвестування і використовуються завдяки створенню системи інформаційної взаємодії між інституціональними організаційними формами і суб'єктами ринку взагалі й інвестиційних відносин (реальних або потенціальних) зокрема. Середовище функціонування інституту є ринковим в економічному (з позицій ефективності) та соціальному (з позицій сприйняття й взаємодії) аспектах. Тип взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності з інституціональними утвореннями є переважно формальним, що передбачає використання регламентованих формальних (в економічному аспекті) і неформальних правил, які притаманні соціокультурному середовищу (традиції, умовності, стереотипи, звичаї)

в процесі міжособистісної, міжорганізаційної, масової (реальної та віртуальної) взаємодії на основі взаємовигідного економічного обміну. Вид інтересів, задовольнити які прагнуть суб'єкти інституціональних відносин, можна охарактеризувати як економічні, що полягають у збільшенні прибутку, вартості об'єкта інвестування, збереженні капіталу, отриманні постійного помірному доходу, виходу на нові ринки, впровадженні прогресивної техніки та технології, що забезпечують, як правило, задоволення первинних потреб осіб; соціальні, які передбачають зменшення соціальної напруженості, забрудненості навколишнього середовища, тіньового сектора, криміногенності, забезпечення певного статусу в суспільстві завдяки приналежності до окремих бізнес-кіл, самоактуалізації, відомості на основі інвестиційно привабливого іміджу, що задовольняють в основному вторинні потреби. Об'єднує всі наведені інтереси загальна мета, місія інвестиційної діяльності – зростання обсягу суспільного блага.

На кожному конкретному етапі розвитку суспільства певний вид інтересів, що проявляється через відповідні відносини суб'єктів ринкового середовища, змінює свою значущість, але економічні завжди є провідними і проявляються через соціальні. Економіка впливає на інші сфери найчастіше опосередковано через соціальні спільноти, які функціонують у цих сферах згідно з інституціональними процедурами, а також з потребами і мотивами поведінки індивідів і груп. У зв'язку із загальносвітовими тенденціями гуманізації й соціалізації економіки в сучасних умовах посилюється вплив соціальних чинників на економічні відносини, що реалізуються в соціумі взагалі й на ринку зокрема.

Соціально-економічна взаємодія суб'єктів підприємництва, як окремих осіб, так і організацій в процесі інвестування, протікає під впливом зовнішньої та внутрішньої регуляції. Зовнішня обумовлена дією інституту інвестування та сукупності факторів зовнішнього оточення як рівноправного, так і надсередовища. Внутрішня регуляція пов'язана з потребами, інтересами, мотивами, цінностями та стереотипами соціальних

угруповань та окремих осіб. Метою і внутрішньої, і зовнішньої регуляції є активізація інвестиційної діяльності згідно з потребами і можливостями суспільства через норми економічної поведінки та масову економічну свідомість, тобто погляди, потреби, інтереси, ідеї, переконання щодо участі у бізнес-процесах та інвестиційних зокрема. Базою економічної свідомості є ціннісні утворення у вигляді нових парадигм. В процесі трансформації, нестаціонарності зовнішнього середовища масова економічна свідомість є нестійкою й суперечливою. В свою чергу, поведінка суб'єктів ринку уособлює суперечності між ціннісними орієнтаціями, соціальними установками й об'єктивною реальністю. У цих умовах активізується процес інституціалізації інвестування не тільки на макрорівні, а й на мезо-, мікро- й міжособовому, тобто активізується протікання процесу інституціоналізації економічних поглядів, що підтверджується виникненням нових професійних і посадових ролей, норм поведінки, організаційних структур, що також значною мірою обумовлюється існуючими формами власності та методами управління. Таким чином, економічна свідомість є внутрішнім регулятором економічної активності, і, насамперед, інвестиційної.

Процес інституціоналізації інвестування є динамічним і самовідтворюючим. Доцільно стверджувати, що, згідно з трьома основними ознаками інституту, інвестиційна діяльність в Україні вже склалася як окремий соціально-економічний інститут. Динамізм трансформаційних процесів підтверджує необхідність його розвитку та вдосконалення функціонування на основі дії законів діалектичного матеріалізму.

Оскільки функції є втіленням сутності об'єкта або явища, функції соціально-економічного інституту інвестування за узагальненням дії та досягненням предметної сфери доцільно представити сукупністю загальних, основних і часткових.

Загальні функції соціально-економічного інституту інвестування є такими.

Перша функція – стимулююча. Її сутність полягає у створенні умов для підвищення активності процесів капіталовкладень (як на ринку реальних, так і фінансових інвестицій) на основі

зацікавлення суб'єктів підприємництва у результатах інвестування, які матимуть не тільки економічні, а й соціальні наслідки, що дозволяє розглядати їх як суспільне благо.

Друга функція – інтеграційна. Вона полягає у єдності, гармонізації й узгодженні інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності, які є суперечливими за природою: так, для власників об'єкта інвестування – залічення зовнішніх інвестиційних ресурсів за мінімальними цінами і отримання за їх допомогою очікуваного прибутку; для інвесторів – максимізація прибутку при мінімальному ризику; для органів державного управління і місцевого самоврядування – надбання соціально-екологічного ефекту, збільшення додаткових притоків у доходну частину бюджету відповідного рівня; для найманих працівників – збільшення заробітної плати.

Третя функція – інноваційна – забезпечує оновлення економічних ресурсів і їх якісний розвиток, використання прогресивних організаційних форм та методів управління, фінансування нових пропозицій і бізнес-ідей, що є, як правило, ризикованими. Інноваційна функція проявляє свою дію залежно від того, як ставляться суб'єкти інвестиційної діяльності до використання досягнень науки і від їх схильності до ризику.

До основних функцій можливо віднести:

- забезпечення усталеного зростання обсягу суспільного блага як результату інвестування;
- задоволення потреб індивідів та груп суспільства згідно з приналежною їм часткою результатів інвестиційної діяльності, або відповідно до їх причетності до неї;
- інтеграція дій, прагнень та намагань індивідів щодо активізації інвестування з метою забезпечення внутрішньої згуртованості спільноти та її гармонійної асиміляції у міжнародне середовище;
- регулювання дій індивідів та груп у процесі капіталовкладень згідно з чинними соціально-економічними та правовими нормами, тобто забезпечення виконання бажаних дій та застосування репресій до небажаних.

Частковими функціями соціально-економічного інституту інвестування є: соціально-економічний аналіз внутрішнього середовища та зовнішнього оточення об'єктів інвестування будь-якого таксономічного рівня; стратегічне, тактичне та оперативне планування процесів капіталовкладень; соціально-економічний моніторинг інвестиційної діяльності з використанням прогресивних соціологічних технологій та економіко-математичних методів; організаційно-структурна підтримка й інформаційне сприяння інвестиційній діяльності; контроль та регулювання інвестиційних процесів; стимулювання та мотивація учасників інвестиційної діяльності.

Всі означені функції взаємозалежні і доповнюють одна одну. В процесі інвестиційної діяльності інституціональні процедури як складові наведених функцій повинні стимулювати суб'єктів до участі в процесі вкладання й освоєння коштів на основі узгодження інтересів як їх безпосередніх учасників, так і спільноти в цілому. Тільки інвестування у дійсно інноваційні об'єкти з використанням новітніх техніки, технології, форм і методів управління забезпечить досяжність поставлених цілей учасників цього процесу, а тим самим і їхню активність. Таким чином, сприяючи створенню колективного й суспільного блага, інститут інвестування виконує всі означені функції одночасно, що дозволяє йому розвиватися і забезпечувати розширене відтворення національного продукту. Якщо будь-яка з функцій буде прогальмовувати, ефективність інвестиційної діяльності зменшиться, а інститут інвестування потребуватиме вдосконалення засад свого функціонування.

Основні завдання інституту полягають у забезпеченні паритету максимізації обсягу створеного суспільного блага при мінімізації небажаних соціально-екологічних наслідків інвестування, тобто перетворення екстерналій на інтерналії; узгодження інтересів спільноти, груп та індивідів; формування достатнього обсягу та оптимальної структури інвестиційних ресурсів для усталеного розвитку відтворювальних соціально-економічних процесів; постійного розвитку членів суспільства як особистостей згідно з їхніми потребами та можливостями; організаційно-правового порядку здійснення інвестиційної діяльності.

Невід'ємною частиною методологічного базису інституту є *принципи* його побудови та функціонування, до складу яких доцільно включити такі:

- економічності, що полягає у перевищенні результатів інвестиційної діяльності над витратами щодо організації функціонування інституту;
- ефективності, що передбачає забезпечення досяжності поставлених цілей за рахунок дії обраних і застосованих інститутом методів стимулювання або спонукання процесів капіталовкладень;
- обмеженої раціональності, який передбачає досягнення поставлених цілей інвестування з мінімальними витратами, а також поєднання раціонального й емоціонального завдяки наявності суб'єктивного підходу до задоволення потреб учасників інвестиційного процесу з максимізацією загальної корисності в процесі капіталовкладень;
- самоорганізації, яка полягає у внутрішньому розвитку інвестиційної діяльності згідно з головною метою і реальними умовами функціонування за наявності стимулів впровадження інновацій (предметів і технологій) економічними агентами щодо зменшення небажаних відхилень від обраної траєкторії розвитку або їх збільшення за умови позитивації. Оскільки об'єкти інвестиційних процесів самі приймають рішення про вкладання коштів, цим забезпечується самоорганізація діяльності інституту інвестування;
- рефлексії, що полягає в урахуванні інтересів індивідів, груп, суспільства, для задоволення яких і функціонує інститут, а також його самого як певного організаційного утворення. Але необхідно пам'ятати, що рефлексія в рамках інституту може бути оберненою безпосередньо до його внутрішнього середовища, що ставить під сумнів інституційну усталеність і вимагає змінюватися відповідно до соціально-економічних реалій, шукати альтернативи діям або інституту в цілому, спонукає його до реформування, тобто до саморозвитку;

- диверсифікації, що передбачає вкладання інвестиційних ресурсів у різні за територіальним і галузевим спрямуванням об'єкти з метою максимізації обсягу суспільного блага та зменшення соціальної напруженості у суспільстві;
- інваріантності дій на основі наявної інформаційної асиметрії (хоча в сучасних умовах господарювання, що супроводжуються тенденціями глобалізації, соціалізації й консюмеризації, потенційні партнери прагнуть до максимально можливої інформаційної симетрії, досягти її повністю практично неможливо завдяки існуванню розбіжності в інтересах суб'єктів ринку), що робить недосяжним забезпечення повної раціональності в процесі прийняття інвестиційних рішень, оскільки особи, що їх приймають, мають суб'єктивні уявлення, стереотипи мислення, вподобання. Крім того, інвестування супроводжується існуванням трьох часових лагів: визначення та аналізу проблеми, генерації рішення, аналізу отриманих результатів, які знижують актуальність, достовірність, точність інформації і надають йому (рішенню) імовірний характер, який спонукає до розроблення декількох альтернатив, тобто діяльність інституту, незважаючи на його усталеність, повинна бути динамічною й інваріантною;
- мережевої взаємодії з іншими соціальними (у широкому розумінні) інститутами, що складають інституціональну матрицю суспільства, місією якої є забезпечення усталеного гармонізованого розвитку суспільства в цілому. Взаємодія інститутів дозволяє реалізувати опозиційні цінності суспільства, які, незважаючи на свою законність щодо домінантної культури, не реалізовані у чіткій інституціональній формі, як про це зауважував П. Блау, і можуть стати джерелами соціально-економічних, правових або інших конфліктів. Із зростанням складності навколишнього середовища виникає потреба в інститутах, що здатні забезпечувати неперсоніфікованість розвитку відтворюючих процесів на основі механізму гарантій захисту економічних і соціальних прав

їх суб'єктів. Тобто формується об'єктивна необхідність у трансформації наявних і розбудові нових інститутів, необхідних для впровадження інновацій, які забезпечать діалектичний розвиток суспільства. Якщо ж такі зміни в інституціональній матриці не відбуваються, суспільство приречене на деградацію. Для того, щоб деградація поступила місцем усталеному розвитку, інституціональна матриця повинна вдосконалювати свою структуру побудови і сутність елементів, якими є всі соціальні інститути й інститут інвестиційної діяльності зокрема. Мережевий характер взаємозв'язків інститутів є підґрунтям розвитку як окремих елементів матриці, так і соціального контексту суспільства.

Запропонована сукупність принципів побудови та функціонування соціально-економічного інституту інвестування є системою з притаманними їй синергічними властивостями, необхідною умовою для його ефективного позиціонування в інституціональній матриці.

Процес інституціоналізації соціально-економічних відносин у загальному розумінні й у контексті інвестування притаманний всім таксономічним рівням, що є також характерним і для економіки України. На макро- і мезорівнях він має більш виражений узагальнено організаційний характер і полягає у формуванні законодавчого забезпечення, виникненні й функціонуванні регулюючих організаційних структур, трансформації форм власності та методів управління, що становить собою зовнішній регулятор економічної активності об'єктів мікрорівня, тобто підприємств. У свою чергу, на мікрорівні інституціоналізація проявляється через міжособові рольові відносини, зміну характеру взаємозв'язків між суб'єктами підприємництва, які перебувають на одному рівні ієрархії, тобто економічну свідомість, що становить собою внутрішній регулятор економічної активності процесів ринкових перетворень.

Успішність інституціоналізації інвестування, її адекватність соціально-економічним потребам, що виявляється в результатах інвестиційної діяльності на всіх таксономічних рівнях,

доцільно визначити кількісно. Ефективність функціонування соціально-економічного інституту інвестування можна визначити за двома моделями:

- 1) питомої ваги інвестицій у загальному обсязі результатів діяльності, якими можуть бути валовий внутрішній продукт країни на макрорівні, валова додана вартість регіонів, обсяг виробленої продукції, валовий та чистий прибуток за галузями економіки та видами економічної діяльності та формами власності на мезорівні, чистий і балансовий прибуток суб'єктів господарювання на мікрорівні;
- 2) темпи зміни індексів обсягів інвестицій і результатів діяльності об'єктів відповідного економічного рівня.

Перша модель характеризує результати інституціоналізації у статичі, а друга – у динаміці. Якщо значення показників другої моделі менше за одиницю, то функціонування інституту інвестування можна характеризувати як екстенсивне, тобто з перевагою дії екстенсивних факторів, якщо більше – про переважно інтенсивне, що свідчить про використання ефективних організаційних форм управління інвестиційною діяльністю, сприятливе правове поле для капіталовкладень у певну галузь (вид економічної діяльності) або форму власності, привабливий інвестиційний клімат, який створюють органи державного, регіонального управління і місцевого самоврядування. Важливо підкреслити, що якщо індекс обсягів інвестицій зростає більш високими темпами, ніж індекс результатів виробництва, і обидва приймають значення більше за одиницю, то фактори впливу інституту інвестування можна характеризувати як інтенсивні. Якщо ж індекси обсягів інвестицій та результатів мають значення більше за одиницю, але перший зростає меншими темпами, то фактори впливу інституту інвестування можна характеризувати як екстенсивні; якщо індекси обсягів інвестицій і результатів мають значення менше за одиницю і перший зменшується повільніше за другий – вплив інституту інвестування є регресивним, якщо ж другий зменшується повільніше за перший – абсолютно регресивний.

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Спираючись на наявну в Україні статистичну звітність і дані офіційної статистики, запропоновано систему показників (табл. 3.1), здатних характеризувати спрямованість впливу інституту інвестування на економічний простір, а також кінцеві результати його функціонування на певних таксономічних рівнях. Аналіз, проведений за допомогою означених показників, дасть змогу зробити висновки щодо зрілості процесів інституціоналізації інвестиційної діяльності і визначити напрями її вдосконалення.

Таблиця 3.1

**Система показників результатів функціонування
соціально-економічного інституту інвестування
на певних таксономічних рівнях**

Таксономічний рівень	Назва показника
Макроекономічний	<i>Перша модель</i>
	питома вага інвестицій в основний капітал в обсязі валового внутрішнього продукту
	питома вага інвестицій в основний капітал у валовому нагромадженні основного капіталу
	питома вага інвестицій в основний капітал у чистому прибутку
	питома вага інвестицій в основний капітал у фінансових результатах до оподаткування за формами власності
	питома вага прямих іноземних інвестицій у обсязі інвестицій в основний капітал
	питома вага інвестицій в охорону навколишнього середовища в обсязі інвестицій в основний капітал
	<i>Друга модель</i>
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал по відношенню до індексу валового внутрішнього продукту
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал до індексу валового нагромадження основного капіталу
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал до індексу обсягу чистому прибутку

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Продовження табл. 3.1

Таксономічний рівень	Назва показника
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал до індексу фінансових результатах до оподаткування за формами власності
	темпи зміни індексу обсягу прямих іноземних інвестицій до індексу обсягу інвестицій в основний капітал
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в охорону навколишнього середовища до індексу обсягу інвестицій в основний капітал
Мезоекономічний	<i>Перша модель</i>
	питома вага інвестицій в основний капітал в обсязі продукції галузей економіки
	питома вага інвестицій в основний капітал у валовому прибутку галузей економіки
	питома вага інвестицій в основний капітал в обсязі продукції галузей промисловості
	питома вага інвестицій в основний капітал у валовому прибутку галузей промисловості
	питома вага інвестицій в основний капітал у валовій доданій вартості виробництва за регіонами
	питома вага прямих іноземних інвестицій в обсязі інвестицій в основний капітал за регіонами
	<i>Друга модель</i>
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал до індексу обсягу продукції галузей економіки
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал до індексу валового прибутку галузей економіки
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал до індексу обсягу продукції галузей промисловості
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал до індексу обсягу валового прибутку галузей промисловості
	темпи зміни індексу обсягу інвестицій в основний капітал до індексу валової доданої вартості виробництва за регіонами
	темпи зміни індексу обсягу прямих іноземних інвестицій до індексу обсягу інвестицій в основний капітал за регіонами

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Закінчення табл. 3.1

Таксономічний рівень	Назва показника
мікроекономічний	<i>Перша модель</i>
	питома вага інвестицій з власних джерел в обсязі чистого прибутку підприємства
	питома вага зовнішніх інвестицій в обсязі чистого прибутку підприємства
	питома вага інвестицій у людський капітал у загальному обсязі інвестицій підприємства
	питома вага інвестицій екологічного спрямування у загальному обсязі інвестицій підприємства
	<i>Друга модель</i>
	темп зміни індексу обсягу інвестицій з власних джерел до індексу обсягу чистого прибутку підприємства
	темп зміни індексу обсягу зовнішніх інвестицій до індексу обсягу чистого прибутку підприємства
	темп зміни індексу обсягу інвестицій у людський капітал до індексу загального обсягу інвестицій підприємства
	темп зміни індексу обсягу інвестицій екологічного спрямування до індексу загального обсягу інвестицій підприємства

У зв'язку з особливостями трансформаційного середовища функціонування, тобто його нестационарністю і швидкозмінливістю, важливою умовою аналізу функціонування інституту інвестиційної діяльності за запропонованою системою показників, наведеною у табл. 3.1, є порівняння результатів його функціонування не з даними за попередній період, а з потенційно можливими або очікуваними, що дозволить оцінити його досягнення у контексті стратегічних перспектив розвитку: об'єктів певного таксономічного рівня; галузей, видів економічної діяльності, регіонів, економіки в цілому; інституту власності; співпраці зі світовою економічною спільнотою.

Представлена в табл.3.1 система показників характеризує кінцеві результати впливу і функціонування інституту інвестиційної діяльності в економічному аспекті. Відповідно до

свої соціально-економічної природи, інститут інвестування, крім економічного, здійснює також і соціальний вплив як на відносини з іншими соціальними інститутами, так і на поведінку суб'єктів інвестиційної діяльності в процесі капіталовкладень.

Інвестування є соціально-економічним інститутом, тому що відповідає основним інституційним ознакам: наявності норм, стійкої структури і визначених типів поведіння своїх складових. Дослідження особливостей інвестування у комплексі, тобто в економічному і соціальному аспектах одночасно, дозволить підвищити активність цього процесу, розкрити особливості поведіння його суб'єктів, погодити інтереси інвесторів, власників, менеджерів, найманих робітників, територіальних співтовариств і соціуму в цілому.

Розроблені методологічні основи побудови та функціонування соціально-економічного інституту інвестиційної діяльності є складовою частиною змістовної інтерпретації теоретичних основ стратегічного управління процесами капіталовкладень мікрорівневих економічних утворень, тобто підприємств, мезорівневих – регіонів і макрорівневих – держави в цілому. Саме в цьому полягає їх цілісність і загальнотеоретичний характер.

Процеси інституціоналізації інвестиційної діяльності, її значення в контексті продукування суспільного блага потребують створення сприятливого інвестиційного клімату, що пов'язано насамперед з обґрунтованим регулюванням інвестиційної діяльності як державою, регіональними владними структурами, тобто у зовнішньому оточенні, так і підприємствами у внутрішньому середовищі згідно з діючою законодавчою базою.

Регулювання умов інвестиційної діяльності необхідно здійснювати шляхом формування системи податків з диференціюванням суб'єктів і об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг; проведення виваженої амортизаційної політики; надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позичок на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; проведення кредитної політики; державних

норм та стандартів; антимонопольних заходів; роздержавлення та приватизації власності; визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами; політики ціноутворення; проведення експертизи інвестиційних проектів; регулювання сфер і об'єктів інвестування; фінансових інвестицій; забезпечення їх захисту; здійснення вкладень за межами держави.

Негативною рисою системи державного управління інвестуванням в Україні є поки що низька її ефективність через недосконалий інвестиційний менеджмент. Так, функціонування органів виконавчої влади на макроекономічному рівні має такі основні наслідки.

По-перше, трапляється, з одного боку, неявно виражена конкуренція між ними, а з іншого – існують елементи невизначеності у формуванні інвестиційної політики, дублюванні функції державних органів.

По-друге, у процесі формування єдиної державної інвестиційної політики не виключене лобіювання відомчих інтересів, що не на користь загальній справі й може призводити до певної невизначеності в реалізації стратегічної лінії держави, включаючи питання додержання інтересів соціально-економічної безпеки.

Подолати наведені явища можливо як економічними, так і суто адміністративними методами, вдосконаленням нормативно-правового забезпечення. Використання економічних та адміністративно-правових важелів регулювання інвестиційної діяльності повинні будуватися з урахуванням системності, комплексності та узгодження економічних інтересів. Інвесторам доцільно надавати гарантії, які б забезпечували їхню впевненість у результативності діяльності за такими напрямками: правовим (стабілізація законодавства та вдосконалення з метою покращення інвестиційного клімату); організаційним (запровадження відповідних заходів, які сприятимуть прискоренню інвестиційного процесу в регіоні); фінансово-економічним (створення відповідних фінансових умов ефективного використання інвестицій та функціонування інноваційного капіталу);

техніко-технологічним (забезпечення інноваційних підприємств, які реалізують інвестиційні проекти пріоритетних напрямів, новітньою технікою та технологією, а також усіма необхідними ресурсами (сировинними, енергетичними, груповими та ін.); соціальним (створення прийнятної іміджу суб'єктів інвестиційної діяльності).

Економічна політика держави взагалі й інвестиційна зокрема повинна мати кумулятивно високу соціальну і гуманітарну спрямованість, характеризуватися системністю, структурністю та збалансованістю. Ця теза відповідає загальноекономічній спрямованості розвитку України як самостійної держави, що передбачає динамічне довгочасне економічне зростання, яке уможлиблює розв'язання гострих соціально-економічних проблем.

Сучасна інвестиційна політика повинна відповідати визначеним пріоритетам якісних економічних перетворень, що становлять сутність нового етапу загальної економічної модернізації, ідеологія якої базується на принципах наступального, випереджаючого, інноваційного економічного зростання, досягнення глибоких якісних перетворень.

Для того, щоб зростання темпів капіталовкладень та економічного зростання взагалі перетворилося на усталений прогресивний процес, необхідно, аби інвестиційна політика працювала на випередження, була зорієнтована на підвищення конкурентоспроможності економіки. Стрижнем, головним завданням інвестиційних процесів у цьому контексті є постіндустріалізація, успішність якої вимагає розроблення стратегій як консенсусу еліт; розгляду господарського зростання як засобу вдосконалення соціуму, досягнення суспільного блага; генерації та впровадження великих інвестиційних проектів, які повинні виконувати дуальну роль: економічну як точки зростання і соціальну для надбання суспільної національної гордості.

Для досягнення поставлених цілей необхідно сконцентрувати інвестиційні ресурси й організаційні намагання у таких напрямках: підвищення конкурентоспроможності

продукції, розширення ринків збуту, збільшення частки виробів високої промислово-технологічної переробки; сприяння випереджальному розвитку наукомістких галузей та науково-технічному оновленню виробництва, машинобудування як інвестиційної галузі для всього промислового комплексу країни; прискорення модернізації національної інфраструктури; всебічної розбудови ринкової інфраструктури; фінансового забезпечення економічного зростання; покращення інвестиційного клімату; якісного оновлення інтелектуальних трудових ресурсів; загального посилення орієнтації економіки та збереження екологічної рівноваги.

Наведені напрями підтверджують положення інституціоналізації інвестиційної діяльності та розгляду її результатів як суспільного блага з притаманним йому економічним, соціальним і екологічним, тобто комплексним ефектом.

Активізація інвестиційного ринку України потребує розроблення нових підходів до залучення коштів підприємств, населення, органів регіонального управління та місцевого самоврядування, які б ґрунтувалися на організаційних формах, спроможних збалансувати підприємницькі ризики та забезпечити масовість грошових надходжень. Такими організаційними формами є інститути спільного інвестування, закон про запровадження яких набув чинності в квітні 2001 р. Важливим адміністративним і економічним заходом повинна стати оптимізація інвестиційної діяльності. Сьогодні цю проблему необхідно розглядати з двох точок зору: нарощування обсягів інвестування і підвищення ефективності інвестицій. Для цього доцільно використати три основні напрями розвитку інвестиційної діяльності. Перший передбачає розширення можливостей фінансування, незалежно від того, чи надходить воно від самого підприємства чи від сторонніх інвесторів (готівкове фінансування, пайові частки банків, страхових компаній, лізингова мережа, іноземні інвестиції). Другий – це стимулювання готовності потенційних учасників інвестиційного ринку до використання можливостей фінансування, і третій – ефективно використання інформатизації, оскільки країни, які

не будуть розвивати нових технологічних укладів та відповідної їм постіндустріальної інформаційної інфраструктури, стануть аутсайдерами світової економіки.

На макро- та мезорівнях доцільно затвердити заходи щодо стимулювання залучення інвестицій шляхом усунення адміністративних умов, які ускладнюють цей процес, тобто скласти спрощений варіант технології проходження інвестицій та реалізувати роботу з формування банку даних, тобто розвивати та поширювати роботу з накопичення необхідної інформації про потреби в інвестиціях на певній території за методами, які застосовують у розвинених країнах. Центри інформації повинні відповідати всім потребам інвесторів, надавати консультативні, аналітичні послуги відповідно до стану інвестиційних процесів. У регіонах повинні діяти інформаційні маркетингові центри, які забезпечать консультування підприємств, фірм щодо можливих майбутніх інвесторів та вимог, які висуваються до підприємств та інвестиційних донорів. Таким чином, для формування сприятливого інвестиційного клімату потрібна відповідна чітка й узгоджена політика на загальнодержавному та регіональному рівнях.

У сучасних умовах розвитку економіки України головна мета державного управління інвестиційними процесами полягає в об'єднанні інвестицій як фінансово-майнового ресурсу з інноваціями як інтелектуальним ресурсом, створення умов для взаємопроникнення національної науки і підприємництва, їх фінансової та інтелектуальної капіталізації. Основними напрямками покращення інвестиційного клімату в Україні є створення необхідних умов, які включають розбудову інфраструктури щодо залучення інвестицій; розроблення організаційно-економічної системи сприяння залученню інвестицій у вітчизняну науку, інновації, технології; проведення ревізії інвестиційних проектів, підготовлених з метою виявлення ступеня їх відповідності стратегічним напрямкам розвитку економіки; активізацію роботи з проведення інвестиційних форумів, ярмарків, навчання фахівців для набуття досвіду роботи з інвестиціями.

Серед заходів загальнодержавного характеру як першочергові варто назвати:

- досягнення національної згоди між різними владними структурами, соціальними групами, політичними партіями й іншими громадськими організаціями;
- боротьбу з економічною злочинністю і корупцією;
- гальмування інфляції всіма відомими в світовій практиці заходами за винятком невиклати працівникам зарплати;
- перегляд податкового законодавства сосовно його спрощення, стимулювання виробництва та інвестиційно-інноваційних процесів;
- мобілізацію вільних коштів підприємств і населення на інвестиційні потреби шляхом підвищення процентних ставок за депозитами та внесками;
- активізацію передбаченого законодавством механізму банкрутства; надання податкових пільг банкам, вітчизняним та іноземним інвесторам, які йдуть на довгострокові інвестиції з тим, щоб цілком компенсувати їм збитки від уповільненого обороту капіталу порівняно з іншими напрямками їхньої діяльності;
- поліпшення відтворювальної структури капіталовкладень, підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння й реконструкцію діючих підприємств за рахунок зменшення питомої ваги нового будівництва у виробничій сфері;
- удосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в їхньому складі питомої ваги устаткування і скорочення, відповідно, будівельно-монтажних робіт;
- зміна галузевої структури капітальних вкладень з погляду значного підвищення життєвого рівня населення на користь галузей, що виробляють продукти харчування та предмети особистого споживання і послуг;
- пріоритетне забезпечення капітальними вкладеннями прогресивних напрямів науково-технічного прогресу, які сприяють зниженню ресурсомісткості виробництва і підвищенню якості продукції;

Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

- збільшення обсягів капітальних вкладень на будівництво комфортного житла й інших об'єктів громадського користування та медичного забезпечення; збалансованість інвестиційного циклу;
- презентаційні заходи щодо можливостей суб'єктів підприємництва з метою надання інформації потенціальному інвесторам;
- формування у населення потреби в інвестуванні з метою підвищення добробуту;
- уподібнення національної підприємницької культури до світового організаційно-культурного простору.

Головні потоки інвестицій, згідно з таким підходом треба направляти переважно в наукоємні галузі, що мають пріоритетну цінність для розвитку національного виробництва й внутрішнього українського ринку, а саме: в машинобудування, інформаційну структуру, зв'язок, біотехнології, харчову та легку промисловості, АПК, нафтову, газову, нафтохімічну галузі тощо. Тільки розвиток національного виробництва створить передумови як для комплексного відродження економіки України, її подальшого розвитку за рахунок власних ресурсів, так і для органічного уподібнення українського господарства до міжнародного поділу праці.

Стосовно інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності необхідним є сприяння держави діючим і створюваним комерційним консалтинговим організаціям, фірмам з розроблення бізнес-планів, проектним інститутам. Конкретними завданнями інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності є збирання, опрацювання й актуалізація інформації про законодавство, стан ринку, перспективи розвитку економіки й окремих галузей, про плани підприємств, продаж акцій.

На особливу увагу з боку держави заслуговують соціально-екологічні аспекти інвестування щодо поліпшення стану навколишнього середовища, залучення до участі в них пересічних громадян, виховання й формування у населення потреби в інвестуванні з метою страхування коштів, передавання їх нащадкам, збільшення дохідності, придбання більш значущого соціального статусу, зміцнення майнового стану.

Важливим питанням стає виховання культури інвестування, яка б сприяла формуванню у представників бізнес-кіл таких стереотипів поведінки, які притаманні світовій бізнесовій спільноті.

Макроекономічні успіхи інвестування залежать не тільки від державних заходів зі створення сприятливого клімату в країні, а й від активної регіональної, мезорівневої інвестиційної політики. Саме регіони повинні стати тією дієвою ланкою пожвавлення соціально-економічного розвитку, який створить умови для активізації кругообігу інвестицій, що забезпечить стале зростання добробуту населення регіонів і всієї української спільноти.

Головними стратегічними завданнями мезорівневої інвестиційної політики, яка здатна забезпечити інституціональну трансформацію інвестиційної діяльності, повинні стати такі: забезпечення випереджувального збільшення обсягів інвестування регіональних програм порівняно з темпами зростання обсягів валового внутрішнього продукту; стимулювання нагромадження капіталу та використання його в реальному секторі економіки; активізація інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання; підвищення ефективності використання капіталу; спрямування ресурсів кредитно-фінансової сфери на вкладання у реальний сектор економіки; узгодження грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики країни з цілями інвестиційної стратегії; сприяння широкому залученню іноземних інвестицій для проведення структурної перебудови економіки; забезпечення добробуту населення; розвиток соціальної сфери.

До основних чинників, які впливають на розвиток регіональної інвестиційної діяльності й повинні бути враховані в процесі інституціональної трансформації інвестування в реальному секторі економіки та управління інвестуванням, належать: економічний стан регіону, його ресурсний потенціал; наявність особливостей та специфіки, які стримують або стимулюють інвестиційні процеси; загальний інвестиційний клімат у регіоні; відповідність відтворювального процесу розвитку ринкових відносин з відповідним маркетинговим забезпеченням; екологічна безпека; створення виробництв із

замкнутим технологічним циклом; використання особливостей та специфіки регіону з метою залучення додаткових інвестицій та збільшення його експортного потенціалу; висока економічна або соціальна ефективність інвестицій, забезпечення високої віддачі вкладеного капіталу; конкурентність інвестиційних пропозицій і вибір найбільш інвестиційно привабливих проектів і програм.

Головною метою регіональної інвестиційної політики є активізація виробництва у реальному секторі економіки на основі врахування територіальної специфіки розвитку. Пріоритетними цілями регіональної інвестиційної політики на сучасному етапі розвитку економіки повинні бути: зниження соціальної напруженості та забезпечення сталого зростання добробуту населення; здійснення структурної перебудови економіки регіону (промисловості та сільського господарства); скорочення та повне усунення безробіття; розвиток інноваційних (постіндустріальних) виробництв; охорона навколишнього середовища; розвиток науки та культури; вдосконалення системи освіти; розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

Пріоритетні методи управління інвестиційною діяльністю регіону необхідно визначати, виходячи з першочергових завдань економічної політики, його внутрішніх умов та змін на макрорівні.

Проведені дослідження дозволили зробити висновок, що управління інвестуванням на регіональному рівні потребує: визначення найважливіших об'єктів вкладення капіталу, джерел та механізмів їх пошуку й залучення, що сформує необхідні та достатні умови для успішного соціально-економічного розвитку території. Результатом вирішення цього питання повинні стати самозабезпеченість регіону основними життєво-важливими виробами та ресурсами на основі кругообігу капіталу, його самовідтворення, а також поліпшення соціального стану, що забезпечить суттєве підвищення життєвого рівня населення. Для виконання цього завдання необхідно забезпечити органи регіонального управління не стільки фінансовими ресурсами, скільки методологічними та методичними знаннями з

ефективного управління ними, що дасть змогу не чекати виникнення в інвестора потреби вкладати кошти, а формувати й активно впливати на її задоволення, тобто керувати регіональними інвестиційними процесами.

Оскільки головна мета охоплює розмаїття проблем, забезпечити їх узгоджене вирішення можливо завдяки генерації концепції комплексної інвестиційної політики, яка є початковим етапом наукового обґрунтування процесу управління соціально-економічним розвитком території, концентрованою формою перспективних напрямів інвестування, засобів реалізації макростратегії держави, активізації регіональних чинників. Зміст концепції полягає у синтезі системних заходів, що усувають невідповідність між наявним і бажаним (потенційно можливим) станом господарського комплексу регіону.

Її метою є забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку регіону, підвищення добробуту населення, якості життя на основі динамічного зростання рівня економічної активності суб'єктів підприємництва, що уможлиблює самовідтворення інвестиційних ресурсів.

Основною ідеєю концепції є таке твердження: головна проблема залучення інвестиційних ресурсів полягає не в їх відсутності, а в низькому рівні ефективності інвестиційного ринку, через що інвесторам не вигідно вкладати кошти. Сутність концепції полягає у створенні трихвильового інвестиційного попиту на товари щоденного вжитку, промислову продукцію, засоби виробництва та інноваційні ексклюзивні пропозиції (проекти).

Поштовх економічному розвитку в регіоні повинен дати безпосередньо ринок, тобто попит споживачів, пошквалити й інтенсифікувати який можна, вирішивши дилему «ціна – якість продукції». Таким чином, головним важелем концепції є споживчий попит на послуги й товари повсякденного вжитку. Допомогти підприємствам у його стимулюванні повинні, по-перше, відділи маркетингу в процесі стратегічного позиціонування і визначення доцільного рівня цін на певному

ринку; по-друге, органи регіонального управління та місцевого самоврядування за рахунок надання пільг щодо податків і місцевих зборів, проведення протекціоністської митної політики. Характерними рисами зазначених заходів мають стати адресність і формалізованість, що передбачає надання підтримки не галузі в цілому, а окремим підприємствам на визначений термін і за чіткими критеріями.

Забезпечені споживчим попитом підприємства промисловості та сфери послуг становитимуть другу хвилю попиту – промислового, який сприятиме формуванню портфелів замовлень промислових підприємств, які виробляють засоби виробництва. Щодо таких підприємств органи управління повинні більше уваги приділяти наданню консалтингових послуг. Одночасно й самі промислові підприємства перш за все будуть шукати інвесторів, задовольняючи ринковий попит на оновлення засобів виробництва. Аналіз попиту, самостійні маркетингові дослідження – головна ланка процесу промислового інвестування.

Органи державного управління мають сприяти консолідації зусиль підприємств з виробництва засобів виробництва, товарів повсякденного вжитку, надання послуг, створюючи технологічно замкнені виробничі комплекси з глибокого перероблення сировини і матеріалів самостійними суб'єктами підприємництва, які поєднані коопераційними та інформаційними зв'язками, а головне – однорідним попитом. Головними діючими інструментами органів управління повинні стати: податкові пільги, які необхідно розповсюджувати тільки на податкову базу (прибуток, додана вартість та ін.) щодо певного виду продукції; кредитування за пільговими відсотками. Доцільність використання обох інструментів потрібно обґрунтовувати на основі розрахунку додаткового чистого грошового потоку.

Третьою хвилею попиту є інвестиційний на впровадження інноваційних, висококонкурентних, ексклюзивних інвестиційних проектів, що потребують детальної експертизи, яку варто взяти на себе безпосередньо органам управління.

Водночас вони повинні в процесі інвестування виступити гарантом таких проектів і підтримувати їх фінансово, наприклад, за рахунок коштів муніципальної облігаційної емісії для того, щоб у подальшому виникла можливість генерації потоків надприбутків, які доцільно направляти на досягнення соціально екологічних цілей, розширення споживчого попиту за рахунок соціально значущих заходів.

Таким чином, утворюється кругообіг самовідтворювального інвестиційного попиту.

Органи регіонального управління та місцевого самоврядування є суб'єктами реалізації цієї концепції, організаційно реалізувати яку можливо за допомогою започаткування і функціонування в регіонах Інвестиційних маркетингових центрів (ІМЦ) як асоціацій, що об'єднували б державні владні структури, територіальні інвестиційні компанії та фонди, інвестиційних консультантів, довірчі товариства з метою узгодження їхніх дій на інвестиційному ринку для досягнення синергічного ефекту від капіталовкладень. Метою функціонування ІМЦ повинно стати об'єднання професіоналів інвестиційного ринку та підвищення рівня їх інформованості. В процесі реалізації функцій ІМЦ необхідно передбачити два основні види їх фінансової підтримки. Перший – безкоштовно для тих підприємницьких структур, які звертаються до ІМЦ у разі їх намірів вийти на нові ринки, розширити географію економічних зв'язків регіону (як це робиться у розвинених ринкових країнах), та для пріоритетних інноваційних проектів, впровадження яких створить додаткові фінансові притоки до регіонального бюджету. Покрити витрати ІМЦ на проведення цієї роботи можливо за рахунок певної частки регіонального бюджету або коштів самого ІМЦ, що утворюються при сплаті добровільних внесків членів асоціації, тобто його учасників. Другим видом покриття витрат є кошти самих замовників, що звернулися до ІМЦ за наданням певних послуг.

Органи регіонального управління та місцевого самоврядування повинні зайняти активну позицію щодо управління процесом інвестування, яке доцільно здійснювати у довготерміновому періоді за рахунок стратегічних дій і

короткотерміновому – при реалізації тактичних заходів. У стратегічних діях потрібно передбачити використання на якісно новому рівні лізингових, страхових, кредитних, емісійних, податкових відносин за умови дієвої підтримки держави.

Реалізацію емісійних відносин можна здійснювати на основі формування ІМЦ портфеля акцій підприємств регіону, діяльність яких характеризується суттєвою прибутковістю в сьогоdnішніх умовах, та інноваційних підприємств, що пов'язано з наявністю певних інвестиційних ризиків за теперішнього часу та вагомою прибутковістю у майбутньому. Таким чином, цей портфель повинен бути адаптивним до ринкових умов. Внаслідок дослідження процесів, які відбуваються в економіці країни та на фондовому ринку, була розроблена модель вибору і формування портфеля акцій, що включає чотири основні блоки.

Блок 1. Вибір виду портфеля акцій.

Блок 2. Пошук привабливих акцій.

Блок 3. Формування портфеля акцій.

Блок 4. Регулятори.

Блок 1. Вибір виду портфеля акцій. Цільова спрямованість цього блоку прямо пов'язана зі стратегією і тактикою поведінки інвестора на фондовому ринку. Під стратегією поведінки інвестора мається на увазі ряд дій, направлених на вибір певного виду портфеля акцій. Стратегія інвестора спрямована на вибір виду портфеля, який залежить від ділової активності фондового ринку. З огляду на це, одним з суттєвих завдань при розробленні стратегії є прогнозування впливу макроекономічних чинників на ділову активність фондового ринку. Треба зазначити, що фондовий ринок є наймобільнішою складовою його структури, тому часові горизонти для розроблення стратегічних, тактичних та оперативних рішень значно звужуються. Тобто доцільно за стратегічний діапазон прийняти один місяць, який є мінімальним законодавчим періодом опублікування значень основних макроекономічних чинників.

Аналіз практики функціонування фондового ринку України дозволив виділити дві основні частини портфеля: агресивну і консервативну.

Для отримання більш тонкого інструменту прийняття управлінських рішень щодо формування адаптивного до зовнішніх змін портфеля у монографії пропонується така їх класифікація: агресивний портфель акцій (АПА), який складається повністю з агресивних акцій; консервативний портфель акцій (КПА), що складається повністю з консервативних акцій; агресивно-консервативний портфель акцій (АКПА). У портфелі цього виду велику частку мають агресивні акції; консервативно-агресивний портфель акцій (КАПА). У ньому велику частку мають консервативні акції.

Проведені дослідження дали змогу зазначити той факт, що основним критерієм щодо вибору виду портфеля акцій є міра невизначеності (ризикованості) зовнішнього середовища, тобто чим стабільніша ситуація на ринку, тим більшою є питома вага консервативної частки в загальному портфелі акцій.

Тактика поведінки інвестора включає ряд дій, спрямованих на прогнозування зміни короткострокових тенденцій і вибір виду фондової гри. Існує два різновиди фондової гри: гра на підвищення та гра на пониження.

При фондовій грі на підвищення інвестор визначає момент часу, коли ціна акції є мінімальною чи наближається до мінімальної і з метою подальшого продажу акції купує їх. При фондовій грі на пониження інвестором визначається момент переоцінки акції, тобто коли ціна акції є найбільшою, то він продає їх з метою подальшої купівлі.

Для прийняття обґрунтованих тактичних рішень важливішою є завдання вивчення тенденції розвитку фондового ринку України з метою виявлення руху курсових цін акцій, що формують показник ділової активності фондового ринку. Тактичний діапазон прийняття управлінських рішень залежить від періодичності торгів і становить для фондового ринку України один день.

Для вирішення поставлених завдань першого блоку у модель включають комплекс економіко-математичних моделей, призначений для прогнозування макроекономічних чинників; комплекс дискримінантних функцій для прогнозування

діапазонів ділової активності; стратегічні таблиці для прийняття управлінського рішення щодо вибору виду портфеля акцій; методи спектрального аналізу для прогнозування короткострокових змін ділової активності з метою розроблення тактичних рішень.

Блок 2. Пошук привабливих акцій. Цей блок призначений для визначення привабливих на певний термін часу акцій і включає вибір та розроблення методів знаходження привабливих акцій для формування агресивної і консервативної часток портфеля. Методи вибору привабливих акцій розрізняються за своїми критеріями, оскільки при формуванні агресивної і консервативної часток портфеля інвестор має різні цілі.

Метою формування агресивної частки портфеля акцій є розпорядження акціями, тобто купівля і продаж акцій для отримання прибутку у вигляді різниці курсових вартостей. Агресивна частка портфеля акцій містить акції молодих підприємств. Однак у разі нестабільності ринку або його недостатнього розвитку (наприклад, український фондовий ринок), до цієї частки портфеля пропонується включати також акції великих підприємств і підприємств – лідерів галузі («*blue chips*»). Тенденція руху курсової вартості по цих акціях не має чіткої спрямованості, тому в цьому випадку прибуток від формування цієї частини портфеля пропонується розглядати як різницю між ціною купівлі і ціною продажу акцій. Однак з правила «чим вищий прибуток – тим більший ризик» впливає, що ризик при формуванні агресивної частини портфеля вищий, ніж при формуванні консервативної частини портфеля. Отже, методи знаходження привабливих агресивних акцій будуть направлені на вивчення і вибір моментів часу, найбільш вигідних для здійснення операцій купівлі і продажу. Таким чином, головним критерієм при відборі привабливих акцій для агресивного портфеля доцільно вибрати перелом у лінії тенденції руху курсових вартостей акцій.

Інструментарієм вирішення завдання вибору привабливих акцій для формування агресивної частки портфеля є методи технічного аналізу. З метою аналізу ефективності

використання методів на практиці пропонуються чотири показники, два з яких відображають позитивну сторону метода, а два – негативну.

Метою формування консервативної частки портфеля є підтримка ліквідності і платоспроможності інвестора. Тому акції, що формують цю частину загального портфеля, складаються з високоліквідних акцій («*blue chips*»), тобто акцій підприємств, які лідирують у галузі або представляють пріоритетну для країни галузь. Як прибуток, так і ризик за цими акціями невисокий, тому головним критерієм для інвестора при формуванні цієї частки портфеля акцій максимізація прибутку. Потрібно зазначити, що тенденція курсової вартості цих акцій представляє собою практично пряму висхідну лінію, кут нахилу якої до лінії підтримки незначний. У зв'язку з цим прибуток на такий вид акцій пропонується розглядати у вигляді дивідендів. Тобто методи вибору привабливих консервативних акцій будуть ґрунтуватися на вивченні показників їх ліквідності, ризикованості і прибутковості. Головними критеріями вибору привабливих консервативних акцій пропонується прийняти стабільність торгів, незначну мінливість курсових вартостей і позитивний рівень прибутковості акцій.

З метою вирішення завдання пошуку привабливих консервативних акцій до цього блоку включають: методи варіаційного аналізу, які використовуються для дослідження показників ліквідності і ризикованості; комплекс економетричних моделей для аналізу рівня прибутковості акцій.

Блок 3. Формування портфеля акцій призначено для визначення оптимального співвідношення привабливих акцій у різних частках портфеля.

Цей блок включає побудову комплексу оптимізаційних моделей формування частин портфеля акцій; формування агресивної і консервативної частин портфеля.

Комплекс оптимізаційних моделей формування різних часток портфеля містить моделі формування агресивної і консервативної часток. Модель формування агресивної частки

засновується на критерії мінімізації ризику, а модель формування консервативної частки – на максимізації прибутку. Таким чином, формування загального адаптивного портфеля акцій здійснюється при компромісі критеріїв ризик – прибутковість.

Оскільки перегляд виду портфеля здійснюється один раз на місяць, то при формуванні різних частин портфеля акцій необхідно зробити такі припущення: протягом місяця, коли формується портфель акцій, показники консервативних і агресивних привабливих акцій незмінні; часовий інтервал аналізу лінії тенденції привабливих акцій дорівнює трьом місяцям. Це пов'язано з великою динамічністю фондового ринку України і ґрунтується на аналізі динаміки руху курсових вартостей.

Блок 4. Управління портфелем акцій. Цільова спрямованість цього блоку полягає у розробленні контуру управління портфелем, що включає параметричну та структурну адаптацію агресивної та консервативної частин портфеля до зовнішніх перешкод.

Під управлінням мається на увазі зміна властивостей або функцій об'єкта з метою адаптації його до зовнішніх умов. Стосовно процесу формування портфеля акцій під управлінням треба розуміти набір дій, направлених на зміну внутрішньої структури портфеля акцій.

Зміна внутрішньої структури вибраного виду портфеля акцій залежить від зміни часток привабливих акцій у портфелі акцій (параметрична адаптація); зміни набору привабливих акцій (структурна адаптація).

Розглянемо зміну внутрішньої структури портфеля акцій для різних частин адаптивного портфеля.

Зміна часток привабливих акцій для агресивної частини портфеля обумовлюється зміною рівня ризику для будь-якої акції. Однак оскільки агресивна частка портфеля акцій є короткостроковою, то передбачається, що рівень ризику акції у короткостроковому періоді залишається незмінним. Тобто зміна частки привабливих акцій можлива тільки за появи нової привабливої акції або виключенні акції з набору привабливих.

Таким чином, управління агресивною частиною портфеля зводиться до своєчасного включення привабливих акцій в портфель або їх своєчасного виключення. У цьому разі період управління коливається від одного (мінімальний період спостереження) до п'яти-семи (довжина короткострокової тенденції) спостережень.

Управління консервативною частиною портфеля акцій також розраховане на зміну внутрішньої структури. Однак оскільки прогнозування виду портфеля акцій здійснюється в помісячному розрізі, то акції, які включаються в консервативну частину портфеля, повинні мати постійні властивості протягом місяця. Тобто, оскільки прибутковість акції протягом місяця є величиною слабо мінливою, то і частка привабливих акцій зміниться тільки при зміні набору привабливих акцій.

Інструментарієм підтримки контуру управління портфелем в модель є блок регуляторів. Під регуляторами мається на увазі перелік правил, яких необхідно дотримуватися при появі зовнішніх впливів. Запропонована модель містить три рівні регуляторів.

Регулятор 1-го рівня. Цей вид регулятора використовується тоді, коли з'являється вплив 1-го рівня, котрий зумовлює занепокоєння, тобто це такі зовнішні впливи, що призводять до зміни коефіцієнтів у цільових функціях, тобто до зміни рівня ризику і показника прибутковості акції. Внаслідок цього впливу інвестору необхідно переглянути частки акцій при нових коефіцієнтах.

Регулятор 2-го рівня. Цей регулятор застосовується, коли зовнішнє середовище змінюється настільки, що лінії тенденцій деяких акцій змінюють свій напрям. У цьому випадку інвестор повинен переглянути повністю внутрішню структуру портфеля і виключити ті акції, які не підходять під обрану стратегію і тактику поведінки на фондовому ринку, і навпаки, включити привабливі акції.

Регулятор 3-го рівня. Цей регулятор набирає чинності тоді, коли змінюється короткострокова тенденція ринку

(в цьому випадку необхідно повністю оновити агресивну частину портфеля акцій) або змінюється макроекономічне оточення, яке може призвести до зміни виду портфеля акцій.

Таким чином, розроблена модель дозволяє вибирати та формувати адекватний до змін зовнішніх умов портфель акцій, а також оперативно і своєчасно реагувати на зовнішні впливи, що виникають, підтримуючи контур управління ним.

Використання такого інструменту, як адаптивний портфель акцій підприємств регіону, дозволить активізувати інвестиційну діяльність у стратегічному, а також тактичному періоді.

Тактичний напрям діяльності ІМЦ передбачає заходи, здійснення яких можливе при використанні наявних ресурсів регіонів і полягає у виконанні організаційної, методичної, інформаційної роботи з консалтингу підприємств і проектів, стратегічно важливих для регіону: безкоштовно, за рахунок бюджетних коштів, інших – за рахунок коштів інвестора або підприємств-замовників.

Перевагами запропонованої концепції є обґрунтованість, прозорість, організаційно-інформаційна узгодженість, спрямованість на вирішення проблеми спільноти, непротиріччя макроекономічній інвестиційній політиці України.

Приплив інвестиційних ресурсів залежить не тільки від сприятливого інвестиційного клімату, який створює держава та органи регіонального управління й місцевого самоврядування, тобто зовнішнє середовище підприємств реального сектора економіки, а й від них самих, тобто від самостійного генерування програм стратегічного розвитку з орієнтацією на наявний споживчий попит і на формування промислового інноваційного попиту. Перебуваючи на нижньому рівні таксономічної ієрархії, підприємства відчують плинність і мінливість дії факторів зовнішнього середовища більш істотно, бо кількість останніх збільшується, підкріплюючись з кожним рівнем додатковою сукупністю соціально-економічних чинників. Тому зовнішнє оточення підприємств є більш хаотичним і розмаїтим, що змушує їх приділяти постійну увагу вирішенню питань формування інформаційних повідомлень про свої

здобутки і можливості, які сприятимуть формуванню позитивного іміджу підприємств як основи їх інформаційної взаємодії та активізації інвестиційної діяльності, оскільки такий імідж буде забезпечувати прагнення інвесторів вкладати кошти у розвиток підприємств реального сектора економіки, що доцільно здійснювати у відповідності зі стратегіями інтегрованих комунікацій у рамках концептуальних положень інформаційної взаємодії підприємств.

Стратегії інтегрованих комунікацій доцільно будувати на поведінковій моделі осіб, тобто менеджерів середнього та вищого рівня управління, власників, що готують та приймають рішення про співпрацю з партнерами з урахуванням їх очікувань, стереотипів мислення та незадоволених потреб.

Визначення аудиторії впливу і широка координація засобів комунікації є важливими факторами успіху інформаційної взаємодії, тому що кожна аудиторія вимагає застосування певних засобів, суті інформаційних повідомлень, часу і місця їх подання. Комунікаційні заходи набувають справжнього сенсу в тому разі, коли вони спрямовані відразу на кілька цільових аудиторій, для взаємодії з якими підприємство може ставити різні функціональні та комунікативні цілі. Так, для взаємодії з органами державного управління і місцевого самоврядування основною метою є отримання податкових пільг, додаткової інформації про адміністративні заходи контролю, потенційних надійних партнерів; для взаємодії з партнерами – залучення коштів і укладання контрактів з мінімальними трансакційними витратами та на вигідних умовах. Завданням рекламних комунікацій повинна стати усталеність і послідовність програми взаємозв'язку. Враховуючи зазначені особливості інтегрованих комунікацій, підприємство зможе досягти очікуваних результатів згідно з обраною стратегією. Основні умови успішності інформаційної взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища, а саме з партнерами, для формування й підтримки позитивного іміджу промислового підприємства на ринку полягають у представлених у табл. 3.2 концептуальних положеннях.

Таблиця 3.2

**Основні умови успішності інформаційної взаємодії
підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища**

Сутність умови успішності	Ключова ознака
Інформаційна взаємодія підприємства з зовнішнім середовищем становить собою двосторонню симетричну модель активного передавання інформації про здобутки і можливості кожного відповідно до змін в їхніх уявленнях та очікуваннях щодо отриманої вигоди згідно з поставленими цілями. В процесі інформаційної взаємодії першу й активну роль можуть відігравати обидві сторони: і підприємство, і суб'єкти зовнішнього середовища, причому в умовах сьогодення останні виконують її частіше завдяки використанню новітніх інформаційних технологій	Двостороння симетрична модель активного передавання інформації
Метою інформаційної взаємодії є гармонізація інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, від яких залежать успішність його діяльності зокрема та розвитку взагалі, на основі створення позитивного іміджу, що базується на об'єктивній складовій, яка характеризується використанням усіх видів ресурсів підприємства та його можливостями розвитку за інноваційним напрямом, та суб'єктивній складовій, яка формується за рахунок створення позитивного уявлення про підприємство у відповідності зі стереотипами суб'єктів ринку, що має вплив на процес формування бренду підприємства	Гармонізація інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища
Підґрунтям позитивного іміджу суб'єкта є інформаційна прозорість, тобто інформаційна відкритість щодо свого фінансового, майнового стану, комерційних та управлінських можливостей і здобутків. Оскільки прозорість є неоднорідним поняттям, з метою практичного застосування її необхідно класифікувати: за спрямованістю – на внутрішню (по відношенню до підприємства) та зовнішню; за змістом – на фінансово-майнову, комерційну та управлінську; за повнотою представлення – інформації на повну та неповну, а останню, в свою чергу, доцільно поділити на часткову та обмежену	Інформаційна прозорість

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Продовження табл. 3.2

Сутність умови успішності	Ключова ознака
Активність інформаційної взаємодії з боку підприємства залежить від його здобутків у тактичному періоді, можливостей – у стратегічному та уявлень партнерів про здобутки підприємства, що дозволяє стверджувати про існування як суб'єктивної, так і об'єктивної природи іміджу	Об'єктивна та суб'єктивна природа іміджу
Інформаційна взаємодія повинна бути побудована на основі інтегрованих комунікацій, основними складовими яких є заходи PR-політики, реклами, індивідуальної роботи з пріоритетними партнерами. Вибір певної складової залежить від досягнутого рівня привабливого іміджу, наявності та можливості фінансування інформаційних заходів, обраних методів діяльності, необхідної суми залучення коштів на фінансування конкретного проекту, його виду та пріоритетності, а також виду партнера	Інтегровані комунікації
PR-політики повинні постійно супроводжувати діяльність підприємства. Рекламу й індивідуальну роботу доцільно використовувати в разі підготовки до впровадження нових розробок, виходу на нові ринки, до того ж індивідуальна робота буде корисною в процесі взаємодії з пріоритетними, тобто впливовими партнерами	Інструменти інтегрованих комунікацій
PR-акції доцільно проводити згідно з системою стратегій, що базується здобутках підприємства у тактичному (за ресурсним напрямом) та у стратегічному (за інноваційним напрямом) періодах	PR-акції
Реклама повинна як підтримувати привабливий імідж підприємства і здійснюватися згідно з інформаційно-іміджевою стратегією, так і мотивувати партнерів до розширення зв'язків з підприємством, а споживачів – до придбання продукції	Реклама
Індивідуальна робота з потенційними партнерами й іншими пріоритетними суб'єктами та групами повинна враховувати як їх економічні інтереси та переваги, так і соціально-психологічні, а також культурні уявлення і стереотипи мислення (щодо партнерів – фізичних осіб або власників, керівників	Індивідуальна робота

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Закінчення табл. 3.2

Сутність умови успішності	Ключова ознака
чи менеджерів – юридичних осіб), що потребує віддзеркалення в інформаційних повідомленнях даних про соціально-економічний потенціал підприємства та результати інноваційної діяльності як умови розвитку відповідно до мотивів поведінки конкретних осіб та їх цілей	
Інструменти інтегрованих комунікацій доцільно використовувати як у реальному, так і у віртуальному інформаційному просторі з метою підвищення їх ефективності і використання наявних можливостей	Реальний і віртуальний інформаційний простір

Успішність представлених основних концептуальних положень інформаційної взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища в процесі управління іміджем (табл. 3.2) зумовлюється глибоким розумінням його сутності та різновидів.

Викладені положення інформаційної взаємодії мають загальне підґрунтя – позитивний імідж підприємства, що є запорукою успіху його господарювання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Графічно процес реалізації інформаційної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем у процесі управління іміджем підприємства представлено на рис. 3.1.

Імідж підприємства є узагальненим поняттям, яке будується на суббрендах продукції, що випускається. У свою чергу, імідж регіону перебуває під впливом іміджу підприємств, яку розташовані на певній території. Таким чином, на кожному економічному рівні існують власні системи, що складають мегасистему – єдине іміджеве поле, яке має пірамідальну структуру побудови, що створює умови для перехресного взаємопросування відповідних іміджів і може розглядатися як самостійна категорія. Основні функції іміджу представлено на рис. 3.2.

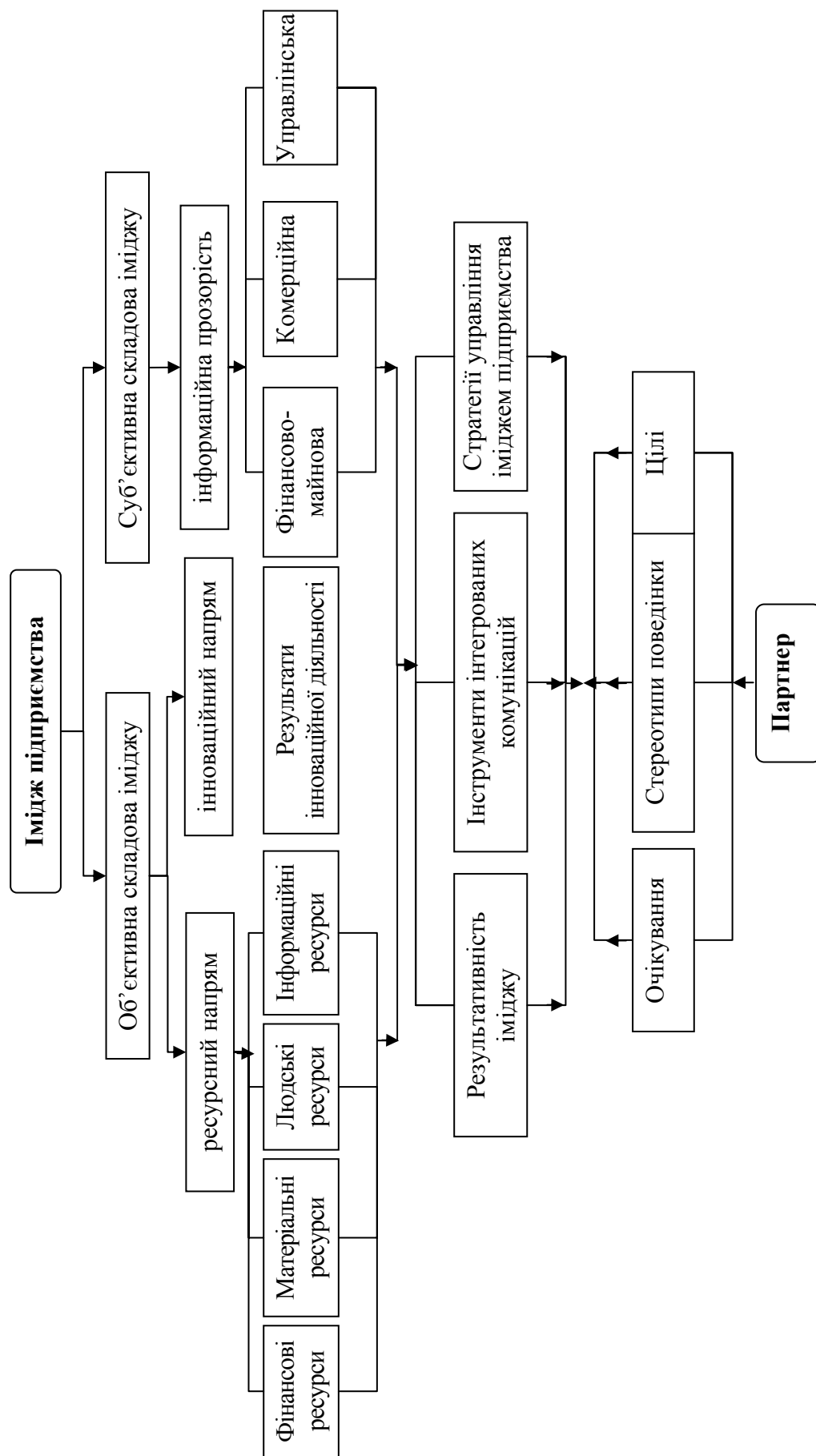


Рис. 3.1. Схема основних складових управління іміджем підприємства

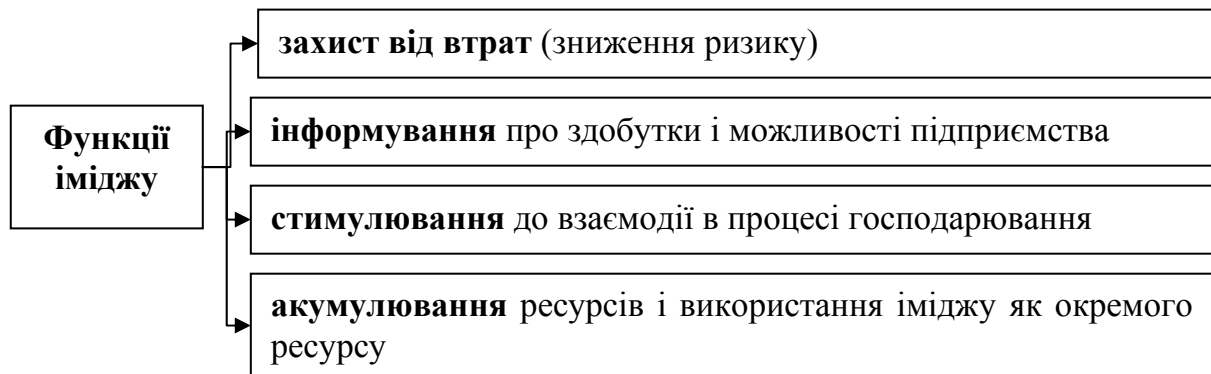


Рис. 3.2. Функції іміджу

Вони полягають у такому:

- захист від втрат та збільшення витрат, тобто збільшення ризику, оскільки використання іміджу впливає на формування позитивних вражень і довіри до підприємства та залучення до співпраці надійних і фінансово усталених партнерів з позитивною бізнесовою репутацією, а також отримання додаткового необхідного капіталу за меншою позиковою вартістю, формування додаткових фінансових припливів на основі премії від впливу іміджу й використання його як об'єкта господарювання, що здатний створювати додатковий прибуток;
- комунікативність, тобто двостороннє інформування внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства про його найсуттєвіші характеристики, можливості, тобто компетентність, наміри, очікування й отримання зворотної інформації від суб'єктів середовища про їх реакцію на повідомлення, а також здійснення одностороннього впливу (в разі необхідності) з метою активного позиціонування підприємства. Важливо, щоб такі комунікативні зв'язки були встановлені не лише з безпосереднім, близьким оточенням, а й з опосередкованим, віддаленим, тобто з різноманітним представниками зовнішнього середовища з метою встановлення довгострокових бізнесових зв'язків, які дозволять мінімізувати витрати в разі виникнення необхідності зміни партнерів;

- стимулювання реальних бізнес-партнерів до продовження та розвитку взаємодії в господарюванні та виходу на зовнішній ринок, а потенційних – до співпраці у напрямку започаткування взаємовигідних проєктів та їх впровадження на основі доведення існуючих та майбутніх переваг у процесі спільної роботи;
- акумулювання фінансових ресурсів, що передбачає використання іміджу як самостійного інвестиційного ресурсу, який здатний генерувати фінансові потоки.

Представлені функції іміджу доповнюють одна одну й у сукупності перетворюють його на важливий і пріоритетний ресурс підприємства, грамотне використання якого дасть змогу йому зайняти провідні позиції на зовнішньому ринку, забезпечити отримання ресурсів на вигідних умовах у разі необхідності й підтримувати дієві та корисні зв'язки з адміністративною, бізнес-елітою та споживачами.

Узагальнена класифікація іміджу представлена на рис. 3.3. Жирним виділені ті види іміджу, які є найбільш розповсюджені для підприємств та сприяють активізації інвестиційної діяльності.

Таким чином, імідж має дві основні складові: з одного боку, він залежить від об'єктивних результатів діяльності підприємства, з другого – створюється як образ, що сприймається кожним суб'єктом окремо. Тому імідж ґрунтується на об'єктивній та суб'єктивній основі, його складові мають двоїсту природу: одна є об'єктивною і зумовлюється результатами діяльності підприємства, друга – залежить від суб'єкта і його обізнаності щодо цих результатів господарювання.

Оскільки імідж є комплексним поняттям, то для його практичного застосування необхідно здійснювати кількісне оцінювання складових: об'єктивної – за результатами господарювання підприємств та суб'єктивної – за уявленнями про їх можливість і здобутки інвесторів або інших партнерів.

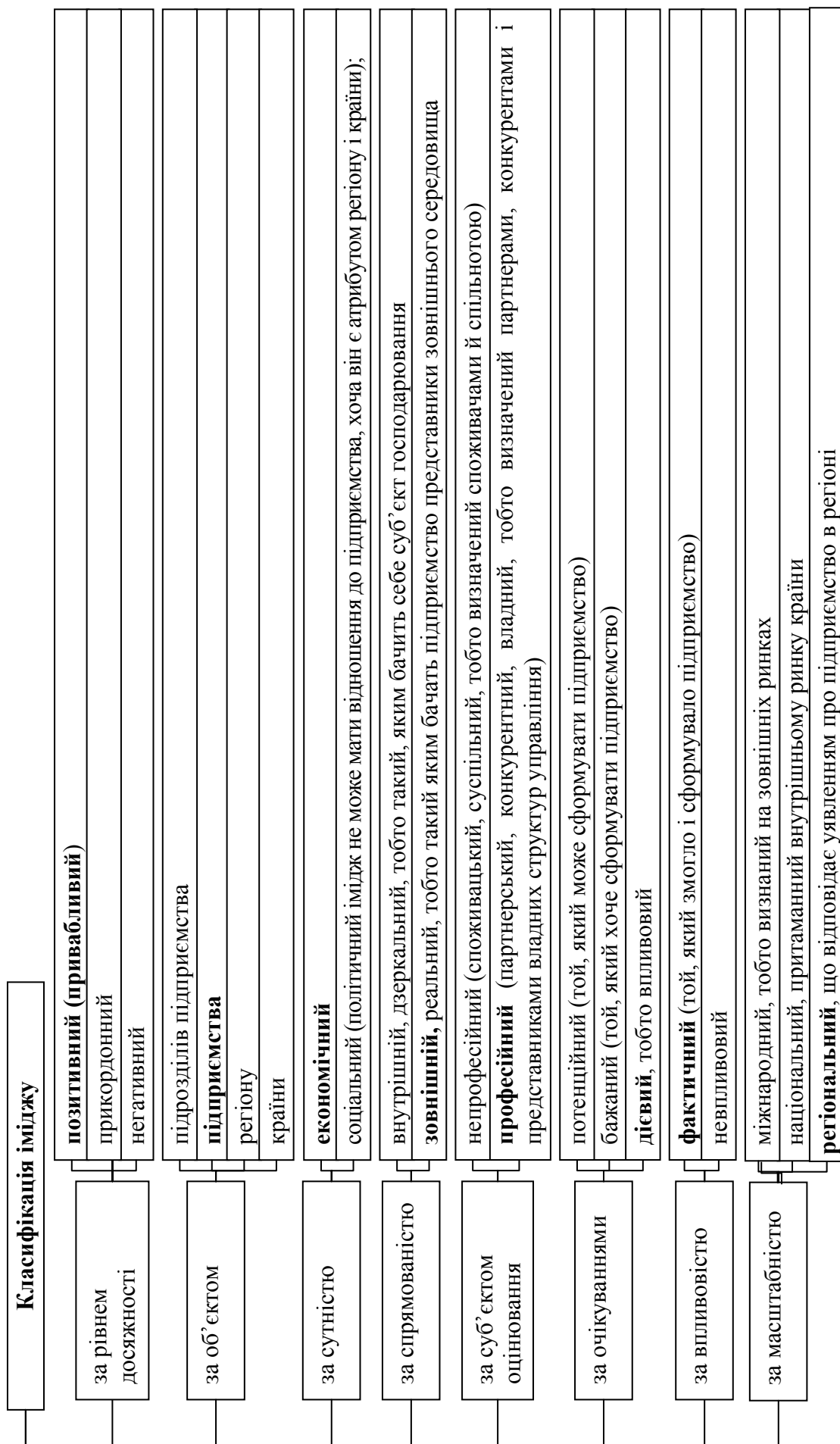


Рис. 3.3. Класифікація іміджу підприємства

З метою обґрунтування системи часткових показників оцінювання іміджу підприємств за об'єктивною складовою досліджено результати господарювання 25 машинобудівних промислових підприємства за період п'яти років методом багатовимірного факторного аналізу. В систему включено показники за всіма видами економічних ресурсів та інноваційною діяльністю, що зумовлювали особливості перебігу процесів господарювання, в тому числі й інвестиційних. Запропонована система комплексно характеризує об'єктивну складову іміджу та дозволяє суб'єктам зовнішнього середовища отримати повну інформацію про ресурсні здобутки підприємства (у тактичному періоді) та можливості його розвитку (у стратегічному періоді). Використання багатовимірного факторного аналізу за всіма досліджуваними показниками дало змогу визначити їх остаточний склад (за критеріями накопиченої дисперсії – 76,44%, власного числа останнього дев'ятого фактора – 1,047, факторними навантаженнями – більше 0,7), який включає 18 часткових показників: рентабельність сукупного капіталу; чисту рентабельність продажу; коефіцієнти: фінансової автономії, маневреності власного капіталу, фінансового ризику, оновлення основних фондів; питомої ваги: працівників, навчених новим професіям, працівників, які підвищили кваліфікацію в звітному році у середньообліковій чисельності персоналу; питомої ваги: витрат на маркетинг і рекламу в загальному обсязі витрат на інновації, інвестицій на інформатизацію до загального обсягу інвестицій, інвестицій на програмне забезпечення, на обчислювальну техніку в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію, інвестицій у нематеріальний основний капітал в загальному обсязі інвестицій в основний капітал, поточних витрат на технологічні інновації, витрат на дослідження і розробки, витрат на технологічну підготовку виробництва, власних інвестицій на технологічні інновації, інших джерел фінансування інноваційної діяльності в загальному обсязі інвестицій на інновації.

На основі нормованих значень часткових показників та коефіцієнтів їх значущості, визначених за факторними навантаженнями, методом адитивного згортання розраховано інтегральні

показники іміджу підприємств за об'єктивною складовою, що змінюються від 0 до 1. За допомогою методу нейронних мереж спрогнозовано значення інтегральних показників об'єктивної складової іміджу підприємств на один рік за моделлю багаторівневого персептрону, що є найкращою з 26-ти побудованих моделей за показниками коефіцієнтів кореляції, ефективності, чутливості і похибкою. Використання прогнозних значень інтегральних показників іміджу підприємств за об'єктивною складовою дозволило визначити переважні напрями його підвищення, серед яких виявлено інвестування у нематеріальні активи, використання прогресивних технологій виробництва продукції, збільшення реалізації інноваційної продукції, збільшення фондівіддачі, оновлення основних виробничих фондів, зростання питомої ваги працівників, які підвищили кваліфікацію.

Щодо суб'єктивної складової, то обґрунтовано пропозиції стосовно кількісного оцінювання суб'єктивної складової іміджу на основі фінансово-майнової, комерційної та управлінської інформаційної прозорості методом експертного опитування за такими характеристиками: бренд підприємства, продукція (якість, ціна, інноваційність, можливість технічного обслуговування, сервіс, гарантія, умови постачання), експортоспрямованість, активність участі підприємства у виставках, ярмарках, презентаціях інвестиційних проектів щодо розвитку, популярність партнерів по бізнесу, майновий стан, операції з акціями підприємства на фондових біржах, фінансовий стан, конкурентоспроможність підприємства, підтримка держави, професіоналізм менеджерів та власників, склад яких отримано методом експертного опитування. Коефіцієнт конкордації відповідей 15 експертів 0,96 підтверджує погодженість думок експертів і дозволяє використовувати отриману інформацію у подальших дослідженнях. Відмінність складових прозорості полягає у додатковому включенні майнової і таких характеристик, як бренд, експорторієнтованість, активність участі підприємства у виставках, ярмарках, презентаціях інвестиційних проектів розвитку та інших складових.

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Кількісне оцінювання іміджу підприємств за суб'єктивною складовою здійснено за інтегральними показниками, які визначено на єдиній методичній основі у відповідності з розрахунками за об'єктивною складовою. Об'єднання інтегральних показників об'єктивної і суб'єктивної складових дало змогу визначити загальний інтегральний показник іміджу підприємств як середньгеометричний, оцінити його в цілому та здійснити рейтингування дослідженої сукупності підприємств (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Значення інтегральних показників іміджу підприємств

Назва підприємства	Інтегральний показник іміджу за		Загальний інтегральний показник	Рейтинг
	об'єктивною складовою	суб'єктивною складовою		
ВАТ «Турбоатом»	0,394	0,811	0,565	1
ДП «Завод «Електроважмаш»	0,342	0,736	0,502	2
ЗАТ «Завод «Південкабель»	0,272	0,841	0,478	3
ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	0,301	0,756	0,476	4
ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	0,363	0,620	0,474	5
ВАТ «Електромашина»	0,303	0,714	0,465	6
ЗАТ «Лозівський завод «Трактородеталь»	0,349	0,508	0,421	7
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0,308	0,552	0,412	8
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,251	0,631	0,398	9
ВАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,422	0,352	0,385	10

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Закінчення табл. 3.3

Назва підприємства	Інтегральний показник іміджу за		Загальний інтегральний показник	Рейтинг
	об'єктивною складовою	суб'єктивною складовою		
ТОВ «Харківський завод підйомнотранспортного устаткування»	0,225	0,413	0,305	11
ДП «Завод «Радіореле»	0,319	0,274	0,296	12
ДП «Харківський завод транспортного устаткування»	0,170	0,421	0,268	13
ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка»	0,144	0,421	0,246	14
ДНВП «Об'єднання Комунар»	0,162	0,362	0,242	15
ВАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,145	0,402	0,241	16
ВАТ «Конвектор»	0,181	0,291	0,230	17
Ізюмський казенний приладобудівний завод	0,164	0,279	0,214	18
ВАТ «Харківський електроапаратний завод»	0,157	0,291	0,214	19
ДП «Харківський радіозавод «Протон»	0,154	0,261	0,201	20
ДП «Завод ім. В.Д. Малишева»	0,113	0,340	0,196	21
ВАНВТ «Теплоавтомат»	0,095	0,314	0,173	22
ДП «Ізюмський державний завод офтальмологічної лінзи»	0,096	0,292	0,167	23
ВАТ «Завод «Потенціал»	0,083	0,271	0,150	24
ДП «Харківський електромеханічний завод»	0,088	0,249	0,148	25

За даними можна зробити висновок, що імідж підприємств за суб'єктивною складовою є значно вищим, що пояснюється їх прагненням передавати у зовнішнє середовище тільки позитивну інформацію про свої здобутки, прагнення і можливості.

Проте в цілому, з урахуванням обох складових, імідж не є високим, що пояснюється низьким значенням його об'єктивної складової.

Однак важливо не тільки визначити кількісні значення іміджу, а й запропонувати його якісні рівні, що здійснено з використанням функцій приналежності за опитуванням 15-ти експертів (коефіцієнти конкордації думок 15 експертів: 0,81 – щодо розмежування об'єктивної складової та 0,87 – суб'єктивної) та положень теорії нечітких множин за двома умовами: жорсткими, тобто наближення функцій приналежності до одиниці, що дозволило виділити п'ять якісних рівнів іміджу: високий, середній або високий, середній, середній або низький, низький, та помірними умовами побудови функцій приналежності, які характеризуються точками перетину їх графіків, що зумовлює виділення трьох рівнів складових іміджу: низького, середнього і високого.

З усіх досліджуваних підприємств за об'єктивною складовою низький імідж мають 54%, середній – 46%, за суб'єктивною – середньому рівню відповідають 58% підприємств, а високому – 42%, що свідчить про необхідність керування іміджем з метою його покращення.

Об'єднання об'єктивної та суб'єктивної складових у площині інвестиційних стратегій дасть можливість визначитися з основними напрямками управління іміджем підприємств реального сектора економіки відносно інвестиційної діяльності.

Використання межових інтервалів об'єктивної складової іміджу підприємств та суб'єктивної складової є доцільним для позиціонування підприємств у матриці стратегій управління іміджем.

Запропонована матриця має споріднені квадранти, які доцільно об'єднати, оскільки як інструменти інформаційних комунікацій, так і стратегії їх використання та керування іміджем мають певний взаємозв'язок. Так, квадранти 1, 2, 4 характеризуються низьким та середнім значенням інтегральних показників складових; квадранти 3, 5, 7 відповідають як низьким, так і середнім та високим значенням інтегральних

показників складових іміджу; квадранти 6, 8, 9 відрізняються середніми та високими значеннями інтегральних показників. Таким чином, у відповідності з їх наведеним групуванням у матриці доцільно виділити 3 зони управління іміджем: його формування, зростання та підтримки з певним використанням інструментів інтегрованих комунікацій (відповідно до концептуальних положень інформаційної взаємодії), що наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Зони матриці стратегій управління
іміджем підприємства**

Якісна ознака рівня складових іміджу	Зона	Інструменти інтегрованих комунікацій
Низький, низький або середній	формування іміджу	всі інструменти з метою інформування партнерів про позитивні можливості та очікування підприємства (PR-акції, реклама й індивідуальна робота з пріоритетними партнерами)
Низький або високий, середній	зростання іміджу	реклама й індивідуальна робота, PR-акції за професійними заходами
Високий, високий або середній	підтримки іміджа	індивідуальна робота, яку можна доповнювати рекламою та крапковими PR-акціями

Спираючись на наявні види загальноекономічних стратегій підприємств, методи матричного позиціонування, розподіл стратегій за квадрантами у матрицях, подібних за кількістю квадрантів та їх економічним змістом матриці Мак-Кінзі, доцільно застосувати їх до запропонованої матриці стратегій, уточнити різновиди останніх та застосовувати для управління іміджем. Оскільки його складовими є суб'єктивна й об'єктивна, виникає об'єктивна необхідність у використанні таких основних класифікаційних ознак керування іміджем:

- *за спрямованістю*, згідно з якою основними видами стратегій є стратегії, спрямовані на підтримання об'єктивної складової, тобто ті, що полягають у реалізації управління ресурсами та інноваційною діяльністю з метою покращення їх результатів, стратегії, спрямовані на суб'єктивну складову, тобто заходи яких полягають у збільшенні інформованості суб'єктів зовнішнього середовища за видами інформаційної прозорості (а саме за такими з них, які мають низькі оцінки за результатами анкетування), а також стратегії, спрямовані одночасно на об'єктивну і суб'єктивну складові;
- *за актуалізацією та інформаційною сутністю*, згідно з якою доцільно виділити стратегії оновлення інформації про відповідні складові іміджу, стабілізації інформаційних повідомлень та стратегії лідерства. За стратегією оновлення доцільно збільшувати інтенсивність інформаційних повідомлень, актуалізувати інформацію та підвищувати її якість, за стратегією стабілізації треба підтверджувати вже наявну інформацію за обраними напрямками, актуалізуючи її сутність у відповідності з потребами підприємства та партнерів, за стратегією лідерства варто підкреслювати унікальність підприємства та його здобутків.

Оскільки згідно з концептуальними положеннями інформаційної взаємодії останню доцільно здійснювати за симетричною моделлю, інструменти інтегрованих комунікацій за виділеними зонами матриці стратегій керування іміджем доцільно застосовувати таким чином.

За зоною формування іміджу потрібно використовувати всі інструменти з метою інформування партнерів про позитивні можливості та очікування підприємства й проекту (PR-акції, рекламу й індивідуальну роботу з пріоритетними партнерами).

За зоною зростання іміджу доцільно використовувати рекламу й індивідуальну роботу та PR-акції за професійними заходами.

За зоною підтримки іміджу – індивідуальну роботу, яку можна доповнювати нагадувальною рекламою та крапковими PR-акціями.

У відповідності із зонами управління іміджем та квадрантами матриці необхідно позиціонувати в них стратегії використання інструментів інтегрованих комунікацій, які, згідно з пропозиціями науковців за наявними класифікаційними ознаками, є такими.

Класифікаційні ознаки та види стратегій реклами класифікують за такими критеріями: за інтенсивністю (загально-нагадувальна, стимулююча, контентно-пульсуюча); за сутністю повідомлень (спрямовані на результати використання окремих видів економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу); за методом рекламування (пряма, опосередкована, що залежить від масовості аудиторії впливу).

Класифікаційні ознаки та види стратегій PR-акцій є такими: за активністю (активні, помірні, крапкові); об'єктом (заходи зі ЗМІ, територіальною спільнотою, професіоналами ринку, партнерами); за сутністю повідомлень (спрямовані на результати використання окремих видів економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу).

Класифікаційні ознаки та види стратегій індивідуальної роботи з пріоритетними партнерами є такими: за сутністю повідомлень (спрямовані на результати використання окремих видів економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу); за типовістю потреб (типові – у прибутковості бізнесу, зниженні ризику, участі у капіталі, засновані на показниках, що характеризують результати господарювання, унікальні – засновані на нетипових потребах партнерів щодо їх емоційного задоволення у відповідності з особистісними уподобаннями); за активністю роботи з партнерами (активна, помірна, пасивна); за терміном подання інформації (первинна, вторинна, заключна).

Типовий розподіл стратегій інтегрованих комунікацій за квадрантами матриці наведено у табл. 3.5.

Інші види стратегій інструментів інтегрованих комунікацій, не представлені у табл. 3.5, можуть бути використані залежно від масовості (кількості) партнерів, мети їх інформування, кількісних значень часткових показників використання економічних ресурсів підприємств щодо об'єктивної складової іміджу та рівня позитивності або негативності щодо уявлень партнерів про здобутки і можливості підприємства за суб'єктивною складовою іміджу. Позичування досліджуваних підприємств у такій площині представлено на рис. 3.4.

Впровадження розроблених пропозицій на підприємствах реального сектора економіки дасть змогу обґрунтувати вид інструментів інформаційної взаємодії, стратегії забезпечення зростання іміджу та сутність інформаційних повідомлень для активізації взаємовідносин з потенційними і реальним інвесторами зокрема та партнерами в цілому.

Підвищенню іміджу підприємств буде сприяти їх інформаційна відкритість, що забезпечить позитивне сприйняття суб'єктів господарювання як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. Для ефективного сприйняття іміджу доцільно формувати й здійснювати постійну актуалізацію сайтів підприємств з урахуванням чотирьох компонент: змісту інформації про підприємство або інвестиційний проект; методів її візуалізації; виду інтерактивної взаємодії, що передбачає якість навігації в новому каналі; технології подання, тобто форматів і системи комунікацій. Інформація як перша компонента повинна органічно вписуватися у стратегії підприємств і одночасно презентувати його можливості у новому аспекті. Якість візуального подання інформації доцільно поставити в залежність від активних потреб потенційних інвесторів і передавати зі швидкістю можливого сприйняття, супроводжуючи відповідними графічними ефектами, які б мали відношення до суті проекту, або бізнес-спрямованості підприємства. Інтерактивну взаємодію необхідно будувати з урахуванням обсягів інформаційних потреб інвесторів і їх зацікавленості в співробітництві. Формати і системи для комунікації повинні безпосередньо залежати від рівня активності потенційної аудиторії впливу та її соціоекономічного стану.

Позиціонування стратегій інструментів інтегрованих комунікацій за квадрантами матриці

Номер квадранта	Стратегії			індивідуальної роботи
	PR-акцій	реклами		
1	Активна. Спрямована на результати використання окремих видів економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Стимулювальна. Спрямована на результати використання окремих видів економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу		Активна. Первинна. Спрямована на результати використання окремих видів економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу
4	Активна. Спрямована на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Стимулювальна. Спрямована на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу		Активна. Первинна. Спрямована на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу
2	Активна. Спрямована на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві	Стимулювальна. Спрямована на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві		Активна. Первинна. Спрямована на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві

Продовження табл. 3.5

Номер квадранта	Стратегії		
	PR-акцій	реклами	індивідуальної роботи
7	Помірна. Спрямована на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Контентно-пульсуюча. Спрямована на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Помірна. Вторинна. Спрямована на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу
5	Помірна. Спрямована на результати використання окремих видів ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Контентно-пульсуюча. Спрямована на результати використання окремих видів економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Помірна. Вторинна. Спрямована на результати використання окремих видів економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу
3	Помірна. Спрямована на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві	Контентно-пульсуюча. Спрямована на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві	Помірна. Вторинна. Спрямована на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві

Закінчення табл. 3.5

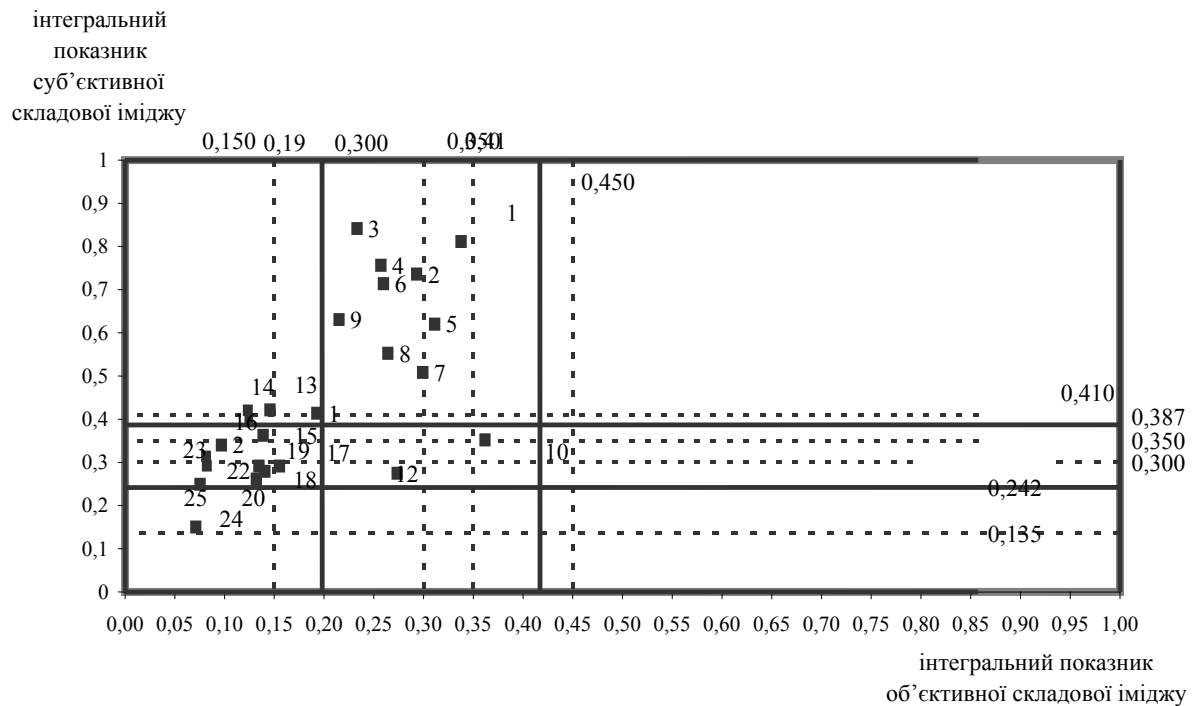
Номер квадранта	Стратегії		
	PR-акцій	реклами	індивідуальної роботи
8	Крапкові. Спрямовані на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Загальна нагадувальна. Спрямована на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Пасивна. Заклучна. Спрямована на економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві
6	Крапкові. Спрямовані на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві	Загальна нагадувальна. Спрямована на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві	Пасивна. Заклучна. Спрямована на використання економічних ресурсів та перебіг інноваційних процесів на підприємстві
9	Крапкові. Спрямовані на результати використання окремих видів ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Загальна нагадувальна. Спрямовані на результати використання окремих видів ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу	Пасивна. Заклучна. Спрямована на результати використання окремих видів ресурсів та перебіг інноваційних процесів або на інформування за характеристиками суб'єктивної складової іміджу

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Основні функції сайтів в інвестиційній діяльності полягають у такому:

- передаванні інформації про здобутки і можливості підприємства для цільової аудиторії щодо потенційного інвестування;
- підтриманні зв'язків з громадськістю на основі проведення електронних PR-акцій;
- інформаційному впливі на цільову аудиторію із забезпеченням домінування на створеному каналі;
- дослідженні інвестиційного ринку; передаванні довідкової інформації про підприємство або проект.

Застосування наведених рекомендацій дасть змогу промисловим підприємствам активізувати як інвестиційну діяльність, так і підприємницьку взагалі, підвищити ефективність результатів бізнесу.



Примітка: номер підприємства відповідає його рейтингу;
 ---- – межі інтервалів рівнів складових іміджу за жорсткими умовами;
 ——— – межі інтервалів рівнів складових іміджу за помірними умовами.

Рис. 3.4. Позіціонування підприємств у матриці стратегій управління іміджем

**Фінансова стратегія у забезпеченні розвитку
торговельних підприємств та методологічні засади
систематизації її видів**

В умовах глобалізаційних процесів, які здійснюють безпосередній вплив на розвиток економіки країн східної Європи, питання інституційної трансформації фінансово-економічної системи України набувають особливої актуальності. Водночас нестабільність економіки держави потребує змін інституційної системи шляхом її трансформації. Трансформаційні процеси фінансового сектора економіки України здійснюють значний вплив на організаційні системи підприємств реального сектора економіки, вимагаючи від топ-менеджерів запровадження нових підходів до управління фінансовою діяльністю підприємств. За цих умов одним із найактуальніших завдань є забезпечення швидкого виведення на траєкторію зростання як обсягів діяльності торговельних підприємств, так і їх фінансових результатів, формування умов подальшого розвитку. Ефективність цих системних заходів має бути суттєво посилена, враховуючи високу роль торговельних підприємств у реалізації державної соціальної політики та формуванні валового внутрішнього продукту. Так, у 2015 р. цей показник для торговельних підприємств становив 194,5 млрд грн, або 13,6% від загальної суми ВВП, поступаючись за значенням тільки підприємствам промисловості. За кількістю зайнятого населення підприємства торгівлі охоплювали 26,4% від загальної кількості зайнятих осіб, що лише на 2,6% менше, ніж на промислових підприємствах. За обсягом реалізованої продукції підприємствам торгівлі у 2015 році належало перше місце – 2159,3 млрд грн (37,8% від загального обсягу реалізації продукції в країні).

Розвитку фінансової діяльності торговельних підприємств на сучасному етапі притаманний ряд недоліків. Найсуттєвішим серед них є гостра нестача власного капіталу для формування їх активів – станом на 1 січня 2016 р. цей показник на підприємствах торгівлі має від'ємне значення, що свідчить

про їх збитковість та повну залежність від зовнішніх джерел фінансування. Недостатність власного капіталу негативно позначається на інвестиційній активності торговельних підприємств – у 2015 р. їх валові капітальні інвестиції становили лише 1,1% від загальної суми використовуваних ними активів, тоді як по підприємствах всіх інших видів економічної діяльності в цілому – 4,0%. Торговельні підприємства змушені використовувати значні обсяги позикового капіталу, основу якого становить товарний кредит – станом на 1 січня 2016 р. за рахунок цього джерела фінансування забезпечувалось формування 53,9% оборотних активів торговельних підприємств, тоді як по підприємствах інших видів економічної діяльності тільки 20,6%. Ці недоліки фінансової діяльності суттєво знижують рівень її ефективності, внаслідок чого протягом останніх років більшість торговельних підприємств є збитковими.

Подолання таких негативних явищ потребує тривалого періоду часу, а відповідно і застосування стратегічних заходів, серед яких центральне місце займає розроблення і реалізація фінансових стратегій торговельних підприємств. Формування такої стратегії має враховувати нові реалії динаміки факторів фінансового середовища, а її реалізація – забезпечувати швидку адаптацію торговельних підприємств до можливих змін цього середовища на всіх етапах стратегічного періоду. Фінансова стратегія конкретних суб'єктів господарювання формується в системі їх фінансової діяльності. Вона має відображати основні особливості фінансової діяльності цих суб'єктів. Враховуючи те, що об'єктом нашого дослідження є торговельні підприємства України, розглянемо основні особливості фінансової діяльності цих підприємств, що впливають на формування їх фінансової стратегії.

У процесі визначення цих особливостей необхідно в першу чергу дати стислу характеристику основних суб'єктів здійснення фінансової діяльності в цій сфері господарювання, а саме – торговельних підприємств. Згідно з Національним стандартом

України під торговельним підприємством розуміють майновий комплекс, який є господарською статутною ланкою торгівлі з правами юридичної особи, що здійснює купівлю та продаж товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції чи надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача [316].

У загальній системі торговельних підприємств України виділяють два основних їх види, а саме: роздрібні та оптові підприємства. Особливості конкретних операцій основної операційної діяльності цих двох видів торговельних підприємств визначають відповідно різні обсяги та напрями їх фінансової діяльності, що мають бути враховані в процесі формування їх фінансової стратегії.

Проведене дослідження дає змогу систематизувати основні особливості фінансової діяльності торговельних підприємств (у порівнянні із підприємствами інших видів економічної діяльності) таким чином (рис. 3.5).

Поряд з дослідженням основних особливостей фінансової діяльності торговельних підприємств, що мають бути враховані в процесі розроблення їх фінансової стратегії, потребує визначення роль, яку ця стратегія відіграє у забезпеченні розвитку цих підприємств у довгостроковому періоді. Спираючись на сутність категорії «стратегія підприємства» та ідентифіковані особливості фінансової стратегії, запропоновано таке формулювання цього поняття: «Фінансова стратегія підприємства становить собою один з найважливіших видів його функціональних стратегій, що спрямована на забезпечення реалізації його корпоративної стратегії та стратегії окремих бізнес-одиниць, яка визначає систему скоординованих напрямів перспективного розвитку його фінансової діяльності в умовах невизначеності, підпорядкована довгостроковим цілям, що враховують фінансові інтереси його власників, забезпечують ефективне використання внутрішнього фінансового потенціалу та можливість своєчасної адаптації до зміни умов зовнішнього фінансового середовища».

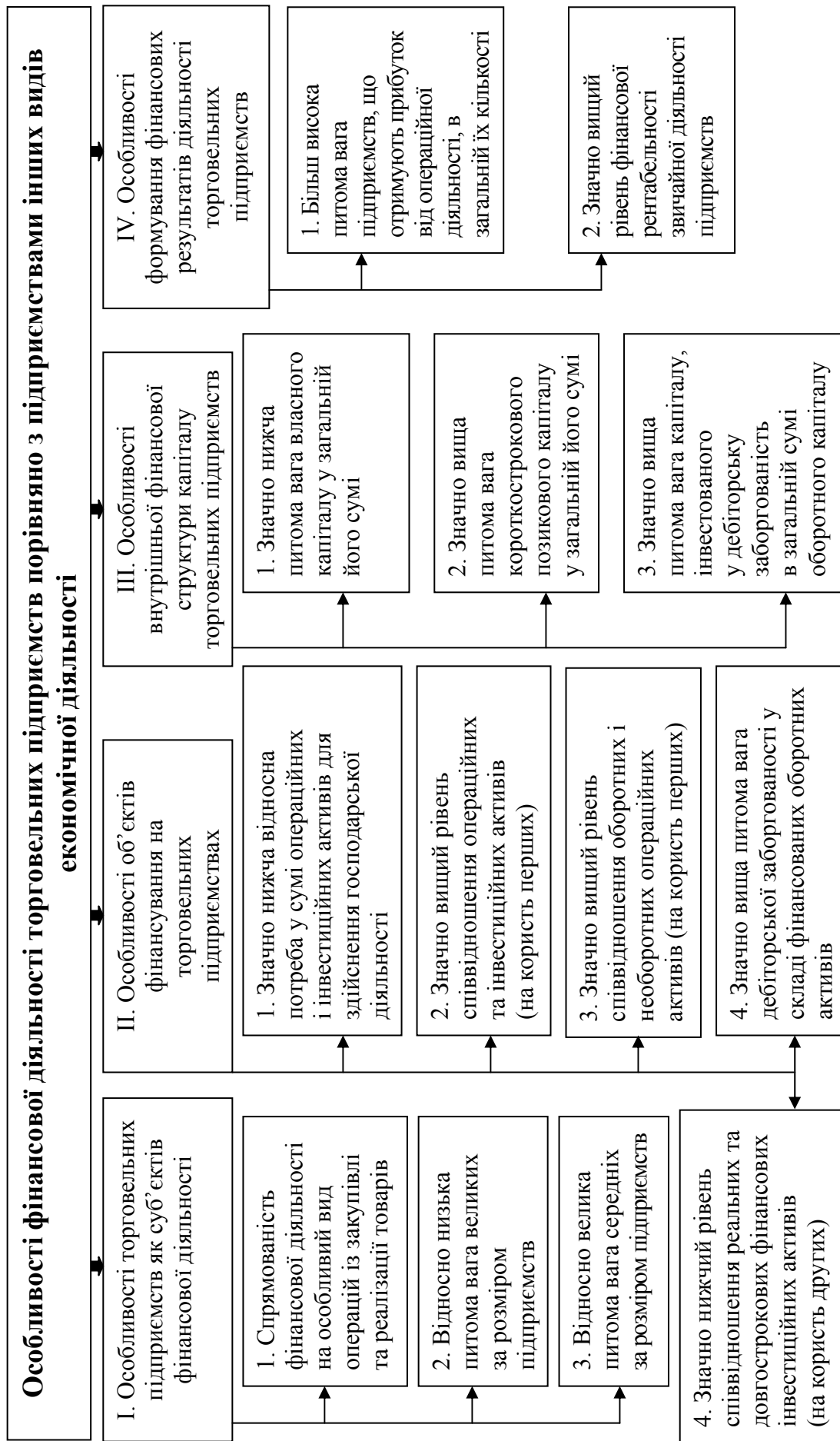


Рис. 3.5. Характеристика основних особливостей фінансової діяльності торговельних підприємств порівняно з підприємствами інших видів економічної діяльності

Розроблення стратегії дає змогу:

- перевести підприємство на більш високий рівень організації управління і керованості, що орієнтований на стратегічне мислення і самоідентифікацію свого становища у довгостроковій перспективі;
- визначити механізм реалізації загальних і фінансових цілей економічного та соціального розвитку підприємства;
- створити базу для прийняття ефективних тактичних управлінських рішень протягом визначеного стратегічного періоду;
- визначити порівняльні переваги підприємств і забезпечити їх подальший розвиток за рахунок максимального використання його внутрішнього потенціалу;
- знизити рівень невизначеності умов розвитку підприємства і забезпечити його швидку адаптацію до зміни факторів зовнішнього середовища;
- сформувати значення основних критеріальних оцінок інвестиційних і інших управлінських рішень;
- визначити умови здійснення стратегічних змін організаційної структури управління підприємством;
- забезпечити реалізацію відповідного менталітету власників і менеджерів у найбільш важливих стратегічних рішеннях щодо розвитку підприємства.

Система аспектів ролі розробленої стратегії у забезпеченні ефективного розвитку підприємства у довгостроковому періоді може бути суттєво доповнена. Зокрема, ми вважаємо, що розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств також дає можливість:

- створити умови надійного розвитку всієї господарської діяльності підприємства за рахунок відповідної фінансової підтримки його корпоративної та бізнес-стратегій;
- сформувати модель активної поведінки торговельного підприємства на фінансовому ринку та відповідного його позиціонування в окремих сегментах цього ринку;
- створити умови для побудови ефективної системи матеріального стимулювання фінансових менеджерів, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей розвитку фінансової діяльності;

– визначити передумови формування системи інформаційного забезпечення управління фінансовою діяльністю, підпорядкованої реалізації стратегічних фінансових цілей підприємства.

З урахуванням цих доповнень загальна система характеристик ролі фінансової стратегії у забезпеченні ефективного розвитку торговельного підприємства може бути представлена у такому вигляді (рис. 3.6).

Поняття «фінансова стратегія підприємства» має узагальнюючий характер й інтегрує в собі перелік основних його змістовних характеристик. У той же час конкретний прояв цих характеристик варіює по окремих підприємствах у досить великому діапазоні залежно від особливостей його основної діяльності, внутрішньої фінансової структури, обсягу його внутрішнього фінансового потенціалу, зовнішнього фінансового середовища та інших умов. Така варіація цілей та умов формування фінансової стратегії підприємств (в тому числі – торговельних) зумовлює відповідну варіацію видів цієї стратегії, що мають обиратись ними в конкретних умовах фінансової діяльності. Тому одним з актуальних теоретичних питань, пов'язаних із формуванням фінансової стратегії, є відповідна систематизація основних її видів, що можуть використовуватись на підприємствах торгівлі.

Питання систематизації видів фінансової стратегії підприємств реального сектора економіки на базі окремих класифікаційних їх ознак розглядаються як українськими, так і зарубіжними науковцями. В роботах науковців розглядається роль систематизації видів фінансової стратегії в загальній системі стратегічного управління розвитком підприємства, пропонується система певних класифікаційних ознак видів цієї стратегії, визначаються основні особливості окремих з цих видів. Водночас багато аспектів цієї проблеми, з нашої точки зору, трактується сучасними науковцями неповно, а інколи і некоректно.

Так, в основу систематизації видів фінансової стратегії підприємства пропонується покласти лише дві класифікаційні ознаки – вид корпоративної стратегії та внутрішній фінансовий потенціал підприємства [10, 45]. Безумовно, цими ознаками не охоплюється все різноманіття умов перспективного розвитку фінансової діяльності підприємств реального сектора економіки.

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**



Рис. 3.6. Система основних характеристик ролі фінансової стратегії у забезпеченні ефективного розвитку торговельного підприємства

Крім того, комплексне поняття «вид фінансової стратегії підприємства» сучасними науковцями часто підміняється лише окремими напрямками цієї діяльності. Так, як самостійний вид фінансової стратегії розглядаються: «стратегія фінансування приросту оборотних коштів» [170], «стратегія підтримання фінансової стійкості» [165], «стратегія кредитування», «стратегія розміщення акцій», «стратегія використання дивідендів» [170] і навіть «стратегія виконання операцій з окремими фінансовими інструментами» [10].

Зрештою, жодна з праць сучасних науковців не розглядає питань систематизації видів фінансової стратегії торговельних підприємств, хоча особливості фінансової діяльності цих підприємств є досить вагомими.

Усе це обумовлює актуальність поглиблення дослідження методологічних питань систематизації видів фінансової стратегії торговельних підприємств на сучасному етапі їх розвитку.

Передумовою такого дослідження є чітке визначення основних методологічних принципів, за якими має здійснюватись така систематизація. Розглянуті методологічні принципи охоплюють питання як формування системи видів стратегій підприємства різних рівнів, так і забезпечення внутрішньої узгодженості цієї системи.

Критичний огляд пропозицій цих авторів дає змогу визначити перелік основних методологічних принципів побудови систематизації видів стратегії підприємств, що можуть бути застосовані і для фінансової стратегії торговельних підприємств. До переліку ми вважаємо за доцільне включити такі методологічні принципи: принцип комплексності, принцип паритетності, принцип ієрархічності [526], принцип пріоритетності, принцип збалансованості [170], принцип гнучкості [526].

Крім того, ми пропонуємо включити до цього переліку й такі, що пов'язані з раніше визначеними результатами дослідження, а саме: принцип відповідності теорії стратегічного менеджменту; принцип взаємозв'язку з характеристиками

Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

поняття «фінансова стратегія підприємства»; принцип відповідності особливостям фінансової діяльності торговельних підприємств.

Узагальнений перелік основних методологічних принципів систематизації видів фінансової стратегії торговельних підприємств наведено на рис. 3.7.



Рис. 3.7. Основні методологічні принципи систематизації видів фінансової стратегії торговельних підприємств

Спираючись на ці методологічні принципи, розглянемо найбільш важливі класифікаційні ознаки, які можуть бути покладені в основу систематизації видів фінансової стратегії торговельних підприємств.

Однією з таких класифікаційних ознак є галузева приналежність підприємства. У торгівлі такі галузеві особливості притаманні перш за все підприємствам різних видів діяльності – роздрібної та оптової торгівлі.

Щодо врахування цих галузевих особливостей діяльності торговельних підприємств при виділенні видів корпоративної та бізнес-стратегій сумнівів не виникає – ці особливості зумовлюють різні види технологій здійснення основної діяльності, різні види товарних ринків і форм конкуренції на них, різну маркетингову орієнтацію тощо.

Водночас виникає питання: наскільки ці галузеві особливості діяльності торговельних підприємств обумовлюють специфіку їх фінансової діяльності та диференціацію видів їх фінансової діяльності, а відповідно і диференціацію видів їх фінансової стратегії за такою класифікаційною ознакою.

З нашої точки зору ця специфіка фінансової діяльності роздрібних та оптових торговельних підприємств простежується за багатьма параметрами.

Перш за все, різні технології здійснення основної діяльності підприємств роздрібною та оптовою торгівлі зумовлюють різну тривалість операційного, а відповідно і фінансового їх циклів, що спричиняє різний відносний обсяг фінансових потреб, а відповідно і структури залучення фінансових ресурсів із різних джерел.

Крім того, різний склад покупців споживчих товарів підприємств роздрібною та оптовою торгівлі зумовлює і певну різницю видів здійснюваних фінансових операцій. Наприклад, основною формою кредитування покупців на підприємствах роздрібною торгівлі є споживчий кредит, тоді як на підприємствах оптовою торгівлі такою основною формою є товарний кредит. Різний склад покупців обумовлює і різні підходи цих підприємств до визначення стратегічних напрямів здійснення їх кредитної політики.

Як особливість фінансової діяльності потрібно відзначити і різні можливості формування фінансових ресурсів із внутрішніх джерел підприємствами роздрібною та оптовою торгівлі. Так, технологічні особливості операцій на підприємствах оптовою торгівлі потребують їх більшої фондооснащеності (в першу чергу – механооснащеності праці), тоді як на підприємствах роздрібною торгівлі порівняно вищою є рівень витрат живої праці.

Це надає за однакових інших умов більш високі можливості формування фінансових ресурсів за рахунок амортизації основних засобів на підприємствах оптової торгівлі порівняно із підприємствами роздрібною торгівлі.

Нарешті, більш високий рівень концентрації торговельної діяльності на підприємствах оптової торгівлі, а також їх переважно прямі господарські зв'язки з безпосередніми виробниками споживчих товарів дозволяють їм формувати кінцеві фінансові результати (в першу чергу – чистий прибуток з операційної діяльності) при відносно нижчих рівнях витрат на збут і торговельної націнки, ніж на підприємствах роздрібною торгівлі. Це теж відіграє суттєву роль у формуванні фінансових ресурсів і забезпеченні стратегічного розвитку фінансової діяльності торговельних підприємств, що диференційовані за ознакою їх галузевої приналежності.

Виходячи з наведених аргументів, ми вважаємо за необхідне поділяти види фінансової стратегії торговельних підприємств за цією ознакою, виділяючи відповідно фінансову стратегію роздрібного торговельного підприємства та фінансову стратегію оптового торговельного підприємства.

Певні науковці пропонують використовувати в процесі систематизації видів корпоративної стратегії і таку класифікаційну ознаку, як розмір підприємства. Зокрема, така пропозиція міститься в роботах Колліса Д. та Монтгомері С., Хангера Дж. та Уїлена Т.

Ми вважаємо, що розмір підприємства визначає особливості формування не тільки корпоративної, а й фінансової його стратегії.

По-перше, розмір торговельного підприємства визначає загальний обсяг фінансової його діяльності, ступінь диверсифікації напрямів її діяльності, рівень спеціалізації і кваліфікації фінансових менеджерів та деякі інші вихідні передумови розроблення фінансової стратегії – масштабність її цілей, період стратегічного бачення розвитку фінансової діяльності, ступеня деталізації розроблення пропозицій щодо досягнення стратегічних цілей тощо.

По-друге, залежно від розміру торговельного підприємства формується відповідна організаційна структура управління їх фінансовою діяльністю, а відповідно й можливості забезпечення ефективної реалізації розробленої фінансової стратегії.

По-третє, розмір торговельного підприємства значною мірою визначає і внутрішню структуру формування фінансової стратегії за основними її напрямками, кількість (а відповідно і форми) яких зростає, як правило, пропорційно зростанню обсягів фінансової діяльності та її диверсифікації.

По-четверте, торговельні підприємства різних розмірів мають різні потенційні можливості залучення позикових фінансових ресурсів – як за обсягами, так і за складом джерел, що відповідним чином обумовлює різні можливості фінансового розвитку у стратегічній перспективі.

Виходячи з цього, систематизація видів фінансової стратегії торговельних підприємств має включати до свого складу і таку їх класифікаційну ознаку, як розмір підприємства. З цією метою для їх поділу можуть бути застосовані ті ж самі кількісні критерії, що використовуються для статистичного спостереження за діяльністю підприємств в Україні. Інакше кажучи, за цією ознакою можуть бути виділені: фінансова стратегія малого торговельного підприємства; фінансова стратегія середнього торговельного підприємства; фінансова стратегія великого торговельного підприємства.

У процесі визначення поняття «фінансова стратегія підприємства» зазначалось, що однією з основних її змістовних характеристик є спрямованість цієї стратегії на фінансове забезпечення реалізації як корпоративної, так і окремих бізнес-стратегій підприємства. Зважаючи на те, що кожна з цих груп стратегій суттєво розрізняються за масштабами та напрямками стратегічних завдань, що вирішуються, в сучасній літературі з питань стратегічного менеджменту часто пропонується поділяти за цією ознакою і види функціональних стратегій підприємства. Поділяючи таку точку зору, ми вважаємо за необхідне включити в систематизацію видів фінансової

стратегії торговельних підприємств і таку класифікаційну ознаку, як їх характер за ієрархічним рівнем управління. За цією ознакою можуть бути відповідно виділені: фінансова стратегія торговельного підприємства в цілому; фінансова стратегія відповідної бізнес-одиниці торговельного підприємства.

Підпорядкованість фінансової стратегії торговельного підприємства його корпоративній стратегії як за основними стратегічними цілями, так і за напрямками реалізації обумовлює необхідність введення в систематизацію її видів ще однієї важливої класифікаційної ознаки, а саме: відповідність базовій (еталонній) корпоративній стратегії. Практично всі пропозиції сучасних науковців з питання систематизації видів фінансової стратегії підприємства пов'язані з використанням цієї класифікаційної ознаки [45, 163, 165, 171].

Виділення такої класифікації ознаки видів фінансової стратегії торговельних підприємств ми вважаємо абсолютно доцільним. Більше того, в системі класифікаційних ознак ми вважаємо її однією з головних, що задає загальний вектор спрямованості фінансової стратегії конкретного торговельного підприємства. У той же час, принципові підходи окремих науковців до поділу видів базових корпоративних стратегій підприємств реального сектора економіки суттєво розрізняються, що відповідним чином позначається на виділенні конкретних видів фінансової стратегії за цією класифікаційною ознакою. Тому для обґрунтування пропозицій щодо визначення видів фінансової стратегії торговельних підприємств за цією класифікаційною ознакою необхідно попередньо розглянути підходи сучасних науковців до диференціації видів базової (еталонної) корпоративної стратегії підприємства.

Методологічні підходи до побудови видів базової (еталонної) корпоративної стратегії розглядаються в працях багатьох українських і зарубіжних науковців. Огляд цих праць показує, що на сучасному етапі існує щонайменше три принципові підходи до класифікації базової (еталонної) стратегії підприємств.

Одним з таких підходів є виділення видів цієї стратегії за ознакою форм зростання операційної діяльності підприємств. Зокрема, такого підходу притримуються Віханський О.С., Лемке Г. та деякі інші науковці. За визначеною класифікаційною ознакою, яку вважають головною для систематизації стратегій цього виду, вони виділяють три основні їх види: стратегію концентрованого зростання; стратегію інтегрованого зростання; стратегію диверсифікованого зростання. В межах цих основних базових (еталонних) стратегій підприємства дослідники пропонують виділяти окремі різновиди цих стратегій за додатковими класифікаційними ознаками.

Другим з цих підходів є виділення основних видів базової (еталонної) стратегії підприємств за ознакою характеру його конкурентної поведінки на ринку реалізації продукції. За визначеною класифікаційною ознакою пропонується виділяти від класичних п'яти (за Портером) базових видів конкурентної стратегії (стратегія лідерства за витратами; стратегія диверсифікації товарів; стратегія лідерства за цінністю для покупців; стратегія ринкової ніші; за рівнем цін; стратегія ринкової ніші за якістю товарів) до 9-ти таких видів, що визначаються Томпсоном А. та Стриклендом А. (стратегії конкурентної поведінки в галузях, що формуються; на ринку з високою динамікою; в традиційній галузі на етапі спаду; в галузі з широкою сегментацією; в умовах високих темпів зростання попиту на продукцію; в умовах лідерства на ринку; в умовах переслідування лідера; в умовах дуже слабкої конкурентної позиції).

Третім, найбільш поширеним на сучасному етапі підходом до систематизації базових (еталонних) корпоративних стратегій, є їх класифікація за ознакою загального вектора динаміки господарської діяльності підприємства. За цією класифікаційною ознакою пропонується виділяти три принципових базових (еталонних) види корпоративної стратегії підприємства: стратегія зростання (інколи її поділяють на два підвиди – стратегію швидкого та стійкого зростання), стратегія стабілізації та стратегія скорочення (згортання) господарської діяльності.

Розглядаючи запропоновані підходи до основної класифікаційної ознаки виділення видів базової корпоративної стратегії підприємств, ми вважаємо, що з позицій особливостей фінансового забезпечення реалізації корпоративної стратегії найбільш принциповою їх ознакою є вектор динаміки господарської діяльності підприємства. Саме ця ознака найбільшою мірою визначає основний напрям фінансової стратегії торговельного підприємства та характер стратегічних змін його фінансової діяльності. Тому за класифікаційною ознакою відповідності базовій (еталонній) корпоративній стратегії торговельного підприємства ми пропонуємо виділити три основні види його фінансової стратегії, а саме:

- фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку діяльності торговельного підприємства;
- фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності торговельного підприємства;
- фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення скорочення діяльності торговельного підприємства.

У межах цих принципів видів фінансової стратегії у разі необхідності можуть бути виділені окремі їх підвиди (якщо такого поділу буде дотримуватися торговельне підприємство при формуванні своєї базової корпоративної стратегії). Крім того, такий поділ фінансової стратегії може бути застосований і для фінансового забезпечення реалізації окремих бізнес-стратегій торговельного підприємства.

Значна кількість науковців використовують у процесі систематизації видів корпоративної стратегії підприємства і таку класифікаційну ознаку, як її орієнтування на переважні фактори успіху – внутрішні або зовнішні. Ця класифікаційна ознака спирається на відому матрицю стратегічного аналізу можливостей розвитку підприємства – SWOT-аналізу. За цією класифікаційною ознакою вони виділяють корпоративну стратегію внутрішнього зростання та корпоративну стратегію зовнішнього зростання.

Ми вважаємо, що така класифікаційна ознака може бути використана і в процесі систематизації фінансової стратегії торговельних підприємств. Передумовою виділення фінансових

стратегій за цією ознакою є здійснення SWOT-аналізу фінансової діяльності торговельних підприємств. Перший вид цієї стратегії має спиратись на переважне використання внутрішнього фінансового потенціалу та забезпечувати здебільшого напрями внутрішнього зростання підприємства, тоді як другий вид цієї стратегії має спиратись на переважне використання сприятливих зовнішніх фінансових факторів і забезпечувати головним чином зовнішнє позиціювання підприємства.

Нарешті, серед класифікаційних ознак, які використовують сучасні науковці в процесі систематизації корпоративної та бізнес-стратегій підприємства, треба звернути увагу і на таку, як характер його стратегічної поведінки на ринку. За цією класифікаційною ознакою дослідники виділяють, як правило, такі два види корпоративної чи бізнес-стратегії: наступальну стратегію та захисну стратегію. З цією класифікаційною ознакою визначені науковці пов'язують і відповідний менталітет власників та менеджерів підприємства щодо відношення до рівня ризику господарської діяльності, котрий пиймають.

З нашої точки зору, така класифікаційна ознака може бути використана і в процесі систематизації видів фінансової стратегії торговельних підприємств. У такій класифікації ми пропонуємо виділити, крім двох означених, ще один вид фінансової стратегії, що характеризує нейтральну поведінку суб'єктів фінансової поведінки торговельного підприємства у стратегічному періоді, тобто можуть виділятись такі види фінансової стратегії:

- наступальна фінансова стратегія (що реалізує агресивний підхід до рівня фінансового ризику);
- нейтральна фінансова стратегія (що характеризує помірний підхід до рівня фінансового ризику);
- захисна фінансова стратегія (що реалізує консервативний підхід до рівня фінансового ризику).

Таким чином, в основу систематизації видів фінансової стратегії торговельних підприємств ми пропонуємо покласти такі основні класифікаційні ознаки, як вид торговельної

діяльності підприємства, розмір торговельного підприємства, ієрархічний рівень управління торговельним підприємством, вид базової корпоративної стратегії торговельного підприємства, вектор динаміки господарської діяльності торговельного підприємства, характер фінансової поведінки торговельного підприємства у стратегічному періоді.

Важливим завданням будь-якої систематизації об'єктів дослідження є здійснення їх відповідного ранжування за визначеними класифікаційними ознаками. Теорія систематизації об'єктів передбачає виділення в процесі ранжування класифікаційних ознак їх видів такі ієрархічні рівні: система; підсистема; група; підгрупа; клас; підклас; тип. За цим підходом ми пропонуємо ранжувати окремі класифікаційні ознаки видів фінансової стратегії торговельних підприємств за їх значущістю таким чином:

- 1-й рівень («підсистема»): вид торговельної діяльності підприємства;
- 2-й рівень («група»): розмір торговельного підприємства;
- 3-й рівень («підгрупа»): ієрархічний рівень управління торговельним підприємством;
- 4-й рівень («клас»): вид базової корпоративної стратегії торговельного підприємства;
- 5-й рівень («підклас»): характер фінансової поведінки торговельного підприємства у стратегічному періоді;
- 6-й рівень («група»): вектор динаміки господарської діяльності торговельного підприємства у стратегічному періоді.

Результати проведеного дослідження щодо класифікаційних ознак та їх ієрархічного рівня за рангом значущості у системі дають змогу запропонувати таку систематизацію видів фінансової стратегії торговельних підприємств (табл. 3.6).

Побудована на базі визначених методологічних принципів систематизація видів фінансової стратегії торговельних підприємств створює необхідний базис для їх альтернативного вибору і взаємної координації конкретними суб'єктами господарської діяльності.

Таблиця 3.6

**Систематизація видів фінансової стратегії
торговельних підприємств**

Ієрархічний ранг за значущістю в системі	Класифікаційна ознака	Вид фінансової стратегії за відповідною класифікаційною ознакою
1-й рівень («підсистема»)	Вид торговельної діяльності підприємства	Фінансова стратегія роздрібного торговельного підприємства Фінансова стратегія оптового торговельного підприємства
2-й рівень («група»)	Розмір торговельного підприємства	Фінансова стратегія малого торговельного підприємства Фінансова стратегія середнього торговельного підприємства Фінансова стратегія великого торговельного підприємства
3-й рівень («підгрупа»)	Ієрархічний рівень управління торговельним підприємством	Фінансова стратегія торговельного підприємства в цілому Фінансова стратегія відповідної бізнес-одиниці торговельного підприємства
4-й рівень («клас»)	Вид базової корпоративної стратегії торговельного підприємства	Фінансова стратегія, спрямована на забезпечення розвитку діяльності торговельного підприємства Фінансова стратегія, спрямована на забезпечення стабілізації діяльності торговельного підприємства Фінансова стратегія, спрямована на забезпечення скорочення діяльності торговельного підприємства
5-й рівень («підклас»)	Характер фінансової поведінки торговельного підприємства у стратегічному періоді	Наступальна фінансова стратегія торговельного підприємства Нейтральна фінансова стратегія торговельного підприємства Захисна фінансова стратегія торговельного підприємства

Закінчення табл. 3.6

Ієрархічний ранг за значущістю в системі	Класифікаційна ознака	Вид фінансової стратегії за відповідною класифікаційною ознакою
6-й рівень («група»)	Вектор динаміки господарської діяльності торговельного підприємства у стратегічному періоді	Фінансова стратегія, що спирається на переважне використання внутрішнього фінансового потенціалу торговельного підприємства Фінансова стратегія, що спирається на переважне використання сприятливих зовнішніх факторів фінансового розвитку торговельного підприємства

Системологічні аспекти внутрішньовидової сегментації напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств

Кожен з розроблених видів фінансової стратегії торговельних підприємств повинен мати внутрішньовидову сегментацію за окремими напрямами фінансової діяльності, що відповідає його специфіці. Обґрунтування такої внутрішньовидової сегментації фінансової стратегії торговельних підприємств є актуальним завданням не тільки з теоретичних позицій, а й у прикладному аспекті.

З теоретичних позицій таке сегментування дозволяє більш чітко уявляти глибинний зміст поняття фінансової стратегії підприємства, обумовлювати у взаємозв'язку окремих елементів логіку шляхів реалізації різних видів цієї стратегії, поглиблювати загальну теорію стратегічного управління фінансовою діяльністю окремих суб'єктів господарювання.

З прикладних позицій така внутрішньовидова сегментація напрямів фінансової стратегії створює відповідний базис для формування стратегічних сфер фінансової діяльності і спеціальних програм стратегічного фінансового розвитку конкретних торговельних підприємств, можливість формувати за цими сферами діяльності необхідну організаційну структуру

управління та спеціалізувати склад фінансових менеджерів, розробляти конкретні пропозиції щодо зростання ефективності фінансової діяльності цього підприємства за відповідними фінансовим ланцюгом цінності.

Процес внутрішньовидового сегментування напрямів фінансових стратегій торговельних підприємств має передбачати певну логічну послідовність дій щодо його здійснення. В сучасній літературі з питань стратегічного і фінансового менеджменту розглядається щонайменше три підходи до проведення такого сегментування, які можна визначати як цільовий, ресурсний та об'єктний. Найбільшого розповсюдження на сучасному етапі набув цільовий підхід до сегментування напрямів стратегій, за яким окремі структурні напрями формуються у відповідності до визначених цілей стратегії кожного виду.

Певного поширення набув і так званий ресурсний підхід до сегментування напрямів стратегії, згідно з яким таке сегментування здійснюється на основі прогнозування обсягів та структури джерел формування ресурсів. Порівнюючи між собою ці підходи, можна зазначити, що найбільш комплексно систему методологічних принципів сегментування дозволяє реалізувати об'єктний підхід до його здійснення. Він не суперечить жодному з цих принципів, а відповідно дозволяє забезпечити необхідну широту та глибину внутрішньовидових сегментів фінансової стратегії торговельних підприємств. Цільовий та ресурсний підходи можуть використовуватись у цьому процесі лише як допоміжні.

На першому етапі сегментування потрібно визначити найбільш узагальнюючі напрями фінансової діяльності, що формують сегменти фінансової стратегії торговельних підприємств. Система таких сегментів фінансової стратегії може бути визначена терміном «сегменти мегарівня».

Основним завданням цього етапу є побудова системного блоку сегментів цього рівня, що, з одного боку, комплексно охоплює всі основні напрями стратегічного фінансового розвитку торговельних підприємств всіх видів, а з другого, – створює відповідний базис для подальшого їх дезінтегрування у будь-якому виді фінансової стратегії.

Реалізація цього завдання пов'язана в першу чергу з визначенням меж «поля фінансової стратегії» як специфічного виду функціональної стратегії торговельного підприємства. Це пов'язано з досить вільним трактуванням меж такого «поля» сучасними науковцями, яке в процесі сегментування напрямів фінансової стратегії суттєво перевищує межі об'єктів фінансової діяльності підприємств. Керуючись сформульованим вище визначальним підходом до процесу внутрішньовидової сегментації напрямів фінансової стратегії, а також чинним в Україні Стандартом бухгалтерського обліку, який чітко розмежує за об'єктами управління операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства, визначимо такі позиції сучасних науковців, котрі межі цього «поля» суттєво порушують.

З урахуванням такого попереднього «відсічення зайвого» розглянемо підходи сучасних дослідників до формування системи мегасегментів напрямів фінансової стратегії в межах її «поля», що визначаються об'єктами управління фінансовою діяльністю підприємства.

Однією з найбільш поширених пропозицій у цьому аспекті є виділення в системі основних напрямів фінансової стратегії такого її сегмента, як формування фінансових ресурсів для забезпечення стратегічного розвитку підприємства в цілому. Як досить поширену варто визначити і пропозицію сучасних науковців щодо виділення і такого узагальнюючого сегмента фінансової стратегії підприємства, як забезпечення фінансової стабільності (безпеки) його розвитку у стратегічному періоді. Хоча межі цього сегмента трактуються різними науковцями у досить різному діапазоні, ми вважаємо, що його виділення в системі сегментів мегарівня є обґрунтованим.

До складу таких мегасегментів певні автори пропонують включити і такий його вид, як зростання ефективності фінансової діяльності підприємства. Як і попередній, цей узагальнюючий сегмент напрямів фінансової стратегії теж

трактується окремими науковцями у досить широкому діапазоні – від забезпечення максимізації чистого прибутку підприємства до зростання якості цієї діяльності.

Позитивно оцінюючи зазначені пропозиції і беручи їх за основу визначення сегментів цього рівня фінансової стратегії торговельних підприємств, ми пропонуємо дещо розширити і певним чином трансформувати їх систему.

Перш за все, поряд із сегментом «Формування фінансових ресурсів» ми пропонуємо включити до системи цього рівня і самостійний сегмент «Розподіл фінансових ресурсів». В такому разі комплекс питань стратегічного управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства отримує своє логічне завершення. У той же час об'єднувати ці питання в одному узагальнюючому сегменті недоцільно, тому що вони вирішують різні завдання стратегічного розвитку підприємства, а управління ними базується на різних методологічних принципах.

Крім того, сегмент «Забезпечення фінансової стабільності (безпеки) розвитку підприємства» у його нинішньому трактуванні науковцями ми теж пропонуємо поділити на два мегасегменти фінансової стратегії торговельних підприємств. Першим під цією ж назвою пропонуємо позначити забезпечення оптимальної фінансової структури торговельного підприємства (що визначає пропорційність структури капіталу, грошових коштів, грошових активів і поточних фінансових зобов'язань тощо). Другим вважаємо за доцільне визначити сегмент «Забезпечення нейтралізації фінансових ризиків» – в умовах негативних наслідків світової фінансової кризи та зростання невизначеності багатьох зовнішніх факторів фінансової діяльності торговельних підприємств роль цього сегменту фінансової стратегії буде підвищуватись.

Із сегменту «Забезпечення зростання ефективності фінансової діяльності підприємства» ми пропонуємо виокремити і розглядати як самостійний сегмент фінансової стратегії торговельних підприємств «Забезпечення інноваційного

Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

розвитку фінансової діяльності». Актуальність цього напрямку стратегічного розвитку фінансової діяльності підприємств теж має тенденцію до зростання.

Таким чином, узагальнена система сегментів напрямів фінансової стратегії цього рівня (мегасегментів) за нашою пропозицією має включати шість основних їх видів (рис. 3.8).

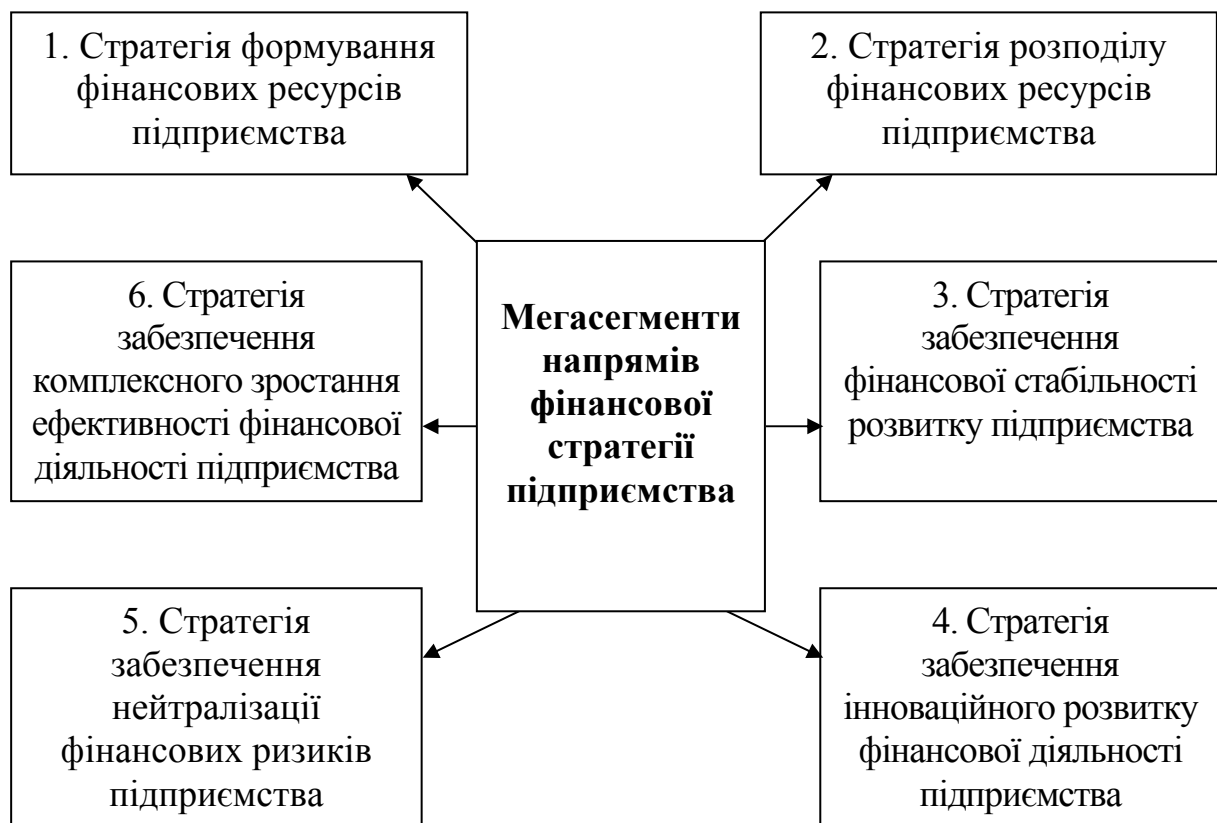


Рис. 3.8. Система основних внутрішньовидових сегментів напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств

На другому етапі сегментування слід визначити блок «сегментів мезорівня, які, з одного боку, мають більш детально диференціювати основні узагальнюючі напрями фінансової стратегії торговельних підприємств, що були визначені на першому етапі сегментування, а з другого – створити систематизований базис для подальшого поглиблення окремих її сегментів.

Основним завданням цього етапу сегментування напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств є забезпечення охоплення системою сегментів мезорівня всіх сегментів попереднього рівня (із забезпеченням їх взаємної відповідності за об'єктним підходом до напрямів фінансової діяльності).

Методологічною основою здійснення цього рівня сегментування напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств, крім загальних підходів до цього процесу, що розглядаються у роботах зі стратегічного менеджменту, можуть слугувати і теоретичні підходи до структурування розділів фінансового менеджменту як наукової дисципліни, що пропонуються окремими науковцями.

З цих позицій сформульовано власні підходи до виділення серед основних напрямів фінансової стратегії найважливіших сегментів мезорівня, які найбільшою мірою відповідають особливостям фінансової діяльності торговельних підприємств.

На третьому етапі сегментування має бути визначений блок сегментів макрорівня, які мають найбільш широко та глибоко диференціювати напрями фінансової стратегії торговельних підприємств. Таке визначення має відбуватися в межах основних мезосегментів, які потребують подальшого поглиблення.

Методологічною основою здійснення сегментування напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств цього рівня мають слугувати теоретичні підходи сучасних науковців до визначення найбільш вагомих питань стратегічного фінансового менеджменту та результати проведеного нами дослідження особливостей фінансової діяльності цих підприємств.

З урахуванням цих пропозицій система внутрішньовидової сегментації напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств може бути представлена у такому вигляді (табл. 3.7).

Застосування цих рекомендацій дозволяє сформулювати на кожному торговельному підприємстві умови вибору необхідних ланцюгів створення цінності у стратегічному періоді з урахуванням особливостей його фінансової діяльності.

Узагальнена система внутрішньовидової сегментації напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств

Макросегменти фінансової стратегії	Види основних мезосегментів фінансової стратегії	Види основних мікросегментів фінансової стратегії
I. Стратегія формування фінансових ресурсів підприємства	<ol style="list-style-type: none"> Зростання загального обсягу фінансових ресурсів підприємства. Співвідношення (або структура) внутрішніх та зовнішніх джерел формування цих ресурсів. Вартість залучення фінансових ресурсів підприємства із зовнішніх джерел 	<p>а) співвідношення довгострокових та короткострокових позикових фінансових ресурсів;</p> <p>б) амортизаційна політика підприємства;</p> <p>в) політика емісії акцій (політика залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел)</p>
II. Стратегія розподілу фінансових ресурсів підприємства	<ol style="list-style-type: none"> Стратегія забезпечення фінансовими ресурсами операційної діяльності підприємства. Стратегія забезпечення фінансовими ресурсами інвестиційної діяльності підприємства. Стратегія забезпечення фінансовими ресурсами інших потреб підприємства 	<p>а) політика розподілу прибутку (дивідендна політика);</p> <p>б) політика фінансування розвитку необоротних операційних активів;</p> <p>в) політика фінансування розвитку оборотних активів;</p> <p>г) політика фінансування реальних інвестицій;</p> <p>д) політика формування портфеля довгострокових фінансових інвестицій;</p> <p>е) політика формування фінансових резервів підприємства</p>
III. Стратегія забезпечення фінансової стабільності розвитку підприємства	<ol style="list-style-type: none"> Стратегія забезпечення платоспроможності підприємства. Стратегія забезпечення фінансової стійкості підприємства за структурою капіталу. Стратегія збалансування грошових потоків підприємства 	<p>а) політика формування портфеля короткострокових фінансових інвестицій;</p> <p>б) збалансування грошових потоків з операційної діяльності;</p> <p>в) збалансування грошових потоків з інвестиційної діяльності</p>

Закінчення табл. 3.7

Макросегменти фінансової стратегії	Види основних мезосегментів фінансової стратегії	Види основних мікросегментів фінансової стратегії
<p>IV. Стратегія забезпечення інноваційного розвитку фінансової діяльності підприємства</p>	<p>1. Стратегія вдосконалення організаційної структури фінансового управління підприємством. 2. Стратегія впровадження нових технологій фінансових процесів і операцій підприємства. 3. Стратегія вдосконалення персоналу фінансових менеджерів підприємства. 4. Стратегія вдосконалення інформаційного забезпечення управління фінансовою діяльністю підприємства</p>	<p>а) політика формування окремих центрів фінансової відповідальності; б) політика фінансового аутсорсингу; в) політика спеціалізації та підвищення кваліфікації фінансових менеджерів; г) політика вдосконалення корпоративної культури фінансових менеджерів; д) політика формування баз даних за окремими напрямками фінансового управління підприємством</p>
<p>V. Стратегія забезпечення нейтралізації фінансових ризиків підприємства</p>	<p>1. Стратегія забезпечення нейтралізації внутрішніх фінансових ризиків підприємства. 2. Стратегія забезпечення нейтралізації зовнішніх фінансових ризиків підприємства</p>	<p>а) політика зовнішнього страхування внутрішніх фінансових ризиків; б) політика забезпечення нейтралізації цінного ризику; в) політика забезпечення нейтралізації валютного ризику</p>
<p>VI. Стратегія забезпечення комплексного зростання ефективності фінансової діяльності підприємства</p>	<p>1. Стратегія зростання прибутку (рентабельності) підприємства. 2. Стратегія зростання ринкової цінності підприємства</p>	<p>а) політика формування прибутку з основної операційної діяльності; б) політика внутрішнього фінансового потенціалу; в) політика формування ринкової цінності підприємства за рахунок зовнішніх факторів розвитку</p>

**Характеристика процесу розроблення фінансової
стратегії підприємства та методологічні
підходи до його моделювання**

Характеризуючи основні особливості процесного підходу до розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств, потрібно в першу чергу визначити, що цей аспект є невід'ємною складовою частиною загального процесу стратегічного менеджменту (включаючи стратегічний фінансовий менеджмент), його основною ланкою. Пріоритетність цієї ланки процесу стратегічного менеджменту підкреслюється багатьма науковцями. Так, А. Томпсон та А.Стрикленд – американські науковці, що є найбільш відомими дослідниками концепції процесного підходу до розроблення стратегії підприємства, – зазначають: «Серед усіх завдань менеджменту найважливіше – розроблення довгострокової стратегії... Вдала стратегія та вмiла її реалізація – найбільш вірні ознаки якісного управління» [429].

Визначаючи пріоритетну роль процесу розроблення фінансової стратегії підприємства в загальному процесі стратегічного менеджменту, варто звернути увагу на ще один аспект, а саме: на об'єкт цього процесу. Як можна побачити з наведеного визначення, об'єктом процесу розроблення стратегії підприємства є процес не тільки формування, а й процес реалізації цієї стратегії. На цьому варто акцентувати тому, що значна кількість сучасних науковців, розглядаючи процес розроблення стратегії підприємства, обмежує його тільки формуванням цієї стратегії.

Ці протиріччя обумовлені різними поглядами сучасних науковців на об'єкт процесу розроблення стратегії підприємства. Так, висновок щодо нерегулярності здійснення цього процесу у часі роблять, як правило, ті дослідники, що обмежують розуміння об'єкта цього процесу тільки формуванням стратегії підприємства. Водночас висновок щодо безперервності цього процесу формулюють переважно ті науковці, що його об'єкт

розглядають не тільки як формування, а й реалізацію сформованої стратегії. Враховуючи наш попередній висновок щодо характеру об'єкта процесу розроблення фінансової стратегії підприємства, вважаємо, що цей процес має визначатись як безперервний.

Визначаючи характер протікання процесу розроблення фінансової стратегії підприємства у часі як процес безперервний, треба доповнити його ще однією характеристикою. Зміст цієї характеристики в аспекті процесного підходу полягає в тому, що цей процес носить циклічний характер. Згідно з визначенням американських науковців, «...кінцевий пункт циклу стратегії підприємства становить собою одночасно і початковий пункт нового циклу її розроблення» [429].

Тривалість цього циклу визначається терміном «стратегічний дрейф» («*strategic drift*»). Стратегічний дрейф може тривати від 3-х до 15–20 років і певним чином визначається розміром компанії та рівнем стабільності факторів зовнішнього середовища [439].

Характеризуючи циклічність процесу розроблення стратегії підприємства, американські науковці довели, що вона не має рівномірного у часі характеру, а здійснюється з різними інтервалами. Ними розроблена так звана «квантова теорія зміни стратегії». Ключовим моментом цієї теорії є ствердження, що «...організація у різні моменти своєї діяльності дотримується двох різних підходів: переважну частину часу стратегічного циклу вона дотримується обраної стратегічної орієнтації, не виходячи за межі незначних коригувань стратегії; несподівано чи поступово вона усвідомлює, що діюча стратегія не відповідає ситуації, і тоді відбувається стратегічна революція» [233]. Ця «стратегічна революція», або «стратегічний вибух», і становить собою початок нового циклу процесу розроблення стратегії підприємства. Квантова теорія зміни стратегії у часі може бути врахована при розробленні фінансової стратегії великими торговельними підприємствами. Вона може бути

корисно використана ними не тільки для «виживання» в умовах фінансової кризи, а й для того, щоб розвивати успіх фінансової діяльності у посткризовий період.

Імпульси, що обумовлюють початок нового циклу процесу розроблення стратегії підприємства, широко досліджуються Дж. Хангером та Т. Уїленом. Вони визначають, що для ініціювання нового циклу цього процесу необхідним є певний шоківий вплив на всю систему його розвитку. Ці шоки вони визначають терміном «ініціюючі події» (*triggering event*), що примушують компанію змінити свою стратегію. Такими «ініціюючими подіями» дослідники визначили: призначення нового генерального директора компанії; несподіваний суттєвий вплив зовнішніх факторів; загроза зміни власників; суттєвий розрив у передбачених показниках стратегії та фактичної її реалізації [439]. Для торговельних підприємств комплекс цих «ініціюючих подій» початку нового циклу може бути доповнений такими: призначення нового фінансового директора підприємства; зміна корпоративної стратегії підприємства; суттєві зміни у законодавчому регулюванні фінансової діяльності торговельних підприємств.

Таким чином, можна зробити висновок, що циклічна теорія зміни стратегії в усіх її аспектах є одним з найбільш вагомих здобутків сучасних науковців у побудові загальної концепції процесного підходу до розроблення як корпоративної, так і фінансової стратегії підприємств.

Як одну з характеристик процесного підходу до розроблення фінансової стратегії підприємства треба визначити і те, що цей процес слід розглядати як багатоопераційний. Він становить собою конгломерат багатьох конкретних управлінських операцій, що виконуються на підприємстві під час формування та реалізації такої стратегії.

Один з відомих дослідників стратегічного процесу Г.Б. Клейнер зазначає, що цей процес «концептуально визначається як управлінський комплекс дій, в якому всі функціональні процесори узагальнені в єдину цілісну багатопроекторну і багатофункціональну концепцію» [163].

Поглиблюючи сутність цієї багатопроекторної концепції, він пропонує поділяти загальну систему операцій процесу на чотири основні групи:

- операції метаболізму, тобто обміну інформацією з навколишнім середовищем, що дозволяють трансформувати вхідні її потоки у вихідні і сформуванню відповідний корпоративний менталітет щодо розвитку підприємства;
- операції репродукції, які мають забезпечити відтворення та розвиток основних ресурсів та умов виробництва у перспективному періоді;
- операції еволюції, що характеризують зміну основних характеристик стану підприємства на основі самоорганізації;
- операції гармонізації внутрішнього простору підприємства, тобто забезпечення його внутрішньої єдності в процесі розвитку.

Теорія багатоопераційності загального процесу розроблення стратегії підприємства, безумовно, може бути використана і в концепції процесного підходу до розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств. При цьому варто зазначити, що основні положення цієї теорії носять універсальний характер, тобто не залежать від типу торговельного підприємства, виду його фінансової стратегії та рівня сегментування її напрямів.

З характеристикою процесу розроблення стратегії підприємства як багатоопераційного тісно пов'язана ще одна його характеристика, що визначає цей процес як комплексний. Західні вчені зазначають: «Процес розроблення і реалізації стратегії складається з п'яти взаємопов'язаних управлінських завдань: визначення довгострокової перспективи розвитку і формування майбутнього прообразу компанії; постановка цілей; розроблення стратегії; реалізація стратегії; оцінка стратегії та коригування її реалізації з урахуванням зміни умов... Всі п'ять завдань мають вирішуватись комплексно, а не окремо» [429].

Розглядаючи цю характеристику процесу розроблення стратегії підприємства (включаючи і фінансової його стратегії), потрібно зробити кілька зауважень.

Перш за все, комплексність процесу розроблення стратегії обумовлюється тим, що між вирішуваними ним завданнями існує не тільки взаємозв'язок підпорядкування єдиній меті, а й певний взаємний вплив.

Крім того, ця комплексність процесу розроблення стратегії підприємства вирішується в основному в горизонтальній площині розроблення і реалізації стратегічних рішень. Як зазначає американський фахівець з питань стратегічного менеджменту Є. Харт: «Підхід на основі процесів систематизує розроблення стратегії, організуючи її у вигляді горизонтального потоку управлінських рішень» [174].

Зрештою, комплексність процесу розроблення стратегії визначається і забезпечується в межах кожного окремого стратегічного циклу підприємства. Це забезпечення здійснюється шляхом інтегрування всіх стандартних операцій цього процесу в єдиному їх комплексі.

В теорії процесного підходу до розроблення стратегії підприємства визначається і така характеристика цього процесу, як спільний або колективний характер його виконання. Ця характеристика ідентифікується західними вченими таким чином: «Особливість цього процесу полягає в тому, що відповідальний за розроблення стратегії менеджер спирається на допомогу і консультацію своїх колег та підлеглих, виробляючи компромісний варіант стратегії... Колективним розробленням стратегії керує зазвичай відповідальний фахівець, але результатом є конгломерат зусиль усіх учасників процесу» [429].

Цей висновок науковців щодо процесного підходу повністю розповсюджується і на характеристику процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств. У той же час треба визначити і окремі особливості її застосування щодо цього виду стратегії.

Так, колективний підхід до розроблення фінансової стратегії можуть у повному обсязі забезпечити тільки великі і середні торговельні підприємства. Малі торговельні підприємства власного колективу таких виконавців не мають.

Крім того, специфіка фінансової стратегії, що значною мірою базується на результатах прогнозування розвитку фінансового ринку, обумовлює включення до складу її розробників не тільки власних менеджерів торговельних підприємств, а й окремих зовнішніх консультантів та експертів (представників банківських установ, страхових компаній, інвестиційних компаній і фондів і тощо).

До характеристик процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств ми пропонуємо додати і таку, як інноваційний характер цього процесу. Хоча в теорії процесного підходу до розроблення стратегії ця характеристика як самостійна сучасними науковцями не виділяється, ми вважаємо, що вона суттєво підкреслює особливості цього процесу.

Визначення процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств як інноваційного обумовлюється перш за все тим, що її обґрунтування базується на сучасних методах дослідження і на сучасних знаннях менеджерів щодо тенденцій розвитку фінансової діяльності.

Крім того, за характером продукту, що виробляється за цим процесом, він повністю відповідає вимогам, які висуваються до інноваційних процесів: фінансова стратегія торговельних підприємств охоплює питання впровадження нових фінансових технологій, нових фінансових інструментів тощо.

До найсуттєвіших характеристик процесу розроблення фінансової стратегії потрібно віднести і його логічний характер. Саме логіка побудови цього процесу переводить його з теоретичних позицій у площину практичної реалізації на будь-якому торговельному підприємстві.

Ця характеристика процесного підходу до розроблення стратегії підприємств базується на концепції «логічного інкременталізму» управління цим процесом, що запропонована американськими дослідниками Дж. Куїнном та Дж. Воєром. Сутність цієї концепції вони визначають таким чином: «Неможливо об'єднати всі стратегічні рішення в єдину матрицю,

яка б дозволила одночасно управляти багатьма різноманітними її складовими. Існують певні процесуальні обмеження, які потребують певного часу на усвідомлення того, що відбувається в середовищі, досягнення загальної згоди, доведення рішень до персоналу і т.д., тобто всі ці події мають відбуватись у певній логічній їх послідовності... Логіка підказує нам: необхідно, зберігаючи гнучкість, просуватися від загальних ідей до все більш конкретних положень і рішень. Це і є позиція «логічного інкременталізму». Покроковий рух передбачає свідомий, цілеспрямований, активний менеджмент, який дозволяє об'єднати окремі операції і зорієнтувати організацію на вирішення нових завдань» [233].

Концепція «логічного інкременталізму» широко розглядається сучасними науковцями при обґрунтуванні методологічних засад побудови процесу розроблення стратегії підприємства, які будуть детально розглянуті у наступному розділі.

Проведене дослідження дає змогу узагальнити основні характеристики процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств таким чином (рис. 3.9).

З урахуванням наведених характеристик, цей процес, що здійснюється торговельними підприємствами, визначено нами таким чином: «Процес розроблення фінансової стратегії – це комплекс логічно взаємопов'язаних стандартних операцій обґрунтування управлінських дій із забезпечення її формування і реалізації, що інтегровані в межах конкретного циклу фінансового розвитку торговельного підприємства».

Ідентифікація основних характеристик процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств створює необхідний теоретичний базис для визначення методологічних підходів до побудови структурно-логічної схеми процесу.

З урахуванням характеристики і принципів побудови процесу розроблення фінансової стратегії, з одного боку, та визначених особливостей фінансової діяльності торговельних підприємств – з другого, можна перейти до розгляду основних методологічних підходів до формування відповідної моделі цього процесу.

У сучасній теорії під моделюванням будь-яких бізнес-процесів організації розуміють відображення реально існуючих у ній взаємопов'язаних процесів здійснення певної діяльності за допомогою відповідних графічних або інших засобів.



Рис. 3.9. Основні характеристики процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств

Виходячи з цього загального поняття, під моделюванням процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств будемо розуміти відображення окремих процесів формування та реалізації такої стратегії у взаємозв'язку і логічній послідовності їх виконання у графічному вигляді.

Моделювання будь-яких бізнес-процесів, включаючи і процес розроблення фінансової стратегії підприємства, є складним багатоаспектним завданням, що потребує для свого вирішення певного набору відповідних наукових методів та засобів. Згідно із сучасними підходами науковців, ця методологія виділяє такі основні етапи здійснення такого моделювання:

- вибір відповідної до об'єктів, що розглядаються, системи моделювання бізнес-процесів організації, що дає змогу отримати найкраще вирішення поставленого завдання;
- формування у межах обраної системи моделювання основних груп («фаз») функціонально-споріднених процесів, які розглядаються як відповідний інтегрований блок забезпечення процесного підходу до управління об'єктами, що розглядаються;
- визначення в межах кожного функціонально інтегрованого блоку переліку основних процесів, що дозволяють за рахунок здійснення певних операцій отримувати необхідний передбачений проміжний результат;
- формування системи логічно обумовлених прямих зв'язків між окремими процесами, що дають можливість визначити їх послідовність при здійсненні всього процесу в цілому (реалізація принципу «логічного інкременталізму»);
- формування у разі необхідності системи зворотніх зв'язків між окремими процесами, що дають змогу певним чином перенастроювати (коригувати) систему попередньо прийнятих управлінських рішень (реалізація принципу «зворотної петлі»);
- вибір форми представлення моделі процесу, що розглядається у визначеній системі основних її елементів (основних процесів кожної «фази» управління з характеристикою прямих і зворотніх зв'язків між ними).

Саме в такій послідовності дій розглянемо детально основні методологічні підходи до моделювання процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств.

Визначальним етапом сучасного підходу до методології моделювання бізнес-процесів на підприємстві є вибір відповідної до об'єктів, що розглядаються, системи застосованих методів, що дає змогу отримати вирішення поставленого завдання.

За підходами сучасних науковців, які розглядаються найбільш широко, таке моделювання може здійснюватися на базі методів таких основних систем: системи загального управління якістю (*Total Quality Management System; TQMS*); системи управління якістю, що інтегрована з бізнес-процесами (*Process Integrated Quality System; PIQS*); система управління потоками робіт (*Work Flow Management System; WFMS*); комплексної системи планування та управління ресурсами організації (*Enterprise Resource Planning System; ERPS*); системи дослідження операцій (*Operations Research System; OPS*).

Аналіз змісту методів кожної з цих систем з позиції їх відповідності об'єкту моделювання, що розглядається, – фінансовій стратегії підприємства – показує, що найбільшою мірою здійсненню такого моделювання відповідає система дослідження операцій (*OPS*), основи якої було розроблено ще у 1957 році американськими дослідниками К. Черманом, Р. Акоффом та Є. Арноффом.

Сутність цієї системи моделювання сформульована Британською спілкою дослідження операцій (*British Operational Research Society*) як «застосування наукових методів для вирішення складних проблем, що виникають в процесі управління людьми, обладнанням та грошима на виробництві, у бізнесі та урядом. Особливість цього підходу – розвиток наукових системних моделей опису процесів виміру таких факторів як підхід і ризик, за допомогою яких можна порівняти результати альтернативних управлінських рішень або стратегій» [551].

Дослідження показує, що саме ця система моделювання процесів підприємства обирається сучасними науковцями з проблем стратегічного менеджменту для побудови моделі процесно-орієнтованого управління формуванням і реалізацією стратегії [110, 168]. Ми підтримуємо такий підхід науковців і вважаємо, що моделювання процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств має здійснюватись на методологічних засадах системи дослідження операцій (*OPS*).

Наступним етапом обґрунтування моделі розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств є формування у межах обраної системи моделювання основних груп (фаз) процесів, які розглядаються як відповідний інтегрований блок забезпечення процесного підходу до управління формуванням та реалізацією такої стратегії. Перелік таких інтегрованих блоків розроблення стратегії будь-якого виду (корпоративної, функціональної, окремих бізнес-одиниць) широко представлений у роботах сучасних науковців. У той же час підходи окремих дослідників до цього питання суттєво розрізняються між собою. Розглянемо основні з таких підходів у викладенні окремих науковців.

Процес формування стратегії складається з трьох узагальнених стадій. На стадії розроблення відбувається оцінка ринкових можливостей та ресурсів організації; формулювання стратегічної цілі; створення загальної концепції стратегії і в її межах – набору проектів, програм, стратегічних планів. На стадії доведення варіанти коригуються і доробляються до потрібної кондиції. На стадії стратегічного вибору відбувається оцінка, на основі якої кращий варіант приймається як базовий [49].

З нашої точки зору такий підхід до формування основних груп (стадій) процесів розроблення стратегії підприємства має багато недоліків. По-перше, практично всі основні процеси формування стратегії віднесені до першої стадії, при цьому ним не розмежовуються процеси дослідження передумов стратегічного розвитку підприємства і процеси прийняття основних стратегічних рішень. По-друге, не можуть визначатись як узагальнені стадії цього процесу доведення прийнятих на попередній стадії управлінських рішень (сформульованих стратегічних цілей, концепції стратегії і відповідного набору її програм) та їх повторний стратегічний вибір (бо розривати процеси підготовки, оцінки і вибору окремих стратегічних рішень нелогічно). По-третє, в запропонованому переліку стадій повністю відсутні процеси, що пов'язані з реалізацією сформульованої стратегії підприємства.

Позитивним у цій пропозиції є те, що вона в цілому охоплює всі фази процесу розроблення стратегії підприємства – від проведення стратегічного аналізу середовища підприємства до її реалізації. Водночас ми вважаємо, що фаза здійснення стратегічного аналізу не може обмежуватися здійсненням аналізу тільки зовнішнього середовища. Крім того, фази розроблення стратегії підприємства – «планування напрямів розвитку» та «планування стратегії» – розмежовано дещо штучно: обидві вони входять до групи процесів обґрунтування стратегічних рішень.

Проведений критичний аналіз методологічних підходів окремих науковців до виділення основних груп (фаз) процесів при побудові загальної моделі розробки стратегії дає змогу сформулювати власний підхід до такої структуризації стосовно фінансової стратегії торговельних підприємств. Зокрема, при моделюванні процесу розроблення цієї стратегії ми пропонуємо виділити такі фази:

1 фаза – «Діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства»;

2 фаза – «Розроблення комплексу стратегічних фінансових рішень підприємства»;

3 фаза – «Реалізація розробленої фінансової стратегії».

На перший погляд, за такою структуризацією фаз процесу розроблення фінансової стратегії підприємства поза увагою залишається процес її контролю. Але цей контроль у стратегічному процесі не охоплює фаз діагностування стратегічних можливостей розвитку підприємства та розроблення комплексу стратегічних рішень – він практично повністю спрямований на хід реалізації розробленої стратегії. Тому процес контролю фінансової стратегії має бути інтегрований до комплексу процесів третьої фази.

На третьому етапі побудови моделі в межах кожної з виділених фаз загального процесу розроблення фінансової стратегії підприємства має бути сформовано конкретний перелік

основних процесів, які спрямовані на отримання необхідного передбаченого проміжного результату. Вибір таких основних процесів до кожної фази розроблення стратегії є одним з найбільш складних завдань моделювання і має здійснюватись на базі певних критеріїв. За нашим висновком, основними критеріями такого відбору процесів до кожної з фаз розроблення стратегії мають бути такі:

- відповідність змісту кожного процесу функціональній спрямованості фази розроблення стратегії, що розглядається. Такі процеси мають розглядатись як внутрішні елементи відповідної фази, і тому між їх функціональною спрямованістю не може бути ніяких протиріч;
- оптимальність рівня деталізації системи основних процесів, що визначаються, в межах кожної фази процесу розроблення фінансової стратегії підприємств. Необхідність застосування такого критерію моделювання процесу розроблення стратегії визначають і деякі сучасні науковці. Так, Г. Кокінз зазначає: «Як перший крок на шляху до успішного функціонування процесно-орієнтованого управління необхідно визначити рівень деталізації процесів, тобто надати моделі процесно-орієнтованого управління необхідний ступень насиченості» [168]. Надмірне узагальнення таких процесів не дозволяє певним чином спеціалізувати їх виконавців, створити умови для формування відповідних баз даних, сформулювати конкретні вимоги щодо характеру вихідної інформації за кожним процесом. У той же час надмірна деталізація таких процесів призводить до перевантаження всієї моделі процесу розроблення стратегії, тому необхідно удосконалити інформаційне забезпечення цього процесу, сконцентрувати увагу на основних його завданнях;
- завершеність кожного процесу конкретним передбаченим проміжним результатом, що відповідає його функціональній спрямованості і відіграє певну самостійну роль у реалізації завдань моделі в цілому.

З урахуванням цих методологічних підходів і запропонованих критеріїв відбору розглянемо рекомендації окремих науковців щодо визначення основних процесів розроблення стратегії підприємства в цілому, в тому числі – його фінансової стратегії.

Водночас, ми вважаємо за необхідне сформулювати в системі процесів першої фази моделі розроблення фінансової стратегії підприємства ще один – визначення можливих ключових факторів успіху розвитку фінансової діяльності підприємства. Цей процес за своєю функціональною спрямованістю відповідає першій фазі моделі й дозволяє інтегрувати в собі результати розробки фінансової стратегії за попередніми її процесами.

Таким чином, в систему процесів першої фази моделі розроблення фінансової стратегії – «Діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства» – ми пропонуємо включити такі:

- діагностування зовнішнього фінансового середовища підприємства;
- діагностування внутрішнього фінансового потенціалу розвитку підприємства.

Поряд з розглянутими пропозиціями ми пропонуємо включити до системи процесів другої фази і такий, як формулювання фінансової філософії розвитку підприємства. За своїм характером цей процес, безумовно, відноситься до складу стратегічних рішень, що розробляються. Результати цього процесу мають обумовлювати конкретний зміст окремих стратегічних рішень цієї фази моделювання розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств. Такий процес певною мірою можна розглядати як функціональний аналог «формування місії» при розробленні корпоративної стратегії підприємства.

Проведений огляд дозволяє запропонувати такий комплекс процесів, що мають входити до другої фази моделювання розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств:

- формулювання фінансової філософії розвитку підприємства;
- розроблення стратегічних цілей і цільових стратегічних нормативів фінансового розвитку підприємства;

- вибір виду фінансової стратегії підприємства;
- обґрунтування шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії підприємства;
- оцінка розробленої фінансової стратегії підприємства.

За третьою фазою моделювання процесу розроблення стратегії, яка визначена як реалізація розробленої стратегії, переважна кількість науковців взагалі не виділяють окремих функціональних процесів. У той же час деякі дослідники виокремлюють за функціональною спрямованістю цієї фази моделювання такі два процеси, як здійснення заходів з реалізації стратегії та контролювання ходу реалізації стратегії.

Формулювання другого з цих процесів заперечень не викликає. Що ж стосується формулювання першого, то він має занадто інтегрований характер. Його доцільно було б поділити при моделюванні розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств на два процеси, які мають відмінності як за характером, так і за часом здійснення, а саме: процес подолання стратегічного розриву за рахунок організаційно-технологічних змін фінансової діяльності (які мають дискретний у часі характер) та процес реалізації передбачених результатів фінансового розвитку у режимі реального часу (який має здійснюватися постійно протягом усього стратегічного періоду).

Таким чином, за третьою фазою моделювання розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств пропонується визначати такий комплекс основних процесів: подолання стратегічного розриву за рахунок організаційно-технологічних змін фінансової діяльності підприємства; реалізація передбачених результатів фінансового розвитку підприємства у режимі реального часу; контролювання реалізації фінансової стратегії підприємства.

Інтегрований блок основних процесів у розрізі окремих фаз моделювання розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств, що пропонується, представлено в табл. 3.8.

**Інтегрований блок основних процесів в розрізі окремих
фаз моделювання розроблення фінансової
стратегії торговельних підприємств**

Фази моделювання процесу розроблення фінансової стратегії	Види процесів розроблення фінансової стратегії за відповідними фазами
І. Діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства	Діагностування зовнішнього фінансового середовища підприємства. Діагностування внутрішнього фінансового потенціалу розвитку підприємства. Визначення можливих ключових факторів успіху розвитку фінансової діяльності підприємства
ІІ. Розроблення комплексу стратегічних фінансових рішень підприємства	Формулювання фінансової філософії розвитку підприємства. Розроблення стратегічних цілей і цільових стратегічних нормативів фінансового розвитку підприємства. Вибір виду фінансової стратегії підприємства. Обґрунтування шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії підприємства. Оцінка розробленої фінансової стратегії підприємства
ІІІ. Реалізація розробленої фінансової стратегії підприємства	Подолання стратегічного розриву за рахунок організаційно-технологічних змін фінансової діяльності підприємства. Реалізація передбачених результатів фінансового розвитку підприємства у режимі реального часу. Контролювання реалізації фінансової стратегії підприємства

Наступним етапом моделювання процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств є формування системи логічно обумовлених прямих зв'язків між окремими процесами, а відповідно і визначення послідовності їх здійснення.

Такі прямі зв'язки між окремими процесами розроблення фінансової стратегії мають бути визначені як у межах кожної фази, так і між окремими фазами.

У межах першої фази – діагностика стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства – процесами, з яких розпочинається розроблення фінансової стратегії, визначені діагностування зовнішнього фінансового середовища і внутрішнього фінансового потенціалу підприємства. Тому в першу чергу потрібно визначити, в якому логічному взаємозв'язку знаходяться між собою ці два види процесів розроблення фінансової стратегії, а відповідно і вектор цих зв'язків.

У сучасній літературі обидва ці процеси розроблення стратегії розглядаються переважною кількістю науковців як такі, що протікають паралельно і, як правило, незалежно один від одного.

З таким підходом до характеру зв'язків між цими двома процесами погодитись не можна. З нашої точки зору, одним із важливих завдань діагностування внутрішнього фінансового потенціалу при розробленні фінансової стратегії підприємства є оцінка його відповідності змінам (в першу чергу – загрозам) факторів зовнішнього фінансового середовища, що передбачаються.

Це відповідно обумовлює і характер зв'язку між цими двома процесами – діагностування внутрішнього фінансового потенціалу має здійснюватись тільки після завершення діагностування зовнішнього фінансового середовища підприємства.

Наступний процес цієї фази – визначення можливих ключових факторів успіху розвитку фінансової діяльності підприємства – повинен спиратись на результати двох попередніх процесів і певною мірою інтегрувати основні з цих результатів.

У межах другої фази – розроблення комплексу стратегічних фінансових рішень підприємства – первинним процесом, що зумовлює логіку всіх інших її процесів, треба визначити формулювання фінансової філософії підприємства. Цей процес має спиратись на результати всіх трьох попередніх процесів першої фази, що обумовлює відповідно характер міжфазових зв'язків загального процесу розроблення фінансової стратегії. У той же час результати цього процесу мають

використовуватись при здійсненні всіх інших процесів цієї фази, що визначає відповідний вектор зв'язків між цими процесами.

Розглядаючи характер зв'язків між цими процесами розроблення стратегічних цілей і вибору виду стратегії, сучасні науковці первісним з них визначають, як правило, перший з цих процесів. Якщо з такою логікою розроблення корпоративної стратегії підприємства певною мірою можна погодитись, то для побудови процесу розроблення функціональних стратегій (в тому числі – й фінансової стратегії) ми вважаємо її некоректною. Вибір виду будь-якої функціональної стратегії підприємства обумовлюється в першу чергу обраним видом його корпоративної стратегії (яку функціональні стратегії мають забезпечувати), а не власними цілями розвитку відповідної діяльності. Розроблення системи стратегічних цілей і цільових стратегічних нормативів має, з нашої точки зору, конкретизувати за окремими напрямками і результатами обраний вид функціональної стратегії. Така логіка побудови функціональних стратегій визначає і характер прямих зв'язків між цими двома процесами, що розглядаються в цій фазі розроблення фінансової стратегії підприємства.

Процес обґрунтування шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії має спиратись перш за все на розроблені її цілі і цільові стратегічні нормативи. Крім того, він має враховувати результати діагностування зовнішнього фінансового середовища і внутрішнього фінансового потенціалу підприємства, що обумовлює і вектор прямих зв'язків між цими процесами.

Нарешті, процес оцінки розробленої фінансової стратегії підприємства є завершальним у цій фазі її розроблення. Така оцінка має спиратися на всі етапи другої фази загального процесу розроблення фінансової стратегії підприємства.

У межах третьої фази – реалізація розробленої фінансової стратегії підприємства – первісним процесом ми вважаємо подолання стратегічного розриву за рахунок організаційно-технологічних змін фінансової діяльності підприємства.

Успішне завершення цих змін, які визначені в процесі обґрунтування шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії на другій фазі (і формують відповідний вектор логічних зв'язків між цими процесами), є однією з найважливіших умов ефективної реалізації передбачених за цільовими стратегічними нормативами) результатів фінансової діяльності підприємства у режимі реального часу.

Щодо процесу контролювання реалізації фінансової стратегії підприємства, то він має спиратися на систему розроблених цільових стратегічних нормативів фінансового розвитку і співставлених з ними фактичних результатів їх реалізації на кожному етапі стратегічного періоду.

У системі обґрунтування методологічних підходів до моделювання процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств певна увага має бути приділена формуванню не тільки прямих, а й зворотніх зв'язків між окремими процесами.

Переважає кількість науковців, які розглядають зв'язки між окремими процесами розроблення стратегії, зворотні зв'язки між ними взагалі не досліджують. Ті ж дослідники, що такі зв'язки визначають, пов'язують їх лише з одним процесом розроблення стратегії – контролем за ходом її реалізації. У той же час методологія процесного підходу до управління вимагає встановлення системи зворотніх зв'язків між окремими процесами у повному їх обсязі.

В основу побудови системи зворотніх зв'язків при моделюванні загального процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств покладено дослідження впливу результатів здійснення окремих процесів на результати попередніх процесів, які потребують (у разі необхідності) відповідного коригування.

За результатами такого дослідження визначено, що основними процесами, які обумовлюють характер таких зворотніх зв'язків при моделюванні розроблення фінансової стратегії підприємства, є такі.

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Формулювання фінансової філософії розвитку підприємства. Результати цього процесу можуть ініціювати конкретизацію і поглиблення визначення можливих ключових факторів успіху розвитку фінансової діяльності підприємства.

Оцінка розробленої фінансової стратегії підприємства. Результати такої оцінки можуть ініціювати перегляд стратегічних цілей і цільових стратегічних нормативів, а також шляхи реалізації обраного виду фінансової стратегії підприємства.

Контролювання реалізації фінансової стратегії підприємства. За результатами цього контролю може бути передбачено коригування окремих цільових стратегічних нормативів і окремих шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії.

Інтегрована система зворотніх зв'язків між окремими процесами розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств наведена на рис. 3.10.

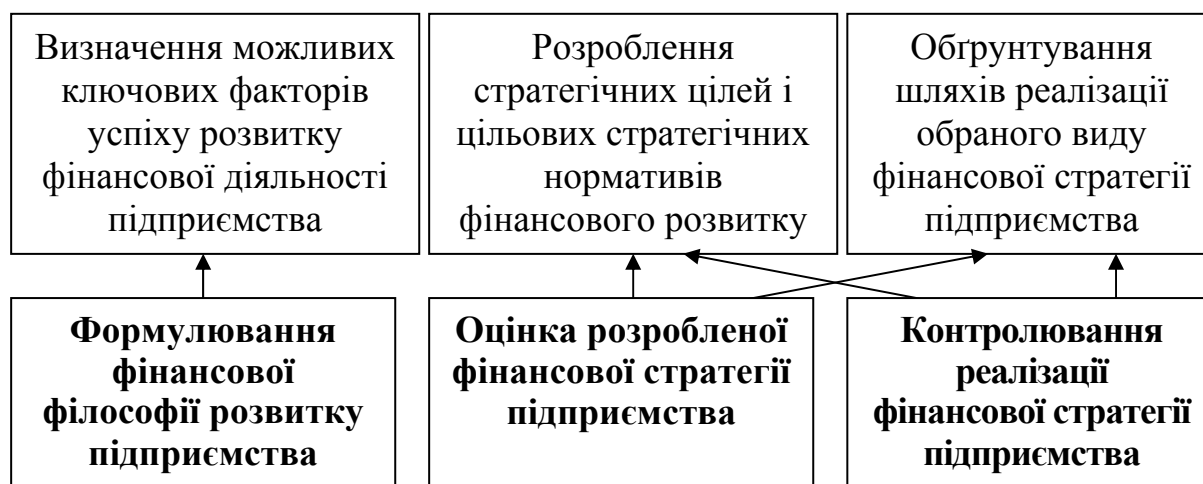


Рис. 3.10. Система зворотніх логічних зв'язків між окремими процесами розроблення фінансової стратегії підприємства

На заключному етапі має бути обрана система інтегрованого представлення моделі розробки фінансової стратегії торговельних підприємств за всіма визначеними процесами і характером прямих і зворотніх зв'язків між ними.

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Результати розроблення моделі досліджуваного нами процесу представлені на рис. 3.11.



Рис. 3.11. Структурно-логічна схема процесу розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств

**Особливості здійснення процесу розроблення
фінансової стратегії підприємств в умовах
нестабільного економічного середовища**

Зростання рівня нестабільності економічного середовища розвитку підприємств обумовлює необхідність активізації наукових досліджень з проблематики побудови їх стратегічного процесу в умовах дії цього чинника. Можна без перебільшення визначити, що врахування нестабільності факторів розвитку підприємств стає стабільним (обов'язковим) фактором їх стратегічного процесу.

Проблема врахування нестабільності економічного середовища у стратегічному процесі на рівні окремих підприємств є порівняно новою – активне її дослідження розпочалося із зародженням теоретичних засад стратегічного менеджменту. В працях науковців визначаються основні характеристики поняття «нестабільність економічного середовища», розглядаються окремі види цієї нестабільності, обґрунтовуються рекомендації щодо оцінки і врахування цього чинника у стратегічному процесі підприємств.

У той же час аналіз результатів цих досліджень показує, що нестабільність економічного середовища розглядається переважно більшістю науковців не як самостійне поняття, а тільки у зв'язку з розглядом понять «невизначеність» та «ризик» (і часто дублює за змістом у цьому комплексі одне одного). Крім того, в системі економічного середовища при дослідженні нестабільності науковцями практично не виділяється як самостійний об'єкт фінансове середовище підприємства. Нарешті, практично всі рекомендації дослідників щодо врахування чинника нестабільності факторів економічного середовища у стратегічному процесі підприємств стосуються питань моделювання процесу розроблення тільки їх корпоративної стратегії; питання врахування нестабільності цих факторів у процесі розроблення функціональних стратегій підприємства (зокрема, його фінансової стратегії) залишаються поза увагою сучасних науковців.

Подальше поглиблення дослідження цієї проблеми обумовило більш детальний розгляд впливу нестабільності економічного середовища на моделювання процесу розроблення фінансової стратегії підприємств.

При цьому в загальній системі нестабільності економічного середовища основна увага сконцентрована на дослідженні нестабільності факторів зовнішнього фінансового середовища, яка здійснює найбільший вплив на процес формування та реалізації фінансової стратегії торговельних підприємств.

Як уже зазначалося, в сучасній літературі з питань менеджменту поняття «нестабільність» часто ототожнюється за змістом з поняттями «невизначеність» та «ризик». Тому в системі методологічних підходів до формулювання поняття «нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства» варто в першу чергу розмежувати і визначити загальне змістовне співвідношення понять «нестабільність», «невизначеність» і «ризик».

Кожне з цих трьох понять з різних боків характеризує можливі (потенційні) загрози розвитку підприємств у стратегічній перспективі.

Поняття «невизначеність» за сучасною теорією випадкових процесів у сфері економічної діяльності підприємств характеризує повну відсутність необхідної інформації для прогнозування вірогідності виникнення тієї чи іншої події у майбутньому. Воно може характеризувати лише один з випадків прогнозування рівня нестабільності; в багатьох інших випадках певна інформація для такого прогнозування тією чи іншою мірою точності може існувати. Відповідно, у співвідношенні цих двох понять «нестабільність», з нашої точки зору, потрібно розглядати як більш широке, ніж «невизначеність».

Поняття «ризик» за сучасною теорією ризикології містить дві основні складові – вірогідність настання тієї чи іншої події та можливий обсяг втрат, що можуть бути заподіяні настанням такої події. Нестабільність у цій системі слугує основною характеристикою визначення лише першої складової поняття «ризик» (саме за рівнем нестабільності визначається значення вірогідності настання відповідної події). Відповідно, у співвідношенні цих двох понять «нестабільність» ми вважаємо більш вузьким поняттям, ніж «ризик».

Із урахуванням такого попереднього розмежування понять розглянемо основні змістовні характеристики, що притаманні безпосередньо поняттю «нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства».

Характеризуючи поняття, що розглядається, перш за все треба зазначити, що в системі загальної нестабільності економічного середовища підприємства нестабільність зовнішнього фінансового середовища постає як самостійний елемент, визначальною рисою якого є його прямий зв'язок із розвитком фінансової діяльності окремих суб'єктів господарювання. Виділення цього елемента як самостійного в системі загальної нестабільності економічного середовища дозволяє відповідно ідентифікувати як самостійне поняття «нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства».

Змістовною характеристикою цього поняття як більш загального поняття «нестабільність» є те, що воно визначає можливість зміни напрямів і кількісних значень факторів, які прогнозуються в процесі розроблення стратегії підприємства. Цю змістовну характеристику загального поняття «нестабільність», що розглядається, визначають практично всі науковці, що досліджують його формулювання. Більшість дослідників саме цю характеристику поняття, що розглядається, вважають основною. Стосовно нестабільності зовнішнього фінансового середовища вона визначає можливість зміни факторів цього середовища як за різними векторами (в напрямі їх зростання або зниження), так і за різним діапазоном кількісних абсолютних чи відносних фактичних відхилень від передбачених.

Визначаючи можливість змін факторів зовнішнього фінансового середовища як домінуючої характеристики поняття, що розглядається, варто зазначити, що ці зміни можуть відбуватись як за окремими конкретними факторами, так і за всім комплексом факторів, що формують цей вид середовища стосовно конкретного підприємства. Така інтегрована характеристика нестабільності за всім комплексом факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища розвитку підприємства в теорії управління нестабільністю визначається терміном «корпоративна» [527].

До характеристик цього поняття потрібно віднести і те, що зміни факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства у стратегічному періоді практично неможливо заздалегідь повністю ідентифікувати зі стовідсотковою надійністю.

Це економічне явище належить до системи випадкових подій, що обумовлює встановлення певних допущень і обмежень в процесі його кількісного прогнозування, зокрема при формуванні фінансової стратегії торговельних підприємств.

Таким чином, в основу визначення сутності поняття «нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства» можуть бути покладені такі його характеристики (рис. 3.12).

З урахуванням досліджених характеристик поняття, що розглядається, пропонується визначити таким чином: «Нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства становить собою один з елементів загальної нестабільності економічних умов його перспективного розвитку, що характеризує непередбачену зміну векторів та кількісних значень комплексу зовнішніх факторів впливу на результати його фінансової діяльності, яка не контролюється підприємством і не може бути заздалегідь ідентифікована зі стовідсотковою надійністю».

Нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства має різні прояви, що формують різні її види. Характер окремих видів нестабільності економічного середовища підприємства та відповідна їх класифікація розглядається в роботах науковців і показує, що не всі визначені ними класифікаційні ознаки можуть бути застосовані до ідентифікації окремих видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства, а сам перелік таких ознак не може вважатись вичерпним і потребує певного доповнення.

Розглянемо основні класифікаційні ознаки, які можуть бути покладені в основу класифікації видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства, що може бути використана в процесі розроблення їх фінансової стратегії.

Однією з таких класифікаційних ознак є діапазон коливань значень окремих факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства. В теорії управління нестабільністю економічного середовища підприємства така класифікаційна ознака визначається практично всіма дослідниками. Для визначення цього виду нестабільності економічного середовища підприємства

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

окремі науковці пропонують до використання навіть спеціальні терміни. Так, у роботі І. Ансоффа, який вважається піонером дослідження нестабільного середовища в системі стратегічного менеджменту, цей її вид визначається терміном «турбулентність» [3]; у літературі з питань ризик-менеджменту для аналогічної характеристики нестабільності використовується, як правило, термін «волатильність» [527].



Рис. 3.12. Система основних змістовних характеристик поняття «нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства»

За цією класифікаційною ознакою пропонується виділити наступні чотири види нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства: нестабільність із незначними коливаннями (характер яких наближений до стану стабільності); нестабільність із середніми коливаннями (характер яких відповідає середнім значенням за аналогічний попередній період); нестабільність з високими коливаннями (характер

яких суттєво перевищує середні значення за аналогічний попередній період); нестабільність із екстраординарно високими коливаннями, або «шокова нестабільність» (характер якої за значенням коливань має винятково характер). Конкретні критерії значень для виділення окремих видів нестабільності за цією класифікаційною ознакою мають встановлюватись підприємством самостійно залежно від виду факторів зовнішнього фінансового середовища і рівня його впливу на фінансову діяльність.

Науковець В.Р. Веснін пропонує поділяти нестабільність економічного середовища підприємства за ознакою періоду її прояву, виділяючи за нею наступні види: ретроспективна нестабільність (що визначає їх характер у минулому періоді); перспективна нестабільність (що пов'язана із прогнозованим її проявом у передбачуваному наступному періоді) [49]. Ми вважаємо, що така ознака може бути використана і при класифікації видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства. У той же час ми вважаємо за необхідне виділити за цією ознакою ще один вид нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства, а саме – «поточну нестабільність» (що характеризує коливання факторів впливу на фінансову діяльність у поточному періоді – в межах до одного року).

Значна кількість науковців при розгляді нестабільності економічного середовища підприємства поділяє її за ознакою характеру виникнення [3, 49]. Ця класифікаційна ознака була запропонована вперше І. Ансоффом, який виділив за нею такі види цієї нестабільності: нестабільність за знайомими подіями у минулому; нестабільність за екстрапольованими даними; нестабільність, спричинену майбутніми передбаченими разовими подіями («знайома переривчаста») та нестабільність, спричинена майбутніми новими разовими подіями («нова переривчаста») [3]. Враховуючи те, що ця класифікація видів нестабільності покладена І. Ансоффом і багатьма його послідовниками в основу управління реалізацією стратегії у режимі реального часу (за концепцією стратегічного менеджменту),

ми вважаємо за доцільне використовувати її і при визначенні видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства.

I. Ансоффом та деякими іншими науковцями пропонується поділяти нестабільність економічного середовища підприємства і за рівнем можливого визначення її перебігу у стратегічному періоді. За цією ознакою ними пропонується виділяти п'ять видів такої нестабільності: нестабільність, що повторюється; прогнозована нестабільність; передбачена нестабільність; нестабільність, що частково передбачена; нестабільність, що не може бути передбачена [3]. З нашої точки зору така класифікаційна ознака може бути використана і при класифікації видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства. У той же час ми вважаємо за необхідне ідентифікацію видів цієї нестабільності за такою ознакою проводити більш чітко, використовуючи для цього методологічний апарат сучасного ризик-менеджменту. Зокрема, за цією ознакою ми пропонуємо виділяти тільки три види нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства: нестабільність, що може бути визначена з високим рівнем надійності; нестабільність, що може бути визначена із невисоким рівнем надійності (за методологією ризик-менеджменту такий рівень обирається самим підприємством); нестабільність, яка не може бути визначена кількісно (за повної відсутності необхідної інформації про неї, вона потрапляє до категорії «невизначеності»).

Окремі науковці класифікують нестабільність економічного середовища підприємства за такою ознакою, як інтервал часу її прояву [440]. Цей інтервал часу перспективного періоду дослідники визначають по-різному – від однієї доби [527] до загального терміну стратегічного періоду. Зважаючи на те, що фактор часу визначений нами як одна із основних характеристик поняття «нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства», ми вважаємо, що ця класифікаційна ознака має бути обов'язково прийнята і при визначенні окремих видів цієї нестабільності. За цією ознакою ми пропонуємо виділяти нестабільність в окремих етапах стратегічного

періоду (кількість і часова тривалість таких етапів має визначатись конкретним підприємством) та нестабільність упродовж усього стратегічного періоду.

Поряд з класифікаційними ознаками нестабільності, що пропонуються сучасними науковцями, ми пропонуємо до застосування ще дві ознаки, що можуть бути використані в процесі розроблення фінансової стратегії підприємства.

Першою з них є вектор зміни факторів нестабільності. За цією ознакою ми пропонуємо виділяти: нестабільність, що має тенденцію до зниження; нестабільність, що має постійний характер; нестабільність, що має тенденцію до зростання.

Другою з них є вектор впливу нестабільності окремих факторів на кінцеву ефективність фінансової діяльності підприємства. За цією ознакою пропонується до виділення: нестабільність, що обумовлює зростання ефективності фінансової діяльності; нестабільність, що не впливає суттєво на ефективність фінансової діяльності; нестабільність, що обумовлює зниження ефективності фінансової діяльності підприємства.

Таким чином, результати проведеного дослідження дають змогу запропонувати таку класифікацію видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища торговельних підприємств, що може бути використана ними в процесі розроблення фінансової стратегії (табл. 3.9).

Характеризуючи вплив нестабільності зовнішнього фінансового середовища на процес розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств, потрібно визначити і систематизувати основні чинники, що генерують цю нестабільність.

У сучасній літературі з питань стратегічного менеджменту ці чинники нестабільності зовнішнього середовища підприємства розглядаються, як правило, без їх поділу на окремі групи. Лише деякі автори систематизують такі чинники за двома основними групами – фактори зовнішнього середовища прямої дії (тобто ті, що генеруються господарськими зв'язками з безпосередніми партнерами підприємства по господарській діяльності) та фактори зовнішнього середовища непрямой дії (до яких відносять всі інші зовнішні чинники

впливу на розвиток діяльності підприємства). Якщо з ідентифікацією першої групи чинників можна погодитись, то друга група цих чинників, на нашу думку є занадто узагальненою і потребує подальшої деталізації.

Таблиця 3.9

**Класифікація видів нестабільності зовнішнього
фінансового середовища торговельних підприємств**

Класифікаційна ознака	Вид нестабільності за відповідною класифікаційною ознакою
Діапазон коливань значень окремих факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства	Нестабільність із незначними коливаннями. Нестабільність із середніми коливаннями. Нестабільність з високими коливаннями. Нестабільність з екстраординарними високими коливаннями («шокова нестабільність»)
Період прояву	Ретроспективна нестабільність. Поточна нестабільність. Перспективна нестабільність
Характер виникнення (за І. Ансоффом)	Нестабільність за знайомими подіями у минулому. Нестабільність за екстрапольованими даними. Нестабільність знайома переривчаста. Нестабільність нова переривчаста
Рівень можливого перебігу	Нестабільність, що може бути визначена з високим рівнем надійності. Нестабільність, що може бути визначена із невисоким рівнем надійності. Нестабільність, яка не може бути визначена кількісно
Спостерігаємий інтервал часу прояву	Нестабільність в окремих етапах стратегічного періоду. Нестабільність упродовж усього стратегічного періоду
Ступінь локалізації прояву	Нестабільність розвитку фінансової діяльності за окремим напрямом. Нестабільність розвитку фінансової діяльності підприємства в цілому

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Закінчення табл. 3.9

Класифікаційна ознака	Вид нестабільності за відповідною класифікаційною ознакою
Вектор зміни	Нестабільність, що має тенденцію до зниження. Нестабільність, що має постійний характер. Нестабільність, що має тенденцію до зростання
Вектор впливу на кінцеву ефективність фінансової діяльності	Нестабільність, що зумовлює зростання ефективності фінансової діяльності. Нестабільність, що не впливає суттєво на ефективність фінансової діяльності. Нестабільність, що зумовлює зниження ефективності фінансової діяльності

Специфіка фінансової діяльності підприємств, а відповідно і чинників зовнішнього фінансового їх середовища потребує виділення як самостійної групи глобальних факторів цього середовища, які генеруються розвитком світової економіки в цілому. Серед факторів цієї групи в першу чергу потрібно розглядати такі, що визначають циклічність фінансових криз – за останні роки ця циклічність набула високої динаміки. Крім того, до чинників цієї групи потрібно віднести такі, що генеровані новітніми технологіями здійснення світових фінансових операцій, зокрема, заснованих на нових видах цінних паперів, а також побудованих на впровадженні світової електронної торгівлі ними.

Також у системі другої групи зовнішніх фінансових чинників ми вважаємо за необхідне виокремити такі, що генеруються на макроекономічному рівні нашої держави. Насамперед це стосується чинників, що визначають коливання розміру інфляції – одного з основних факторів, що враховується в процесі розроблення фінансової стратегії підприємств.

Крім того, дуже важливим фактором цієї групи, що генерує нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємств (включаючи і торговельні підприємства), є зміни у податковій політиці держави. В цій групі треба розглядати також і всі зміни державного регулювання форм та методів

здійснення фінансової діяльності підприємств (формування їх статутного і резервного капіталу, регулювання амортизаційної політики тощо).

Нарешті, в системі другої групи зовнішніх фінансових факторів ми пропонуємо виокремити такі, що генеруються нестабільністю окремих видів та сегментів фінансового ринку країни. Серед цих чинників потрібно в першу чергу розглядати такі, що зумовлюють зміну процентних ставок банків, валютних курсів та деяких інших ринкових факторів. З урахуванням цих пропозицій система основних груп чинників, що генерують нестабільність зовнішнього фінансового середовища торговельних підприємств, може бути представлена у такому вигляді (рис. 3.13).

Врахування нестабільності зовнішнього фінансового середовища в процесі розроблення фінансової стратегії підприємства потребує відповідної оцінки рівня цієї нестабільності. Методологічні засади здійснення такої оцінки передбачають визначення як системи показників, так і основних методів їх розрахунку.

У сучасній літературі традиційним показником, що використовується для оцінки нестабільності будь-якого економічного явища, є коефіцієнт варіації. Саме він показує, якою мірою варіює значення того чи іншого фактору у періоді, що розглядається, у порівнянні з середнім (або передбаченим) його значенням. Практично всі науковці, що досліджують проблеми управління нестабільністю економічного середовища підприємства, вважають цей показник основним при визначенні рівня цієї нестабільності.

Широко рекомендується сучасними науковцями для оцінки нестабільності економічного середовища підприємства і показник стандартного відхилення. Цей показник дозволяє пов'язати між собою як абсолютний розмір варіації того чи іншого показника, так і його відносний розмір, що дає змогу порівняти рівень відхилень за окремими факторами зовнішнього середовища і відповідним чином ранжувати їх за рівнем нестабільності.

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**



Рис. 3.13. Система основних груп чинників, що генерують нестабільність зовнішнього фінансового середовища торговельних підприємств

У системі ризик-менеджменту фінансових інструментів (перш за все – банківських установ) останніми роками все більшого поширення набуває показник «вартість під ризиком» (*Value at Risk, VaR*). Він визначається науковцями таким чином: «VaR – це визначена у грошових одиницях оцінка розміру передбачуваних втрат впродовж певного періоду із заданою вірогідністю» [527].

Як можна побачити з цього визначення, цей показник вимірює не тільки рівень нестабільності показника, що розглядається, а й розмір можливих втрат, спричинених цією нестабільністю. За таких умов показник VaR краще використовувати в управлінні економічною безпекою підприємства, ніж для визначення нестабільності факторів зовнішнього фінансового середовища.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що основним показником оцінки рівня нестабільності зовнішнього фінансового середовища (як в розрізі окремих його факторів, так і в цілому) у процесі розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств потрібно визначити стандартне відхилення.

Цей показник дає змогу не тільки кількісно визначати рівень нестабільності зовнішнього фінансового середовища за окремими факторами, а й порівнювати його за різними факторами (у разі необхідності – і за різними напрямками розвитку фінансової діяльності).

Певною перевагою вибору цього показника є те, що він порівняно простий і не потребує для розрахунку високого рівня кваліфікації фінансових менеджерів, які працюють на підприємствах торгівлі. Всі інші показники оцінки рівня нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства, що були розглянуті вище, можуть бути використані лише як допоміжні.

На завершальному етапі розгляду особливостей здійснення процесу розробки фінансової стратегії підприємства в умовах нестабільності зовнішнього фінансового середовища визначимо основні напрями і методологічні підходи врахування нестабільності на окремі процеси формування і реалізації цієї стратегії. З цією метою необхідно, по-перше, чітко визначити

склад таких етапів стратегічного процесу (на результати яких ця нестабільність здійснює відчутний вплив), а по-друге, систематизувати за кожним з цих етапів конкретні форми і методи відповідного реагування на цю нестабільність.

Основними етапами процесу моделювання фінансової стратегії на першій фазі, на результати яких впливає нестабільність зовнішнього фінансового середовища, є два з них. Перший – діагностування зовнішнього фінансового середовища підприємства – передбачає не тільки визначення складу і динаміки цих факторів, а й оцінку можливого рівня їх нестабільності. Другий – визначення можливих ключових факторів успіху розвитку фінансової діяльності підприємства – в процесі ідентифікації таких факторів має спиратись на оцінку можливих загроз, яку несе ця нестабільність зовнішнього фінансового середовища підприємства.

Серед процесів другої фази моделі необхідність урахування факторів нестабільності зовнішнього фінансового середовища пов'язана з трьома з них. Перший з цих процесів – вибір виду фінансової стратегії – потребує врахування цієї нестабільності при ідентифікації такого вибору за вектором динаміки стратегічного розвитку підприємства (переважним спиранням на внутрішній фінансовий потенціал чи сприятливі зовнішні фактори фінансового розвитку). Другий з цих процесів – розроблення стратегічних цілей і цільових стратегічних нормативів фінансового розвитку підприємства – потребує врахування нестабільності факторів зовнішнього фінансового середовища при визначенні низки таких нормативів. Нарешті, третій з цих процесів – обґрунтування шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії – потребує обґрунтування системи заходів щодо подолання негативних наслідків спрогнозованої нестабільності факторів зовнішнього фінансового середовища в розрізі окремих етапів стратегічного періоду.

Серед процесів третьої фази стратегічного процесу необхідність врахування факторів нестабільності зовнішнього фінансового середовища потребує лише один з них – реалізація передбачуваних результатів фінансового розвитку підприємства у режимі реального часу. Саме при перебігу

цього процесу рівень нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства переходить з категорії спрогнозованого до категорії фактичного і потребує реального реагування для досягнення визначеної стратегічної мети.

Таким чином, із передбачених моделлю розроблення фінансової стратегії торговельного підприємства 11 основних процесів щонайменше 6 має здійснюватись з обов'язковим урахуванням нестабільності його зовнішнього фінансового середовища. Узагальнене визначення характеру впливу нестабільності зовнішнього фінансового середовища на перебіг окремих процесів розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств наведено в табл. 3.10.

Визначення характеру впливу нестабільності зовнішнього фінансового середовища на перебіг окремих процесів розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств дозволяє сформулювати і основні форми реагування підприємств на цю нестабільність.

Огляд пропозицій науковців і визначення можливостей їх застосування в процесі розроблення фінансової стратегії торговельних підприємств дозволяє сформулювати у найбільш узагальненому вигляді ці форми реагування в розрізі окремих процесів (табл. 3.11).

Теоретичним підґрунтям цієї наукової дисципліни є теорія стратегічних перетворень (змін) – самостійний напрям теорії змін, що розглядається у загальному комплексі теорій підприємства (фірми). В сучасній науковій літературі окремі концепції теорії стратегічних перетворень розглядаються лише фрагментарно. Для інтегрованої характеристики основних концепцій теорії стратегічних перетворень розглянемо їх хронологію за період виділення цієї теорії у самостійний напрям наукових знань.

Процес практичного впровадження розробленої фінансової стратегії торговельного підприємства може будуватись за різними концепціями. Найбільш поширеною з таких концепцій, що традиційно застосовується в сучасній практиці імплементації розробленої стратегії, є концепція так званого «конструктивного підходу» до побудови такого процесу на підприємстві.

Таблиця 3.10

**Характер впливу нестабільності зовнішнього
фінансового середовища на перебіг окремих
процесів розроблення фінансової стратегії
торговельних підприємств**

Фаза загального процесу розроблення фінансової стратегії	Зміст конкретного процесу розроблення фінансової стратегії	Характер впливу нестабільності зовнішнього фінансового середовища на процес розроблення фінансової стратегії
I. Діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства	Діагностування зовнішнього фінансового середовища підприємства	Необхідність ідентифікації та прогнозування окремих видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства
	Визначення можливих ключових факторів успіху розвитку фінансової діяльності підприємства	Необхідність визначення можливих загроз, що становить нестабільність окремих факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства
II. Розроблення комплексу стратегічних фінансових рішень підприємства	Вибір виду фінансової стратегії підприємства	Необхідність врахування результатів оцінки нестабільності зовнішнього фінансового середовища при порівнянні альтернативних видів фінансової стратегії за вектором динаміки стратегічного розвитку підприємства
	Розроблення стратегічних цілей і цільових стратегічних нормативів фінансового розвитку підприємства	Необхідність врахування прогнозованого рівня нестабільності зовнішнього фінансового середовища при розрахунках окремих видів цільових стратегічних нормативів фінансового розвитку підприємства

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Закінчення табл. 3.10

Фаза загального процесу розроблення фінансової стратегії	Зміст конкретного процесу розроблення фінансової стратегії	Характер впливу нестабільності зовнішнього фінансового середовища на процес розроблення фінансової стратегії
	Обґрунтування шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії підприємства	Необхідність розробки превентивних заходів з протидії негативним наслідкам прогнозованої нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства
III. Реалізація розробленої фінансової стратегії підприємства	Реалізація передбачуваних результатів фінансового розвитку підприємства у режимі реального часу	Необхідність своєчасного діагностування непередбачених змін факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства і розроблення адекватних заходів з подолання їх негативних наслідків

**Форми і методи імплементації фінансової стратегії
торговельних підприємств**

Реалізація розробленої фінансової стратегії є завершальною фазою стратегічного процесу. Кожен з етапів цієї фази спрямований на забезпечення доведення фінансової діяльності торговельного підприємства до рівня, що передбачений визначеними стратегічними цільовими показниками та відповідними фінансовими ініціативами, спрямованими на їх реалізацію. Ефективне здійснення цих процесів забезпечує управління стратегічними змінами (*Strategic Change Management*) – спеціалізована наукова дисципліна, що інтенсивно розвивається протягом останніх десятиріч.

Таблиця 3.11

**Основні форми реагування підприємств
на нестабільність зовнішнього фінансового середовища
в процесі розроблення фінансової стратегії**

Фаза загального процесу розроблення фінансової стратегії	Зміст конкретного процесу розроблення фінансової стратегії	Форма реагування на нестабільність зовнішнього фінансового середовища в конкретному процесі розроблення фінансової стратегії
І. Діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства	Діагностування зовнішнього фінансового середовища підприємства	Формування необхідної інформаційної бази і вибір моделей прогнозування окремих видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства
	Визначення можливих ключових факторів успіху розвитку фінансової діяльності підприємства	Здійснення експертизи визначених зовнішніх ключових факторів успіху на можливість загроз, що генеруються їх нестабільністю
ІІ. Розроблення комплексу стратегічних фінансових рішень підприємства	Вибір виду фінансової стратегії підприємства	Об'єктивне порівняння переваг і загроз окремих видів фінансової стратегії за вектором динаміки стратегічного розвитку фінансової діяльності в умовах прогнозованої нестабільності зовнішнього фінансового середовища
	Розроблення стратегічних цілей і цільових стратегічних нормативів фінансового розвитку підприємства	Забезпечення обов'язкового врахування прогнозованої нестабільності зовнішнього фінансового середовища при розрахунках відповідних цільових стратегічних нормативів

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Закінчення табл. 3.11

Фаза загального процесу розроблення фінансової стратегії	Зміст конкретного процесу розроблення фінансової стратегії	Форма реагування на нестабільність зовнішнього фінансового середовища в конкретному процесі розроблення фінансової стратегії
	Обґрунтування шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії підприємства	Забезпечення превентивних заходів і розроблення критеріїв прийняття управлінських рішень в умовах нестабільності зовнішнього фінансового середовища
III. Реалізація розробленої фінансової стратегії підприємства	Реалізація передбачуваних результатів фінансового розвитку підприємства у режимі реального часу	Застосування системи ситуаційного управління протидією негативним наслідкам непередбачених фактичних змін окремих факторів зовнішнього фінансового середовища

Зміст «конструктивного підходу» до побудови процесу імплементації розробленої стратегії визначається науковцями таким чином: «Деякі менеджери розглядають лінійне, послідовне управління як логічний підхід до управління впровадженням стратегії. Конструктивний підхід саме і передбачає такий лінійний погляд. Приведення стратегії до дії розглядається як продовження процесу планування, тобто мова йде про планове втілення стратегії» [64]. В практиці реалізації фінансової стратегії торговельних підприємств ця концепція передбачає, що процес управління подоланням стратегічного розриву має відбуватися на базі стратегічних цільових показників фінансової діяльності та стратегічних фінансових ініціатив, що були визначені ще в процесі розроблення цієї стратегії. Цей підхід в літературі узагальнено таким ємним терміном: «впровадження, вбудоване в стратегію».

Теоретичним базисом побудови процесу імплементації стратегії на плановій основі є концепція еволюційного підходу до розвитку фірми (в теорії фірми вона розглядається як концепція розвитку фірми, що заснована на ресурсах). За цією концепцією фірма накопичує досвід впродовж всього періоду свого існування. На момент розроблення і реалізації своєї чергової стратегії розвитку вона накопичила навички, що є унікальними і становлять їх особливу компетенцію. Інертність у підходах до наступного етапу свого розвитку такі фірми обумовлюють позитивними результатами діяльності на попередніх етапах, стабільністю складу менеджерів, когнітивним типом поведінки цих менеджерів. Інакше кажучи, накопичений досвід і навички, що обумовлюють таку інертність їх розвитку, в процесі розроблення і реалізації стратегії можуть надати їм додаткові можливості для посилення унікальних переваг і подальшого зростання ефективності діяльності.

Використання такого підходу до імплементації розробленої стратегії дає певний ефект на підприємствах, що перебувають на пізніх стадіях свого життєвого циклу, тобто втратили певний динамізм свого розвитку у порівнянні з попередніми його стадіями.

Крім того, такий підхід може бути ефективним у тому разі, якщо у стратегічному періоді за результатами стратегічного діагностування зовнішніх ринкових і галузевих факторів не передбачається суттєвого загострення конкурентної боротьби і диверсифікації основної діяльності. В системі фінансової діяльності торговельних підприємств перша з цих умов практично не є суттєвою – такі підприємства не конкурують між собою на фінансовому ринку. Щодо другої умови, то сутність диверсифікації фінансової діяльності залежать у першу чергу від обсягу цієї діяльності, який визначається обсягом передбачуваної у стратегічному періоді операційної та інвестиційної діяльності торговельного підприємства. Цей обсяг фінансової діяльності у кількісному визначенні може бути диференційовано на базі затвердженої класифікації підприємств за їх розмірами.

Організація процесу впровадження розробленої фінансової стратегії на основі передбачуваного плану потребує формування на торговельних підприємствах спеціальної команди менеджерів.

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Методологічні принципи формування такої команди широко розглядаються в сучасній науковій літературі з проблем стратегічного менеджменту. В роботах визначаються завдання і функції такої команди, структура її складу та принципи підбору окремих менеджерів до неї, умови ефективної роботи такої команди.

Пропонуємо схему побудови процесу управління подоланням стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельних підприємств за окремими його етапами (рис. 3.14).



Рис. 3.14. Схема побудови процесу управління подоланням стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельних підприємств

Початковим етапом процесу управління реалізацією розробленої фінансової стратегії підприємства є визначення стратегічного розриву за окремими сегментами напрямів розроблення цієї стратегії, що згруповані в розрізі окремих елементів фінансового потенціалу.

За існуючою методологією цей стратегічний розрив визначається як різниця значень стратегічних цільових показників фінансового розвитку на кінець стратегічного періоду та фактичних показників фінансової діяльності на початок цього періоду, що визначені в процесі стратегічного діагностування.

Система показників стратегічного розриву є цільовою основою управління їх подоланням в процесі впровадження розробленої фінансової стратегії торговельного підприємства. Враховуючи те, що система стратегічних цільових показників фінансового розвитку підприємства була спрогнозована (спланована) ще у фазі розроблення фінансової стратегії, можна вважати, що значення показників стратегічного розриву відповідно теж відносяться до планових показників, на базі яких здійснюється третя фаза стратегічного процесу – впровадження розробленої фінансової стратегії.

Важливим системоутворюючим етапом процесу управління реалізацією розробленої фінансової стратегії торговельного підприємства є оцінка стратегічного розриву і визначення системи передбачуваних стратегічних змін фінансової діяльності за окремими їх характеристиками.

На першій стадії цього етапу передбачувані стратегічні зміни (показники стратегічного розриву) оцінюються за рівнем їх значущості. Критерієм такої оцінки є характер стратегічних цілей фінансового розвитку торговельного підприємства, за якими визначені стратегічні цільові показники.

На другій стадії здійснення такої оцінки всі передбачувані стратегічні зміни поділяються за терміном здійснення на такі, що мають відбуватись за планом впродовж всього стратегічного періоду, і такі, що мають відбуватись в межах конкретного

етапу стратегічного періоду. Така характеристика стратегічних змін фінансової діяльності дає змогу організувати процес управління подоланням стратегічного розриву у часі.

На третій стадії цього етапу всі передбачувані стратегічні зміни параметрів фінансової діяльності торговельного підприємства пропонується оцінювати (поділяти) за їх діапазоном. Такий поділ стратегічних змін дозволяє визначити обсяг ресурсів, що має забезпечувати подолання відповідних параметрів стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельних підприємств.

На наступному етапі побудови процесу управління подоланням стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельних підприємств здійснюється формування системи стратегічних перетворень фінансової діяльності, що є прямим об'єктом цього управління. На цьому етапі кожен з параметрів стратегічного розриву у фінансовій діяльності пропонується характеризувати за класифікацією стратегічних перетворень за такими ознаками: тип перетворень; характер протікання перетворень; інтенсивність здійснення перетворень.

Одним із складних етапів процесу управління подоланням стратегічного розриву є оцінка та подолання спротиву здійснюваним стратегічним перетворенням фінансової діяльності. Цей етап притаманний будь-якому процесу імплементації розробленої стратегії, незалежно від того, за якою концепцією він здійснюється. Тому в теорії стратегічного менеджменту проблема оцінки та подолання спротиву стратегічним перетворенням з боку персоналу підприємства досліджується досить широко.

Теоретичні концепції та практичні рекомендації з проблеми оцінки та подолання спротиву стратегічним перетворенням розглядаються у працях багатьох науковців. Так, всебічно характеризується поняття «спротиву стратегічним перетворенням», розглядаються форми та параметри його оцінки, обґрунтовуються рекомендації щодо методів подолання цього спротиву. Розглянемо основні висновки цих науковців, що

можуть бути використані в процесі управління подоланням стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельних підприємств за передбаченим планом.

Серед етапів стратегічного процесу, що передуює безпосередньому впровадженню стратегічних фінансових ініціатив, певна роль належить вибору визначального підходу до управління подоланням стратегічного розриву у фінансовій діяльності підприємства. В літературі з проблем стратегічного менеджменту такий визначальний підхід характеризує вектор здійснення такого управління – «зверху – донизу»; «знизу – доверху» та деякі інші комбіновані його варіанти [7, 309, 62, 166].

Розгляд особливостей фінансової діяльності торговельних підприємств показує, що переважним підходом до управління процесом впровадження їх фінансової стратегії має бути підхід «зверху – донизу». Це обумовлено тим, що на переважній більшості торговельних підприємств взагалі не впроваджена лінійна система організаційної структури управління фінансовою діяльністю (тобто відсутні підрозділи нижнього рівня управління нею, які могли б бути ініціатором стратегічних перетворень). Крім того, навіть за умов організації центрів нижнього рівня управління фінансовою діяльністю потрібно зважати на те, що рівень кваліфікації фінансових менеджерів, як правило, не дозволяє призначати їх на роль «ініціюючих спонсорів» у здійсненні стратегічних перетворень – вони можуть бути виконавцями.

Наступним етапом побудови процесу управління подоланням стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельних підприємств є вибір конкретних методів здійснення такого управління.

Серед методів управління стратегічним розривом, що забезпечує розвиток ресурсів для здійснення фінансової діяльності торговельних підприємств, основним є оптимізація потреби у відповідних їх видах (система таких методів широко розглядається в спеціальній літературі). Щодо фінансових ресурсів, то для вдосконалення їх формування може бути використаний і метод реструктуризації джерел їх залучення,

критеріями оптимальності якої можуть бути мінімальна вартість їх залучення та максимальний рівень фінансової безпеки підприємства.

З-поміж методів управління стратегічним розривом, що забезпечує передбачувані зміни фінансової структури торговельних підприємств, основну роль відіграє метод реструктуризації структури їх капіталу, активів, грошових потоків. Така реструктуризація має здійснюватись за двома основними напрямками – рефінансування чи скорочення окремих видів активів.

Найбільший діапазон методів управління стратегічними розривами може бути застосований у процесі забезпечення розвитку компетенцій торговельних підприємств зі здійснення фінансової діяльності. Так, для оптимізації організаційної структури управління сучасні науковці пропонують використовувати методи ремоделювання [59], реструктуризації, організаційного проектування та деякі інші.

Для досягнення необхідних параметрів організаційної культури і організаційних знань сучасні дослідники пропонують використовувати такі два методи: формування організаційної ідентичності [59] та управління організаційним розвитком [9].

Для управління оптимізацією бізнес-процесів (в тому числі – у сфері фінансової діяльності) за рекомендаціями науковців можуть бути використані такі методи: реконфігурація всієї системи бізнес-процесів підприємства [174]; реінжиніринг окремих існуючих бізнес-процесів, зокрема і фінансовий реінжиніринг [59, 63]; проектування нових бізнес-процесів та деякі інші.

Варто зазначити, що ці методи управління стратегічним розривом у фінансовій діяльності торговельних підприємств за передбаченим планом мають застосовуватись не тільки у тісному взаємозв'язку, а й за певною ієрархією. Для визначення такої ієрархії англійські науковці Дж. Балоган і В. Хоуп-Хейлі запропонували використовувати такий інструмент, як «калейдоскоп перетворень», що визначає пріоритетність окремих їх видів за характером впливу на інші види перетворень [174].

Використовуючи цей інструмент, нами запропонована ієрархія цих методів за значущістю окремих груп перетворень на ефективність управління подоланням стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельних підприємств за передбаченим планом.

З урахуванням обраних методів управління має здійснюватись безпосереднє впровадження стратегічних фінансових ініціатив, що були обґрунтовані в процесі розроблення фінансової стратегії торговельного підприємства.

Цей етап загального процесу реалізації стратегії широко розглядається в сучасній літературі з проблем стратегічного менеджменту. Основними інструментами управління безпосереднім впровадженням розроблених фінансових ініціатив виступають планування (бюджетування), організація виконання планових завдань, стимулювання та відповідне фінансування їх реалізації.

На завершальному етапі процесу управління подоланням стратегічного розриву має здійснюватись контролювання реалізації стратегічних цільових показників фінансової діяльності та передбачуваних стратегічних фінансових ініціатив.

Економічна теорія визначає, що реалізація розробленої стратегії має забезпечувати стратегічну відповідність підприємства перш за все умовам його зовнішнього середовища. Тільки така стратегічна відповідність дає змогу підприємству повною мірою реалізувати можливості його внутрішнього потенціалу і досягти визначених стратегічних цілей його розвитку. Система управління стратегічними перетвореннями підприємства за передбаченим планом дозволяє забезпечити ефективну реалізацію розробленої стратегії тільки в тому разі, коли реальні зміни умов зовнішнього середовища в цілому відповідають спрогнозованим тенденціям. Але сучасний динамізм політичних, економічних технологічних та інших чинників обумовлює дуже часто несподівані й неочікувані зміни умов зовнішнього середовища, які не дозволяють повною мірою реалізувати передбачені стратегічні ініціативи на тому чи іншому етапі стратегічного періоду.

У такому разі система управління стратегічними перетвореннями за передбаченим планом не може забезпечити стратегічної відповідності підприємства, а отже, й передбаченого ефекту реалізації його стратегії.

Враховуючи те, що в останньому періоді динамізм світової та національної економік суттєво посилюється, перед науковцями і практиками постало завдання пошуку нових, більш ефективних підходів до реалізації розробленої стратегії підприємства. Таким новим у методології імплементації розробленої стратегії було визнано управління стратегічними перетвореннями підприємства в режимі реального часу, яка значно більше підходить загальній методології стратегічного менеджменту, ніж управлінню цими перетвореннями за передбаченим планом.

Окремі елементи цього підходу використовувалися практиками для досягнення передбачених стратегічних цілей вже з початком переходу до концепції стратегічного менеджменту, що була визначена як реальний час. Це головне поняття, що покладено в основу визначення цього виду управління стратегічними перетвореннями, Р. Джейкобс трактує таким чином: «Я застосовую термін «реальний час», яким визначаються одночасні планування і реалізацію індивідуальних та групових перетворень та змін у масштабах всієї організації» [56]. Таке визначення поняття «реальний час» має суто прикладний характер; у більш широкому теоретичному його розгляді воно характеризує стан динамізму будь-якої системи на певний момент.

Поняття «подія» в системі управління стратегічними перетвореннями є незмінним супутником поняття «реальний час». В цьому управлінні воно визначає зміну середовища підприємства, що відбувається в конкретний момент реального часу (переважна кількість науковців зазначають, що в такому разі ця зміна відбувається в сфері його зовнішнього середовища). При цьому, як стверджують науковці, «...мова йде не про зміни безпосередньо на підприємстві, що виникають упродовж календарного часу, а, умовно кажучи, про взаємовідносини підприємства з часом» [163].

В системі управління, що розглядається, застосовується поняття «системна подія», тобто подія, що має суттєве значення для підприємства в цілому і сприймається як зовнішній сигнал всіма основними суб'єктами, що пов'язані з його діяльністю. Таким чином, подія (зокрема, системна подія) діє як незворотній чинник, в умовах якого відбувається процес реалізації стратегії підприємства.

Поняття «реакція на подію» в системі цього управління визначає характер реагування підприємства на відповідні зміни, що відбуваються у його зовнішньому оточенні. Якщо підприємство своєчасно не реагує на подію, що відбувається («реакція на подію із лагом запізнення»), то воно може зазнати втрати економічного характеру й уповільнити динаміку свого передбачуваного стратегічного розвитку. Тому головним принципом системи управління стратегічними перетвореннями є своєчасність реагування на системні події, за яким вибір форм і методів реалізації розробленої стратегії відбувається паралельно з протіканням події.

Крім теорії динамізму підприємства, в основу управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу покладена і теорія складності, що розглядає системи, які взаємодіють у процесі свого функціонування із багатьма незалежними чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища. Такими системами є практично всі види підприємств реального сектора економіки, в тому числі – й торговельні. Теорія складності стверджує, що складні системи не можуть точно спрогнозувати розвиток навколишнього бізнес-середовища, а тому їх головним завданням є забезпечення швидких дій щодо досягнення «відповідності» з середовищем для ефективного свого розвитку. Основною схемою цього процесу є концепція «ландшафту відповідності Кауфмана». Методологічні аспекти застосування теорії складності в системі стратегічного менеджменту (в тому числі – і в процесі реалізації розробленої стратегії) детально розглядаються Р. Грантом [59].

Інтеграція цих теоретичних підходів в системі стратегічного управління фінансовою діяльністю торговельного підприємства дає змогу визначити поняття «управління

стратегічними перетвореннями в режимі реального часу» таким чином: «Управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельного підприємства у режимі реального часу є найбільш ефективною формою забезпечення його стратегічної відповідності умовам зовнішнього фінансового середовища у конкретному інтервалі стратегічного періоду з метою швидкої і ефективною реалізації розробленої фінансової стратегії».

Характеризуючи систему управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу, потрібно зазначити, що вона має суттєві переваги перед системою управління подоланням стратегічного розриву за передбаченим планом. Результати порівняння цих двох систем управління імплементацією розробленої стратегії показують, що ці переваги полягають у такому:

Система управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу забезпечує комплексний підхід до одночасної реалізації всіх видів стратегій підприємств – корпоративної стратегії, всіх функціональних стратегій, а також окремих бізнес-стратегій, оскільки будь-яка зміна факторів зовнішнього середовища (особливо таких, які визначаються як «системні події») впливає на більшість параметрів господарської діяльності підприємства, а тому потребує комплексного його реагування. У той же час управління реалізацією стратегії за розробленим планом розглядає кожен стратегічний ініціативу як самостійний проект, що може втілюватися незалежно від інших видів таких проектів.

В управлінні стратегічними перетвореннями у режимі реального часу бере участь значно більша кількість персоналу, ніж за системою управління за розробленим планом. Тут не виникає альтернативи підходу «зверху-донизу» чи «знизу-доверху» в побудові управління, оскільки в управлінні в режимі реального часу беруть участь менеджери як вищої, так і нижчих ланок управління підприємством.

Залучення більшої кількості працівників у безпосередній стратегічний процес на стадії реалізації стратегії суттєво

зменшує спротив стратегічним змінам в діяльності підприємства як за широтою фронту, так і за інтенсивністю прояву цього спротиву. Це дозволяє докладати менше зусиль для реалізації розробленої стратегії.

У процесі управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу значно більшою мірою використовується особистий потенціал кожного менеджера. Технологія здійснення цієї системи управління передбачає активний зворотній зв'язок між розробниками стратегії та її виконавцями, тому кожен з менеджерів як член команди, що забезпечує реалізацію стратегії, розробляє і доводить до керівництва свої пропозиції щодо найкращих форм і методів імплементації розробленої стратегії.

Використання системи управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу є одним із дієвих інструментів підвищення організаційної культури менеджерів. Такі параметри організаційної культури як сповідання загальних цінностей підприємства та співучасть у загальних діях на його користь автоматично формуються у менеджерів в процесі здійснення цього управління.

Система управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу може використовуватись будь-якими підприємствами, тоді як управління ними за розробленим планом має в цьому відношенні певні обмеження. На відміну від останньої система управління в режимі реального часу без зайвих проблем може бути застосована на малих торговельних підприємствах, підприємствах будь-яких форм товарної спеціалізації та на різних стадіях життєвого циклу.

Позитивно відзначає систему управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу і така її риса, як висока гнучкість щодо пристосування до будь-яких умов функціонування підприємства. Вона може бути використана у будь-яких ситуаціях зміни факторів зовнішнього середовища, які навіть за альтернативами сценарного планування не розглядалися у процесі розроблення стратегії.

Система управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу створює умови для більш оперативного коригування розробленої стратегії підприємства, якщо певні цілі та стратегічні цільові показники некоректно визначались за реальними можливостями його внутрішнього потенціалу. Цей процес відбувається у ході забезпечення стратегічної єдності підприємства з умовами зовнішнього середовища, що відбувається у режимі реального часу.

Суттєве зменшення рівня спротиву стратегічним змінам, а також оперативне (без запізнень) реагування на зміну умов зовнішнього середовища дозволяє значно прискорити процес реалізації розробленої стратегії порівняно з управлінням за розробленим планом.

Нарешті, як зазначають науковці, які неодноразово брали участь у реалізації стратегії за цим методом, – під час його використання досягається більш швидка окупність витрат, що були спрямовані на здійснення стратегічних перетворень [62].

Усі визначені переваги системи управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу не досягаються автоматично, а ефективно реалізуються за дотриманням певних умов. З нашої точки зору, при застосуванні цієї системи управління у процесі імплементації розробленої фінансової стратегії торговельних підприємств потрібно дотримуватися таких основних умов.

Ця система управління дає суттєві переваги тоді, коли масштаб перетворень (величина стратегічного розриву) є досить значним. Такий тип стратегії підприємства визначається терміном «агресивна стратегія». При незначних (за розміром стратегічного розриву) перетвореннях фінансової діяльності ефект від використання торговельними підприємствами цієї системи управління реалізацією стратегії буде незначним.

Переваги цієї системи управління особливо проявляються за умови, що передбачувані стратегічні зміни потребують швидкої реалізації. Зміни, що передбачаються до повільної реалізації протягом усього стратегічного періоду, як правило, не потребують

застосування цієї системи управління, оскільки не вимагають швидкого реагування на коливання факторів зовнішнього фінансового середовища торговельного підприємства.

Певна залежність ефекту застосування цієї системи управління існує від значущості системи конкретних стратегічних перетворень за критерієм формування кінцевого результату фінансової діяльності підприємства (приріст цінності, фінансової рентабельності тощо). Чим більша частка належить перетворенням високого рівня значущості в загальному їх портфелі, тим вищим є очікуваний ефект від застосування системи управління ними у режимі реального часу.

Важливою умовою забезпечення ефекту від впровадження на підприємстві системи управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу є повна забезпеченість реалізації передбачуваних змін фінансової діяльності необхідними ресурсами. Якщо такі ресурси формуються із запізненням – з аналогічними запізненнями відбувається реагування підприємства на зміну факторів зовнішнього середовища. Протягом терміну (часового лагу) цих запізнень підприємство втрачає передбачені темпи розвитку фінансової діяльності, а іноді зазнає прямих фінансових втрат.

Ця система управління не працює на повну силу в умовах авторитарного (командного, примусового) стилю керівництва підприємством. Це стосується і керівництва фінансовою діяльністю.

Важливою умовою ефективного впровадження цієї системи управління стратегічними перетвореннями є нормальний психологічний клімат у колективі, який не створює перешкод колективній творчій праці, що спрямована на досягнення стратегічних цілей підприємства.

З урахуванням цих умов будується процес управління стратегічними перетвореннями торговельного підприємства у режимі реального часу, що, як і процес управління стратегічними розривами за розробленим планом, має бути спрямований на реалізацію розроблених стратегічних цільових

показників фінансового розвитку торговельного підприємства. Мова при цьому йде лише про різні шляхи досягнення цілей реалізації фінансової стратегії.

Незмінними залишаються і деякі початкові етапи цього процесу порівняно із процесом управління стратегічними розривами за розробленим планом. Такими етапами є визначення стратегічного розриву за окремими сегментами фінансової стратегії і елементами внутрішнього фінансового потенціалу підприємства, а також оцінка стратегічного розриву і визначення системи стратегічних змін фінансової діяльності за їх окремими характеристиками. Така тотожність початкових етапів обох процесів управління обумовлена тим, що саме за результатами їх здійснення на торговельному підприємстві приймається рішення, за якою системою управління має відбуватися подальша реалізація розробленої фінансової стратегії.

На наступних етапах процесу реалізації фінансової стратегії враховуються всі відмінні особливості системи управління стратегічними перетвореннями торговельного підприємства в режимі реального часу. Основні з цих етапів розглядаються в роботі Р. Джейкобса (автора концепції цього управління) [62]. На рис. 3.15 наведена рекомендована інтегрована схема побудови управління стратегічними перетвореннями підприємства в режимі реального часу.

Розглянемо особливості змісту окремих етапів загального процесу управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельного підприємства в режимі реального часу.

Зміст перших двох етапів процесу цього управління, як зазначалося вище, є практично ідентичним з аналогічними етапами процесу управління подоланням стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельного підприємства за розробленим планом. Єдине, що слід зауважити, це те, що у процесі оцінки стратегічного розриву (етап 2) треба приділити особову увагу тим параметрам передбачуваних змін у фінансовій діяльності, які вище розглядалися як умови ефективного застосування системи управління в режимі реального часу.

Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ



Рис. 3.15. Структурно-логічна схема побудови процесу управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельного підприємства у режимі реального часу

У процесі здійснення постійного моніторингу та оцінки змін умов зовнішнього фінансового середовища (етап 3) потрібно звернути увагу на два основні моменти. По-перше, на кожному торговельному підприємстві має бути визначена індивідуальна система показників спостереження, що відповідає особливостям його фінансової діяльності. Деякі науковці пропонують поділяти такі показники спостереження на ранні та пізні індикатори стану зовнішнього фінансового середовища. По-друге, в процесі оцінки характеру змін умов зовнішнього фінансового середовища ми пропонуємо використовувати класифікацію видів нестабільності цього середовища.

На четвертому етапі процесу, що розглядається, з урахуванням характеру змін умов зовнішнього фінансового середовища торговельного підприємства має формуватися спеціальна команда менеджерів, яка забезпечуватиме управління стратегічними перетвореннями в умовах конкретних змін. Ця команда має формуватись із менеджерів різних служб підприємства (а не тільки фінансової), оскільки вона повинна забезпечувати комплексне реагування на визначені зміни умов зовнішнього середовища. Основні вимоги до формування таких команд широко розглядаються в літературі з проблем стратегічного менеджменту [62, 111].

Визначальним етапом процесу, що розглядається, є вибір конкретних методів термінового реагування на зміни умов зовнішнього фінансового середовища торговельного підприємства в процесі управління стратегічними перетвореннями (етап 5). Ці методи мають бути адекватні характеру змін умов зовнішнього фінансового середовища, що були визначені за результатами моніторингу, а також враховувати вплив цих змін на результати фінансової діяльності конкретного торговельного підприємства.

У сучасній науковій літературі розглядається досить широко система методів управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу. З нашої точки зору, найбільш відповідають особливостям цього процесу у фінансовій діяльності

торговельних підприємств такі основні методи реагування: «Управління слабкими сигналами» [45, 225]; «Управління ранжуванням стратегічних завдань» [45, 225]; «Управління стратегічними позиціями» [45, 225, 234]; «Управління складними ситуаціями» [234]; «Управління в умовах спонтанних змін» [234, 225].

За результатами вибору конкретних методів реагування на шостому етапі цього процесу управління здійснюється підготовка інструментів реалізації рекомендацій щодо характеру термінового реагування на зміни умов зовнішнього середовища. Ми вважаємо, що у стратегічному процесі торговельних підприємств мають використовуватись такі основні інструменти здійснення перетворень фінансової діяльності у режимі реального часу:

- загальний оперативний план здійснення відповідних перетворень в конкретному інтервалі стратегічного періоду;
- оперативний бюджет здійснення відповідних перетворень в конкретному інтервалі стратегічного періоду;
- система функцій і повноважень створеної команди із забезпечення управління стратегічними перетвореннями в умовах конкретних змін зовнішнього фінансового середовища;
- особистий фінансовий план, що має бути доведений кожному з членів команди щодо реалізації термінових фінансових ініціатив.

Зміст і порядок розроблення цих інструментів забезпечення реалізації фінансових ініціатив широко розглядається в сучасній науковій літературі з проблем стратегічного менеджменту.

За підготовленими інструментами здійснюється безпосередня реалізація фінансових ініціатив, що передбачені в системі термінового реагування на зміни умов зовнішнього фінансового середовища (етап 7).

На завершальному восьмому етапі процесу управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельного підприємства в режимі реального часу здійснюється контролювання реалізації передбачених стратегічних цільових показників і розроблених стратегічних фінансових ініціатив.

Такий контроль є одним з елементів загальної системи контролю за реалізацією фінансової стратегії торговельного підприємства, який завершує відповідний цикл його стратегічного процесу. Побудова системи такого контролю потребує окремого розгляду.

Перш за все при побудові системи контролю за здійсненням стратегічних фінансових рішень потрібно визначитись з деякими питаннями методологічного характеру.

Одним з таких питань є визначення співвідношення понять «фінансовий контроль» та «стратегічний контроль». Система фінансового контролю на рівні підприємства охоплює всі напрями його фінансової діяльності, всі форми здійснення такого контролю (внутрішній і зовнішній контроль), а також всі види управлінських рішень, що пов'язані з його фінансовим розвитком. Система стратегічного контролю (за визначенням науковців із проблем стратегічного менеджменту) охоплює лише стратегічні управлінські рішення підприємства і тільки такі, що спрямовані на реалізацію конкретних видів його стратегій – корпоративної, функціональних та бізнес-стратегій. Незважаючи на різницю цих понять як за об'єктами контролю, так і за його формами, системи фінансового і стратегічного контролю все більше інтегруються між собою – різні аспекти такої інтеграції розглядаються зокрема. Тому в процесі подальшого дослідження ми будемо використовувати саме таку інтегровану форму цього поняття.

Крім того, при побудові системи контролю за здійсненням стратегічних фінансових рішень треба чітко розмежувати поняття «стратегічний фінансовий контроль» та «стратегічний фінансовий контролінг». На сучасному етапі значна кількість науковців поняття «контроль» і «контролінг» ототожнюють [150, 170, 428]. В ході розмежування цих понять варто зазначити, що контроль (у будь-якій діяльності) є функцією управління, тоді як контролінг – одним із інструментів реалізації цієї функції.

Крім того, контролінг як інструмент підтримує не тільки функцію контролю, а й функцію планування. На нашу думку, в системі стратегічного менеджменту основна увага має бути

приділена саме цьому інструменту імплементації стратегічних фінансових рішень. Такий підхід ми обґрунтовуємо тим, що стратегічний фінансовий контролінг прямо пов'язаний із конкретною фінансовою стратегією торговельного підприємства, є однією з найбільш цілеспрямованих систем здійснення контрольних дій і має більш конкретні форми зворотніх зв'язків із системою прийняття стратегічних фінансових рішень.

Потрібно зазначити, що на кожному торговельному підприємстві при побудові системи стратегічного фінансового контролінгу вона має індивідуальний характер. Ця індивідуальність визначається організаційною структурою управління фінансовою діяльністю торговельного підприємства, видом його фінансової стратегії, системою сформованих фінансових цілей і розроблених стратегічних цільових показників фінансової діяльності, а також характером передбачуваних стратегічних змін (стратегічного розриву). Крім того, ця система на кожному торговельному підприємстві має будуватись централізовано («зверху-донизу»).

Важливим методологічним питанням побудови системи стратегічного фінансового контролінгу на торговельних підприємствах є чітке визначення його спрямованості за основним об'єктом контрольних дій. Так, одна група науковців вважає, що стратегічний контролінг має бути спрямований на процес реалізації стратегії. Наприклад, Р. Джейкобс зазначає, що він «має прояв у рішеннях про розподіл функцій та обов'язків згідно із стратегічним планом, а потім – у здійсненні поточного управління стратегічним процесом з метою переконатися в тому, що все відбувається згідно з передбаченим сценарієм» [62]. Інша група науковців вважає, що стратегічний контролінг має бути спрямований виключно на результат стратегічного процесу [50, 59, 171]. Значна кількість дослідників таку спрямованість контролінгу (і стратегічного контролінгу взагалі) визначають у дуже широкому діапазоні: «...зовнішні чинники, покладені в основу довгострокового планування, та внутрішні вузькі місця стратегічного характеру» [428]; «забезпечення виживання» [234]; «засоби праці, технологія та організація процесів, умови праці» [434].

Однак основною спрямованістю стратегічного фінансового контролю має бути результат реалізації фінансової стратегії торговельного підприємства; спрямованість на процес може мати лише допоміжний характер – при використанні окремих складних процесів імплементації цієї стратегії (наприклад, управлінні стратегічними перетвореннями в режимі реального часу).

Також до методологічних питань побудови системи стратегічного фінансового контролінгу на торговельних підприємствах потрібно зарахувати і визначення головного показника результату імплементації фінансової стратегії. У сучасній літературі такими показниками науковці визначають вид стратегії в цілому; систему стратегічних цілей; систему стратегічних цільових показників [50, 64, 171, 442].

Стратегічний фінансовий контролінг на торговельних підприємствах має бути спрямований виключно на реалізацію системи розроблених стратегічних цільових показників фінансового розвитку, що віддзеркалюють як обраний вид фінансової стратегії, так і систему сформованих стратегічних цілей цих підприємств.

З урахуванням розглянутих методологічних підходів має будуватись процес стратегічного фінансового контролінгу на торговельних підприємствах. Характеристика процесу стратегічного контролінгу розглядається у працях багатьох науковців, які пропонують виділяти такі етапи цього процесу у наступній логічній їх послідовності: формування системи стратегічних показників, що контролюються; моніторинг показників, що контролюються; оцінка результатів моніторингу; здійснення (у разі необхідності) коригування окремих стратегічних рішень.

Ми вважаємо, що ці основні етапи, безумовно, мають бути включені до побудови процесу стратегічного фінансового контролінгу на торговельних підприємствах. Водночас необхідно включити до цього процесу ще ряд етапів, а саме: ранжування цільових стратегічних показників за рівнем значущості; визначення контрольних періодів за кожним

Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

з таких показників; визначення системи контрольних завдань та їх доведення до виконавців. З урахуванням цих пропозицій на рис. 3.16 наведена рекомендована схема процесу здійснення стратегічного фінансового контролінгу на торговельних підприємствах.

Розглянемо більш детально зміст окремих етапів, що входять до складу загального процесу здійснення стратегічного фінансового контролінгу на торговельних підприємствах.

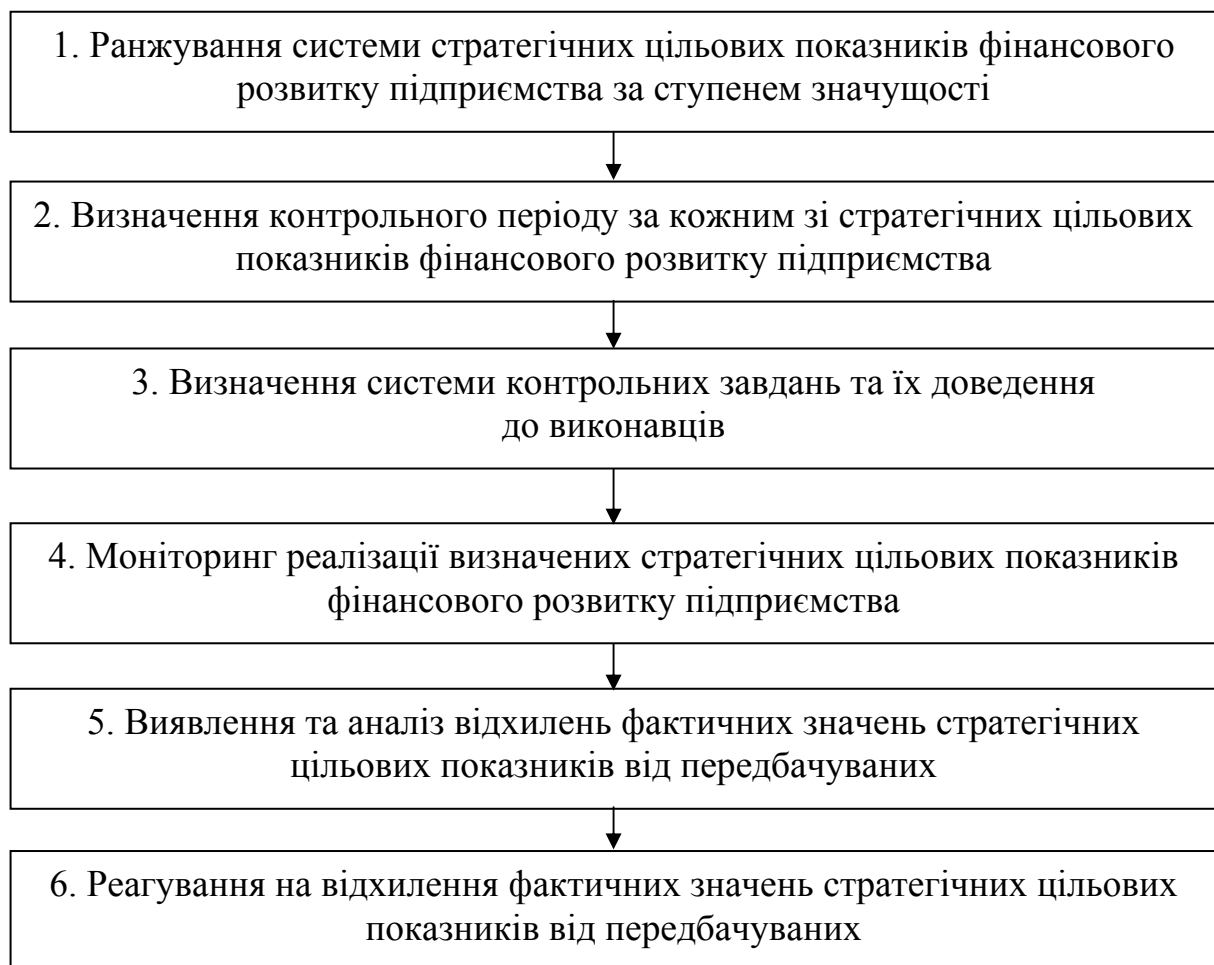


Рис. 3.16. Схема процесу здійснення стратегічного фінансового контролінгу на торговельних підприємствах

Початковим етапом цього процесу є ранжування розробленої системи стратегічних цільових показників, що були визначені в процесі формування фінансової стратегії, за ступенем їх значущості. Критерієм такої значущості є відповідний характер стратегічних цілей, за якими ці показники були розроблені. За цим критерієм всі стратегічні цільові показники мають поділятися на такі, що розроблені за головною, основними та допоміжними цілями фінансового розвитку підприємства.

На другому етапі за кожним із стратегічних цільових показників фінансового розвитку має бути встановлений відповідний контрольний період. З цією метою ми пропонуємо використовувати принцип контролю за відомою системою ABC, за яким інтервал цього періоду диференціюється згідно із рівнем значущості показника, що контролюється.

За цим принципом ми пропонуємо для стратегічних цільових показників за головною і основними стратегічними цілями цей інтервал встановлювати у розмірі 3-х місяців, а за допоміжними – 6-ти місяців.

В умовах швидких змін факторів зовнішнього середовища і застосування системи управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу ці інтервали можуть бути скорочені.

На третьому етапі мають визначатися форми і показники контрольних завдань, що доводяться до безпосередніх виконавців процесу реалізації розробленої фінансової стратегії. Форми таких завдань, що передбачають динаміку показників, що контролюються в інтервалі контрольного періоду, розглядаються у працях окремих науковців з проблем стратегічного менеджменту. З цією метою ними рекомендується застосовувати карту стратегічних цільових показників; японські контрольні карти; контрольні карти Шухарта [430]; форму «контрольних крапок» [525].

Схеми цих карт і форм та підходи до їх побудови наведені у відповідних працях.

На четвертому етапі передбачається здійснення постійного моніторингу реалізації стратегічних цільових показників з фіксацією його результатів у відповідні контрольні періоди.

З метою такої фіксації результати моніторингу повинні бути включені за відповідною системою стратегічних цільових показників до системи управлінського обліку торговельних підприємств.

На п'ятому етапі мають бути виявлені та проаналізовані відхилення фактичних значень стратегічних цільових показників від передбачуваних. З цією метою ми рекомендуємо користуватися класифікацією цих відхилень, згідно з якою вони поділяються на такі три групи: позитивні відхилення; від'ємні припустимі відхилення; від'ємні критичні відхилення [45]. Особливу увагу в процесі аналізу потрібно приділяти відхиленням третьої групи.

На заключному етапі має визначатися форма реагування на окремі відхилення і за необхідності приймати коригувальні управлінські рішення, що спрямовані на подолання від'ємних відхилень. З цією метою ми пропонуємо поділяти такі управлінські рішення на дві групи: рішення, спрямовані на впровадження інтенсифікації дій з реалізації фінансової стратегії та рішення, що коригують (уточнюють) систему попередніх стратегічних рішень. До першої групи можуть бути віднесені рішення щодо використання відповідних страхових резервів; залучення додаткових ресурсів; посилення стимулювання виконавців; покращення організації процесу імплементації фінансової стратегії. До другої групи можуть бути віднесені рішення з коригування виду обраної фінансової стратегії, уточнення системи стратегічних цілей і стратегічних цільових показників; уточнення підходу до системи управління реалізації фінансової стратегії; уточнення конкретних методів здійснення такої реалізації та інші.

Процес контролю реалізації фінансової стратегії має циклічний характер і здійснюється протягом усього стратегічного періоду.

Здійснено теоретико-методологічне узагальнення і представлено нові наукові підходи до забезпечення стратегічного фінансового розвитку торговельних підприємств, на підставі яких запропоновано прикладний інструментарій формування та імплементації розробленої фінансової стратегії цих підприємств в умовах нестабільного економічного середовища.

Дослідження еволюції підходів до формування категорії «стратегія підприємства» і узагальнення її сучасної парадигми дало змогу запропонувати новий підхід до періодизації її основних наукових концепцій і визначення змісту. На базі цієї категорії з урахуванням особливостей фінансового розвитку окремих суб'єктів господарювання сформульовано поняття «фінансова стратегія підприємства».

Порівняльний аналіз системи основних характеристик фінансової діяльності підприємств реального сектора економіки України показав, що торговельним підприємствам притаманні суттєві особливості як суб'єктам фінансової діяльності; у системі формування фінансової структури їх активів, капіталу і грошових потоків; у напрямках спрямування інвестиційних ресурсів; у формуванні фінансових результатів господарювання. З урахуванням цих особливостей визначена роль фінансової стратегії у забезпеченні ефективного розвитку торговельних підприємств.

Поняття «фінансова стратегія підприємства» є узагальнюючим і інтегрує перелік основних його змістовних характеристик. У процесі декомпозиції цього поняття запропоновано класифікацію видів фінансової стратегії торговельних підприємств і внутрішньовидову сегментацію напрямів їх фінансового розвитку та трьома ієрархічними рівнями.

Розгляд сучасних концепцій побудови процесу формування і реалізації стратегії підприємства дозволив інтегрувати їх у систему відповідних методологічних принципів організації стратегічного процесу у фінансовій діяльності торговельних підприємств, сформулювати сутність його поняття та ідентифікувати основні операції у розрізі таких трьох фаз: діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку; розроблення комплексу стратегічних фінансових рішень; реалізація розробленої фінансової стратегії.

Суттєво впливає на процес формування і реалізації фінансової стратегії торговельних підприємств нестабільність зовнішнього фінансового середовища. У процесі дослідження сформульовано сутність цього поняття, запропоновано класифікацію видів цієї нестабільності, ідентифіковано основні чинники, що генерують таку нестабільність.

Основним методологічним завданням щодо забезпечення дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на можливість фінансового розвитку торговельних підприємств є відповідна сегментація цих факторів, яку запропоновано здійснювати за такими їх макросегментами: суспільно-політичні фактори розвитку країни; фактори розвитку фінансового ринку; галузеві фактори розвитку; фактори прямого зовнішнього впливу на фінансову діяльність підприємства. У процесі подальшої декомпозиції груп цих факторів деталізовано відповідні фактори мезо- та мікрорівнів.

У процесі обґрунтування методологічних засад ідентифікації параметрів внутрішнього фінансового потенціалу торговельного підприємства сформульовано його поняття і запропоновано систематизацію параметрів у розрізі таких основних елементів: ресурси для здійснення фінансової діяльності; фінансова структура підприємства; компетенції підприємства зі здійснення фінансової діяльності. У розрізі кожного з цих елементів здійснена подальша декомпозиція параметрів внутрішнього фінансового потенціалу, яка є основою для визначення ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності.

Дослідження генезису наукових концепцій теорії прийняття рішень і узагальнення її сучасної парадигми покладено в основу визначення поняття «стратегічне фінансове рішення». Обґрунтовано типологію цих рішень, а також зміст і послідовність процесу їх розроблення і прийняття на торговельних підприємствах.

Дослідження сучасної парадигми теорії цілей, генезису та особливостей стратегічного фінансового процесу торговельних підприємств покладено в основу визначення поняття «стратегічна фінансова мета» та здійснення типології стратегічних фінансових цілей цих підприємств. Ідентифіковано систему основних функцій стратегічних фінансових цілей у стратегічному процесі та запропоновано структурно-логічну послідовність їх розроблення за окремими етапами.

Стратегічні цілі підприємства мають конкретизуватися у системі стратегічних цільових показників фінансового розвитку торговельного підприємства. Досліджуючи сутнісні характеристики цього інструменту розроблення стратегії, визначено поняття «стратегічний цільовий показник фінансового розвитку підприємства». Методологічною основою розроблення зазначених показників пропонується обрати сучасну концепцію «системи збалансованих показників розвитку підприємства», на базі якої визначена типова система цих показників для торговельних підприємств.

Імплементацію розробленої фінансової стратегії торговельних підприємств запропоновано здійснювати на базі основних концепцій нової наукової дисципліни – «Управління стратегічними змінами». За результатами дослідження сучасної системи цих концепцій сформульовано поняття «стратегічні зміни», «стратегічні перетворення» та «управління стратегічними перетвореннями». Запропоновано відповідну класифікацію видів цих понять.

Визначено, що в сучасних умовах реалізація стратегії підприємства здійснюється переважно в системі управління стратегічними розривами за передбаченим планом. Для забезпечення впровадження цього підходу на торговельних підприємствах визначено основні умови його ефективного застосування, сформульовано основні методологічні засади побудови процесу забезпечення імплементації фінансової стратегії за цим підходом.

В умовах нестабільності факторів зовнішнього фінансового середовища найбільш ефективною є реалізація розробленої фінансової стратегії на базі концепції «стратегічних перетворень у режимі реального часу». У процесі дослідження сформульовано зміст цієї концепції управління стратегічними перетвореннями, визначено основні умови ефективного застосування цієї системи управління імплементацією розробленої фінансової стратегії торговельних підприємств, послідовність етапів процесу цього управління та методичний інструментарій, який потрібно використовувати на кожному з таких етапів.

Фінансовий вплив на ефективність управління розвитком паливно-енергетичного комплексу

Сучасний етап розвитку економіки країни ставить перед фінансами серйозні завдання щодо забезпечення джерел економічного зростання. Вирішення цих завдань нерозривно пов'язано з організацією і розвитком фінансів галузей економіки та підприємств. Розвиток економічних та соціальних відносин в Україні неможливий без розв'язання складної міжгалузевої проблеми, яку можна виділити в окремий сектор національного господарства – паливно-енергетичний комплекс (ПЕК).

Забезпечення економіки України та суспільства в цілому такими видами енергоносіїв, як електрична та теплова енергія, природний газ, а також сировиною для потреб нафто-хімічної, металургійної промисловості є складною проблемою, розв'язання якої покладено на підприємства енергетичної сфери.

Фінанси ПЕК становлять собою сукупність економічних відносин, у результаті яких утворюються, розподіляються і використовуються грошові фонди в процесі розширеного енергетичного виробництва [46].

Підвищення ролі фінансів галузей економіки і підприємств проявляється в удосконаленні та розвитку нових форм фінансових відносин. Фінанси енергетичної галузі – це грошові відносини між підприємствами й організаціями Міністерства палива та енергетики України та інших галузей народного господарства; між підприємствами та організаціями, які входять до паливно-енергетичного комплексу; між галуззю в цілому і державним бюджетом; між різними ланками системи Міністерства палива та енергетики та кредитно-банківськими установами.

Усі грошові відносини, які характеризують склад фінансів галузі і підприємств, розподіляються на кілька взаємопов'язаних груп, які забезпечують формування і використання фондів грошових коштів на виробництво й реалізацію енергії або послуг; утворення спеціальних грошових фондів; капітальні вкладення; капітальний ремонт основних фондів та модернізацію обладнання; формування оборотних коштів.

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Фінансові відносини знаходять своє відображення у фінансовому плані ПЕК. Фінансовий план галузі містить показники виробного-господарської діяльності, в ньому визначаються основні напрямки і пропорції використання грошових коштів, відображаються грошові відносини паливно-енергетичного комплексу з іншими галузями, підприємствами, банками, вищими організаціями, державним бюджетом (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

**Обсяги фінансування енергоощадних
заходів в Україні**

№ пор.	Сфера економічної діяльності, в якій реалізуються заходи	Очікувана економія у 2017 році, тис. тне	Очікувана економія у 2020 році, тис. тне	Виконавець	Загальне фінансування на період 2015–2020 роки, млн євро
1	Побутовий сектор	2160	3226	Мінрегіон	11 170
2	Сфера послуг	598	1041	Держенерго-ефективності	4 980
3	Промисловість	581	1610	Мінеконом-розвитку	4 265
4	Транспорт	274	624	Мінінфра-структури	14 655
Разом		3613	6 501		35 070

Джерело: Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року

Метою складання фінансового плану є виявлення всіх доходів і надходжень коштів, витрат і відрахувань коштів, взаємовідносин з бюджетом. Розроблення фінансового плану ПЕК має деякі особливості, до яких треба віднести такі: фінансово-господарська діяльність ПЕК залежить від кон'юнктури світового ринку, коливання курсу світових валют; вплив

фактору сезонності на використання та оплату продукції; навантаження соціального фактору на збут продукції ПЕК як у регіональному аспекті, так і в цілому по країні; взаємозв'язок та вплив ПЕК на формування економічних показників інших галузей народного господарства країни; вплив політичного чинника на управлінсько-фінансові рішення в ПЕК; подовженість в часі інвестиційних проектів у зв'язку зі значною тривалістю виробничого процесу та особливістю виробничого циклу, високий ступінь інвестиційного ризику.

Фінансовий план повинен бути науково обґрунтованим та гнучким, має включати такі основні розрахунки: розрахунок нормативу оборотних коштів і складання плану фінансування приросту нормативу оборотних коштів; розрахунок амортизаційних відрахувань з виділенням частини, яка направляється на фінансування капітальних вкладень та капітальний ремонт; розрахунок платежів за відсотками за банківський кредит [46].

Фінансовий план складається на рік у формі балансу доходів і витрат з розподілом найважливіших показників по кварталах. В основу його побудови беруться показники прибутку, рентабельності, платежів до бюджету, асигнувань із бюджету, а також суми, вилучені вищими організаціями або отримані від них у порядку перерозподілу.

Основними документами, які використовуються при складанні балансу доходів і витрат, є бухгалтерські баланси і звіти, матеріали статистичного і оперативного обліку, спеціальні розрахунки плану реалізації та прибутку, плани капітальних інвестицій і капітального ремонту, розрахунки використання оборотних коштів.

Класично фінансовий план складається з трьох розділів: доходи і надходження коштів; витрати і відрахування; відносини з бюджетом [6]. Баланс доходів і витрат відображає промислово-виробничу і непромислову діяльність.

Розділ перший відображає прибуток – основне джерело коштів. У цьому розділі враховуються також внутрішні джерела коштів підприємств енергетики: амортизаційні відрахування,

економія і прибуток від капітального будівництва, яке здійснюється господарським способом, мобілізація внутрішніх ресурсів, приріст стійких пасивів.

У другому розділі враховуються витрати на капітальний ремонт, приріст нормативу власних оборотних коштів, відрахування у фонди економічного стимулювання. У цьому розділі відображаються відносини з вищими організаціями.

У третьому розділі відображаються платежі в бюджет і асигнування до бюджету за конкретними напрямками. До змісту фінансового плану у вигляді додатків включається довідково-розрахунковий матеріал, який відображає показники виробничо-господарської діяльності. Фінансовий план повинен складатися з урахуванням максимальної мобілізації внутрішньогосподарських резервів паливно-енергетичного комплексу та підприємств, які до нього входять, та економії спожитих матеріальних і грошових ресурсів.

Фінансові служби енергетики повинні активно впливати на формування показників виробничих планів, економічно обґрунтовувати доцільність та ефективність передбачених витрат, добиватися органічного взаємозв'язку виробничого і фінансового плану, узгодженого руху матеріальних і фінансових ресурсів. Економічно грамотно складений фінансовий план слугує дієвим засобом підвищення ефективності енергетичного виробництва.

Складання фінансового плану – частина економічної роботи в паливно-енергетичному комплексі. Наступним завданням фінансових підрозділів є організація оперативного фінансового планування, яке включає складання і виконання місячних, а на їх основі – оперативних, декадних фінансових планів, платіжних календарів з метою забезпечення безперервного і в необхідних розмірах надходжень і перерозподілу грошових коштів для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємств паливно-енергетичного комплексу. Розглядаючи процес управління, можна виділити три основні напрями, які обумовлені функціями фінансів: планування, акумуляція коштів і фінансування, аналіз фінансово-господарської діяльності.

Удосконалення системи фінансових відносин і посилення ролі фінансових стимулів направлені на розвиток технічного прогресу, розширення виробництва, покращення використання основних виробничих фондів і оборотних коштів, зростання ролі прибутку в підвищенні ефективності виробництва. В умовах нової системи ринкових відносин управління фінансами в енергетиці не тільки істотно розвинулось, а й набуло нового змісту. До основних завдань, які раніше стояли перед фінансовою службою паливно-енергетичного комплексу (забезпечення фінансовими ресурсами процесу виробництва, підвищення рентабельності виробництва, забезпечення найбільш ефективного використання власних оборотних коштів, своєчасність платежів до бюджету), додалися нові: посилення контрольної функції над грошовими потоками, впровадження нових форм кредитних відносин та розрахунків.

Фінансова діяльність пов'язана з оборотом грошових коштів. Фінансові показники відображають основні економічні результати. Саме тому фінансова робота повинна охоплювати всі ділянки виробного-господарської діяльності паливно-енергетичного комплексу. У разі потреби варто провести фінансово-економічний аналіз діяльності ПЕК, для цього необхідно ознайомитись з галузевими особливостями аналізу та вміти розраховувати основні фінансові показники. Основою для проведення фінансово-економічного аналізу є фінансова звітність.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої, неупередженої інформації про фінансовий стан та рух коштів підприємства. Звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо придбання, продажу, володіння цінними паперами; участі в капіталі підприємства; оцінки якості управління; оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченості зобов'язань підприємства; визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу; регулювання діяльності підприємства.

У фінансовій звітності відображаються показники діяльності і дочірніх підприємств, філій, представництв, відділень, інших відокремлених підрозділів.

Значна частина підприємств функціонує у формі груп підприємств, організацій та інших юридичних осіб, які складаються з материнського (холдингового) підприємства та дочірніх підприємств, що є поширеним явищем у паливно-енергетичному комплексі. Такі групи підприємств складають консолідовану фінансову звітність. Консолідовану фінансову звітність подає материнське підприємство. Якщо материнське підприємство є дочірнім підприємством іншого підприємства, така звітність не подається. Консолідовану фінансову звітність складають шляхом упорядкованого додавання показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників материнського підприємства. Активи таких дочірніх підприємств відображаються як фінансові інвестиції материнського підприємства.

Материнське підприємство для складання консолідованої фінансової звітності визначає частку меншості в капіталі та фінансових результатах дочірніх підприємств. Частка меншості визначається як добуток відсотка голосів, які не належать материнському підприємству відповідно до власного капіталу та чистого прибутку (збитку) дочірніх підприємств. Частка меншості відображається в консолідованому балансі окремо від зобов'язань та власного капіталу материнського підприємства. Інформація про частку меншості також показується у звіті про фінансові результати.

Консолідований звіт про рух грошових коштів складають на основі консолідованого балансу, консолідованого звіту про фінансові результати та консолідованого звіту про власний капітал.

Фінансовий аналіз є способом оцінки і основою для прогнозування фінансового стану підприємства на підставі інформації, яка міститься у бухгалтерській і фінансовій звітності та оперативних даних. Предметом фінансового аналізу підприємства є фінансові ресурси та грошові потоки, їх формування та використання.

Головною метою фінансового аналізу є об'єктивна оцінка фінансового стану і виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємств ПЕК. Основними завданнями аналізу фінансового стану є такі: встановлення рівня майнового забезпечення підприємства й ефективності його використання; дослідження прибутковості та платоспроможності підприємства; оцінка динаміки стану ліквідності та фінансової стійкості; аналіз ділової активності підприємства; визначення ефективності використання підприємством фінансових ресурсів.

Основними складовими фінансового аналізу підприємства є аналіз майнового стану підприємства та динаміка його зміни; аналіз фінансових результатів діяльності; аналіз ліквідності; аналіз ділової активності; аналіз фінансової стійкості; аналіз рентабельності.

Оцінка майнового стану підприємств паливно-енергетичного комплексу має низку особливостей, які будуть розглянуті нижче.

Засоби енергетичного підприємства становлять собою сукупність основних і оборотних виробничих фондів. Специфіка виробництва електро- і теплової енергії зумовлює особливості основних фондів енергетики: наявність у їх складі як генеруючих фондів, так і фондів, які передають енергію; в складі основних фондів високу питому вагу займають резервні фонди, призначені для забезпечення належного енергопостачання споживачів та покриття майбутніх енергетичних навантажень; характерною є належність комплексних фондів, які використовуються для забезпечення потреб ряду галузей народного господарства.

Ступінь ефективності використання промислово-виробничих фондів залежить від техніко-економічних характеристик їх окремих елементів і оптимальності пропорцій між ними. Нераціональні пропорції знижують техніко-економічні показники використання фондів, а прогресивна структура збільшення промислово-виробничих фондів забезпечує швидкі темпи зростання продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва.

Основними факторами, які визначають структуру промислово-виробничих фондів, є структура виробничих потужностей енергетичних підприємств і ступінь енергомережевого господарства.

Ступінь ефективності використання основних фондів залежить не тільки від структури, а й від якісного стану, який характеризується такими показниками, як коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт зносу основних фондів.

Покращення використання основних фондів є однією із найважливіших умов підвищення виробництва, оскільки забезпечує збільшення виробництва при скороченні суми амортизації та витрат, пов'язаних із утриманням обладнання в належному стані, в собівартості енергії. Підвищення ефективності використання основних фондів досягається за рахунок екстенсивного та інтенсивного факторів. При оцінці ефективності використання основних фондів застосовується показник фондоддачі та фондомісткості.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств ПЕК передбачає дослідження динаміки прибутків підприємств паливно-енергетичного комплексу з урахуванням таких основних факторів, як збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості енергії і динаміка рівня тарифів. Специфічна особливість енергетики виражається в жорсткій залежності рівня виробництва і споживання енергії; структурою споживачів та диференціацією тарифів для різних груп. Основним фактором підвищення прибутку є зниження собівартості. Цей фактор залежить від виявлення внутрішніх резервів підприємств паливно-енергетичного комплексу. Чим більшою буде різниця між тарифом і собівартістю в результаті вдосконалення виробничої діяльності, тим вищими будуть фінансові показники. Зростання прибутку як основного фінансового ресурсу висуває питання про можливий перехід галузі на повне самофінансування.

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється за даними балансу і дозволяє визначити спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання. Під час аналізу ліквідності

розраховуються такі показники, як коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Аналіз фінансової стійкості характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості та незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Індикаторами фінансової стійкості є показники автономії, забезпеченості власними обіговими коштами, маневреності власного капіталу.

При оцінці ліквідності та платоспроможності потрібно провести аналіз оборотних коштів, який включає специфіку, розглянуту нижче. Забезпеченість підприємств енергетики власними оборотними коштами аналізується шляхом порівняння їх фактичної наявності з величиною нормативу. Дані аналізу можуть показати таке: нормальну забезпеченість власними оборотними коштами; надлишок власних оборотних коштів; нестачу власних оборотних коштів. Підвищення ефективності використання оборотних коштів пов'язане з удосконаленням їх нормування, що передбачає розроблення технічно обґрунтованих норм витрат матеріалів і запасних частин; удосконалення галузевої особливості нормування оборотних коштів; виявлення ступеня централізації виробничих запасів.

Аналіз ділової активності дає змогу проаналізувати ефективність основної діяльності, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Аналіз здійснюється за допомогою розрахунку таких показників, як коефіцієнт обіговості активів та капіталу, коефіцієнт обіговості дебіторсько-кредиторської заборгованості, тривалість оборотів дебіторсько-кредиторської заборгованості.

Нормальний стан дебіторсько-кредиторської заборгованості зумовлений існуючою формою розрахунків. У ході аналізу дебіторсько-кредиторської заборгованості необхідно встановити розміри, характер і причини виникнення та динаміку. Особливе місце займають для підприємств енергетики такі види кредитних відносин, як отримання кредитів під сезонні запаси товарно-матеріальних цінностей, кредити на витрати майбутніх періодів, які пов'язані з проведенням робіт з підготовки нових виробництв і введенням нових виробничих потужностей.

Аналіз рентабельності дає можливість визначити ефективність вкладення коштів і раціональність їх використання. Принцип самофінансування галузі нерозривно пов'язаний з рівнем рентабельності. Рівень рентабельності визначається відношенням прибутку до собівартості. В енергетиці рівень рентабельності визначається як відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Фактори, які впливають на рівень рентабельності в енергетиці можна поділити на прямі (прибуток і розмір виробничих фондів, що використовуються) і непрямі (зниження собівартості, зростання обсягів виробництва), екстенсивні (збільшення обсягів виробництва без якісної зміни техніко-економічного рівня виробництва) та інтенсивні (підвищення ступеня використання фондів). Надійне енергопостачання для споживачів не може бути забезпечено без відповідного резерву в енергетиці, тому рівень використання основних фондів в енергетиці в середньому нижчий, ніж у інших галузях народного господарства.

Розглянувши особливості методології проведення фінансово-економічного аналізу розвитку підприємств ПЕК, необхідно відобразити фінансові показники діяльності підприємств ПЕК, здійснити оцінку стану розрахунків з бюджетом та обсягів капітальних інвестицій галузей ПЕК.

За 2016 рік обсяг виробництва електричної енергії електростанціями, які входять до ОЕС України, досяг 154 817,4 млн кВт·год, що на 2 847,8 млн кВт·год, або на 1,8% менше порівняно з 2015 роком [115]. При цьому ТЕС та ТЕЦ вироблено електроенергії на 1 149,9 млн кВт·год, або на 2,1% більше, ніж за відповідний період 2015 року, та становить 56 611,6 млн кВт·год.

Атомними електростанціями вироблено електроенергії на 6 677,5 млн кВт·год, або на 7,6%, менше порівняно з аналогічним показником 2015 року та становить 80 950,0 млн кВт·год. Коефіцієнт використання встановленої потужності з початку 2016 року становить 66,6% (за 2015 рік – 72,3%). Виробництво електроенергії ГЕС та ГАЕС становить 9 118,7 млн кВт·год і збільшилося на 2 310,2 млн кВт·год, або на 33,9%, від

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

аналогічного показника 2015 року. За 2016 рік виробництво електроенергії альтернативними джерелами (ВЕС, СЕС, біомаса) порівняно з 2015 роком зменшилось на 30,8 млн кВт·год, або на 1,9%, та становить 1 560,3 млн кВт·год.



Рис. 3.17. Обсяг виробництва електричної енергії електростанціями, які входять до ОЕС України

Джерело: Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за 2016 рік

Виробництво електроенергії електростанціями інших видів (блок-станціями та іншими джерелами) порівняно з показником 2015 року збільшилось на 400,3 млн кВт·год, або на 6,5%, та становить 6 576,7 млн кВт·год. За 2016 рік тепловими та атомними електростанціями і районними котельнями Міненерговугілля відпущено 24 138,3 тис. Гкал, що на 1 102,0 тис. Гкал, або на 4,8%, більше від показника минулого року.

Дебіторська заборгованість підприємств електроенергетики за відпущену споживачам електричну енергію протягом 12 місяців 2016 року збільшилася на 7 059 млн грн, або на 29,8%,

і становила на кінець періоду 30 751 млн грн. Основними боржниками з оплати за спожиту електричну енергію є підприємства вугільної промисловості. Кредиторська заборгованість енергопідприємств галузі з початку 2016 року зменшилася на 5 184 млн грн, або на 25,1%, і станом на 30.12.2016 становила 15 437 млн грн.

Загальний обсяг відпуску електроенергії за всіма джерелами постачання енергії у 2016 році становив 147,8 млрд кВт·год, теплоенергії – 99,0 млн Гкал. Встановлена електрична потужність за всіма видами енергогенеруючих установок на початок 2017 року становила 53930 тис. кВт, встановлена теплова потужність – 277,6 тис. Гкал/год.

У структурі джерел постачання електроенергії за видами генеруючих установок найбільш вагомими були теплові електростанції (ТЕС), питома вага яких займала 47%, атомні електростанції (АЕС) – 23%, теплоелектроцентралі (ТЕЦ) – 18%; у структурі джерел постачання теплоенергії найбільша частка припадала на теплоцентралі (котельні) – 83% і ТЕЦ – 11% [115].

При цьому частка генеруючих підприємств (установок) з виробництва електроенергії та теплоенергії, що працювали на біопаливі, становила 24%. Зазначеними підприємствами (установками) відпущено електроенергії 103 млн кВт·год (7% від загальних обсягів), теплоенергії – 5303 тис. Гкал (5%).

Підприємствами й організаціями протягом 2016 р. на виробничо-експлуатаційні та комунально-господарські потреби було використано 88,8 млрд кВт·год електроенергії та 59,9 млн Гкал теплоенергії. У структурі використання електроенергії основну частку (71%) становили витрати на виробництво всіх видів продукції та виконання робіт, на власні технологічні потреби енергогенеруючих підприємств припадало 14% (від загальних обсягів використання), на комунально-господарські потреби підприємств – 13%, інші витрати підприємств – понад 1%. Крім того, втрати в електромережах енергосистем становили у 2016 році 10,0 млрд кВт·год [8].

У 2016 році порівняно з попереднім роком обсяги використання електроенергії, без урахування власного споживання енергогенеруючими установками, збільшились у цілому на 0,5%. Збільшення обсягів використання електроенергії спостерігалось у 14 регіонах, серед яких найбільше в м. Києві, Миколаївській, Черкаській, Волинській, Одеській та Закарпатській областях.

Значну частину електроенергії (62%) використали підприємства Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Харківської, Полтавської областей та м. Києва.

Порівняно з 2015 роком обсяги використання теплоенергії, без урахування власного споживання енергогенеруючими установками, зменшились в цілому на 4%. Зменшення обсягів використання теплоенергії відбулося у 13 регіонах, серед яких найбільше в Донецькій, Рівненській, Запорізькій, Кіровоградській, Чернівецькій областях.

У структурі використання теплоенергії основну частку (60%) становили витрати на виробництво всіх видів продукції та виконання робіт, на власні технологічні потреби енергогенеруючих підприємств припадало 16% (від загальних обсягів використання), на комунально-господарські потреби підприємств – 24%. Крім того, втрати в тепломережах енергосистем становили у 2016 році 10,2 млн Гкал.

Найбільшими кінцевими споживачами теплоенергії у 2016 році були підприємства Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Київської, Миколаївської, Рівненської, Харківської, Черкаської областей та м. Києва, питома вага яких становила 70% від загальних обсягів використання (без витрат на власні потреби генеруючих об'єктів).

Основні витрати електроенергії та теплоенергії припадали на промисловість – відповідно 77% і 59,6% загального обсягу їхніх витрат; діяльність транспорту та зв'язку – відповідно 7,4% і 2,4%; сільське господарство, мисливство та лісове господарство – 2,7% і 4,1%. Основними споживачами електроенергії були підприємства таких видів економічної діяльності, як переробна промисловість (42,4%), з якої металургійне виробництво становило 24,4%. Згідно зі звітними даними про споживання електричної енергії в Україні за 2016 рік, споживачі

використали 118,3 млрд кВт·год електричної енергії, що на 0,5 млрд кВт·год, або на 0,4% менше, ніж за 2015 рік. Зниження споживання електричної енергії відбувалося у 2016 році: в січні – на 6,6%, лютому – на 5,3%, березні – на 7,2%, квітні – на 8,7% та травні – на 2,4%. Збільшення електроспоживання відбулося у червні на 0,8%, липні – на 3,8%, серпні – на 1,8%, вересні – на 3,0%, жовтні – на 5,8%, листопаді – на 6,1% та грудні – на 8,0%.

Найбільше зниження електроспоживання зафіксоване за групами споживачів: «Промисловість» – на 204,9 млн кВт·год, або на 0,4%, та «Населення» – на 562,7 млн кВт·год, або на 1,5%, а серед галузей промисловості: паливній – на 687,1 млн кВт·год, або на 16,0%, і хімічній та нафтохімічній – на 116,2 млн кВт·год, або 3,8%. Найбільше збільшення електроспоживання відбулось за групами «Сільгоспспоживачі» – на 171,0 млн кВт·год, або на 5,1%, «Інші непромислові споживачі» – на 76,9 млн кВт·год, або на 1,3%, та «Будівництво» – на 66,5 млн кВт·год, або на 8,9%, а серед галузей промисловості: будівельні матеріали – на 131,5 млн кВт·год, або на 6,4%, харчова та переробна – на 148,1 млн кВт·год або на 3,6%. Зниження електроспоживання в цілому по Україні відбулося переважно за рахунок зменшення споживання електричної енергії у Донецькій та Луганській областях.

Так, без урахування електроспоживання Луганської та Донецької областей, упродовж 2016 року зафіксовано збільшення споживання електричної енергії порівняно з аналогічним періодом минулого року на 2,3 млрд кВт·год, або на 2,2%, зокрема за групами споживачів: «Промисловість» – на 1033,9 млн кВт·год, або на 2,4%, «Комунально-побутові споживачі» – на 483,5 млн кВт·год, або на 3,6%, «Сільгоспспоживачі» – на 181,3 млн кВт·год, або 5,7% та «Будівництво» – на 75,8 млн кВт·год, або на 10,5%.

Структура споживання електричної енергії (питома вага від нетто) за 2016 р. порівняно з 2015 роком не зазнала суттєвих змін. У зазначений період відбулося зменшення питомої ваги у групі «Населення» з 30,7% до 30,4% та збільшення електроспоживання за групами «Сільгоспспоживачі» – з 2,8% до 3,0%, «Будівництво» – з 0,6% до 0,7% та «Інші непромислові споживачі» – з 5,0% до 5,1%.

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Таблиця 3.13

Споживання електроенергії в Україні, млн кВт/ч

Споживачі	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Промисловість:	60929,8	50200,3	49995,4
<i>у т.ч. %</i>	45,2	42,3	42,3
– металургійна	33933,2	28755,0	28872,3
<i>у т.ч. %</i>	25,2	24,2	24,4
– паливна	7381,3	4284,6	3597
<i>у т.ч. %</i>	5,5	3,6	3,0
– машинобудівельна	4367,9	3669,8	3706,4
<i>у т.ч. %</i>	3,2	3,1	3,1
– хімічна та нафтохімічна	3821,7	3084,7	2968,5
<i>у т.ч. %</i>	2,8	2,6	2,5
– харчова та перероблювальна	4492,5	4066,2	4214,3
<i>у т.ч. %</i>	3,3	3,4	3,6
– будівельних матеріалів	2221,1	2067,4	2193,8
<i>у т.ч. %</i>	1,6	1,7	1,
– інша	4712,2	4272,7	4437,5
<i>у т.ч. %</i>	3,5	3,6	3,8
Сільхозспоживачі	3482,8	3342,3	3513,2
<i>у т.ч. %</i>	2,6	2,8	3,0
Транспорт	7342,3	6807,0	6795,5
<i>у т.ч. %</i>	5,5	5,7	5,7
Будівництво	851,8	747,6	814,1
<i>у т.ч. %</i>	0,6	0,6	0,7
Комунально-побутові споживачі	16580,7	15194,9	15190,7
<i>у т.ч. %</i>	12,3	12,8	12,8
Інші непромислові споживачі	6493,3	5954,9	6031,9
<i>у т.ч. %</i>	4,8	5,0	1,3
Населення	38972,2	36480,0	35917,3
<i>у т.ч. %</i>	28,9	30,7	30,4
Усього млн кВт/год	134653,0	118726,9	118258,0
<i>у т.ч. %</i>	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено відповідно до щорічних статистичних даних

Фінансування розвитку галузей ПЕК передбачається за рахунок:

- оптимізації цінової і тарифної політики та доведення інвестиційної складової тарифу на енергоносії з урахуванням цільової надбавки до рівня, що забезпечує достатню інвестиційну привабливість проектів;
- законодавчого запровадження прискореної амортизації основних фондів ПЕК, забезпечивши при цьому цільове використання амортизаційного фонду;
- залучення коштів від реструктуризації та погашення боргових зобов'язань минулих років учасників енергоринку відповідно до Закону України «Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу» від 23.06.2005 №2711-IV;
- державних коштів відповідно до обсягів, визначених чинним законодавством та бюджетом розвитку на відповідний рік;
- вдосконалення бюджетної, податкової, рентної політики, зокрема, визначення частки прибутку та рентних платежів на інновацію, що сприятиме стабілізації фінансового стану підприємств та активізації інвестиційної політики в паливно-енергетичному комплексі;
- розширення залучення зовнішніх кредитних ресурсів та інвестицій, зокрема, для реалізації програми інтеграції Об'єднаної енергосистеми України до ЄС.

Важливим чинником фінансового забезпечення розвитку підприємств ПЕК має стати створення умов для збільшення прибутковості та підвищення рівня капіталізації прибутку енергетичних підприємств, ліквідація субсидування інших галузей економіки і соціальної сфери за рахунок галузей ПЕК. Необхідно посилити державний контроль за одержанням, використанням та поверненням кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових організацій.

Обсяги фінансових ресурсів на відповідні періоди (рік, 5 років) залежатимуть від щорічних балансів фінансових ресурсів з уточненням джерел їх фінансування згідно з чинним законодавством.

**Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Визначити як обов'язкову умову надання фінансів недержавним підприємствам збільшення державної частки їх акцій залежно від обсягів фактично витрачених державних ресурсів.

Витрати на розширення експорту до країн Європи, враховуючи розвиток та реконструкцію обладнання електричних мереж згідно із світовою практикою доцільно здійснювати за рахунок кредитів під майбутні поставки, оскільки це не веде до збільшення внутрішніх цін на електроенергію.

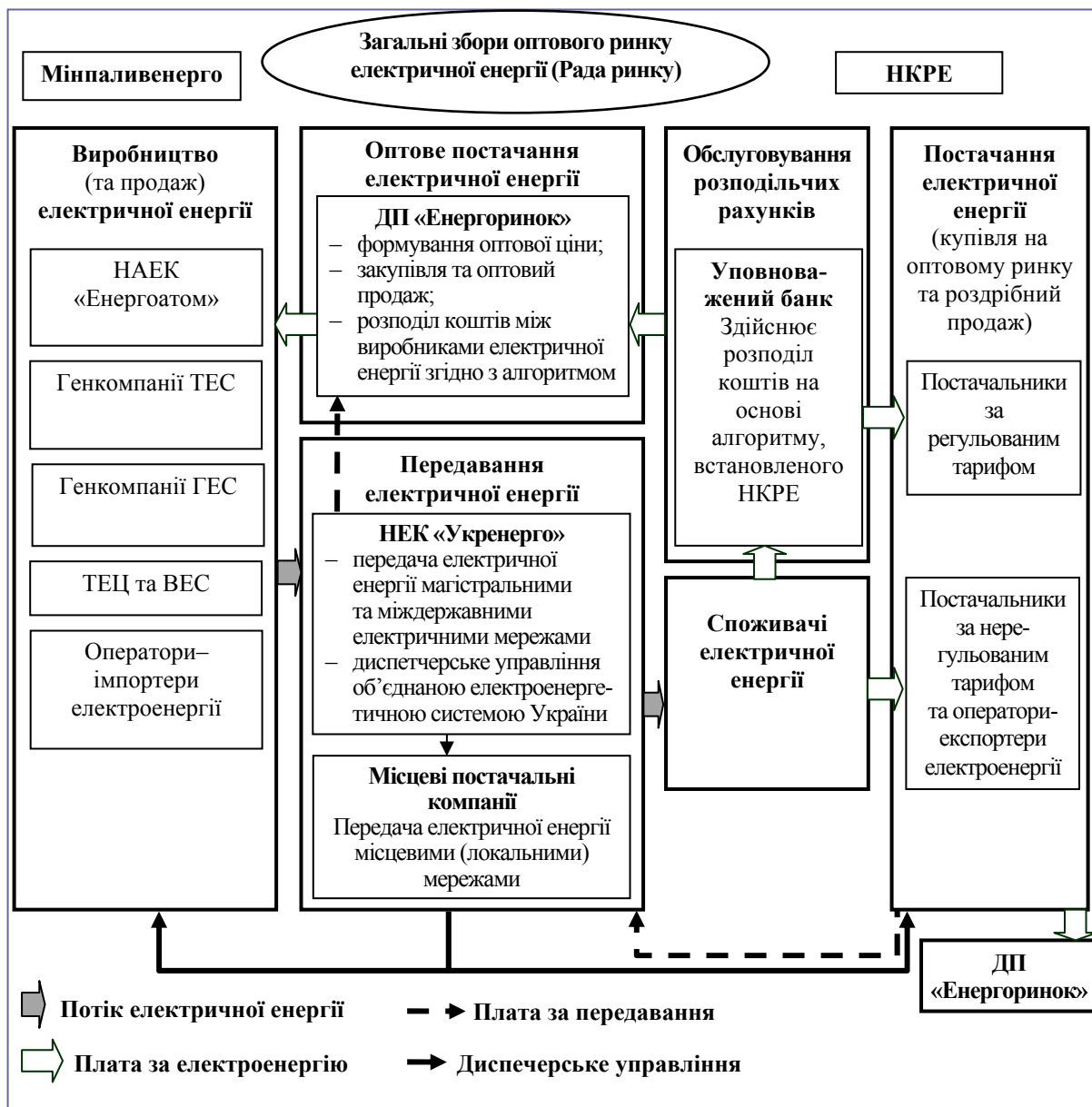


Рис. 3.18. Схема функціонування оптового ринку електричної енергії

Для нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, застосування яких є ефективним та технології використання яких освоєно в Україні (позабалансові джерела енергії, пряме спалювання відходів деревини та виробництва сільськогосподарських культур, виробництва низькопотенційної теплової енергії установками сонячного гарячого водопостачання тощо), фінансування має забезпечуватися власниками підприємств (реінвестування прибутку підприємств, використання з цією метою амортизаційних відрахувань, кредитів тощо).

Електроенергетика – одна з найбільших і базових галузей паливно-енергетичного комплексу. В Україні діє оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ). Нова економічна система ринкових відносин в електроенергетичній галузі запроваджувалась з утворенням умови збереження об'єднаної енергетичної системи, яка включає об'єкти електроенергетики, об'єднані спільним режимом виробництва, передавання та розподілу електричної енергії за умови централізованого диспетчерського управління, яке здійснює ДП НЕК «Укренерго». Південна електроенергетична система (ЕС) є структурним підрозділом і забезпечує функціонування енергосистеми південного регіону як складової частини об'єднаної енергосистеми України; централізоване диспетчерське управління електроенергетичною системою Південного регіону України стосовно магістральних та міждержавних електромереж; обмін електроенергією з іншими енергосистемами та іншими державами; усі енергопостачальні підприємства Одеської, Миколаївської, Херсонської областей електроенергією по магістральних електромережах.

Визначення собівартості передавання і розподілу електричної енергії ведеться у відповідності зі структурою електричних мереж в розрізі стадій передавання електричної енергії: повітряні лінії 35–200 кВ; кабельні лінії; міжрайонні лінії передач з напругою вище 220 кВ. Собівартість передавання і розподілу електричної енергії визначається сумою річних витрат на експлуатацію електричних мереж, загальною річною

кількістю електричної енергії, величиною річних витрат електричної енергії. Величина собівартості передачі 1 кВт·ч електричної енергії є функцією:

$$S_{\text{пер.}} = f(S_{\text{річ.екс.}}, E_{\text{річ.відп.}}, E_{\text{річ.втрати}}), \quad (3.1)$$

де $S_{\text{річ.екс.}}$ – річні витрати на експлуатацію мережі;

$E_{\text{річ.відп.}}$ – річний відпуск електричної енергії в електричні мережі;

$E_{\text{річ.втрати}}$ – річні втрати електричної енергії в електричних мережах.

До експлуатаційних витрат електромережних підприємств ПЕК відносяться: оплата праці робітників, витрати на утримання обладнання. Основним елементом експлуатаційних витрат є амортизація, наступна складова експлуатаційних витрат представлена заробітною платою персоналу.

Найважливішим фактором, який впливає на величину собівартості передавання і розподілу електричної енергії, є величина капітальних вкладень у збільшення потужностей електричних мереж. Тому на підприємствах електроенергетики ПЕК зі збільшенням пропускної спроможності мережі питома вага заробітної плати скорочується, а амортизаційних відрахувань – збільшується.

Собівартість передавання і розподілу 1 кВт·год електричної енергії визначається діленням річних експлуатаційних витрат на річний корисний відпуск електричної енергії споживачам.

Величина витрат електричної енергії в електричних мережах залежить від структури енергетичної системи, взаємозв'язку центрів генерації і центрів навантаження, структури електричних мереж, ступеня розвитку електричних мереж, завантаження електричних мереж, відношення максимуму навантаження і розрахункової спроможності ліній електропередач.

Собівартість корисно відпущеної споживачам електричної енергії визначається діленням сумарних річних експлуатаційних витрат по станціях і мережах на річний корисний відпуск електричної енергії споживачам.

Особливості побудови тарифів на електричну енергію такі: тарифи – це диференційована ціна. Економічна природа тарифів на енергію така ж, як і цін, тобто витрати суспільно необхідної праці на виробництво енергії, а також відтворення всіх видів палива, обладнання та інших засобів виробництва в обсягах і пропорціях, необхідних для виробництва енергії. Основними елементами тарифів на енергію являються повна собівартість виробництва енергії та прибуток. Собівартість виробництва енергії відрізняється по окремих енергетичних системах через відмінності в структурі генеруючих потужностей.

Електроенергія потребує спеціальної системи транспортування до кожного споживача. При цьому системи передавання і розподілу зобов'язані працювати в тісній технологічній та організаційно-економічній взаємодії з електростанціями цієї енергосистеми. В силу зв'язку виробництва і передачі енергії вона реалізується за тарифом франко – споживач, відповідно, включає витрати на передавання і розподіл, а значить, і собівартість і прибуток енергомережних підприємств. Для основних промислових споживачів електричної енергії з річним максимумом навантаження застосовується двоставковий тариф. Він складається з двох частин: тарифу (ставки) за 1 кВт заявленого максимуму навантаження і тарифу (ставки) за кожен кіловат-годину активної енергії, що споживається. Загальний розмір плати T за спожиту електричну енергію на рік при двоставковому тарифі визначається за формулою:

$$T = aN + bW, \quad (3.2)$$

де a – ставка (тариф) за 1 кВт заявленого максимуму навантаження;

N – заявлений максимум навантаження;

b – ставка (тариф) за 1 кВт/год активної енергії, що споживається;

W – кількість енергії, що споживається.

Триваривковий тариф складається з максимального тарифу на енергію, відпущену в зоні часу максимуму навантажень; середнього тарифу на енергію в зоні часу доби, який

відповідає денним і напівпіковим навантаженням; мінімального тарифу вночі в години мінімального навантаження. Одноставковий тариф визначає розмір плати за спожиту енергію пропорційно кількості спожитої енергії:

$$T = bW \quad (3.3)$$

Недоліком цього тарифу є те, що він не стимулює більш рівномірне споживання упродовж доби, а також зниження піків навантаження. Він застосовується в розрахунках за спожиту енергію споживачам: невеликими промисловими підприємствами і організаціями, побутовими споживачами.

Починаючи з 2012 року, тариф на електричну енергію зріс у 2012 році до 28,02 коп./кВт·год, а у 2015 році та 2016 році відбулося зростання вартості електроенергії на I поріг (до 100–150 кВт·год) на 143%, на II поріг (до 600–800 кВт·год) на 225% і на III поріг (понад 600 кВт·год) на 62,5%, що становило 122,83 коп./кВт·год середньозваженого тарифу.

За 2012 рік середня ціна продажу електроенергії в ОРЕ виробниками проти попереднього періоду збільшилася на 8,59%. Це обумовлено зростанням середньої ціни продажу електроенергії ГК ТЕС через збільшення регулюючих коефіцієнтів, які використовуються для визначення цін за маневреність та робочу потужність, відповідно до постанови НКРЕ від 20.01.2012 № 30, а також зменшення питомої ваги в обсягах відпуску електроенергії в ОРЕ ДП НАЕК «Енергоатом» з 48,65% до 44,41% при збільшенні питомої ваги в обсягах відпуску електроенергії в ОРЕ ГК ТЕС з 36,30% до 42,63%.

Основу структури тарифу на передавання електричної енергії у 2016 році становили витрати на капітальні інвестиції, витрати на оплату праці, фінансові витрати, амортизаційні відрахування. Порівняно з попереднім роком у 2016 році суттєво зросла величина відрахувань з прибутку (на 427%), амортизація (на 42%), витрати на погашення кредитів (на 51%). Порівняно з 2015 роком величина тарифу на передавання електроенергії у 2016 році зросла на 43,04%.

Різницю між ціною продажу та ціною купівлі електроенергії складає націнка, яка включає оплату НЕК «Укренерго» за диспетчеризацію та передавання електроенергії магістральними та міждержавними мережами, збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, витрати на інфраструктуру ДП «Енергоринок», а також оплату загальносистемних технологічних витрат електроенергії в магістральних та міждержавних мережах. Однак це найнижчі ціни на світовому ринку електричної енергії.

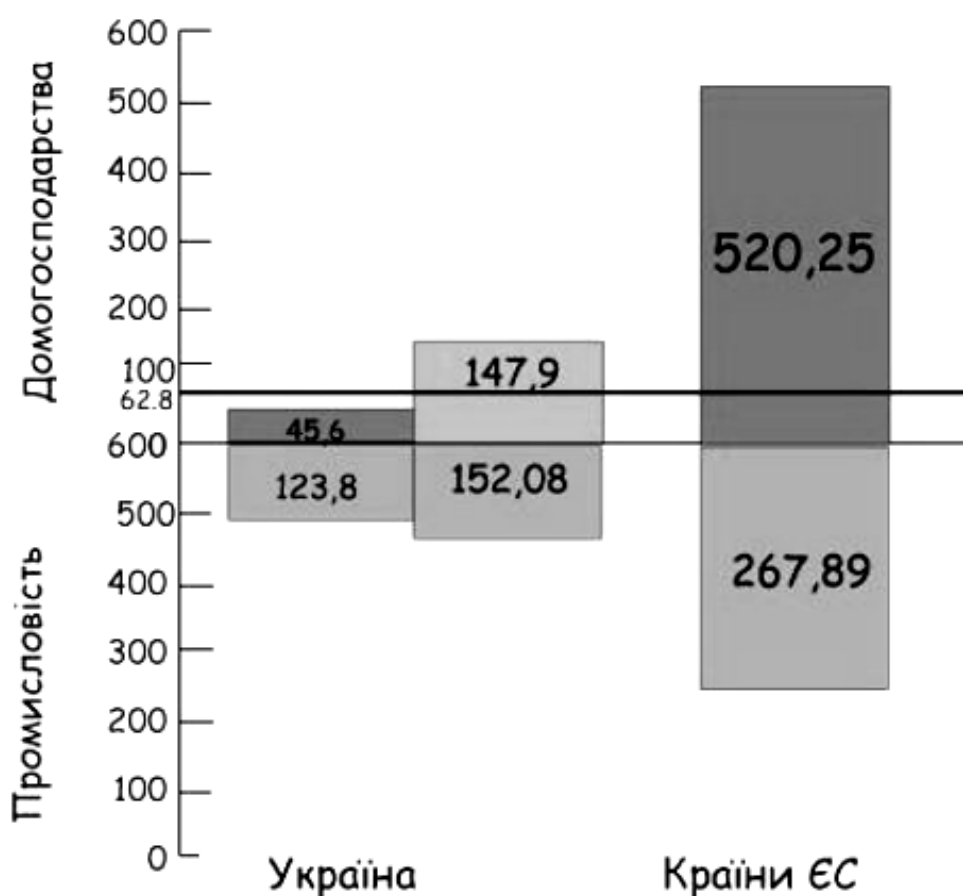


Рис. 3.19. Порівняльна ціна на електроенергію в Україні та країнах ЄС

Джерело: дані Єврокомісії за 2016 р., Постанова НКРЕКП від 26.02.2015 № 220, Постанова НКРЕКП від 26.11.2015 № 2875.

Водночас середні ціни на електроенергію для домогосподарств у Європі приблизно у 8 разів вищі, ніж в Україні.

Підходи до ціноутворення в Україні та Європі дещо розрізняються, оскільки український ринок електроенергії ще не пройшов лібералізації. Це означає, що вартість електрики для кінцевого споживача залишається чітко регульованою: Національна комісія з питань регулювання енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) поряд із середньозваженим тарифом встановлює також тарифи відповідно до категорій споживачів. В Європі від регулювання відмовилися – там ціна встановлюється ринком, залежно від попиту і пропозиції.

У роздрібному тарифі питома вага оптової ринкової ціни становить 79,7%, у т.ч. – покриття витрат на передавання електроенергії магістральними та міждержавними мережами і диспетчеризацію – 3,68%, інвестиційну складову – 9,1%; витрати на передавання електроенергії місцевими мережами – 12,8%, на постачання – 1,2%, на технологічні та інші витрати – 6,3%.

Зважаючи на світові тенденції у тарифоутворенні та практику розвинених країн, цінова і тарифна політика в електроенергетичній галузі базуватиметься на необхідності відшкодування обґрунтованих витрат енергетичних підприємств на виробництво, передавання, розподіл та постачання електроенергії, і, перш за все, витрат на первинні енергоносії (газ, вугілля, ядерне паливо). Середньо- і довгострокові тенденції змінювання ціни на електроенергію будуть визначатися співвідношенням таких факторів [6]:

- зміна (зростання) ринкових цін на газ, вугілля, уран на світових ринках;
- зростання вартості робочої сили у структурі витрат енергетичних компаній, що пов'язано зі світовими тенденціями та відставанням України у цьому контексті від рівня розвинених країн;
- зростання інвестиційної складової у структурі ціни електроенергії, оскільки обладнання енергогенеруючих та електропередавальних компаній в Україні за останні 15 років практично не відновлювалось і є на цей час морально застарілим та фізично зношеним, відтак потребує значних капіталовкладень;

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

– скорочення витрат за рахунок зростання ефективності роботи компаній завдяки застосуванню механізмів, що стимулюють підвищення ефективності, покращення менеджменту, заміну застарілих технологій.

Відповідно до основних показників надійності електропостачання для електророзподільних компаній (індекс середньої тривалості довгих перерв в електропостачанні в системі (SAIDI), індекс середньої частоти довгих перерв в електропостачанні в системі (SAIFI) та розрахунковий обсяг недовідпущеної електроенергії (ENS)) у 2016 році загальний показник SAIDI по Україні збільшився на 11,8 %. Зокрема, порівняно з попереднім роком показники SAIDI у 2016 році зросли у 21 електророзподільній компанії. НКРЕКП затверджує цільові показники якості послуг з електропостачання для ліцензіатів, що здійснюють господарську діяльність з розподілу електричної енергії. Цільові індекси SAIDI (з провини компаній – планових без попереджень переривань та переривань, пов'язаних з технологічними порушеннями в електропостачанні), а також цільові значення для показників комерційної якості за 2016 рік по кожному ліцензіату встановлено постановою НКРЕКП від 07.07.2016 № 1229. Динаміку щодо фактичних показників SAIDI та ENS за період 2010–2016 років наведено на рис. 3.20

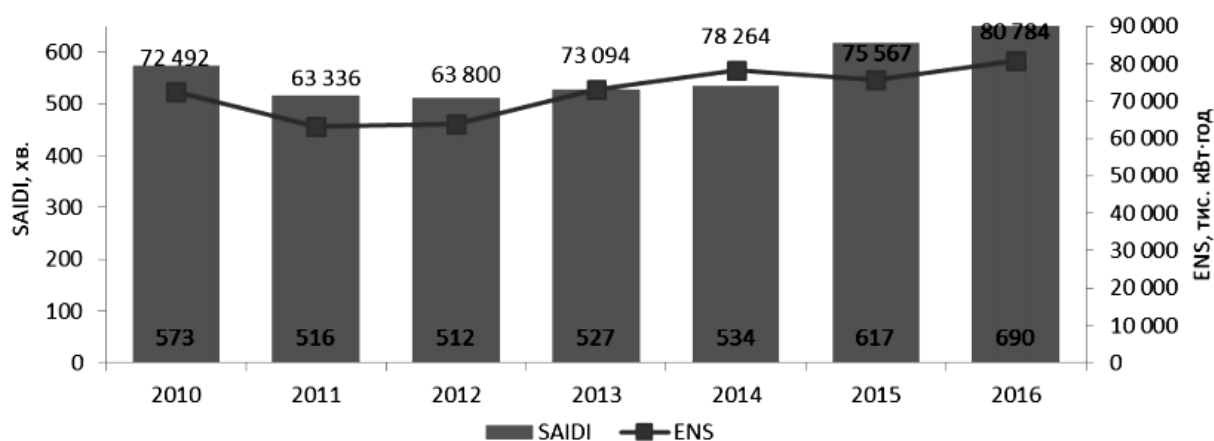


Рис. 3.20. Динаміка фактичних показників SAIDI та ENS за 2010–2016 роки

Джерело: звіт про результати діяльності НКРЕКП у 2016 р.

Порівняно з даними 2015 року показники SAIDI з провини компаній виросли у 22-х компаній. Найбільше показники SAIDI з провини компаній виросли у ПАТ «Хмельницькобленерго» (у 3,9 раза), ПАТ «Тернопільобленерго» (у 2,5 раза), ВАТ «Запоріжжяобленерго» (у 2,4 раза), ПАТ «ЕК «Чернівці-обленерго» (у 2,3 раза), ПАТ «ЕК «Одесаобленерго» (у 1,8 раза).

В умовах відсутності необхідних даних для розрахунків, перш за все, прогнозованих цін на вугілля, газ, ядерне паливо та інших показників (рівень інфляції, мінімальної заробітної плати), спрогнозувати динаміку цін на електроенергію на період до 2030 року можливо лише в межах середньооптових цін галузей промисловості [313].

Однак слід очікувати, що протягом наступних 2–5 років в Україні відбуватиметься послідовне наближення ціни електроенергії до рівня ринкових цін на лібералізованих ринках ЄС.

Під час затвердження тарифів на теплову енергію органи місцевого самоврядування та НКРЕ мають дотримуватися принципу повного відшкодування суб'єктам господарювання економічно обґрунтованих витрат. У разі встановлення тарифів нижчими від розміру економічно обґрунтованих витрат на виробництво, транспортування та постачання теплової енергії орган, що їх затвердив, зобов'язаний відшкодувати з відповідного місцевого бюджету різницю між затвердженим розміром тарифів та економічно обґрунтованими витратами підприємства.

Основними факторами, що впливають на зниження собівартості передавання електричної енергії, вартість втрат у мережі, одиниці корисного відпуску електричної мережі, є такі: зниження вартості будівництва мереж і підстанцій, зниження чисельності експлуатаційно-ремонтного персоналу електричних мереж, зниження втрат в електричних мережах за рахунок максимально можливого територіального зближення виробників та споживачів електричної енергії та скорочення далеких транзитних передач електричної енергії, підвищення напруги ліній електричних передач, правильне навантаження електричних мереж і облік при економії розподілу навантаження між станціями системи втрат в електричних мережах.

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Звітні технологічні витрати електроенергії в магістральних електричних мережах (клас напруги 800–220 кВ) за 2016 рік склали 3754,9 млн кВт·год або 2,66% від відпуску електроенергії в мережу (141378,3 млн кВт·год), що у порівнянні з 2015 роком менше на 0,33% (рис. 3.21).

Звітні технологічні витрати електроенергії в електричних мережах розподільчих компаній (клас напруги 154–0,38 кВ) за 2016 рік склали 12 884,5 млн кВт·год, або 9,9% від відпуску електроенергії в мережу (130 094,7 млн кВт·год), що більше на 273,4 млн кВт·год або на 0,11%, ніж за 2015 рік. Нормативні технологічні витрати електроенергії в електричних мережах розподільчих компаній за 2016 рік склали 15 054,3 млн кВт·год, або 11,57% від відпуску електроенергії в мережу, що більше на 286,4 млн кВт·год (на 0,11%), ніж за 2015 рік.

Кожне підприємство ПЕК повинно працювати економічно, прагнути підвищити результати діяльності та зменшити витрати. Вимір співвідношення витрат та результатів діяльності при вирішенні як поточних, так і перспективних завдань неможливий без належного фінансово-економічного інструментарію, яким слугують ціни, тарифи, ставки заробітної плати.

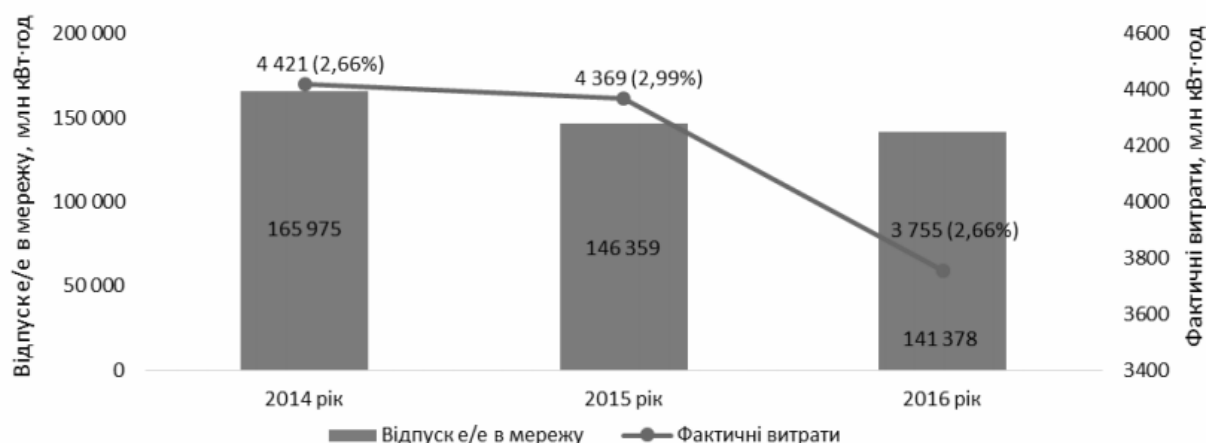


Рис. 3.21. Динаміка фактичних витрат електроенергії в магістральних мережах

Джерело: звіт про результати діяльності НКРЕКП у 2016 р.

Ціна повинна точно відображати витрати з виробництва продукції для забезпечення ефективних пропорцій у народному господарстві та розподілі національного доходу. Ціна повинна дозволяти кожному підприємству ПЕК відшкодувати витрати в зв'язку з виробництвом продукції, забезпечувати прибуток, достатній для виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансово-кредитними установами, контрагентами. У той же час ціна повинна стимулювати впровадження нової техніки, підвищення якості продукції, зниження трудомісткості, фондомісткості, матеріаломісткості виробництва.

Виконуючи ряд функцій, в умовах ринкової економіки вона відображає результат попиту і пропозиції. Для підприємств галузей ПЕК особливістю є те, що ціни на нафту і нафтопродукти значною мірою залежать від кон'юнктури цін на світових ринках, що змінюється під впливом попиту і пропозиції, а ціни (тарифи) на електричну енергію, диференційовані для різних груп споживачів та класів напруги, встановлюються державою, їх розмір не є об'єктивним, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств електроенергетики ПЕК, оскільки вони в більшості випадків не можуть покрити витрати своєї діяльності.

Енергетичне паливо є одним із основних елементів ПЕК. У добувних галузях ПЕК процес виробництва знаходиться під прямим впливом природних умов. Від глибини, характеру і місцезнаходження залягання залежить економіка добування палива і його транспортування до споживача. Всі види палива пов'язані між собою умовами споживання – з різних видів палива отримують однакову енергію, тому більшість цін на види палива взаємопов'язані між собою.

Ефективність споживання палива залежить від цін на паливо, оскільки витрати виробництва (добування) палива виступають для споживачів палива в вигляді цін. Нині ціни на вугіль встановлюються по басейнах, а транспортні витрати в основному оплдачують споживачі, тому для споживачів вони істотно відрізняються за територіальним і транспортним факторами.

Розрізняють такі напрями вдосконалення цін: за територіальним фактором і за врахуванням природних умов в цінах на паливо. За територіальним фактором в цінах на паливо вважається доречним установлювати єдині ціни на паливо з більш точним врахуванням енергетичних властивостей і в першу чергу – теплоти згорання. Цей напрям сприятиме впорядкуванню госпрозрахункових відносин споживачів палива, сприятиме розробленню заходів підвищення ефективності використання палива. Інший напрям щодо удосконалення цін на паливо – більш точний облік всіх витрат, пов'язаних з виробництвом палива. Існують варіанти встановлення ціни на паливо на рівні собівартості добування в «гірших» гірничо-геологічних умовах S_{max} , «середнього» прибутку і середньої собівартості в «середніх» гірничо-геологічних умовах $S_{cp} + M_{cp}$ і максимального прибутку і мінімальної собівартості – на «кращих» родовищах $S_{min} + M_{max}$:

$$C_{п} = S_{max} = S_{cp} + M_{cp} = S_{min} + M_{max} \quad (3.4)$$

Ціни на паливо повинні відповідати техніко-економічній політиці розвитку паливно-енергетичних ресурсів. Сьогодні важливе місце займає можливість економічно виправданого прогнозування цін на паливо. Прогноз цін на основні види паливно-енергетичних ресурсів відображено нижче.

Якщо розглянути ціни на вугілля, то можемо зазначити, що за 2016 рік ціни на вугілля зросли порівняно з 2015 роком у середньому на 11,3%. Вартість коксівного вугілля підвищилася на 13,2%, енергетичного вугілля – на 3,1%.

Нерівномірне зростання оптової ціни на коксівне та енергетичне вугілля призвело до погіршення фінансового стану вугледобувних підприємств, які забезпечують потреби енергетики та комунального господарства. Оптова ціна коксівного вугілля перевищує ціну енергетичного вугілля майже в 1,6 рази [6].

Однією з головних причин кризового стану у галузі є те, що ціни на вугілля навіть не забезпечують відшкодування операційних витрат, не кажучи про витрати на ремонт та обслуговування і капітальні інвестиції. Середня собівартість

вугілля значно вища за ціну, й існує тенденція до збільшення цієї різниці. Якщо у 2014 році ціна складала 78% від собівартості, то у 2016 – 72%. Занижена ціна на вугілля призводить до значних збитків, які з року в рік дедалі збільшуються. Тому вугільна промисловість України є традиційно збитковою галуззю і щорічно потребує значних державних дотацій.

Однією з основних причин зростання товарної собівартості вугільної продукції є значний диспаритет у динаміці цін на вугілля і матеріально-технічні ресурси, які використовуються для його видобутку.

Майже 90% гірничошахтного обладнання постачається приватними структурами. В умовах монополізації ринку виробники та постачальники цього обладнання встановлюють на нього монополюно високі ціни і отримують надприбутки, а шахти і розрізи, в свою чергу, – мають великі збитки. Протягом останніх 5-ти років ціни на основні види гірничошахтного обладнання (видобувні комбайни, секції механізованих комплектів, скребкові і стрічкові конвеєри) підвищилися в середньому удвічі. Це стосується і цін на металопрокат та інші матеріали. Водночас оптова ціна на енергетичне вугілля підвищилася лише на 49%, тоді як на коксівне – на 153%. Альтернативою діючому механізму ціноутворення на вугільну продукцію має стати ринковий механізм ціноутворення, зорієнтований на рівень світових цін на відповідні марки вугілля, а також на альтернативні види палива з одночасною демонополізацією постачання гірничошахтного обладнання. Порівняння цін на різні енергоресурси дає змогу зробити висновок, що найгірша ситуація склалася у вугільній промисловості та секторі теплопостачання.

На складах підприємств підвідомчих Міненерговугілля станом на 1 січня 2017 року накопичено 2 061,5 тис. тонн вугілля, що на 742,7 тис. тонн менше, ніж у минулому році (2 804,2 тис. тонн). На складах підприємств, підвідомчих Міненерговугілля, станом на 1 січня 2017 року накопичено 113,9 тис. тонн мазуту. За грудень 2016 року вугледобувними підприємствами України видобуто вугілля на 484,2 тис. тонн (або на 14,4%) більше порівняно з груднем 2015 року.

При цьому видобуток енергетичного вугілля збільшився на 783,9 тис. тонн (або на 31,6%), коксівного – зменшився на 299,6 тис. тонн (або на 33,6%). За 2016 рік вугледобувними підприємствами України видобуто вугілля на 1 119,4 тис. тонн (або на 2,8%) більше порівняно з 2015 роком. У тому числі видобуток енергетичного вугілля збільшився на 1 083,1 тис. тонн (або на 3,4%), коксівного – збільшився на 36,3 тис. тонн (або на 0,4%).

Упродовж грудня 2016 року вугледобувними підприємствами, що підпорядковані Міненерговугіллю України, видобуто вугілля на 66,9 тис. тонн (або на 11,6%) менше, ніж у грудні 2015 року. Зокрема, енергетичного вугілля видобуто на 66,5 тис. тонн (або на 15,0%) менше порівняно з відповідним періодом попереднього року, а коксівного – на 0,4 тис. тонн менше (або на 0,3%). Протягом 2016 року загальний обсяг видобутку вугілля вугледобувними підприємствами, що підпорядковані Міненерговугіллю України, зменшився порівняно з 2015 роком на 954,8 тис. тонн (або на 14,2%). В тому числі видобуток енергетичного вугілля зменшився на 564,2 тис. тонн (або на 11,8%), коксівного – зменшився на 390,5 тис. тонн (або на 20,0%) [109].

Ціни на нафтопродукти, вироблені на вітчизняних нафтопереробних підприємствах визначаються головним чином ціною нафти, яка надходить на переробку та майже 90% якої імпортного походження. У грудні 2016 року в Україні видобуто нафти з газовим конденсатом на 1,1 тис. тонн (або на 0,6%) менше, ніж у грудні 2015 року, зокрема підприємствами НАК «Нафтогаз України» зменшено обсяги видобутку на 6,2 тис. тонн (або на 3,6%).

Обсяги видобутку нафти з газовим конденсатом протягом 2016 року зменшились на 181,8 тис. тонн (або на 7,5%) порівняно з 2015 роком, у тому числі обсяги видобутку підприємствами НАК «Нафтогаз України» порівняно з показником минулого року зменшились на 181,8 тис. тонн (або на 8,3%). Обсяги видобутого газу у грудні 2016 року в Україні зменшились на 17,6 млн куб. м (або на 1,0%) порівняно з груднем 2015 року, у тому числі підприємствами НАК «Нафтогаз України» видобуток газу більший від рівня показника 2015 року

на 6,7 млн куб. м (або на 0,5%). За 2016 рік видобуток газу на 91,0 млн куб. м (або на 0,5%) більше, ніж за 2015 рік, у тому числі обсяг видобутку газу підприємствами НАК «Нафтогаз України» менше на 132,0 млн куб. м (або на 0,8%). Станом на 01.01.2017 в українських підземних сховищах міститься близько 12,0 млрд куб. м природного газу, що на 2,0 млрд куб. м, або на 14,3%, менше порівняно з минулорічним показником [109].

Потрібно зазначити, що ціна імпоротної російської нафти, що постачалась на нафтопереробні заводи, мало відрізняється від її ціни в Європі. Суттєвим недоліком у постачанні нафти в Україну є те, що зовнішніми надходженнями сировини українська нафтопровідна система пов'язана тільки з російською нафтопровідною системою, що призводить до монопольного положення Росії у постачанні нафти в Україну та її транзиту. У таких умовах заходи з диверсифікації джерел надходження нафти мають розглядатися як ключовий елемент забезпечення національної безпеки держави і створення умов для стабільної роботи та розвитку економіки країни.

Оптимізації цін на нафту і нафтопродукти має сприяти розвиток конкуренції на ринку нафти, диверсифікація джерел їх надходження, застосування гнучких механізмів поповнення ринку світлих нафтопродуктів, які поєднували у собі раціональне співвідношення відкритості ринку для імпортерів нафтопродуктів, і наявність вітчизняного конкурентоспроможного виробника. Суттєвим важелем впливу на формування цін на пальне може стати створення стратегічного резерву пального.

Для забезпечення розвитку власної ресурсної нафтової бази й підвищення ефективності видобутку і транспортування нафти необхідно:

- збільшити фінансування геологорозвідувальних робіт й обсяги пошуково-розвідувального буріння на нафту та забезпечити щорічний приріст розвіданих запасів нафти з газоконденсатом відповідно до Енергетичної стратегії України до 2030 р.;
- створити законодавчі умови для підготовки нафтоносних об'єктів та виявлення нових об'єктів (зокрема, на шельфі Чорного і Азовського морів);

- оптимізувати процеси видачі ліцензій та дозволів на розроблення родовищ та видобуток нафти, застосовувати прозорі та конкурентні тендерні процедури видачі ліцензій з одночасним посиленням контролю за виконанням умов ліцензій;
- запровадити необхідні регуляторні акти для забезпечення реальної дії Закону України «Про угоди про розподіл продукції», з метою збільшення приватних інвестицій у видобуток нафти;
- розробити і прийняти програму енергозбереження у нафтогазовій галузі;
- легалізувати «тіньовий» видобуток нафти та побудувати державну систему контролю над власними нафтовидобувними компаніями;
- укласти взаємовигідні контракти на видобуток нафти державними компаніями за межами України.

Світовий ринок газу лише формується. Визначення рівня ціни на природний газ в Європі, як і в усьому світі, перебуває в залежності від зміни рівня ціни на нафту та нафтопродукти. Тому з метою оптимізації функціонування сектора нафти і нафтопродуктів треба здійснити такі заходи з реструктуризації:

- реформувати нафтовий сектор шляхом впровадження монопольно-конкурентної (змішаної) структури його ринків – (державна монополія об’єктивно має лишитися у сфері ліцензування розвідки та видобутку вуглеводнів, а також їх розподілу у магістральних трубопроводах; конкурентне середовище доцільно створити у сфері локального транспортування нафти);
- посилити департамент Мінпаливенерго, який займається нафтопереробкою (або утворити новий департамент), зобов’язавши цю структуру займатися розробкою стратегії роботи, модернізації і реконструкції уже існуючих НПЗ, і на їх базі – виробництва дизельного біопалива та сумішевих бензинів, перспективного будівництва нових заводів (якщо це буде потрібно), а також координувати роботу НПЗ, галузевих проектно-дослідних інститутів та сприяти захисту інтересів споживачів нафтопродуктів;

– створити державну систему забезпечення достатніх державних запасів нафти і нафтопродуктів та уніфікований порядок обліку і використання резервів, зокрема створити окрему структуру для управління стратегічними резервами (новий комітет чи агентство).

Основою електроенергетики України сьогодні є об'єднана енергетична система, яка централізовано забезпечує електроенергією внутрішніх споживачів і співпрацює з енергосистемами сусідніх країн, забезпечуючи експорт та імпорт електроенергії магістральними і міждержавними лініями електропостачання.

Державна енергетична політика, яка повинна бути спрямована на вирішення стратегічних завдань країни, зокрема забезпечення стійкого розвитку енергетичного сектору, забезпечення енергетичної безпеки та охорони довкілля сьогодні залишається неефективною. Державна політика в електроенергетиці базується на таких принципах: державне регулювання діяльності в електроенергетиці; створення умов безпечної експлуатації об'єктів електроенергетики; забезпечення раціонального споживання палива і енергії; додержання єдиних державних норм, правил і стандартів всіма суб'єктами відносин, пов'язаних з виробництвом, передаванням, постачанням і використанням енергії; створення умов для розвитку і підвищення технічного рівня електроенергетики; підвищення технічного рівня та екологічної безпеки об'єктів електроенергетики; забезпечення захисту прав та інтересів споживачів енергії; збереження цілісності та створення умов для чіткого і надійного функціонування об'єднаної енергетичної системи України, єдиного диспетчерського (оперативно-технологічного) управління нею; створення умов для розвитку конкурентних відносин на ринку електричної енергії; забезпечення підготовки висококваліфікованих кадрів для електроенергетики; створення умов для перспективних наукових досліджень; забезпечення стабільного фінансового стану електроенергетики; забезпечення відповідальності енергопостачальників та споживачів; сприяння розвитку альтернативної енергетики як екологічно чистої і безпаливної підгалузі енергетики шляхом встановлення «зеленого» тарифу та оплати електростанціям, які виробляють

електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – вироблену лише малими гідроелектростанціями), всієї виробленої ними електричної енергії в повному обсязі у грошовій формі, без застосування будь-яких видів заліків погашення заборгованості із розрахунків за електроенергію.

Однак упродовж проведення державної енергетичної політики не відбулось створення повномасштабного конкурентного ринку електроенергії. Крім того, проблемою, що не розв'язується роками, є енергозбереження. Незначні успіхи у цій сфері практично не наближають Україну до європейського рівня енергоефективності (енергоємність ВВП залишається більшою у 3–5 разів, ніж у європейських країнах).

Низький рівень енергоефективності ПЕК присутній в Україні через недостатньо ефективне регулювання енергетики державними органами влади, використання морально та фізично зношеного обладнання, застарілих технологій як енергогенеруючими, так і енергоспоживаючими підприємствами. При цьому процеси енергогенерації, енерготранспортування та енергоспоживання зазнають високого рівня витрат та втрат, що призводить до зростання використання ПЕР. Оскільки процеси модернізації обладнання та впровадження сучасних технологій потребують значних обсягів капіталовкладень, це не є прийнятним під час виходу економіки України з кризи, яка є наслідком світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. На основі наведених вище даних дедалі більшої актуальності набувають питання енергозбереження та енергоефективності.

Основні цілі та пріоритети політики України в галузі енергетики визначені в Енергетичній стратегії України на період до 2030 р., затвердженій Кабінетом Міністрів у 2006 р. [313]. Стратегічною метою обрано збереження Україною ролі транзитної держави нафти та газу. Проте, на нашу думку, така стратегічна мета не є ефективною в розрізі досягнення енергетичної безпеки та незалежності України. В умовах, що склалися, пріоритетним має бути напрям енергозбереження.

Енергозбереження – це діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної й перетвореної енергії та природних енергетичних ресурсів у національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [8].

Енергоощадні заходи – заходи, що спрямовані на впровадження й виробництво енергоефективних продукції, технологій та обладнання. Основна роль у запровадженні енергозбереження та енергоефективності належить державним органам управління. Проте за відсутності належного ставлення до енергозбереження з боку підприємств діяльність держави в цьому напрямі буде неефективною.

З державного бюджету України кошти на розвиток енергозбереження почали виділятися лише з 2001 року в обсязі 25 млн грн на запровадження енергозберігаючих технологій у бюджетній сфері. Але проголошені наміри держави щодо енергозбереження у 2001 році виконані лише на 30%. На проведення енергозберігаючих заходів було виділено лише 7,6 млн грн, що засвідчило недостатньо ефективну роботу держави в секторі реального скорочення споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР). У подальшому у державному бюджеті України на 2002 рік було передбачено лише 17 млн. грн. для завершення фінансування незакінчених у 2001 році енергозберігаючих проектів, реально ж було профінансовано 1,3 млн грн. Бюджетом на 2003 рік було передбачено лише 7 млн грн. У 2010 році на реалізацію затвердженої програми з енергоефективності на шість років держава виділила 800 млн грн. У бюджеті на 2011 рік на потреби програми виділено 600 млн грн. За висновками окремих спеціалістів, для реалізації затвердженої програми енергозбереження існуючої державної фінансової підтримки недостатньо. Для запланованого скорочення споживання ПЕР на 20% щонайменше потрібно виділити близько 40 мільярдів гривень протягом шести років.

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Відповідно до Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2017 роки (табл. 3.14) наведені обсяги та джерела її фінансування.

Ефективність енергоощадної політики ґрунтується не лише на фінансовій підтримці держави відповідних проектів. Іншим потужним інструментом реалізації програм енергозбереження є залучення коштів міжнародних фінансових організацій, приватних інвесторів, зацікавлених працювати на вітчизняному ринку альтернативної енергетики та енергозберігаючих технологій. Завдання держави полягає у проведенні прозорої політики енергозбереження та стабільної діяльності у цій сфері. Постійне нарощування обсягів державної підтримки енергоефективних проектів та робота над гармонізацією законодавства продемонструє інвестору не лише декларативну зацікавленість держави у розвитку цього сектора.

Таблиця 3.14

**Обсяги та джерела фінансування програми
енергоефективності і розвитку сфери виробництва
енергоносіїв на 2010–2017 роки**

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, млрд гривень	У тому числі, за роками							
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Державний бюджет	6,34	0,6	0,91	0,83	1,77	0,5	0,41	0,89	0,43
Місцеві бюджети	15	1,8	2	2,3	2,65	2,95	3,3		
Інші джерела	323,31	6,78	27,94	40,58	62,88	86,41	98,72		
Усього	344,65	9,18	30,85	43,71	67,3	89,86	102,43	0,89	0,43

Джерело: паспорт Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2017 роки

Іншим інструментом реалізації політики скорочення споживання ПЕР є міжнародне співробітництво державних інституцій та українських підприємців з відповідними організаціями й установами.

Південна електроенергетична система (Південна ЕС) територіально включає три області: Одеську, Миколаївську і Херсонську, загальною площею 86,4 тис. кв. км. До складу Південної ЕС входять Одеські, Миколаївські та Херсонські магістральні електричні мережі.

В експлуатаційному обслуговуванні Південної ЕС знаходяться 2541,007 км повітряних ліній електропередачі по класах напруги: 750 кВ – 316,22 км; 330 кВ – 1762,748 км; 220 кВ – 185,95 км; 110 кВ – 266,589 км; 35 кВ – 9,5 км; 12 підстанцій, з них 9 – 330 кВ і 3 – 220 кВ, сумарною потужністю 4591,5 МВА.

Варто зазначити, що 97,43% електроенергії, що виробляється електростанціями в Південному регіоні, припадає на одного виробника – Південноукраїнську атомну електростанцію (Ю-УАЕС).

Таким чином, ринок електрогенерації в Південному регіоні є монополізованим, а головним завданням його розвитку є підвищення рівня диверсифікованості, тому що монополізація, як довів світовий і власний досвід, особливо якщо це АЕС, на такому стратегічному ринку, як ринок електрогенерації, може мати негативні наслідки (значні ризики).

У Південному регіоні спостерігається дефіцит електроенергії, який становить 1040,7 млн. кВт/г. Покриття цього дефіциту здійснюється зараз за рахунок потужностей, які розміщені в інших регіонах України (Запорізька АЕС). Це зумовлює необхідність розвитку або власних генеруючих потужностей у цьому регіоні, щоб покрити наявний дефіцит, або будівництво додаткових магістральних ліній електропередач з метою отримання електроенергії з інших регіонів (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

**Баланс середньорічного виробництва
і споживання електроенергії в Південному регіоні,
(млн кВт·год)**

Південний регіон	Обсяг на рік
Виробництво електроенергії	17 098,4
Витрата електростанцій на власні потреби	-341,9
Втрати в мережах Укренерго	-410,4
Втрати в мережах обленерго	-2564,7
Споживання електроенергії кінцевими споживачами	14821,7
Дефіцит електроенергії	-1040,7

Джерело: паспорт Регіональної програми енергоефективності Одеської області на 2016–2018 роки

Вибір розташування будівництва генеруючих потужностей у тому чи іншому регіоні повинен бути обумовлений факторами, що свідчать про необхідність розвитку потужностей на території. Наприклад, при транспортуванні електроенергії від Ю-УАЕС до кінцевих, найбільш віддалених, споживачів Південного регіону (південь Одеської області) частина ліній виходить за межі України. Це придністровський сегмент транспортного плеча, що проходить по території іноземної держави, тож і ціну за оренду цієї мережі, відповідно, визначає інша держава. При цьому виникають: по-перше, додаткові витрати на транспортування, а по-друге – енергозалежність цієї території України і збільшення ризиків щодо її енергозабезпечення. Таким чином, необхідно терміново ліквідувати енергозалежність цього енергопроблемного регіону від придністровських ліній електропередач. Існують тільки два шляхи для вирішення цього завдання: будівництво власних енергогенеруючих потужностей, або будівництво магістральної лінії електропередач територією України, що дозволить використати генеруючі потужності, розташовані в інших регіонах (Запорізької АЕС) для задоволення енергопотреб південного регіону.

Але при цьому виникає інша проблема, яка полягає в необхідності зниження технологічних втрат при транспортуванні електроенергії на значні відстані. Зниження таких втрат можна досягти і шляхом оптимізації географічного розміщення енергогенеруючих потужностей. Розрахунки показують, що створення власних потужностей у південних районах Одеської області (безпосередньо поруч із споживачами), зменшить довжину плеча транспортування електроенергії на 191,17 км, відповідно, знизиться обсяг її технологічних втрат.

Варто відмітити, що кошторисний розрахунок вартості будівництва теплової електростанції потужністю 100 МВт, що може виробити за нормативом до 500 млн кВт·год електроенергії на рік, складає приблизно 200–250 млн дол. США. Порівняльний аналіз доцільності інвестицій у ці два альтернативні проекти базується на використанні даних Міненерго щодо запланованого фінансування добудування 3-го і 4-го енергоблоків на Хмельницькій АЕС і фінансування будівництва магістральної ЛЕП Аджалик-Усатово [2].

Протягом 2016 року підприємствами галузей ПЕК, що належать до сфери управління Міненерговугілля України, за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 16 057,4 млн грн капітальних вкладень. В енергетиці освоєно 13 984,2 млн грн капітальних вкладень, що на 19,6% більше порівняно з аналогічним показником минулого року. Тривають роботи з будівництва Дністровської ГАЕС, реконструкції енергоблоків ТЕС, каскаду Дніпровських ГЕС, будівництва магістральних електромереж для видачі потужності блоків атомних електростанцій. НАК «Нафтогаз України» за січень-червень 2016 року освоєно капітальних вкладень 2 001,8 млн грн, що на 51,8% менше за відповідний показник 2015 року.

Існує декілька причин, з яких підприємці не інвестують у цю галузь з приватним капіталом, а саме: через відсутність державних гарантій підключення нещодавно побудованих електростанцій з недержавною формою власності до електромереж національної компанії «Укренерго», що володіє всіма магістральними мережами; можливості укласти власниками електростанцій довгострокові контракти на купівлю-продаж

усієї виробленої ними електроенергії з державним підприємством «Енергоринок», що є єдиним оптовим постачальником електричної енергії; ринкового ціноутворення, яке сьогодні базується на витратному підході та наявності диктату в цій галузі Національної комісії з регулювання електроенергетики, тощо.

Як складові загальнодержавної програми енергозбереження на регіональному рівні були розроблені відповідні програми енергозбереження в усіх областях України, які враховують промислово-виробничу специфіку регіонів та їх природно-географічні потенціал для використання відповідних альтернативних джерел енергії.

В Одеській області була затверджена Комплексна програма енергозбереження області на 1999–2010 роки, з метою продовження дії якої було розроблено регіональну Програму енергоефективності Одеської області на 2010–2014 роки. Про позитивність результатів впровадження регіональних програм енергоефективності свідчать дані Головного управління розвитку інфраструктури та енергозабезпечення Одеської ОДА, згідно з якими лише у 2009 році в Одеській області впроваджено 375 енергоощадних проектів на загальну суму 148,5 млн грн, за рахунок яких зекономлено паливно-енергетичних ресурсів в обсязі понад 182,5 тис. т умовного палива, що склало 3,1% від величини їх середньорічного споживання. Вартість зекономлених енергоносіїв склала 110 300 000 грн.

Таблиця 3.16

Обсяг фінансових ресурсів Програми енергоефективності Одеської області на 2016–2018 роки

Загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації програми, усього (тис. грн), у т. ч.:	846 127,8
коштів обласного бюджету	42 056,0
коштів районних (міських) бюджетів	20 678,7
коштів сільських (селищних) бюджетів	2 317,7
коштів інших джерел, у тому числі – власних коштів підприємств різних галузей економіки	781 075,4

Джерело: паспорт Регіональної програми енергоефективності Одеської області на 2016–2018 роки.

Загальна вартість енергоощадних проектів, заплановано впровадити у 2010–2014 роках, складає 784783,48 тис. грн. Програмою передбачається модернізація водопровідно-каналізаційного господарства, встановлення теплових насосів, встановлення когенераційних установок та використання альтернативних джерел енергії. Зокрема, в Овідіопольському і Татарбунарському районах Одеської області заплановано будівництво 66 вітрових турбін фірми Vestas загальною потужністю до 200 МВт та вартістю 300 млн. євро. Оціночна кількість виробленої електричної енергії становитиме 890 000 МВт/год на рік. Вироблена електроенергія покриватиме потреби приблизно 200 000 домашніх господарств. Фінансування проекту планується за рахунок залучених інвестицій німецького концерну Vestas.

Планується активне використання місцевих видів палива (солома, відходи деревини, лушпиння соняшника та інше). На сьогодні в Одеській області працюють два заводи з виготовлення біопалива в Саратському та Арцизькому районах, в області функціонують шість біоустановок. Собівартість 1000 м³ синтетичного газу, отриманого подібним способом, становить 40 дол. США.

У 2015 році затверджено регіональну Програму енергоефективності Одеської області на 2016–2018 роки, відповідно до паспорту якої загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації програми, складає 846 127,8 тис. грн.

Пріоритетними напрямками енергозбереження в бюджетній сфері, в рамках реалізації запланованої програми області є заміна освітлювальних приладів, віконних блоків, реконструкція або заміна системи опалення, переведення на інший вид джерела опалення.

Завдяки запровадженим державою законодавчо-інституційним та фінансовим заходам останніми роками в Україні спостерігається позитивна динаміка розвитку галузі енергоефективності та альтернативної енергетики. Розроблення окремих обласних програм є позитивним кроком. Але промислово-виробничий та природний потенціал альтернативних джерел енергії та енергоефективного устаткування в південних

регіонах України використовується не на повну потужність. Проекти видобутку енергії з альтернативних джерел, що існують, є поодинокими та, як правило, розробляються і реалізуються окремими приватними підприємствами. Для Півдня України перспективи розвитку альтернативної енергетики пов'язані в першу чергу з використанням ресурсів вітру, сонця, енергії біомаси та геотермальної енергії.

Серед основних причин незадовільного розвитку зазначеного вище напрямку треба виділити такі: обмеженість місцевих бюджетів для фінансування програми енергозбереження, що певною мірою компенсується залученням приватних підприємств до проведення енергозберігаючих заходів; низький рівень залучення місцевого приватного сектора та державних установ до існуючих міжнародних програм, що надають консультативну, технічну та кредитну допомогу перспективним енергозберігаючим проектам; недостатнє інформаційне супроводження енергозберігаючих програм як українських так і міжнародних, що знижує рівень залучення потенційних учасників до енергозберігаючих програм; неефективна національна система оподаткування для стимулювання зацікавленості в інвестуванні проектів з енергозбереження.

Проведення послідовної та стабільної роботи держави у сфері енергозбереження шляхом гармонізації нормативно-правової бази та нарощування фінансової підтримки енергоефективних проектів в бюджетній сфері. Державні установи мають бути прикладом для наслідування в сфері енергозбереження.

Спрощення процедури залучення коштів іноземних та вітчизняних інвестицій у сферу енергоефективності та надання певних пільг з оподаткування для подальшого залучення суб'єктів господарювання до цієї діяльності. Підтримувати розвиток альтернативної енергетики, особливо в потенційно перспективних південних регіонах.

Ефективніше використовувати інструмент залучення міжнародних програм до реалізації регіональних енергозберігаючих проектів на Півдні України. Покласти відповідальність на відповідні управління облдержадміністрацій, інформувати

суб'єкти приватного сектора про тендери щодо реалізації енергозберігаючих проектів. Отже, у разі відсутності в державі необхідних коштів для вирішення проблеми ліквідації дефіциту електроенергії в енергопроблемних районах і введення додаткових генеруючих потужностей у подальшій перспективі при можливому зростанні попиту на електроенергію хоча б до рівня 300 млрд кВт·год (як у 1991 році), необхідно вжити заходів щодо залучення приватних інвестицій, за рахунок яких і можливо було б вирішити цю проблему.

Як показує досвід країн ЄС, Росії та Китаю, вирішувати проблему енергетичного забезпечення економічного зростання в державі необхідно заздалегідь, інакше доведеться в подальшому терміново вишукувати і вкладати значно більші кошти для розбудови генеруючих потужностей та поступатись власною енергонезалежністю.

Таким чином, ліквідація зазначених вище основних негативних чинників, що гальмують приплив інвестицій у сферу будівництва нових електростанцій, сьогодні є стратегічним завданням, що стоїть перед державою.

Зокрема, для усунення перекосу в розвитку електрогенеруючих підприємств в Україні й мінімізації ризиків поглиблення інфляційних процесів, пропонується внести ряд змін у законодавчі акти України, а саме: в Закон України «Про електроенергетику»:

- у статтю 18 «Проектування, будівництво й реконструкція об'єктів електроенергетики» додати абзац як частину четверту з таким змістом: «Держава гарантує нещодавно побудованим тепловим електростанціям і теплоелектроцентралям підключення до магістральних і місцевих мереж. Термін такого підключення не має перевищувати 6 місяців з дня подання відповідних документів»;
- у статтю 18 додати абзац як частину п'яту такого змісту: «Держава гарантує можливість щойно побудованим тепловим електростанціям і теплоелектроцентралям реалізовувати вироблену ними електроенергію на оптовому ринку електроенергії у повному обсязі»;

– у статтю 17 «Загальні принципи встановлення тарифів на електроенергію» у 4-й розділ додати абзац як частину третю з таким змістом: «Ціна на електроенергію, вироблену на побудованих теплових електростанціях і теплоелектроцентралах, не може бути нижчою за економічно обґрунтований рівень. При цьому економічно обґрунтований рівень ціни визначається за формулою «собівартість + амортизаційні відрахування + норма прибутку, що забезпечує строк окупності не більше 12 років».

Внесення таких змін призведе до збільшення надходження інвестиційного капіталу в проекти паливно-енергетичного комплексу, що дасть можливість стабільного розвитку електроенергетики держави.

Нагальною потребою розвитку Південної енергетичної системи є його докорінна перебудова на основі використання передових енергетично ефективних та екологічно безпечних технологій, забезпечення маневреності потужностей, зменшення втрат електроенергії в мережах, забезпечення ринкових умов функціонування на принципах конкуренції та прозорості.

Зміна наявної ситуації у електроенергетичній галузі можлива за умови проведення реформ як у сфері виробництва і транспортування, так і у сфері розподілу електроенергії. Основою реформування повинно стати впровадження ринкових принципів функціонування електроенергетичної галузі, в першу чергу – в питаннях встановлення конкурентного ринку електроенергії, відповідної тарифної і цінової політики, ліквідації проблеми неплатежів, запровадження принципів регулювання ринку електроенергії на основі прозорих і зрозумілих правил, налагодження дієвого контролю за їх виконанням. Ці реформи повинні створити умови для залучення необхідних інвестицій з метою технологічного оновлення галузі, а також умови для її подальшого економічно ефективного функціонування.

Пріоритетним напрямом удосконалення фінансового забезпечення розвитку підприємств ПЕК має стати створення умов для збільшення дохідності та підвищення рівня капіталізації прибутку підприємств паливно-енергетичного

комплексу України, ліквідація субсидування інших галузей економіки і соціальної сфери за рахунок галузей ПЕК. Необхідно посилити систему державного контролю за одержанням, використанням та поверненням кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових організацій. Обсяги фінансових ресурсів на відповідні періоди (рік, 5 років) визначатимуться та коригуватимуться щорічними балансами фінансових ресурсів з уточненням джерел їх фінансування у відповідності з чинним законодавством.

Визначити як обов'язкову умову надання фінансів недержавним підприємствам, збільшення державної частки їх акцій відповідно до обсягів фактично витрачених державних ресурсів. Витрати на розширення експорту до країн Європи, враховуючи розвиток та реконструкцію обладнання електричних мереж згідно із світовою практикою доцільно здійснювати за рахунок кредитів під майбутні поставки, оскільки це не призводить до збільшення внутрішніх цін на електроенергію.

Для нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, впровадження яких є ефективним та технології використання яких освоєні в Україні (позабалансові джерела енергії, пряме спалювання відходів деревини та виробництва сільськогосподарських культур, виробництва низькопотенційної теплової енергії установками сонячного гарячого водопостачання тощо), фінансування має забезпечуватися власниками підприємств (реінвестування прибутку підприємств, використання з цією метою амортизаційних відрахувань, кредитів тощо).

З метою оптимізації функціонування сектора нафти і нафтопродуктів здійснити такі заходи з реструктуризації: реформувати нафтовий сектор шляхом впровадження монопольно-конкурентної (змішаної) структури його ринків (державна монополія об'єктивно має лишитися у сфері ліцензування розвідки та видобутку вуглеводнів, а також їх розподілу у магістральних трубопроводах; конкурентне середовище доцільно створити у сфері локального транспортування нафти); посилити департамент Мінпаливенерго, який займається нафтопереробкою (або утворити новий департамент),

зобов'язавши цю структуру займатися розробленням стратегії роботи, модернізації і реконструкції уже існуючих НПЗ, і на їх базі – виробництва дизельного біопалива та сумішевих бензинів, перспективного будівництва нових заводів (якщо це буде потрібно), а також координувати роботу НПЗ, галузевих проектно-дослідних інститутів та сприяти захисту інтересів споживачів нафтопродуктів; створити державну систему забезпечення достатніх державних запасів нафти і нафтопродуктів та уніфікований порядок обліку і використання резервів, зокрема створити окрему структуру для управління стратегічними резервами (новий комітет чи агентство).

Нагальною потребою розвитку Південної енергетичної системи є його докорінна перебудова на основі використання передових енергетично ефективних та екологічно безпечних технологій, забезпечення маневреності потужностей, зменшення втрат електроенергії в мережах, забезпечення ринкових умов функціонування на принципах конкуренції та прозорості. Зміна теперішньої ситуації у електроенергетичній галузі можлива за умови проведення реформ як у сфері виробництва і транспортування, так і у сфері розподілу електроенергії. Основою реформування повинно стати впровадження ринкових принципів функціонування електроенергетичної галузі, в першу чергу в питаннях встановлення конкурентного ринку електроенергії, відповідної тарифної і цінової політики, ліквідації проблеми неплатежів, запровадження принципів регулювання ринку електроенергії на основі прозорих і зрозумілих правил, налагодження дієвого контролю за їх виконанням. Ці реформи повинні створити умови для залучення необхідних інвестицій з метою технологічного оновлення галузі, а також умови для її подальшого економічно ефективного функціонування.

Розділ 4. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СКЛАДОВА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Державно-приватне партнерство (*Public-Private Partnership*) тривалий час застосовується у багатьох країнах світу, у тому числі в тих, що перебувають в умовах макроекономічної нестабільності, як засіб об'єднання фінансового, управлінського та організаційного потенціалу держави і приватних партнерів задля вирішення завдань суспільного розвитку. Цей механізм ефективно використовується як для розвитку інфраструктури, так і для підвищення ефективності системи державного управління в цілому та державними фінансами зокрема.

Останнім часом державно-приватне партнерство (ДПП) набуло глобального значення та стає одним з визначальних факторів сталого економічного розвитку країн, підвищення їх конкурентоспроможності, забезпечення надійності функціонування систем життєзабезпечення та основою для підвищення якості життя громадян.

Складність проблем, що постають перед суспільством у сучасному мінливому середовищі, постійно зростає. Публічна влада потребує фінансової, методологічної, організаційної підтримки приватного партнерства з питань, що виникають у сфері економіки, соціального забезпечення, навколишнього середовища, розвитку міст. З іншого боку, й приватний бізнес, реалізуючи стратегічні інфраструктурні проекти, не спроможний подолати надзвичайно високі ризики, що існують у відповідних сферах, без гарантування з боку держави сталості правового регулювання та виконання нею інших зобов'язань щодо розвитку супутньої інфраструктури, тарифного регулювання тощо.

Відповідно, влада, бізнес і суспільство сьогодні повинні співпрацювати та разом вирішувати складні завдання, що ставить перед ними життя, на засадах партнерства, об'єднуючи

не лише наявні у їх розпорядженні фінансові ресурси, а й кваліфікаційний та технологічний потенціал. Державно-приватне партнерство може стати саме тим механізмом, який формалізує таке співробітництво та дасть змогу отримати синергетичний ефект від об'єднання зусиль держави, бізнесу та суспільства, внаслідок якого позитивні здобутки відчує кожна із сторін.

Потрібно зазначити, що особливо актуальним є застосування механізмів ДПП в умовах кризових явищ в економіці та за наявності обмежених бюджетних можливостей. Країни, що характеризуються такими рисами, зазвичай мають серйозні інфраструктурні проблеми та потребують значної уваги до модернізації систем життєзабезпечення, адже відсутність позитивних зрушень у створенні належних умов життєзабезпечення для населення є надзвичайно небезпечним та може призвести до посилення соціального й політичного напруження, виникнення конфліктів, подальшого розбалансування економіки тощо. З огляду на це залучення фінансових ресурсів та компетенцій приватного бізнесу до модернізації інфраструктури на засадах державно-приватного партнерства стає одним з найважливіших завдань урядів країн економік, що розвиваються. Активна взаємодія публічної влади та приватного бізнесу у цій сфері, окрім іншого, може стати ключовим фактором та двигуном економічного реформування, що здійснюється в таких країнах, з урахуванням кращих світових практик.

Державно-приватне партнерство має довгу історію. Різні країни застосовують цей механізм з певними особливостями. Розуміння цього явища постійно змінюється з урахуванням завдань, що постають перед суспільством та, відповідно, перед урядами країн (органами місцевого самоврядування) у забезпеченні сталого розвитку. Як наслідок, протягом довгого часу не існувало єдиного, прийнятого для всіх країн визначення державно-приватного партнерства. За останні роки ситуація в цій сфері змінилася. Вдалося забезпечити певну гармонізацію підходів щодо застосування ДПП у економічно розвинених

країнах й у країнах, що розвиваються. Розуміння державно-приватного партнерства та його ознаки набули певної сталості у світі. Для окремих регіонів було розроблено модельні закони про державно-приватне партнерство (наприклад, для країн СНД), і цей процес триває.

Нині загально визнаним стало те, що основними ознаками віднесення проекту до ДПП є наявність публічного інтересу, справедливий розподіл ризиків між партнерами, тривалість відносин між державою (органами місцевого самоврядування) та приватним бізнесом, а також залежність відшкодування внесених приватним партнером інвестицій від результативних показників його діяльності протягом дії відповідного договору.

Саме ці характеристики забезпечують ефективність застосування ДПП для розвитку інфраструктури та надання публічних послуг. Й у першу чергу це забезпечується за рахунок зменшення поточних витрат держави (органів місцевого самоврядування) на розбудову інфраструктури, а також на здійснення адміністрування та контролю у сфері публічних закупівель. Крім того, реалізація проектів на засадах ДПП зазвичай значно підвищує ефективність використання обмежених ресурсів з огляду на результативність проектів, адже в рамках ДПП відшкодування витрат приватного партнера здійснюється, базуючись на надійності, якості та доступності послуг, що надаються з використанням побудованого (реконструйованого) приватним партнером інфраструктурного об'єкта, протягом тривалого терміну (від 5 до 50 років).

Важливою перевагою ДПП порівняно з іншими механізмами реалізації інфраструктурних проектів є також забезпечення інклюзивності територіального розвитку. Реалізація таких проектів дає змогу включити в процес розвитку територій всі групи інтересів, знімає соціальне напруження в суспільстві, сприяє встановленню партнерських відносин по осі «влада – бізнес – населення».

Державно-приватне партнерство та сталий розвиток

Зародження та активний розвиток ДПП у його сучасному широкому розумінні почалося на межі ХХ–ХХІ століть. У 2000 р. в Декларації тисячоліття Організації Об'єднаних Націй (далі – ООН) вперше було наголошено на необхідності розвитку довгострокового партнерства з приватним сектором задля досягнення Цілей розвитку тисячоліття. З того часу державно-приватне партнерство було визнано одним з найважливіших інструментів сталого розвитку. Значна кількість країн світу розпочала реалізовувати суспільно значущі проекти, що спрямовані на забезпечення сталого розвитку, на засадах ДПП, тим самим досягаючи суттєвого підвищення якості та ефективності надання публічних послуг за рахунок реалізації масштабних проектів модернізації інфраструктури.

Необхідність активного розвитку механізмів ДПП у країнах, що розвиваються, та його визначальна роль у досягненні Цілей сталого розвитку ООН (ЦСР) була визначена й при затвердженні нового порядку денного до 2030 року на засіданні Генеральної Асамблеї ООН у вересні 2015 р. Основні принципи, за якими має здійснюватися розбудова механізмів такого партнерства для сталого розвитку, були закріплені у Цілі сталого розвитку 17 «Глобальне партнерство в інтересах сталого розвитку». Фактично у цьому документі було окреслено інструментарій, застосування якого дасть змогу досягти всіх шістнадцяти затверджених ООН цілей.

ЦСР 17 приділяє значну увагу визначенню засобів підтримки країн, що розвиваються, у здійсненні ними заходів щодо досягнення Цілей сталого розвитку, зокрема, щодо створення критичної для ЦСР інфраструктури. Серед них виокремлені механізми фінансування глобального партнерства (фінансової підтримки), трансферу технологій, розвитку інституційного середовища та нарощування інституційного потенціалу, системні питання тощо.

Новим порядком денним ООН до 2030 року, як і до цього в рамках Цілей розвитку тисячоліття, передбачено, що фінансова підтримка країн світу у досягненні ними ЦСР буде здійснюватися за рахунок мобілізації фінансових ресурсів економічно розвинених країн світу та забезпечення їх ефективного використання для сталого розвитку країн, що розвиваються. Зокрема, ЦСР 17 передбачено забезпечення повного виконання розвиненими країнами світу зобов'язань у межах їх участі у Офіційній допомозі для розвитку, включаючи виділення 0,7 відсотка валового національного доходу на офіційну допомогу в цілях розвитку країнам економік, що розвиваються, у тому числі від 0,15 до 0,2 відсотка – для найменш розвинених країн.

Значну частку цих коштів планується витратити саме на розвиток інфраструктури, зокрема енергетичної та такої, що передбачає застосування екологічно чистих технологій.

До напрямів використання Офіційної допомоги для розвитку також віднесено сприяння сталому розвитку та заохочення прямих іноземних інвестицій, що здійснюються в межах реалізації національних (регіональних) планів та програм.

Одним з цільових сегментів підтримки заохочення інвестування в інфраструктуру є сприяння інституційним перетворенням у країнах економік, що розвиваються, а також проведення навчальних та просвітницьких заходів з питань сталого розвитку та, зокрема, ЦСР.

Значна увага в рамках ЦСР 17 приділяється й розвитку статистики у країнах, що розвиваються. Запровадження у цій сфері сучасних міжнародно визнаних підходів дасть змогу обирати оптимальні механізми та напрями спрямування коштів донорів у рамках Офіційної допомоги для розвитку, а також оцінювати результативність її використання у тій чи іншій країні. Надійні та якісні статистичні дані стануть у нагоді не лише самим країнам та міжнародним організаціям, а й приватному бізнесу, що вивчатиме можливості інвестування в інфраструктурні проекти цих країн.

Одним з елементів підтримки країн у досягненні ними Цілей сталого розвитку визначено сприяння міжнародної спільноти у трансфері технологій, що застосовуються у

економічно розвинених країнах, до країн економік, що розвиваються, а також розвиток міжнародної науково-технічної кооперації. Зауважимо, що у реалізації цього завдання важливу роль може відіграти приватний бізнес, що реалізовуватиме проекти ДПП з модернізації (створення) сучасних систем життєзабезпечення у цільових з точки зору ЦСР країнах.

Забезпечення ефективності передбаченої ЦСР 17 Офіційної допомоги для розвитку потребує вдосконалення системи міжнародної підтримки в цілому. Зокрема, з урахуванням нових складних завдань, що постали перед суспільством на сучасному етапі економічного розвитку, на порядку денному постає завдання реформування існуючих міжнародних інститутів, запровадження механізмів їх взаємодії в контексті досягнення ЦСР, забезпечення взаємоузгодженості їх дій на політичному та інституційному рівні, а також застосування програмно-цільового підходу при наданні міжнародної допомоги країнам, що розвиваються.

Зважаючи на необхідність залучення приватного бізнесу на засадах державно-приватного партнерства задля забезпечення сталого розвитку, важливим також є завдання щодо підвищення інституційної спроможності публічної влади у цій сфері. Зазначене завдання також передбачене в рамках ЦСР 17 і є надзвичайно важливим у контексті розвитку ДПП.

Реалізація проектів державно-приватного партнерства неможливе без партнерства бізнесу, суспільства та влади. Всі сторони такого партнерства мають бути професійно готові для ефективної взаємодії в рамках реалізації інфраструктурних проектів, знайомі з сучасними інноваційними моделями, що використовуються для формування ДПП, а також з кращими світовими практиками реалізації інфраструктурних проектів з залученням приватного бізнесу. Останнє є особливо важливим для країн, які роблять лише перші кроки у залученні приватного бізнесу в інфраструктуру. Обізнаність публічної влади таких країн із кращими світовими практиками у цій сфері дасть їй змогу довести суспільству доцільність використання для реалізації стратегії соціально-економічного розвитку такого механізму як ДПП; а населенню – відчувати довіру до дій влади та отримати позитивне ставлення до стратегічно налаштованого бізнесу.

Зауважимо, що важлива роль ДПП у ефективному застосуванні означених вище механізмів міжнародної допомоги безпосередньо підкреслюється у ЦСР 17, яка прямо передбачає заохочення та стимулювання ефективних партнерських відносин у державному секторі, а також між суб'єктами державного, приватного секторів та громадянського суспільства.

Суттєва роль державно-приватного партнерства у досягненні Цілей сталого розвитку обумовила появу нових трендів та підходів у застосуванні цього механізму й, перш за все, у країнах, що розвиваються.

Потрібно зазначити, що раніше розвиток соціальної інфраструктури та надання публічних послуг, за які традиційно відповідає публічна влада, з використанням моделі ДПП переважно здійснювалися у економічно розвинених країнах світу. У той же час у країнах економік, що розвиваються, першочергова увага приділялася проектам удосконалення економічної інфраструктури (модернізації наявних та будівництву нових транспортних магістралей, систем життєзабезпечення тощо) на засадах ДПП. На сьогодні, зважаючи на Цілі сталого розвитку й перед країнами, що розвиваються, постало завдання активної розбудови саме соціальної інфраструктури, яка має забезпечити належну якість проживання громадянам і, перш за все, бідного населення, а також застосування екологічно безпечних технологій, які б не спричиняли негативний вплив на навколишнє середовище, а іноді й навіть покращували його. Реалізація таких проектів виключно за рахунок державних капітальних інвестицій у таких країнах дуже проблематична, а отже, необхідно залучати приватний бізнес. Водночас підготовка та реалізація проектів модернізації соціальної інфраструктури у формі ДПП у країнах економік, що розвиваються, потребує залучення не лише приватного, а й державного фінансування. А значить, необхідно застосовувати більш складні моделі ДПП, що засновані на платі за доступність, а також впроваджувати нові бюджетні механізми, які дадуть змогу використовувати бюджетні кошти для відшкодування інвестицій приватного партнера в об'єкти ДПП.

Світовий досвід застосування державно-приватного партнерства

Відповідно до світового досвіду співвідношення між якістю отриманих публічних послуг та витраченими на їх надання коштами є максимальним саме у разі державно-приватного партнерства. Зазначене забезпечується застосуванням при виборі цього механізму критерію «*value for money*» (надання приватним сектором послуг такої ж якості, але за меншу ціну, або підвищення якості послуг при збереженні їх вартості для держави), відшкодуванням інвестиційних витрат приватного партнера відповідно до результатів, а також прозорістю закупівель, які здійснюються в рамках таких проектів. Крім того, залучення приватного бізнесу до розбудови інфраструктури на базі ДПП дає змогу не лише оптимізувати видатки бюджету (державного або місцевого) на капітальні вкладення, а й сприяє генерації додаткових надходжень до державного та місцевих бюджетів, що дає змогу розглядати механізм ДПП як один з інструментів управління соціально-економічним розвитком територій.

У світі та, зокрема, у Європі, державно-приватне партнерство досить активно використовується як для розвитку інфраструктури, так і для підвищення ефективності системи державного управління в цілому. З огляду на міжнародний досвід не буде перебільшенням констатувати, що успішний макроекономічний та суспільний розвиток країн економік, що розвиваються, на початку цього сторіччя великою мірою був пов'язаний із розвитком ефективної співпраці держави і приватного бізнесу в інтересах суспільства в цілому та посприяв подоланню них факторів макроекономічної нестабільності.

Найкращими країнами у розвитку державно-приватного партнерства серед тих, які перебувають на початковому етапі запровадження партнерських відносин між державою та бізнесом, є Індія, Бразилія, Російська Федерація, Мексика, Китай. Ці країни були першими у світових рейтингах на початку розвитку в них ДПП (табл. 4.1) та лишаються на перших

**Розділ 4. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СКЛАДОВА ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

позиціях і сьогодні (табл. 4.2). Водночас позиції кожної з цих країн за окремими показниками (кількість реалізованих проектів та обсяги вкладених інвестицій) останнім часом зазнали певних змін.

Таблиця 4.1

**П'ять найкращих країн, які отримали
47% усіх інвестицій у рамках реалізації проектів
публічно-приватного партнерства у світі**

Країна	Частка в загальних інвестиціях, %	Обсяги інвестицій, млрд дол	Частка в загальній кількості проектів, %
Індія	14,2	22,5	17,4
Російська Федерація	12	19,0	4,9
Бразилія	10,1	15,9	3,1
Мексика	6,3	9,9	4,9
Китай	4,7	7,5	28,1
Усього		157,4	

Джерело: Public-Private Partnerships in Infrastructure. – Days 2008, December 15-18. – 2008. – Washington, D.C.: Edited by Periklis Saragiotis, PPP Program, World Bank Institute. – Day 2

Таблиця 4.2

**Найкращі країни світу
щодо розвитку ДПП, 1990–2015 рр.**

Країна	Обсяги інвестицій, млрд дол	Кількість реалізованих проектів
Індія	342,654	895
Російська Федерація	155,426	342
Бразилія	516,952	824
Мексика	142,088	266
Китай	144,909	1326

Джерело: база даних PPIAF. – Режим доступу : <https://ppi.worldbank.org/snapshots/rankings>

Безумовними лідерами у залученні приватного бізнесу в інфраструктуру стали Китай, Індія, Бразилія – країни, які швидко і потужно розвиваються. Зауважимо, що саме ці країни найменше в світі постраждали від кризи. Значною мірою це було обумовлено активною участю приватного бізнесу у розвитку інфраструктури цих країн. Успішно розвивається державно-приватне партнерство й у Туреччині, яка за обсягами вкладених в рамках ДПП інвестицій вийшла на третє місце в світі (1990–2015 рр.), але поступається першій п'ятірці країн-лідерів за кількістю реалізованих проектів.

Україна не розглядається серед країн, які ефективно впроваджують ДПП: український досвід використання механізмів державно-приватного партнерства є на сьогодні дуже обмеженим, неефективним і таким, що має переважно негативне сприйняття в українському суспільстві.

У той же час протягом 1990–2015 років в Україні було реалізовано 58 інфраструктурних проектів за участю приватного бізнесу загальним обсягом інвестицій 14,6 млрд дол. США. Левова частка проектів (за кількістю) була здійснена в електроенергетиці (30), у сфері телекомунікацій та інформаційних технологій (14) та у сфері газопостачання (11). Водночас за обсягами вкладених інвестицій перше місце займають проекти в сфері телекомунікацій та інформаційних технологій (12 млрд дол. США), друге – у сфері електроенергетики (2,26 млрд дол. США). Зауважимо, що всі наведені у базі PPIAF інвестиційні проекти реалізовувалися з використанням механізму приватизації. А отже, внаслідок їх реалізації держава втратила контроль за відповідними активами.

Використання ДПП у суспільному секторі, яким за визначенням опікується держава (транспортна інфраструктура (залізниця, автомобільні дороги, порти), освіта та охорона здоров'я, енергетика, системи водопостачання та водовідведення тощо), позитивно впливає на темпи та якість макроекономічного зростання, забезпечує його сталість.

Зарубіжний досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства свідчить, що базовими для співробітництва державної влади та приватного бізнесу мають бути такі міркування: держава визначає, які саме послуги й інфраструктура є для неї необхідними, а приватні інвестори формують відповідні пропозиції, які повинні максимально відповідати вимогам держави/органів місцевого самоврядування у вирішенні поставлених завдань.

Фаза ініціювання проекту ДПП починається з розроблення ґрунтового техніко-економічного обґрунтування інфраструктурного проекту, в рамках якого проводиться аналіз доцільності здійснення державно-приватного партнерства щодо його реалізації з огляду на суспільний інтерес та оцінюється «ринковий апетит» приватного бізнесу.

Приватний партнер, подальше співробітництво якого з державою (органом місцевого самоврядування) задля реалізації певного інфраструктурного проекту є найбільш привабливим з огляду на публічний інтерес, визначається на конкурсних засадах.

За результатами конкурсу укладається довгостроковий договір між приватним партнером – переможцем конкурсу і державою (органом місцевого самоврядування). Такий договір визначає зміст проекту та умови його реалізації; результативні показники, яких має досягти приватний партнер в рамках виконання договору ДПП; розподіл інвестицій і поточних витрат між державним і приватним партнерами, а також ризиків та відповідальності відповідно до цілей і завдань проекту. Ризики за проектом розподіляються між партнерами з урахуванням їх спроможності ними управляти.

В цілому розподіл завдань, відповідальності і ризиків залежить від сфери реалізації конкретного проекту. Чим вищою є значимість суспільної послуги, тим нижчими є ринкові ризики, пов'язані з її наданням, і тим вищими є потреби у державному регулюванні умов та вартості надання передбачених проектом послуг.

Світовий досвід реалізації суспільно орієнтованих проектів у рамках ДПП свідчить про існування чіткої залежності між розподілом ризиків і функціями держави, а саме: чим більшу частину ризиків приймає на себе приватний інвестор, тим більш обмеженим є право держави втручатися в виконання проекту (часто за нею залишається лише право контролю). При цьому прямою вигодою держави (органу місцевого самоврядування) від реалізації такого проекту є створення (розширення) інфраструктури в сфері життєзабезпечення чи підвищення якості суспільних послуг (що є її відповідальністю), збільшення бюджетних доходів, звільнення держави від непритаманних їй господарських функцій. Непряму (опосередковану) вигоду від ДПП становить подолання факторів макроекономічної нестабільності та підвищення на цій основі рівня життя населення, прискорення регіонального розвитку, пожвавлення ринкової кон'юнктури, покращення інвестиційного клімату тощо.

Узагальнення досвіду розвинених країн щодо реалізації ДПП дає змогу зазначити, що найбільш оптимальним є такий розподіл ризиків між партнерами у рамках здійснення інфраструктурного проекту: державний партнер ризикує (управляє ризиками): регуляторними/політичними; екологічними; пов'язаними з тендерним процесом; а також з економічним розвитком; державний і приватний партнер спільно управляють ризиками: форс-мажору; пошкодження об'єкта; отримання певних прибутків/збитків; забезпечення попиту; технологічного відставання у довгостроковій перспективі; приватний партнер зазнає ризиків: розроблення проекту та планування діяльності; будівництва; експлуатації; інфляції, зміни відсоткової ставки, обмінного курсу; оподаткування; забезпечення переходу об'єкта ДПП в комунальну, державну чи змішану власність після закінчення терміну дії відповідного договору у належному технічному стані.

Становлення державно-приватного партнерства в Україні

Трансформаційні реформи 90-х років минулого століття в Україні найбільш негативно позначилися на сфері її інвестиційного розвитку. Динаміка інвестування в технологічний розвиток економіки країни протягом усього періоду самостійності була невтішною: за весь період так і не було відновлено обсягів інвестування на рівні 1990 р. (у порівняльних цінах), а динаміка суттєвого пожвавлення інвестиційної активності, яка відбувалася протягом 2000–2007 рр., змінилася значним спадом у період фінансової кризи 2008–2009 рр., що обумовило аналогічну динаміку реального ВВП (хоча й у більш згладженому вигляді) (рис. 4.1).

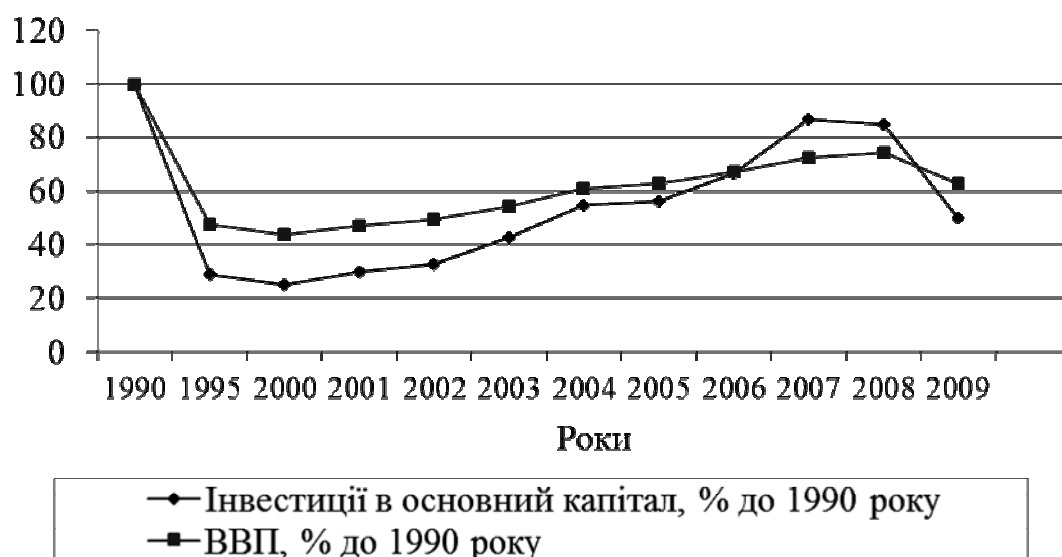


Рис. 4.1. Динаміка інвестицій в основний капітал і ВВП в Україні, % до 1990 року, порівняльні ціни

Джерело: Економіка України за 1990–2009 роки / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.] ; НАН України ; Ін-т економ. та прогнозув. – Київ : Держкомстат України, 2010. – С. 11, 86.

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Результатом наведених негативних процесів у сфері інвестування стало суттєве уповільнення інноваційної діяльності промислових підприємств, а саме: згорання технологічного розвитку (скорочення впровадження нових технологій, у тому числі – енерго- та ресурсозберігаючих) (рис. 4.2) та освоєння нових видів продукції (рис. 4.3).

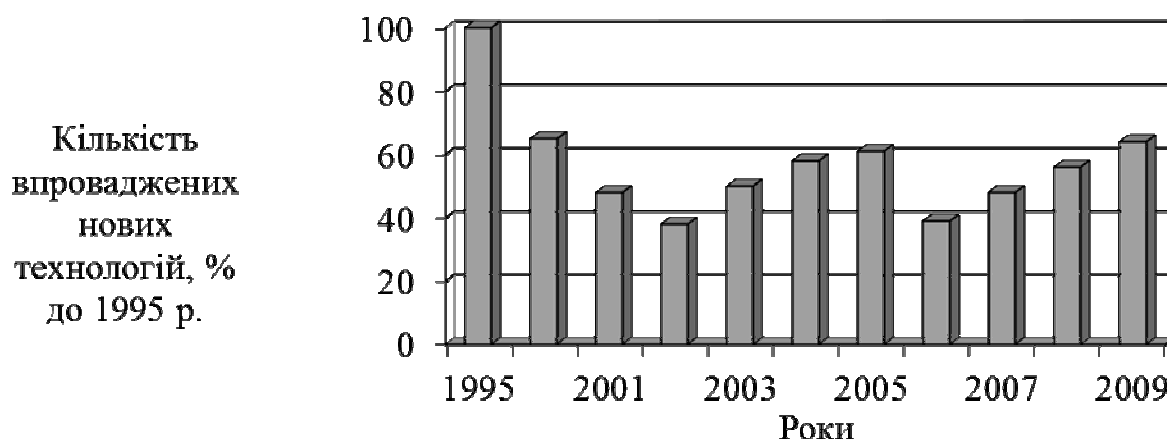


Рис. 4.2. Динаміка кількості впроваджених нових видів технологічних процесів, % до 1995 року

Джерело: Економіка України за 1990–2009 роки / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.] ; НАН України ; Ін-т економ. та прогнозув. – Київ : Держкомстат України, 2010. – С. 83.

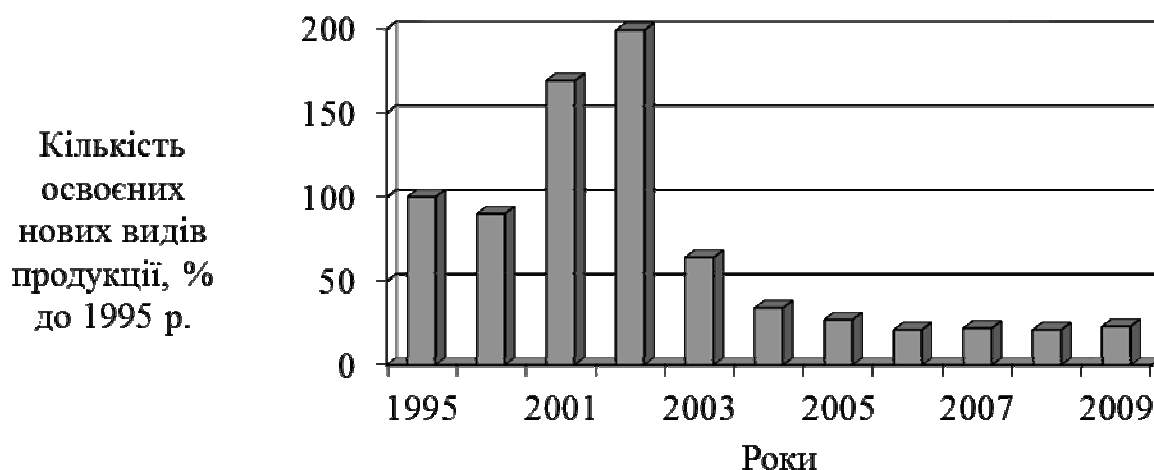


Рис. 4.3. Динаміка кількості освоєних нових видів продукції, % до 1995 року

Джерело: Економіка України за 1990–2009 роки / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.] ; НАН України ; Ін-т економ. та прогнозув. – Київ : Держкомстат України, 2010. – С. 83.

На той час українська економіка вважалася вкрай неефективною, її основні фонди – фізично і морально застарілими, технології – енерговитратними й екологічно небезпечними, товари і послуги не відповідали сучасним світовим стандартам.

Так на виробництво одиниці ВВП в Україні витрачалось у 3–5 разів більше енергії, ніж у країнах Східної Європи, що зумовлювало цілу низку наслідків: зростання навантаження на державний бюджет за рахунок субсидування надлишкових обсягів енергетичних ресурсів, значне забруднення довкілля, збільшення собівартості (і цін) товарів/послуг, зниження конкурентоспроможності українських товарів/послуг та економіки в цілому.

У ці часи знову виник інтерес до залучення приватного бізнесу в інфраструктуру. Результатом такого інтересу стало схвалення двох законів України про особливості здійснення концесій у сферах тепло- та водопостачання для об'єктів комунальної власності, а також у сфері паливно-енергетичного комплексу для об'єктів державної власності: Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» і Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності»; розпочато розроблення та у 2010 році схвалено Закон України «Про державно-приватне партнерство».

Схвалені закони виявилися недосконалыми. І приватний бізнес, і публічна влада при намаганні їх застосувати для реалізації важливих для країни інфраструктурних проектів (задля будівництва доріг, метрополітену, мостів, об'єктів теплопостачання тощо) зіштовхнулися з численними проблемами.

Як наслідок, станом на 2016 рік відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» було реалізовано лише два проекти у сфері теплопостачання. В рамках концесійного законодавства було реалізовано набагато більше проектів, але, за оцінкою фахівців Світового банку [61], майже всі вони не відповідали ознакам концесійних договорів та виявилися більше схожими на договори оренди. Жоден з

реалізованих в Україні концесійних проектів не передбачав створення нового інфраструктурного об'єкта. В той же час в світі майже 80% всіх концесійних договорів передбачають створення нових об'єктів (так звані «*green field*» проекти). Досі не з'явилося серед приватних партнерів у договорах ДПП/концесій, укладених в Україні, й зарубіжних інвесторів.

Проте ситуація змінюється: по-перше, нещодавно в Україні відбулися позитивні зміни у законодавстві з питань державно-приватного партнерства. 25 травня 2016 р. набув чинності суттєво оновлений Закон України «Про державно-приватне партнерство», який у цілому відповідає кращим міжнародним практикам. Схвалено постанови Кабінету Міністрів України, що врегульовують методологію проведення аналізу ефективності здійснення ДПП та процедуру заміни приватного партнера на вимогу кредитора (так звану «*Step-in-Right*»): Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2016 р. № 815 «Про внесення змін до порядків, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2011 р. № 384» і Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2017 р. № 298 «Про затвердження Порядку заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства».

По-друге, потреби у модернізації (відновленні) інфраструктури останнім часом значно зросли, а бюджетні можливості держави здійснювати необхідні капітальні вкладення лишаються вкрай обмеженими.

Сучасна соціально-економічна ситуація в Україні, незважаючи на певну стабілізацію в 2016 р., лишається складною. Протягом 2014–2015 рр. відбулося різке падіння економіки – реальне скорочення ВВП склало відповідно –6,8% і –9,9%. Відбулося скорочення виробництва за всіма видами економічної діяльності; у три рази знецінилася національна грошова одиниця відносно долара США; безпрецедентно високим був рівень інфляції; відбулося розбалансування фінансового ринку.

Протягом 2016 р. спостерігалися певні ознаки стабілізації та невеликого зростання. Так, за даними Державної служби статистики України, реальний ВВП у 3-му кварталі 2016 р. порівняно з попереднім кварталом показав зростання +0,5%,

а порівняно з відповідним кварталом попереднього року – +0,2%; індекс промислової продукції у жовтні 2016 р. порівняно з вереснем 2016 р. становив 105,7% та з жовтнем 2015 р. – 100,8%.

Тим часом показники навряд свідчать про зміни макроекономічних тенденцій і перехід до динаміки стабільного зростання. Накопичені за останні роки проблеми разом з недостатністю реальних реформ є обмежувальним фактором подальшого соціально-економічного розвитку України. Крім іншого, на реальних доходах та купівельній спроможності населення негативно позначаються достатньо висока інфляція та зростання тарифів, що, зі свого боку, гальмує відновлення виробництва.

За умов, що склалися, гостро стоїть питання оновлення та модернізації основних фондів економічних галузей України і, відповідно, залучення інвестиційних коштів. Причому оскільки зношеність основних фондів сягає в цілому 40–80% і більше, то йдеться про дуже значні обсяги інвестиційних коштів. В умовах суттєвої обмеженості бюджетних коштів (як державного так і місцевих бюджетів) основним джерелом інвестування в інфраструктуру мають стати кошти приватних інвесторів.

Світовий досвід доводить, що використання механізмів державно-приватного партнерства для реалізації інфраструктурних проектів може стати дієвим інструментом стимулювання внутрішнього попиту та забезпечення поступального соціально-економічного розвитку країни. Потенціал у цій сфері для нашої країни є значним. Для порівняння, загальні обсяги інвестицій в інфраструктурні проекти на основі форм ДПП в Україні протягом 1990–2008 рр. склали 8,2 млрд дол. США (з яких 97,5% припадало на телекомунікаційний сектор). Обсяги приватних інвестицій в інфраструктурні проекти, реалізовані на засадах ДПП, в країнах, що розвиваються, за той самий період склали 161 млрд дол. США.

Отже, на цей час Україна не має певних позитивних здобутків щодо співробітництва держави з приватним бізнесом задля задоволення суспільних інтересів. Навпаки, нечисленні випадки такої взаємодії (наприклад, проекти у сфері централізованого водопостачання і водовідведення) є невдалими,

а іноді мають яскраво виражений негативний характер, викриваючи антагонізм у відносинах як держави і бізнесу, так і населення та бізнесу, дискримінуючи саму ідею державно-приватного партнерства у суспільстві.

Найбільш яскраво такий негатив проявляється стосовно соціально-орієнтованих сфер суспільного життя, які в усі часи були предметом піклування та відповідальності виключно держави і де практично не було місця приватному бізнесу. Це, в першу чергу, житлово-комунальне господарство (централізоване водо-, теплопостачання і водовідведення), охорона здоров'я, спорт, інфраструктура (дороги, залізниці, аеропорти, трубопровідні мережі) тощо. Основною причиною такого негативу з боку суспільства є цілком реальні очікування щодо вірогідного згортання послуг соціального характеру та зростання тарифів.

Зазначені вище сфери є найбільш відсталими та неефективними з точки зору виробництва і надання суспільних послуг, а отже, обумовлюють низьку якість послуг у сфері життєзабезпечення для населення.

З іншого боку, саме ці сфери діяльності є найменш привабливими для приватного інвестора через пряме регулювання їх діяльності з боку відповідних органів державного регулювання/місцевої влади, включаючи тарифне регулювання; політичну нестабільність як на центральному, так і місцевому рівнях влади; популізм при схваленні окремих владних рішень щодо секторів соціальної спрямованості; низький рівень життя та платоспроможності населення.

Отже, з метою забезпечення належної кількості та якості суспільних послуг, підвищення рівня життя населення і вирішення інших суспільно важливих завдань держава повинна віднайти дієві способи і форми залучення інвестиційного, професійного та управлінського потенціалу приватного бізнесу для вирішення цих проблем на принципах справжнього партнерства.

Важливим аргументом на користь доцільності розвитку ДПП в Україні є й те, що наша країна має досить високу частку державного сектора у ВВП (37%), тоді як у таких країнах, як Канада, Англія, Італія – 15%, США – 20%, Польща – 25%.

При цьому ми маємо слабо розвинену та надзвичайно енерговитратну інфраструктуру, низьку якість публічних послуг, що є суттєвими факторами макроекономічної нестабільності.

Таким чином, широке залучення приватного сектора в економіку України є важливим з огляду на отримання додаткових фінансових ресурсів, досвіду, знань, технологій, якими володіє приватний бізнес. Додатковою перевагою запровадження ДПП у нашій країні може стати й те, що потужний приватний сектор стане лобістом проведення в Україні давно назрілих реформ у бюджетній, податковій, освітній та інших сферах, забезпеченні спрощення та прозорості регуляторних процедур тощо, що так необхідно сьогодні.

Серед пріоритетних напрямів застосування механізмів ДПП, на нашу думку, потрібно визначити такі, як розвиток економічної інфраструктури (перш за все це стосується системи автомобільних доріг, залізничного транспорту, систем електро-, газо-, тепло-, водозабезпечення та водовідведення, утилізації побутових та промислових відходів, розбудова медичної інфраструктури, підвищення енергоефективності будівель бюджетної сфери); передача приватному сектору виконання певних публічних послуг, отриманням яких найбільше незадоволене населення (видача різного роду довідок, оформлення субсидій, управління закладами медицини, освіти, культури та спорту тощо).

У той же час для розвитку в Україні державно-приватного партнерства треба подолати низку системних проблем, які гальмують процес залучення приватного бізнесу в інфраструктуру.

Однією з таких перешкод є несприятливий інвестиційний клімат у країні. За результатами двох впливових міжнародних досліджень, проведених Світовим банком («Ведення бізнесу – 2010» і «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності») Україна посідає 142-е місце серед досліджених 183 країн світу за рейтингом ведення бізнесу, у тому числі за показниками ефективності податкової системи – передостаннє 181 місце, а за «рівнем економічної свободи» (агрегований індекс, який відображає індивідуальну довіру, рівноправність відносин та розвиток конкуренції) – 162 місце. Дослідження «*Doing Business*» групи Світового банку за 2015 рік демонструє

подальше зниження рейтингу нашої країни для ведення бізнесу (Україна опустилася з 145-го на 152-е місце). Отже, в Україні склалося надзвичайно несприятливе середовище для участі приватного бізнесу.

З огляду на це інвестиційний клімат у нашій країні може бути визначений як один з основних негативних факторів, що стримує як внутрішнє інвестування, так і залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів. Приватні інвестори з великою пересторогою ставляться до високих ризиків ведення бізнесу в Україні, серед яких, в першу чергу, – макроекономічна нестабільність, неефективні регуляторна і податкова системи, високий рівень корупції, відсутність ефективних механізмів захисту прав інвестора. Така ситуація може бути зрушена позитивно лише шляхом створення державою чітких і ясних правил гри на ринку інвестування з забезпеченням інтересів і захистом прав приватного інвестора, у тому числі – в рамках розвитку в Україні державно-приватного партнерства.

Важливими факторами, на які потрібно звернути увагу для стимулювання приватного бізнесу до участі у модернізації інфраструктури, є запровадження в Україні правового та інституційного середовища у сфері ДПП, яке відповідало міжнародно визнаним принципам та підходам.

Доволі проблемним питанням лишається й стан з інституційним середовищем у сфері ДПП. Немає чіткої координації у цій сфері серед органів державної влади. Фахівці, відповідальні за ДПП в органах публічної влади, не завжди розуміють сутність цього поняття та можливостей застосування механізмів ДПП для реалізації суспільно значимих проектів.

Як наслідок, навіть у разі наявності ініціативи з боку приватного бізнесу щодо реалізації проекту на засадах ДПП та підготовки потенційним приватним партнером пропозиції стосовно здійснення державно-приватного партнерства, процес розгляду проекту та схвалення рішення щодо його реалізації гальмується внаслідок нерозуміння відповідальними представниками публічної влади сутності запропонованої пропозиції, порядку її оцінки тощо.

Зазначене ставить на порядок денний завдання розвитку інституційного середовища на ринку ДПП й у першу чергу – здійснення заходів з підвищення інституційної спроможності органів публічної влади у цій сфері (як у центрі, так і на місцях). Важливим, на думку Світового банку [61], є й підготовка навчальних матеріалів (методичних рекомендацій та інструкцій щодо застосування чинного законодавства для підготовки та контролю за реалізацією проектів ДПП).

Проблемним питанням у залученні приватного бізнесу в інфраструктуру України є й те, що у переважній більшості випадків держава сприймає ДПП виключно як фінансове джерело для реалізації інфраструктурних проектів та, відповідно, покладає завищені очікування на приватних партнерів, вважаючи, що приватний бізнес буде спроможним повністю забезпечити фінансування відповідних проектів.

У той же час занадто великі ризики, висока вартість реалізації інфраструктурних проектів та невизначеність із системою державної підтримки в Україні є серйозною перешкодою для участі в них приватного бізнесу. Зауважимо, що масштабні інфраструктурні проекти у певних сферах, зокрема, у житлово-комунальній, реалізуються за фінансової участі держави не лише у країнах, що розвиваються, але й навіть у економічно розвинених країнах світу зі сталим правовим регулюванням та відносно низькими ризиками. Не можна розраховувати й на те, що без державної підтримки приватний бізнес буде зацікавлений інвестувати в житлово-комунальну інфраструктуру України (системи водопостачання та водовідведення, теплопостачання, організацію поводження з твердими побутовими відходами).

Тому одним з важливих завдань у напрямку забезпечення активізації в Україні державно-приватного партнерства має стати формування системи державної підтримки реалізації суспільно значущих проектів за участю приватного бізнесу та створення системи контролю за фіскальними ризиками проектів ДПП.

Державна підтримка в рамках державно-приватного партнерства

Важливим інструментом стимулювання залучення приватного бізнесу в інфраструктуру країн, що розвиваються, є наявність механізмів державної підтримки проектів ДПП. Зазначене обумовлене низьким платоспроможним попитом на суспільно значимі послуги у таких країнах, що призводить до неможливості забезпечити відшкодування внесених приватним бізнесом інвестицій у створення (модернізацію) відповідної інфраструктури за рахунок оплати споживачів (користувачів) таких послуг.

Світовий досвід доводить, що чим менш економічно розвиненою є країна, чим слабше та заплутаніше правове та інституційне середовище, чим більше факторів макроекономічної нестабільності, тим більш значної підтримки з боку держави потребує реалізація проектів ДПП.

Це обумовлено тим, що, по-перше, такі країни не можуть собі дозволити перекладати всі витрати на модернізацію інфраструктури у сфері життєзабезпечення на населення та бізнес внаслідок неспроможності останніх нести подібні витрати.

По-друге, недосконалий інвестиційний клімат, правове та інституційне середовище значно підвищують ризики реалізації подібних проектів і, відповідно, зростає вартість залучення капіталу, що в окремих випадках взагалі робить недоцільною їх реалізацію. Як наслідок, країни з погано розвиненою інфраструктурою та низьким рівнем життя населення мають передбачати доволі суттєву підтримку держави у реалізації проектів ДПП.

У той же час в країнах, що розвиваються, зокрема, в Україні, спостерігається нерозуміння публічною владою та суспільством доцільності державної підтримки проектів державно-приватного партнерства. Зазначене пояснюється як нерозумінням ними сутності ДПП, так і тим, що держава та суспільство в цілому з недовірою та великою обережністю ставляться до приватного сектора. Останнє багато в чому

пов'язане з переважно негативним досвідом управління державною та комунальною власністю приватними операторами у таких країнах. У такому стані справ значною мірою винна держава, яка створила надзвичайно несприятливі для серйозного приватного бізнесу умови господарювання, що поряд з політичною нестабільністю та корупцією фактично відштовхують від участі у таких проектах стратегічно налаштованих приватних партнерів.

За таких умов без стимулювання цих процесів з боку держави розраховувати на активну участь у розбудові інфраструктури приватного бізнесу не можна.

Варто також зауважити, що кожна країна має свою, притаманну їй секторальну структуру застосування ДПП, а також бачення щодо оптимального співвідношення між фінансуванням таких проектів державним та приватним партнерами з огляду на стан соціально-економічного розвитку в країні. Для того, щоб визначити таке співвідношення, країни, які використовують державну підтримку для реалізації проектів ДПП, розробляють спеціальні методології оцінки загальної вартості такої підтримки (звільнення від податків, надання гарантій, кредитів, інвестиційних чи інших субсидій тощо) для суспільства та аналізу її макроекономічного ефекту. Зважаючи на ці показники, визначається доцільність застосування державної підтримки у тому чи іншому обсязі.

Обсяги державної підтримки у певних випадках можуть бути доволі значними. Наприклад, в Індії, яка найбільш широко в світі використовує механізми ДПП для реалізації суспільно значимих проектів, на першому етапі розвитку в країні ДПП таке співвідношення між публічним сектором (державним та місцевим бюджетами) та приватним складало 71 : 29, а в таких проектах, як модернізація систем водопостачання та водовідведення, – 97 : 3, залізничне сполучення – 83 : 17 (табл. 4.3).

Зазначене пояснюється тим, що подібні проекти є надзвичайно важливими для країни, але занадто витратними. У разі перекладення їх фінансування виключно на приватний сектор це могло би призвести до збільшення відповідних

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

тарифів для населення вище від рівня їх доступності. За умов низьких доходів населення такі країни, як Індія, на подібні кроки були не готові, оскільки це могло б суттєво загострити наявні фактори макроекономічної нестабільності та призвести до соціального напруження і внутрішніх конфліктів.

Таблиця 4.3

**Потреби в інфраструктурних інвестиціях в Індії
відповідно до XI Плану розвитку країни, млрд дол. США**

Сектор	Публічні інвестиції	Приватні інвестиції	Загалом інвестицій	Співвідношення: публічні/ приватні
Електроенергетика	111,27	39,1	150,37	74:26
Дороги	53,62	27,62	81,24	66:34
Телекомунікації	48,19	16,93	65,12	74:26
Залізниця	51,63	10,57	62,20	83:17
Порти	4,68	13,33	18,01	26:74
Аеропорти	2,2	6,29	8,46	26:74
Водопостачання та водовідведення	47,11	1,46	48,57	97:3
Іригація	52,98	0,00	52,98	100:0
Склади	2,73	2,73	5,46	50:50
Газ	4,1	0,9	5,00	82:18
Разом	353,26	144,29	497,55	71:29

Джерело: Public-Private Partnerships in Infrastructure. – Days 2008, December 15–18. – 2008. – Washington, D.C. : Edited by Periklis Saragiotis, PPP Program, World Bank Institute. – Day 2.

З огляду на зазначене, фінансування проектів в окремих інфраструктурних сферах переважно за рахунок державного та місцевого бюджетів вважалося виправданим. По-перше, це дало змогу забезпечити належну якість життя для населення та умови для розвитку бізнесу на певних територіях, переважно

тих, де мешкає бідне населення. По-друге, це виявилось вигідним з макроекономічної точки зору, оскільки внаслідок реалізації подібних проектів стало можливим забезпечити стійкість державних фінансів, оптимізувати структуру державних видатків тощо.

Яка секторальна структура для проектів ДПП буде оптимальною та яким може бути співвідношення між державним та приватним фінансуванням за окремими сферами для України – предмет окремих наукових досліджень. Вибір такої структури та відповідного співвідношення має базуватись на національних пріоритетах та враховувати міжнародний досвід. Але, безумовно, одними з найважливіших сфер, що потребують державної підтримки, мають стати модернізація муніципальної та транспортної інфраструктури.

Потрібно також зауважити, що останніми роками в світі спостерігається стрімке зростання частки ДПП проектів, які можна кваліфікувати як «зелені інвестиції». Ця тенденція у майбутньому не омине й нашу країну.

Зауважимо, що державна підтримка ДПП в Україні може розглядатися під двома кутами: як фінансова участь держави у певному суспільно значимому проекті; як система стимулів залучення приватного партнера для реалізації проектів, що є стратегічними з огляду на досягнення суспільних інтересів.

Перша визначається з огляду на спроможність споживачів здійснювати оплату послуг, що надаються в рамках реалізації проекту ДПП, та значною мірою залежить від рівня життя населення на певній території. Подібна підтримка важлива для певних секторів усіх країн, що розвиваються.

Друга – заохочує приватних партнерів для входження на відповідні ринки, знижує їх ризики у реалізації проектів та має сенс на початковому етапі розвитку ДПП у тій чи іншій країні, особливо якщо це відбувається в умовах недосконалого правового та інституційного середовища. Зазначена підтримка важлива на початковому етапі розвитку ДПП задля здійснення перших успішних проектів у країні.

Як правило, державна підтримка здійснюється шляхом надання державних гарантій, інвестиційних субсидій, залучення пільгових кредитів, запровадження податкових та/або митних пільг, відшкодування інвестиційних вкладень приватного партнера за рахунок так званої «плати за доступність».

У багатьох країнах можливість надання бюджетної підтримки для проектів ДПП, її рівень, критерії надання та форми визначаються на законодавчому рівні.

Серед найбільш поширених форм державної підтримки проектів ДПП потрібно навести такі:

- пряма бюджетна підтримка (часткове фінансування заходів проекту, погашення відсотків за кредитами, надання основних засобів, землі тощо);
- податкові канікули (відмова від (або зменшення) податків та зборів на час реалізації проекту);
- надання державних та місцевих гарантій;
- гарантії відшкодування збитків приватного партнера внаслідок невідповідності попиту запланованим показникам, невиконання державним партнером зобов'язань за угодою, неадекватного тарифного регулювання тощо;
- гарантування державного замовлення на певні товари/послуги;
- гарантування державою проектних ризиків у разі змін більших, ніж очікувані в інфляції, обмінному курсі, відсоткових ставок за кредитами, цін на енергоресурси;
- надання ексклюзивного права на виробництво товарів/послуг, дозвіл здійснювати перехресне субсидування тощо.

Законом України «Про державно-приватне партнерство» передбачено більшість з наведених вище форм державної підтримки, але не існує механізмів їх практичного застосування.

Важливими формами державної підтримки є надання пільгових кредитів та державних/місцевих гарантій для реалізації приватним партнером своїх зобов'язань.

Перша, як правило, застосовується у країнах, що створили національні банки розвитку, які дають змогу кредитувати реалізацію стратегічно важливих інфраструктурних проектів у національній валюті та на пільгових умовах.

Друга дає змогу приватним партнерам здійснювати запозичення від іноземних держав, банків та міжнародних фінансових організацій для реалізації проектів ДПП, що забезпечує оптимальні умови їх фінансування та знижує проектні ризики, а також гарантує виконання державою (органом місцевого самоврядування) їх зобов'язань за договором ДПП. Останнє дає можливість гарантувати приватному партнеру відповідальність держави в разі виникнення певних ризиків, які відповідно до договору покладені на державного партнера.

До таких ризиків, зокрема, можуть бути віднесені обставини, пов'язані з економічною ситуацією в країні, наприклад, інфляція та зміна обмінного курсу. Незважаючи на те, що держава у багатьох випадках не визнає себе відповідальною за ці ризики, насправді лише вона може реально впливати на управління ними. В Україні, як й у багатьох інших країнах з розвиненими економіками, ці ризики перекладаються на приватного партнера, що значно здорожує проекти, сформовані як ДПП, адже в ході реалізації високоризикових проектів ДПП у таких умовах приватний бізнес стає заручником ситуації, що може бути спричинена непередбачуваними змінами цих характеристик, а отже, передбачає високу премію за ризик.

Зауважимо, що в процесі реалізації складних довготривалих та фінансово ємних проектів подібні ризики можуть бути настільки суттєвими, що стануть перепорою для залучення приватного партнера. Зважаючи на це, можливо, у певних випадках має сенс закріпити гарантії держави з управління подібними ризиками шляхом підписання та ратифікації відповідних міждержавних угод або надання зобов'язанням держави за додержання певних параметрів у реалізації проекту статусу державних запозичень.

Подібні механізми можуть бути використані і для гарантування ризиків експропріації інфраструктурних об'єктів до завершення контракту. Як додаткові можуть розглядатися також зобов'язання з репатріації прибутку, отриманого приватним партнером.

Зауважимо, що при схваленні рішень про надання державних/місцевих гарантій для проектів ДПП потрібно враховувати, що такі проекти мають довгостроковий характер та потребують залучення значних фінансових ресурсів. Виходячи з цього, необхідно запровадити процедуру здійснення ґрунтового аналізу впливу надання таких гарантій на фінансову стійкість бюджету та стабільність фінансової системи країни в цілому. Зазначене потребує визначення порядку схвалення відповідних рішень за участю міністерств економіки та фінансів.

Світовий досвід доводить, що у переважній більшості випадків державні гарантії в рамках ДПП треба надавати не на всі фінансові ресурси, що залучаються для реалізації проекту, а на їх частину, що дасть змогу оптимально структурувати ризики державного та приватного партнерів. Таку практику доцільно застосувати й в Україні.

Зауважимо, що використання певних форм державної підтримки є прерогативою тієї чи іншої країни. Водночас ці форми мають бути адекватні ситуації в країні та потребам у залученні приватного бізнесу до реалізації суспільно значимих проектів. У той же час схваленню рішення про державну підтримку має передувати визначення того, які проекти мають підтримуватися державою; наскільки суттєвою може бути така підтримка (співвідношення фінансування проекту державним та приватним партнером для окремих секторів економіки); якими мають бути умови надання такої підтримки; як забезпечити прозорість та підзвітність при її наданні.

В умовах обмеженості бюджетних коштів, що має місце у багатьох країнах, що розвиваються, надзвичайно важливим є визначитися з пріоритетними сферами застосування державно-приватного партнерства та поширювати державну підтримку саме на ці сфери. Зазначене дуже важливо й для України.

Відповідно до міжнародних стандартів рішення про надання державної підтримки має бути оголошене задовго до проведення конкурсу, оскільки це покращує привабливість проекту для приватного бізнесу і, відповідно, здешевлює залучення фінансових ресурсів. Ідеально, якщо правила та

критерії надання державної підтримки визначені на законодавчому рівні. У той же час порядком надання державної підтримки ДПП, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 17 березня 2011 р. № 279 «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства», який було схвалено на виконання закону про державно-приватне партнерство, така умова не витримується. Відповідно до цього документа ініціація державної підтримки може здійснюватися на всіх етапах виконання договору ДПП. Ініціатором пропозиції про державну підтримку може бути державний партнер або приватний партнер за погодженням з державним. Рішення про державну підтримку має схвалюватися Кабінетом Міністрів України або уповноваженим органом – Міністерством економічного розвитку та торгівлі України. Пропозиція про ініціювання державної підтримки повинна, зокрема, містити: договір ДПП, висновок за результатами аналізу ефективності ДПП, а також звіт про виконання договору ДПП за останній звітний період. З огляду на зазначене, цей порядок має бути повністю перероблений та приведений у відповідність до ідеології ДПП.

Бюджетним кодексом України врегульовані певні питання надання бюджетної підтримки. Водночас будь-яких особливостей надання підтримки проектам ДПП цим законодавчим актом не передбачено.

У нинішньому вигляді Бюджетний кодекс закладає лише основи для застосування субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) для реалізації проектів в формі ДПП. Практичне застосування цього механізму можливе лише за умов розвитку відповідних бюджетних механізмів, які забезпечать можливість використання цієї форми підтримки у довгостроковій перспективі та врегулюють питання вибору програм (проектів), яким надаватиметься підтримка з боку держави.

Надання державних гарантій для проектів державно-приватного партнерства практично неможливе в Україні, оскільки державні гарантії у розумінні Бюджетного кодексу мають зовсім іншу ідеологію, ніж та, що закладена у ДПП.

Відповідно до цього кодексу всі зобов'язання за державною гарантією в разі настання гарантованого випадку несе приватний партнер, навіть у разі якщо такий випадок виникає внаслідок ризиків, що віднесені до відповідальності державного партнера.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, якщо держава (орган місцевого самоврядування) надає державну (місцеву) гарантію суб'єкту господарювання, яким може бути й приватний партнер, Міністерство фінансів (відповідний місцевий фінансовий орган) має укласти з ним договір, який зобов'язує суб'єкта господарювання (у тому числі – приватного партнера):

- взяти на себе зобов'язання погасити на користь держави свою заборгованість за отриманою гарантією у разі, якщо він не зможе розрахуватися за взятим кредитом;
- сплатити пеню за прострочення відшкодування зазначених витрат. При цьому з моменту виконання державою (органом місцевого самоврядування) своїх гарантійних зобов'язань у такого суб'єкта господарювання виникає прострочена заборгованість перед державою (органом місцевого самоврядування), позовна давність на яку не поширюється;
- надати майнове забезпечення виконання зобов'язань за договором;
- внести плату за надання гарантії.

Застосування до проектів ДПП таким чином визначених державних (місцевих) гарантій призведе до того, що всі зобов'язання державного партнера за проектом ДПП фактично будуть перекладені на приватного партнера.

Не відповідає ідеології державно-приватного партнерства й положення про те, що державні/місцеві гарантії не надаються, якщо джерелом їх повернення є кошти державного (місцевого) бюджету (окрім залучення коштів від міжнародних фінансових організацій). Відповідно до цього положення, проект ДПП, часткове фінансування якого відбувається за участю держави через виділення на його реалізацію субвенції на виконання інвестиційних проектів, не може отримувати державні/місцеві

гарантії для залучення інших, ніж від міжнародних фінансових організацій, коштів. Фактично це положення звужує можливості приватних партнерів отримувати державні/місцеві гарантії для реалізації проектів у сфері водопостачання, водовідведення, тепlopостачання, будівництва доріг у разі, якщо частково кошти на їх реалізацію передбачені у державному/місцевому бюджетах.

Питання державної підтримки концесійних проектів не врегульоване законодавством. Як наслідок, в Україні немає жодного проекту концесії / ДПП, який передбачає державну підтримку.

З огляду на зазначене, чинна модель надання державних (місцевих) гарантій не може бути визнана механізмом забезпечення виконання державою своїх зобов'язань за договором ДПП та потребує суттєвого вдосконалення.

Бюджетним кодексом України не передбачено можливостей гарантування збитків приватного партнера, пов'язаних з невідповідністю попиту запланованим показникам, невиконанням державою зобов'язань за договорами ДПП, відшкодуванням різниці в тарифах.

Потребують розроблення процедурні питання гарантування державного замовлення на певні товари/послуги в рамках проектів ДПП, надання можливостей приватному партнеру здійснювати перехресне субсидування в рамках реалізації таких проектів тощо.

Податковим кодексом України не передбачено податкових та митних пільг для реалізації проектів ДПП. Більше того, податковий режим для договорів про спільну діяльність (просте товариство), які відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» є однією з форм ДПП, унеможлиблює їх використання в Україні для реалізації масштабних та довгострокових інфраструктурних проектів. Мало того, питання щодо необхідності запровадження пільгових режимів для реалізації проектів державно-приватного партнерства сьогодні навіть не є предметом дискусій у науковому та фаховому середовищі України.

Зауважимо, що, укладаючи договори про ДПП, державний партнер (державна/орган місцевого самоврядування) беруть на себе й інші, не закріплені державною гарантією, довгострокові зобов'язання, – так звані «умовні зобов'язання». До таких зобов'язань, зокрема, можуть включатися такі, як відповідальність державного партнера, що виникає в разі розірвання (припинення) договору; можливість приватного партнера за певних умов знижувати концесійні платежі; необхідність виплати державним партнером компенсацій/штрафів у разі порушення ним умов договору про ДПП тощо.

Довгострокові зобов'язання в рамках ДПП необхідні, аби приватний партнер був впевнений у тому, що державний партнер візьме часткову участь у фінансуванні проекту ДПП, якщо це передбачено відповідним договором; покриє збитки приватного партнера в разі невиконання державним партнером передбачених договором умов або настання обумовлених договором ризиків (встановлення занадто низьких тарифів, занадто низького трафіку тощо). У цьому випадку держава може розраховувати на зацікавленість приватного бізнесу у реалізації проектів ДПП з модернізації/створення інфраструктурних об'єктів.

Зауважимо, що відповідно до вимог Євростату умовні зобов'язання за проектами ДПП мають розглядатися та обліковуватися державою так само, як і державні гарантії.

Варто зазначити, що питання вдосконалення бюджетної підтримки проектів державно-приватного партнерства є одним з пріоритетних у формуванні фінансової політики України та надзвичайно актуальним на сучасному етапі розвитку держави з огляду на таке.

Аналіз стану з інвестиціями в основний капітал в Україні за останні роки доводить, що видатки державного бюджету на інвестування у основний капітал складають від 5,12% до 4,4% від загального обсягу інвестицій в економіку України, та відповідно від 2,3% до 0,7% – ВВП. Бюджетні видатки на інвестиції у основний капітал в середньому є втричі нижчими, ніж видатки бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення.

Така структура бюджетних видатків не сприяє економічному зростанню і неефективна з точки зору макроекономічної перспективи. З огляду на це важливим елементом розвитку системи бюджетної підтримки має стати оптимізація видатків державного та місцевих бюджетів, збільшення видатків інвестиційного характеру, пріоритезація проектів на загальнодержавному рівні та запровадження довгострокового бюджетного планування.

Крім того, якщо порівнювати бюджетну підтримку економіки в Україні та ЄС, то, на перший погляд, ми маємо у цій сфері потужний потенціал, оскільки наша країна більш широко використовує можливості бюджету для підтримки економіки та подолання факторів макроекономічної нестабільності (наприклад, у 2008 р. відсоток ВВП, що спрямовувався на ці цілі в Україні, був у 2,5 раза вищим, ніж у країнах EU15, в 1,5 раза вище, ніж у країнах EU12). У грошовому виразі у докризовий 2007 рік ця підтримка була порівнянною з Польщею, Данією, а у кризовому 2008 р. – з Бельгією, Австрією, Чеською Республікою. Водночас, якщо в країнах ЄС майже вся бюджетна підтримка здійснювалася у формі горизонтальної підтримки, то в Україні ситуація протилежна – лєвова доля бюджетної підтримки була селективною (близько 98%). Тобто чинні в Україні принципи та підходи до надання бюджетної підтримки не можуть задовольнити наявні потреби у розвитку інфраструктури.

Нерозвинена система бюджетної підтримки, несприятливий інвестиційний клімат, відсутність досвіду застосування механізмів державно-приватного партнерства для реалізації інфраструктурних проектів різної галузевої спрямованості, а також відповідних методологій, низький рівень кваліфікації публічної влади з цих питань призвів до того, що зараз Україна не має у своєму арсеналі будь-яких успішних проектів партнерства держави і приватного бізнесу. Тим часом розвиток ДПП є особливо актуальним для нашої країни в умовах обмежених бюджетних можливостей і наявності кризових явищ в економіці та може стати ключовим елементом і

двигуном економічного реформування, забезпечити подолання факторів макроекономічної нестабільності, перехід України на траєкторію сталого економічного зростання.

У цьому контексті з метою забезпечення належної кількості та якості суспільних послуг, підвищення рівня життя населення і вирішення інших суспільно-важливих завдань, держава повинна віднайти дієві способи і форми залучення інвестиційного, професійного та управлінського потенціалу приватного бізнесу до вирішення наявних проблем на принципах справжнього партнерства, у тому числі – за рахунок розвитку системи державної підтримки.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна виокремити такі питання надання державної підтримки ДПП в Україні:

- відсутність гарантій продовження терміну реалізації бюджетних програм (щорічне затвердження бюджету та коригування бюджетних програм), що унеможлиблює здійснення бюджетної підтримки на строк реалізації проекту ДПП у відповідності з умовами, передбаченими договором;
- невизначеність методології надання державної підтримки в рамках реалізації ДПП в Україні, невідповідність принципів та підходів у цій сфері міжнародним принципам;
- невідповідність ідеології державно-приватного партнерства підходів до надання державних гарантій для реалізації місцевих проектів ДПП (відповідальність у разі настання гарантованого випадку, платність гарантій, необхідність отримувати зустрічні безоплатні гарантії комерційних банків, неможливість залучати бюджетні кошти для часткового повернення кредиту);
- обмежені можливості отримання місцевих запозичень та місцевих гарантій внаслідок введення граничної межі загального обсягу місцевого боргу та гарантованого органами місцевого самоврядування боргу як середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів;
- законодавча неврегульованість довгострокових зобов'язань державних партнерів за проектами ДПП.

Наявність зазначених проблем свідчить про недосконалість системи державної підтримки ДПП в Україні та необхідність приведення її до міжнародних принципів у цій сфері та сутності державно-приватного партнерства, зокрема, стосовно розроблення принципів, критеріїв та порядку надання субвенцій на виконання інвестиційних проектів для реалізації проектів ДПП на довгострокову перспективу в рамках розвитку програмно-цільового методу бюджетування; приведення у відповідність до ідеології ДПП законодавства з питань державних та місцевих гарантій, державних та місцевих запозичень; вивчення можливості надання окремим зобов'язанням державного партнера за договорами ДПП статусу державних/місцевих запозичень; визначення на цій основі інших можливих форм державної підтримки ДПП та розроблення відповідних бюджетних механізмів; перегляд порядку надання державної підтримки здійсненню ДПП, забезпечення його відповідності процедурам підготовки, ініціювання та реалізації проектів у формі державно-приватного партнерства.

Вплив державних гарантій за проектами державно-приватного партнерства на державний борг та державний дефіцит

Відповідно до Маастрихтського договору держави – члени ЄС не мають перевищувати встановлений цим Договором рівень дефіциту державного бюджету (3%) та державного боргу (60%). Збиранням та уніфікацією інформації з цього питання від національних адміністрацій, а також перевіркою її відповідності Маастрихтським критеріям займається Євростат.

У цьому контексті важливим є аналіз впливу договорів ДПП (зокрема, наданих у їх рамках державних гарантій та взяття державою інших довгострокових зобов'язань) на дефіцит державного бюджету та державний борг.

Облік наданих державних гарантій за проектами ДПП у різних країнах світу здійснюється по-різному. В країнах, де подібне регулювання розвинено недостатньо, такі гарантії

відображаються у бюджеті лише тоді, коли настають гарантійні випадки. Як наслідок, виникає загроза щодо стабільності бюджетної системи на перспективу.

Міжнародні стандарти вимагають обліковувати державні гарантії та інші умовні зобов'язання за проектами ДПП, базуючись на оцінці вірогідності їх настання. Якщо така вірогідність становить більше, ніж 50%, то облік таких гарантій у видатковій частині бюджету є обов'язковим [595].

Питання бюджетування та облік державних гарантій і інших умовних зобов'язань за проектами ДПП у Керівництві щодо статистичного оброблення інформації про ДПП з метою включення її у національні рахунки, розробленого Європейським Центром Експертизи з питань публічно-приватного партнерства (ЕРЕС). Зазначені рекомендації базуються на правилах Євростату.

У цьому Керівництві представлені підходи до оцінки впливу ДПП на державний борг та державний дефіцит, а також щодо відображення відповідних зобов'язань держави за такими проектами. Оскільки в Європейському Союзі досі не існує єдиного визначення ДПП, а визначення концесії є недостатньо чітким, Євростат надав власні визначення термінам «державно-приватне партнерство» та «концесії», які застосовуються виключно з метою статистичного аналізу.

З урахуванням цих визначень до аналізу фінансових ризиків та фінансових переваг сторін договору ДПП (державного та приватного партнерів) застосовуються різні підходи, що залежать від категорії, до якої відноситься проект (безпосередньо ДПП, або концесія), та розподілу ризиків між партнерами. На підставі проведеного таким чином аналізу приймається рішення щодо відображення відповідних зобов'язань у державному бюджеті.

Відповідно до Eurostat ESA 95 у державному бюджеті обов'язково мають бути враховані державні гарантії за проектами ДПП, якщо ними покривається більше, ніж 50% капітальної вартості проекту (або більше ніж 50% сумарно складає частка вкладу держави та державні гарантії за проектом).

З огляду на зазначене, рекомендується перед тим, як надавати державні гарантії за проектами ДПП, провести аналіз усіх інших умовних зобов'язань державного партнера

за цим проектом та, зважаючи на це, надавати гарантії таким чином, щоб сумарні зобов'язання держави не перевищували 50% капітальної вартості проекту.

На думку експертів ЕРЕС [595], в ідеалі бюджетне регулювання має містити вимоги щодо оцінки зобов'язань за державними гарантіями (включаючи вірогідність їх виникнення) та правила відображення їх у державному бюджеті, у тому числі – вартість їх обслуговування та моніторингу. Зазначені зобов'язання мають бути структуровані за видами (класичні державні гарантії, державні гарантії за проектами ДПП, умовні зобов'язання за проектами ДПП).

Зауважимо, що для проведення оцінки впливу ДПП на державний борг та державний дефіцит, ЕРЕС пропонує відповіді на 95 питань, структурованих за 11-ма блоками, і у подальшому, залежно від відповідей на ці питання, скористатися інструкціями для обліку зобов'язань за цим проектом у державному бюджеті.

Управління фіскальними зобов'язаннями держави в рамках державно-приватного партнерства

Розвиток системи державної підтримки проектів державно-приватного партнерства обов'язково має супроводжуватися розбудовою системи моніторингу та контролю фіскальних ризиків держави за проектами ДПП (як прямих, так і умовних), бо інакше держава може зіткнутися зі значними проблемами у цій сфері.

В Україні не існує системи управління ризиками ДПП/концесій.

Концесійне законодавство (Закон України «Про концесії» та спеціальні концесійні закони) взагалі не передбачають проведення аналізу ефективності (доцільності) здійснення проекту у формі концесії та, відповідно, оцінки його фіскальних ризиків.

Якщо концесійний проект розробляється та ініціюється за процедурами Закону України «Про державно-приватне партнерство», проведення аналізу ефективності реалізації проекту у формі ДПП та, відповідно, обґрунтування ризиків, пов'язаних із здійсненням державно-приватного партнерства з урахуванням засобів їх розподілу між державним та приватним партнерами і впливу такого розподілу на фінансові зобов'язання державного партнера є обов'язковим. Водночас такі висновки підлягають погодженню Міністерством економічного розвитку і торгівлі та Міністерством фінансів лише у тому разі, якщо проект планується реалізувати по відношенню до об'єктів державної власності або якщо для реалізації проекту необхідна державна підтримка. Тобто навіть у випадку ДПП по відношенню до об'єктів державної власності взагалі не передбачена оцінка умовних зобов'язань держави за проектами (*contingent liabilities*).

В Україні існує Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. №232. Основна увага у цій методиці приділяється обрахуванню ймовірності виникнення ризиків протягом реалізації проектів ДПП. Питання оцінки вартості виникнення тих чи інших ризиків та їх впливу на майбутні державні зобов'язання лишилися осторонь цієї Методики. Взагалі не врегульовані питання оцінки фіскальних ризиків для держави за умовними зобов'язаннями, що можуть виникнути в процесі реалізації договору з провини публічного або державного партнера. Посібників з оцінки ризиків ДПП/концесій, у тому числі – фіскальних ризиків, не існує.

Фактично в країні відсутня координація у сфері оцінки фіскальних ризиків концесійних проектів та проектів ДПП, а також моніторингу та управління фіскальними ризиками. Отже, розбудова системи державних гарантій та інших механізмів забезпечення довгострокових зобов'язань державного партнера за договором ДПП потребує розвитку інституційного

середовища у цій сфері, зокрема, побудови цілісної системи оцінки ризиків держави, у тому числі – фіскальних, при плануванні та реалізації проектів ДПП, та управління ними.

Формування такої системи має передбачати:

- централізацію інформації про надані у рамках ДПП державні гарантії (їх обсяги та умови настання), а також про умовні зобов'язання за проектами ДПП. Спеціально уповноважений на це державний орган має на постійній основі відслідковувати вірогідність настання гарантійних зобов'язань та здійснювати оцінку виникнення умов, які призведуть до необхідності виконання державою цих зобов'язань. Результати такої оцінки повинні своєчасно надаватися Уряду задля попередження його про наслідки для державного бюджету прийняття тих чи інших управлінських рішень [595];
- розроблення методології оцінки та ефективного регулювання ризиків держави за проектами ДПП (як за державними гарантіями, так і внаслідок умовних зобов'язань);
- забезпечення високого професійного рівня фахівців, задіяних у цих питаннях.

Необхідно звернути увагу й на розвиток інституційного середовища у цій сфері. Зокрема, потребує уточнення роль уповноваженого органу з питань державно-приватного партнерства (Міністерства економічного розвитку та торгівлі) щодо оцінки ефективності проектів ДПП, зокрема фіскальних ризиків, стосовно розширення повноважень цієї інституції на концесійні проекти, що реалізуються відповідно до спеціального концесійного законодавства; запровадження аналізу доцільності реалізації на засадах державно-приватного партнерства інвестиційних проектів/проектних пропозицій, що претендують на державну підтримку відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», на етапі їх відбору; визначення порядку оцінки та моніторингу фіскальних ризиків проектів ДПП/концесій на всіх етапах їх ініціювання та реалізації.

Також мають бути уточнені повноваження Міністерства фінансів України у цій сфері.

Роль науки у розвитку державно-приватного партнерства

Для ефективного використання механізмів державно-приватного партнерства необхідно також звернути увагу на макроекономічний аспект цього питання. Зокрема, необхідно розуміти, що успішність застосування ДПП значною мірою залежить від того, наскільки коректно сформульований проект та від його важливості для суспільства.

З огляду на це, держава та суспільство перед схваленням рішень з ДПП повинні чітко визначитися з:

- інфраструктурними проектами, які є пріоритетними на сучасному етапі розвитку України – у середньо- та довгостроковому вимірі;
- технологічною базою, на якій мають розвиватися окремі галузі економіки (або на який технологічний рівень потрібно орієнтуватися);
- секторальною структурою, яка буде оптимальною для застосування ДПП у сучасній Україні;
- обсягами і формами державної підтримки, які реально може дозволити собі країна;
- оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів, залучених від державного партнера та приватного бізнесу для реалізації суспільно-значимих проектів на умовах максимальної ефективності з точки зору макроекономіки; можливостей бюджету; рівня платоспроможності населення та інших споживачів за товари/послуги, плановані у рамках окремих ДПП;
- оптимальною побудовою відносин між центральними органами влади, органами місцевого самоврядування, приватним бізнесом та населенням, зокрема щодо розподілу ризиків;
- засобами контролю й моніторингу за реалізацією проектів на засадах ДПП як з боку держави, так і з боку громадянського суспільства тощо.

Особливу роль у вирішенні наведених питань, які є базовими для вироблення суспільного бачення та врегулювання розвитку процесів державно-приватного партнерства у стратегічному

вимірі, має відігравати вітчизняна наука. Наукові установи, зі свого боку і в межах своєї компетенції, також можуть бути учасником процесу ДПП.

Роль науки у розвитку державно-приватного партнерства в Україні багатогранна. З одного боку, наука має стати суб'єктом цього ринку та учасником проектів, що реалізуються на засадах ДПП, з іншого – ідеологом та методологом розвитку цього явища в Україні. Важливу роль має відігравати наука і в питаннях проведення передбаченого Законом України «Про державно-приватне партнерство» аналізу ефективності здійснення ДПП, який передбачає проведення фінансово-економічної та правової експертизи, а також оцінки можливих ризиків на етапі ухвалення рішень про доцільність здійснення ДПП.

Світовий досвід свідчить, що розвиток механізмів державно-приватного партнерства має важливе значення для забезпечення комерціалізації наукових досліджень та трансферу інноваційних технологій. Не випадково запровадження ДПП у науково-технічну діяльність визначено як один з важливих напрямів розвитку науки у Програмі економічних реформ.

Реалізація проектів у формі ДПП майже завжди становить собою співробітництво держави і бізнесу із впровадження високих технологій, що, у свою чергу, формує відповідний ринок для наукових досліджень та інновацій. З іншого боку, комерціалізація технологій та включення їх до економічного обігу найкраще можна досягнути саме в рамках спільного фінансування наукових досліджень державою та приватним сектором, зацікавленим у отриманні певних результатів.

Державно-приватне партнерство є найкращим інструментом для побудови інноваційних мереж у міждисциплінарних сферах досліджень, таких як, наприклад, нанотехнології. Прикладами успішних ДПП вважаються «Програма кооперативних дослідницьких центрів» в Австралії, програми центрів компетенції в Австрії, «Національні центри технологічних досліджень та інновацій» у Франції, програма «Провідні технологічні інститути» у Нідерландах, «Програма технологічних центрів підтримки» в Іспанії тощо. Сьогодні у цих країнах викорис-

товуються нові підходи до розвитку науки, які стимулюють посилення практичного спрямування та підвищення рівня впровадження наукових досліджень. Ці підходи ґрунтуються на пріоритетному спрямуванні державної фінансової підтримки на виконання тих наукових досліджень, які реалізуються в межах державно-приватного партнерства та передбачають отримання прибутку від упровадження наукових розробок.

Держава вважає, що якщо приватний сектор готовий вкладати кошти у розвиток певних технологій, то за умов їх розроблення такі технології будуть затребувані ринком і використані з користю для суспільства. Наприклад, вибір наукових проектів, що фінансуються в рамках Програми передових технологій США, ґрунтується на таких критеріях, як вигода для країни в цілому (проривний характер, потенціал для широких міжгалузевих застосувань тощо) та високий потенціал комерціалізації (ринкова привабливість, можливість тиражування та отримання прибутку, необхідність подолання високих технологічних ризиків), що є притаманним проектам державно-приватного партнерства. З огляду на це, схваленим у 2007 р. Законом «Про конкурентоспроможність Америки у XXI сторіччі» (який відомий як акт «Про створення можливостей для досягнення переваг Америки у сфері технологій, освіти та науки») врегульовано питання формування механізмів стимулювання інноваційної діяльності в рамках ДПП. Законом також передбачено, що у випадках, коли наукові розробки фінансуються виключно за рахунок бюджетних коштів, держава надає науковим установам – їх розробникам – права власності на розроблені технології, тим самим стимулюючи їх до комерціалізації технологій, у тому числі – шляхом участі наукових установ у реалізації суспільно значимих проектів у формі ДПП. В Україні підходи держави до розвитку науки кардинально відрізняються від тих, що застосовуються розвиненими країнами світу.

З іншого боку, в усьому світі наука відіграє визначальну роль у розвитку державно-приватного партнерства як ідеолог та методолог партнерства, оскільки без активної участі

науковців у цих процесах важко розраховувати на активний розвиток партнерських відносин між державою та бізнесом. Лише наука може забезпечити ґрунтовний системний підхід до аналізу проблем, що існують у цій сфері, а також до визначення шляхів їх концептуального розв'язання, створення атмосфери взаємної довіри і поваги між потенційними суб'єктами такого партнерства та суспільством.

Залучення науковців до реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства та розвитку фінансово-економічних і правових механізмів у цій сфері є суттєвою запорукою успіху, оскільки наука привносить до цього процесу стабільність, системність та передбачуваність. Бізнес же, як правило, шукає швидких рішень, зорієнтований на короткий горизонт планування, має на меті отримання прибутку від впровадження нових технологій, не переймається соціальними та екологічними наслідками проектів. Наука дає змогу ґрунтовно підійти до розв'язання суспільно значимих проблем, має можливість зосередитись на розробленні нових ефективних технологій, генеруванні нових знань, підготовці кадрів. Науковці гостро відчують відповідальність за майбутнє суспільства, збереження навколишнього середовища. Поєднання цих протилежних підходів при реалізації проектів у формі ДПП дасть змогу забезпечити сталий розвиток країни на засадах застосування новітніх інноваційних технологій.

Крім того, саме наука може якнайкраще забезпечити узагальнення, систематизацію та швидке розповсюдження знань, отриманих в результаті співробітництва держави і приватного сектора, що, у свою чергу, сприятиме інноваційному розвитку та значному підвищенню ступеня комерціалізації вітчизняних наукових розробок.

Надзвичайно важливим є запровадження незалежної кваліфікованої наукової експертизи проектів у формі ДПП як на стадії їх ініціювання, так і на етапі реалізації.

Незважаючи на активну позицію НАН України у розвитку державно-приватного партнерства (участь у розробленні Концепції розвитку державно-приватного партнерства у

житлово-комунальному господарстві України, проведення низки економічних, правових та соціальних досліджень з цих питань), зараз наука ще не стала впливовим гравцем на ринку ДПП, що формується в нашій країні. Проте розроблення та застосування механізмів ДПП для реалізації суспільно-значимих інфраструктурних проектів, утвердження ідеології партнерства публічної влади, науки і бізнесу потребує активізації наукових досліджень з цих питань, і перш за все – у сфері економіки, фінансів, права та соціології.

Науковці мають долучитися до адаптації широко використовуваних у світі механізмів ДПП до умов України, забезпечити розвиток правового регулювання та інституційного середовища у цій сфері, дослідити потенціал реалізації проектів на засадах публічно-приватного партнерства в нашій країні та їх вплив на макроекономічні показники і поліпшення навколишнього середовища, проаналізувати економічну та соціальну доцільність запровадження бюджетної підтримки та податкового стимулювання проектів ДПП, визначення оптимальної секторальної структури застосування ДПП, оцінити можливості державного бюджету брати участь у їх фінансуванні та визначити структуру фінансування проектів залежно від сфери їх застосування. Наукові установи та провідні вчені країни мають долучитися до підготовки експертних висновків з проблемних питань у сфері розроблення, оцінювання та реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства, у тому числі, що стосується оцінки ризиків та створення системи управління ризиками.

Важливо відпрацювати ці механізми на пілотних проектах, розробити та поширити методологію їх застосування у різних сферах діяльності (модернізації інфраструктури; створення технологічних парків і науково-виробничих центрів; використання національної культурної та природної спадщини для соціально-економічного розвитку територій тощо), підготувати кваліфіковані кадри з питань ДПП.

Наука може бути застосована майже в усіх сферах, у яких можливе державно-приватне партнерство, але найбільш

важливим на сучасному розвитку цього явища в Україні є участь наукових установ у аналізі ролі та впливу застосування ДПП на соціально-економічний розвиток, формування правового та методологічного забезпечення у цій сфері, супроводження реалізації пілотних проектів на засадах ДПП і перш за все тих, що стосуються модернізації інфраструктури. У свою чергу, успішна реалізація подібних проектів дасть змогу поширити практику публічно-приватного партнерства в Україні, відкриє простір для використання вітчизняних технологій в інфраструктурних проектах у нашій країні та в світі. Підтримка цих процесів з боку науковців сьогодні вже завтра створить ринок для вітчизняних наукових розробок і технологій, забезпечить підґрунтя для входження їх до світового ринку технологій.

Підтримка проектів державно-приватного партнерства з боку міжнародних організацій

Залучення до модернізації критичної для досягнення Цілей сталого розвитку інфраструктури у країнах з економіками, що розвиваються, приватного бізнесу з розвинутих країн або міжнародних корпорацій, що беруть активну участь у реалізації масштабних проектів ДПП, вимагає створення у країнах – реципієнтах відповідної правової та інституційної бази. Приватний бізнес готовий включитися у реалізацію проектів, що сприятимуть досягненню ЦУР. Водночас це є можливим лише за умов, якщо він буде впевнений, що здійснені ним інвестиції будуть захищені, а також, якщо він зможе організувати ефективну співпрацю з публічною владою в рамках підготовки та реалізації довстрокового інфраструктурного проекту.

У багатьох країнах економік, що розвиваються, створити такі умови буде непросто або це займе надзвичайно тривалий час у разі, якщо до цього процесу не підключаться міжнародні організації. Зважаючи на те, що час, який лишився до 2030 р.,

невпинно скорочується, питання підтримки розвитку правового та інституційного середовища в сфері державно-приватного партнерства, а також супроводження реалізації перших пілотних проектів ДПП у таких країнах, як Україна, набуває високої актуальності.

Зараз зараз існує низка серйозних програм міжнародних організацій, спрямованих на підтримку розвитку державно-приватного партнерства. В контексті ЦСР такі програми потребують удосконалення та розширення, зокрема стосовно визначення пріоритетних напрямів надання допомоги; встановлення критеріїв, яким мають відповідати країни (регіони, міста) та запропоновані ними пропозиції для отримання такої підтримки; вибору оптимальних для певної території та проекту форм і механізмів надання такої допомоги; поглиблення оцінки результативності підтримки з точки зору Цілей сталого розвитку тощо.

Структурні фонди Європейського Союзу (ЄС)

Однією з показових з точки зору міжнародної підтримки державно-приватних партнерств є програма технічної допомоги для розвитку ДПП через Структурні фонди Європейського Союзу. Детальний аналіз цієї програми було зроблено експертами ЕРЕС [604].

Перед тим, як розглянути результати цього аналізу, зауважимо, що грантова підтримка ДПП з боку ЄС відіграла важливу роль у залученні приватного бізнесу в інфраструктуру, особливо у країнах, які приєдналися до Європейського Союзу останнім часом. Її використання було спрямовано на стимулювання приватного бізнесу до участі в інфраструктурних проектах, результати реалізації яких дали б змогу поліпшити якість життя громадян та створити умови для ефективного ведення бізнесу.

Підтримка здійснювалася, ґрунтуючись на одному з найбільш ефективних підходів з огляду на сталість результатів такої допомоги – «*learning by doing*» («вивчай застосовуючи»).

Такий підхід дає змогу поєднати розвиток правого та інституційного середовища з нарощуванням інституційної спроможності публічної влади щодо підготовки та запуску пілотних проектів державно-приватного партнерства.

У зазначеному вище звіті ЕРЕС наводиться інформація та надані оцінки, які можуть бути застосовані для розвитку системи донорської підтримки розвитку ДПП з урахуванням завдань, що постають в рамках ЦСР.

Зокрема, у проведеному експертами ЕРЕС аналізі продемонстровано, що участь приватного бізнесу у модернізації інфраструктури є важливою навіть для економічно розвинених країн ЄС. Так, у 2007–2010 рр. приватні інвестиції стали одним з основних джерел відкладення в інфраструктуру. Зокрема, за цей період з приватних джерел в Європі було профінансовано 347 млрд євро пов'язаного фінансування та 8 млрд євро на розвиток трансєвропейської транспортної мережі. Ці цифри свідчать про те, що інтерес приватного бізнесу до участі в модернізації інфраструктури існує, а потреби щодо її розвитку є доволі високими навіть у економічно розвинених країнах.

Технічна допомога, що здійснювалася за рахунок Структурних фондів ЄС, була згрупована у такі три категорії: інструменти фінансового інжинірингу; секторально сфокусовані гранти, які сприяють реалізації проектів пан'європейських інтересів; гранти, що підтримують політику ЄС або індивідуальних членів ЄС.

До проектів, що фінансувалися за кожною з означених категорій, застосовувалися різні правила. Разом з тим усі ці програми відповідали певним загальним принципам їх надання, серед яких потрібно відзначити такі:

- бюджетна підтримка за рахунок фондів ЄС надавалася як публічному, так і приватному сектору. При цьому публічна влада завжди була задіяна у наданні такої допомоги. Фактично в проектах ДПП бенефіціаром отримання грантів мала бути інституція публічної влади, що ініціювала відповідний проект;

- бюджетна підтримка надавалася як у вигляді безповоротних грантів, так і на зворотній основі. Остання надавалася переважно для розроблення фінансових механізмів реалізації проектів у формі ДПП та структурування пілотних проектів. При цьому у разі підтримки структурування проектів у формі ДПП надані для вирішення конкретного завдання кошти мали бути повернуті приватними партнерами-переможцями конкурсу на участь у ДПП публічній владі для подальшого їх використання при підготовці нових проектів;
- бюджетна підтримка надавалася як для здійснення професійної підготовки проектів ДПП та/або формування механізмів їх реалізації, так і для покриття «фінансових розривів» вже безпосередньо при реалізації суспільно важливих інфраструктурних проектів на засадах ДПП;
- бюджетна підтримка спрямовувалася у найбільш бідні та не забезпечені сучасною інфраструктурою країни ЄС і мала відповідати пріоритетам європейської політики.

У цьому контексті варто також зазначити, що у разі надання грантів зі Структурних фондів ЄС для державно-приватних партнерств до критеріїв вибору приватного партнера у конкурсі на участь у ДПП додатково до загально-відомих рекомендувалося включати й такі вимоги: досягнення певного рівня якості послуг, що надаються в рамках інфраструктурного проекту; частка додаткових інвестицій, які мають бути внесені для реалізації проекту публічним (державним) або приватним партнером; термін дії договору ДПП / концесії; мінімальний рівень гранту, що є необхідним.

Обмеження щодо мінімального рівня гранту пов'язано з тим, що формування та контроль за використанням грантів є доволі затратним. З огляду на це надавати дрібні гранти у рамках підтримки за рахунок Структурних фондів ЄС вважається неефективним.

Зазначена причина, з одного боку, є зрозумілою. Водночас ця умова фактично не дає змоги отримувати міжнародну підтримку малим проектам у невеликих містах, які потребують

особливої уваги в контексті досягнення Цілей сталого розвитку. З огляду на це, на нашу думку, включати таку умову у надання технічної підтримки за рахунок офіційної допомоги для розвитку в рамках ЦСР було б недоцільним.

Аналіз підтримки ДПП за рахунок Структурних фондів ЄС довів, що, незважаючи на її важливість для створення інструментів залучення приватного бізнесу в інфраструктуру країн ЄС, успішних проектів з використання такої допомоги було небагато. На думку експертів ЕРЕС, що здійснювали це дослідження, ці результати були обумовлені такими факторами: недостатня інституційна спроможність публічної влади країн, яким надавалася така допомога; організаційні та інституційні «провали» в системі державного управління відповідних країн; неадаптованість національного законодавства до використання європейських фондів у ДПП; відсутність необхідної координації у взаємодії публічних інституцій, задіяних у адмініструванні допомоги від ЄС, з тими, які займаються плануванням та закупками у сфері ДПП.

Тобто інституційна спроможність публічної влади країн, яким надавалася підтримка за рахунок фондів ЄС, виявилася недостатньою не лише в питаннях державно-приватного партнерства, а й у використанні технічної допомоги від ЄС у цілому. Основні організаційні проблеми виникали, як правило, ще на етапі планування допомоги від ЄС.

По-перше, при наданні технічної допомоги з боку ЄС важливо було довести відповідність проекту, для реалізації якого запрошувалася технічна допомога, національній стратегії соціально-економічного розвитку, а у деяких випадках заходи з реалізації такого проекту також мали передбачатися й у відповідних бюджетних програмах. Подібних вимог дуже часто не дотримувалися, що свідчить про недооцінку публічною владою важливості процесу довгострокового планування інфраструктурного розвитку на рівні національних стратегій та програм.

По-друге, у багатьох претендентів на отримання технічної допомоги за рахунок структурних фондів ЄС, була відсутня чітка, зрозуміла й логічна система планування та використання міжнародної технічної допомоги, а також необхідна координація процесів у цій сфері. Окремі стадії таких процесів не були пов'язані один з одним, окремі – не вписувалися у інші процеси державного планування, зокрема, до бюджетного планування. Як наслідок:

- грант, що запрошувався та мав відповідати певним правилам і умовам, неможливо було належним чином «вписати» у механізм співфінансування проекту ДПП на етапі його структурування. Значною мірою це б призводило до того, що навіть у разі отримання позитивного рішення щодо надання гранту публічна влада – реципієнт не могла його ефективно використати для цілей, досягнення яких було передбачене у запиті на такий грант;
- процес організації закупівлі ДПП (вибір приватного партнера для реалізації інфраструктурного проекту на засадах ДПП) виявлявся не координованим за часовими рамками з вимогами до подання запиту, схвалення рішення про виділення гранту та його використання. У результаті неможливо було оптимально організувати закупівлю ДПП, та, відповідно, кошти виділеного гранту використовувалися неефективно. Крім того, суттєво зростали ризики для публічного та приватного партнерів на етапі ініціювання та закупівлі проекту ДПП.

З метою підвищення ефективності використання структурних фондів ЄС для розвитку ДПП, на нашу думку, треба було б орієнтуватися у першу чергу на надання технічної допомоги країнам – її потенційним реципієнтам у напрямку створення в них чіткої, логічної та такої, що відповідає кращим міжнародним практикам системи планування інфраструктурного розвитку, включаючи питання використання коштів технічної допомоги

в цілях розвитку. Лише після цього доцільним є приймати заявки від таких країн на підтримання пілотних проектів ДПП та інших сфер діяльності.

Теж саме, але навіть більшою мірою, важливо й для вдосконалення офіційної допомоги для розвитку, що передбачена ЦСР. У цьому разі без адаптації національних (міських) стратегій до Цілей сталого розвитку неможливо буде забезпечити ефективність використання такої допомоги, у тому числі – для створення сприятливих умов для участі стратегічно налаштованого приватного бізнесу у модернізації критичної для досягнення ЦСР інфраструктури.

Окремо має сенс зупинитися на проблемах, що виникали при наданні грантів для запобігання «розриву фінансування», зокрема, при проведенні оцінки обсягів такого «розриву», тобто обсягу коштів, необхідних для його подолання.

У цілому правила визначення цієї величини були наведені в умовах надання технічної допомоги з фондів ЄС. Але в процесі реалізації конкретних проектів було виявлено певні особливості щодо застосування цих умов:

- для проектів, що генерують дохід (наприклад, перероблення відходів), грант з фондів ЄС виділявся лише у тому разі, якщо було передбачено співфінансування з національних фондів. Скоординувати ці процеси здебільшого було надзвичайно складно, оскільки у країнах економік, що розвиваються, бюджетне планування зазвичай розвинене дуже слабо, а державні та місцеві бюджети затверджуються лише на один рік;
- відповідно до умов надання технічної допомоги у разі, якщо грант передбачалося надати для структури з непрогнозованими доходами (наприклад, безоплатні дороги), але пізніше структура проекту змінювалася (скажімо, вводилася певна плата за проїзд), грант мав бути частково повернутим. Виконати цю умову в межах додержання бюджетного законодавства багатьох країн було неможливо.

У зв'язку із зазначеним доцільним було б, аби:

- на етапі схвалення рішення про надання гранту було досягнуто угоди про розподіл надприбутків за проектом (у разі, якщо така ситуація виникне) між державним та приватним партнером. Це необхідно для того, щоб у подальшому можна було скоригувати грантову угоду;
- процеси запиту гранту та закупівля за проектом ДПП проводилися паралельно, оскільки якщо перше відбудеться раніше, надані в рамках гранту кошти можуть бути недостатніми (або перевищувати) потреби покриття «розриву у фінансуванні» за результатами вибору приватного партнера. Якщо не дотримуватися цього правила, у деяких випадках проект взагалі не можна буде реалізувати. Наприклад, у разі неотримання гранту або отримання його у обсязі, що є набагато меншим, ніж потреби у фінансуванні. Одним з виходів з такої ситуації могло б стати застосування «гнучкого періоду часу, на який надається ДПП / концесія». Зазначене б дало змогу врахувати зміни щодо суми і часу надання гранту в процесі так званого «фінансового закриття» (тобто вже по факту його надання). Одразу зауважимо, що реалізувати цю умову на практиці нелегко, оскільки це потребує високої кваліфікації публічної влади, яка не завжди присутня в країнах, що розвиваються.

Правилами надання грантів у рамках структурних фондів ЄС не забороняється надавати такі гранти для проектів ДПП, що перебувають у стадії реалізації. Водночас, на наш погляд, це є недоцільним. Важливо, щоб рішення про надання гранту було схвалене до фінансового закриття проекту. При укладанні договору ДПП/концесії всі умови надання гранту мають бути чітко визначені та зафіксовані у відповідному договорі. Це дасть змогу зменшити ризики приватного партнера з реалізації проекту, чітко зрозуміти зобов'язання всіх сторін договору, а також підвищити ефективність використання технічної допомоги.

Незважаючи на те, що питання надання грантів зі структурних фондів ЄС були досить добре врегульовані, серед них

лишилися й проблемні сфери, які потребують уточнення. Зупинимося на питаннях статистичного обліку грантів для ДПП, які є надзвичайно важливими при удосконаленні офіційної допомоги для розвитку в контексті Цілей сталого розвитку.

Відповідно до вимог Євростату, якщо внесок до проекту ДПП публічного партнера складає понад 50%, то цей проект має бути врахованим у державному бюджеті та, відповідно, він буде впливати на дефіцит бюджету. Разом з тим грантова складова у реалізації проекту також відноситься до внеску публічної влади. З огляду на це, з одного боку, надання гранту зі структурних фондів ЄС по факту зменшує фіскальне навантаження на державний бюджет при реалізації того чи іншого інфраструктурного проекту. З іншого ж боку, надання такого гранту знижує показники стійкості державного бюджету відповідно до статистичних показників і формально може призвести до порушення вимог Маастрихських угод.

Подібне може виникнути й у тому разі, якщо для реалізації проектів ДПП у країнах економік, що розвиваються, буде надаватися офіційна допомога для розвитку, що спрямовуватиметься на підтримку реалізації пілотних проектів ДПП.

На нашу думку, цей підхід має бути змінений. Далеко не завжди грантова складова має відноситися до внеску публічної влади у проект ДПП. Наприклад, у цьому не має сенсу, якщо за рахунок коштів гранту частково або повністю здійснюється «плата за доступність», оскільки фіскальне навантаження на державний (місцевий) бюджет у такому разі відсутнє. Більше того, наслідком реалізації подібного проекту у певних випадках може бути збільшення надходжень до відповідного бюджету.

Крім того, певні проблеми і з статистичним обліком грантів пов'язані з обліком розподілу відповідних коштів за країнами, проектами й сферами, а також з оцінкою ефективності надання таких грантів, зважаючи на відповідність проектів, на які вони спрямовані, пріоритетам, визначеним у національних (міських) програмах соціально-економічного розвитку.

Консультативна інституція з підтримки публічно-приватної інфраструктури (PPIAF)

Консультативна інституція з підтримки публічно-приватної інфраструктури (*Public-Private Infrastructure Advisory Facility* (PPIAF)) була створена у 1999 році за спільною ініціативою урядів Японії та Великобританії. Час її створення співпав з початком підготовки програми ООН щодо досягнення Цілей розвитку тисячоліття.

PPIAF здійснює свою діяльність у складі Світового банку. Місією цієї інституції є сприяння в усуненні бідності й підвищення рівня добробуту в країнах, що розвиваються, шляхом ширшого залучення приватного сектора в інфраструктуру.

Одним з важливих завдань PPIAF є стимулювання сталого розвитку та створення робочих місць, що в цілому корелюється з Цілями сталого розвитку та орієнтовано на створення критичної для ЦСР інфраструктури в країнах економік, що розвиваються, з широким залученням до цього процесу приватного бізнесу. Клієнтами PPIAF є національні уряди та органи місцевого самоврядування, інституції з питань ДПП та регулятори.

Для реалізації своїх програм підтримки PPIAF залучає кошти донорів. На сьогодні це 15 багатосторонніх та двосторонніх донорів, кожен з яких має власне бачення щодо пріоритетів діяльності цієї інституції. Позиція донорів PPIAF в цілому враховується при розробленні та затвердженні стратегії діяльності цієї інституції.

Штаб-квартира PPIAF розташована у Вашингтоні. Крім того, функціонують офіси в Найробі та Дакарі, що пов'язано з тим, що лівова частина фондів цієї інституції спрямовується в країни Африки.

Технічна допомога PPIAF здійснюється у двох напрямках.

Технічна допомога муніципалітетам (*the Sub-National Technical Assistance* (SNTA)).

Ця програма спрямована на допомогу муніципалітетам стосовно розвитку їх інституційної спроможності та створення можливостей щодо їх доступу на ринки фінансування без надання суверенних гарантій з метою поліпшення послуг життєзабезпечення.

Результатом реалізації таких програм має стати підвищення конкурентоспроможності муніципалітетів та поліпшення регуляторного середовища для залучення фінансування.

Технічна допомога з боку PPIAF (*PPIAF's Technical Assistance*).

Ця програма передбачає допомогу урядам в усуненні умов, що перешкоджають участі приватного бізнесу в інфраструктурних проектах. Переважно така допомога надається країнам з низькими і середніми доходами, а також країнам, що перебувають у конфліктних ситуаціях, і згрупована за такими напрямками: формування стратегій розвитку інфраструктури; розроблення і впровадження політичних, регуляторних та інституційних реформ; організація заходів для проведення консультацій між сторонами; зміцнення інституційної спроможності публічної влади; дизайн і впровадження піонерних проектів.

Крім того, PPIAF надає технічну допомогу у вигляді грантів для подолання «прогалин у знаннях» в сфері інфраструктурного розвитку, підтримуючи дослідження і публікації на актуальні для світової спільноти теми.

PPIAF декларує спрямованість своєї підтримки у першу чергу на ті країни, де подібна допомога може мати найбільший ефект, та ті, де вона затребувана понад усе. Орієнтовно 60% всієї підтримки PPIAF надається країнам Африки нижче Сахари, які вважаються найбільш бідними країнами світу. У той же час цією інституцією надається підтримка й країнам з середнім рівнем розвитку, але у тому разі, якщо запропоновані для цієї мети проекти орієнтовані на передачу отриманого в рамках їх реалізації досвіду країнам з низьким рівнем розвитку.

Пріоритетним сферами для технічної допомоги з боку цієї інституції є: розвиток систем водопостачання та водовідведення, управління поводженням з побутовими відходами, іригація, транспортне сполучення, енергетика та телекомунікації. Перевага надається програмам, які реалізуються в рамках стратегій розширення доступу до інфраструктурних послуг для найбільш бідних верств населення за доступними для них цінами.

Починаючи з кінця 2016 року, РРІАФ працює «під крилом» віце-президента Світового банку зі сталого розвитку, що дає надію на те, що найближчим часом діяльність цієї інституції буде більш тісно пов'язана із реалізацією Цілей Сталого Розвитку ООН, а географія допомоги, що нею надається, розшириться.

Програма підготовки інфраструктурних проектів ЄБРР (IPRF)

IPRF була створена Європейським Банком Реконструкції та Розвитку у 2015 році з метою надання допомоги в підготовці добре структурованих інфраструктурних проектів у країнах, що мають серйозні «інфраструктурні розриви» й інституційно не готових до їх подолання.

Діяльність IPRF здійснюється за двома напрямками (має так званих «два вікна» (*two windows*): «вікно ДПП», в рамках якого надається сприяння підготовці (структуруванню) проектів державно-приватного партнерства; «вікно сталої інфраструктури», орієнтоване на комерціалізацію інвестиційних проектів, що проводяться публічним сектором.

Надання підтримки за обома цими напрямками здійснюється IPRF самостійно із залученням кваліфікованих консультантів, яких залучає ця інституція. Зазначене обумовлює високу якість відповідних консультацій.

Допомога в підготовці проектів супроводжується організацією політичних діалогів на високому рівні, проведенням експертизи проектів для клієнтів банку, підвищенням інституційної спроможності публічної влади з питань інфраструктурного розвитку та поширенням знань у суспільстві.

Проекти, що підтримуються в рамках цієї програми, надзвичайно корисні з точки зору розвитку інфраструктури, але знову ж таки, критерії їх вибору не прив'язані до Цілей сталого розвитку і визначити, яким чином вони впливають (або можуть вплинути) на їх досягнення окремими країнами і планетою в цілому, не вбачається можливим.

Глобальна інфраструктурна програма (GIF)

Глобальна інфраструктурна програма (*the Global Infrastructure Facility* (GIF)) є глобальною відкритою платформою для посилення підготовки та структуризації складних інфраструктурних державно-приватних партнерств і забезпечення широкого залучення до участі в них як приватного сектора, так і капіталу інституційних інвесторів.

Ринок інфраструктурних інвестицій сьогодні оцінюється на рівні 1 трильйона дол. США. Зрозуміло, що задовольнити такі потреби за рахунок виключно публічних інвестицій та коштів МФО практично неможливо. У цих умовах дуже важливо залучити кошти приватного бізнесу та інституційних інвесторів, які стануть серйозним доповненням можливостей міжнародних банків розвитку і країн-донорів у модернізації та створенні необхідної для життя інфраструктури.

GIF взяв на себе роль координації та інтеграції зусиль МФО, приватних інвесторів, фінансистів і національних урядів, зацікавлених у розвитку інфраструктури на зростаючих ринках і в країнах, що розвиваються, в основному концентруючись на тих масштабних проектах, реалізація яких не може бути самостійно забезпечена жодною з перерахованих сторін.

GIF діє з квітня 2015 р. з початковою капіталізацією 100 млн дол. США. При цьому партнери GIF з приватного сектора управляють активами близько 12 трильйонів дол. США. Для того, щоб задовольнити їхні апетити, планується сформувати глобальну мережу (pipeline) стійких інвестиційних проектів для розвитку інфраструктури. З цією метою в рамках GIF розпочато реалізацію програм підтримки пропозицій щодо підготовки проектів державно-приватного партнерства і структурування відповідних транзакцій. На прохання зацікавлених урядів надається допомога на всіх стадіях підготовки проектів ДПП аж до їх «фінансового закриття», тим самим знижуються ризики «провалу» проектів як для приватних партнерів, так і для публічної влади.

У планах GIF також консолідація й залучення фінансових ресурсів безпосередньо для реалізації інфраструктурних проектів.

Як і для попередніх фондів/програм, пріоритетними для GIF є енергетична інфраструктура, системи водопостачання та водовідведення, транспортна інфраструктура та телекомунікації. В рамках цих секторів обираються проекти, що фокусуються на впровадженні привабливих для клімату (*Climate-smart*) рішень та на полегшенні торгівлі й взаємодії (залізничні мережі, порти і авіатермінали, автомагістралі).

Основним критерієм вибору проектів для підтримки їх в рамках GIF є зменшення бідності, забезпечення інклюзивного та сталого розвитку на ринках, що зростають, і в країнах, що розвиваються. Цей критерій оцінюється за кількістю людей, які отримують доступ до послуг у сфері життєзабезпечення в разі реалізації проекту; поліпшенням якості цих послуг і зниження їх вартості за рахунок підвищення ефективності. Обов'язковим також є пріоритетність такого проекту для національного уряду, включаючи доступність фінансових ресурсів, необхідних для його підготовки і здійснення.

Підсумовуючи сказане, хотілося б зазначити, що всі представлені в цьому розділі фонди/програми дуже схожі один на одного, особливо дві останні. По суті, вони відрізняються лише широтою охоплення та інститутами, на залучення фінансових ресурсів яких до реалізації інфраструктурних проектів вони орієнтовані.

Усі ці програми в цілому сприяють стабільному розвитку в контексті Цілей сталого розвитку. Але при цьому в них не спостерігається чіткої орієнтації на досягнення тієї чи іншої ЦСР – вони не прив'язані до цільових індикаторів тих 169-ти завдань, які затверджені в їх рамках.

І, нарешті, всі ці програми зосереджені на економічній інфраструктурі: жодна з них не передбачає підтримку створення (модернізації) соціальної інфраструктури. В результаті, не приділяється достатньої уваги потребам бідного населення в отриманні ним якісних медичних, освітніх та соціальних послуг на рівні, передбаченому Цілями сталого розвитку.

У той же час для реалізації подібних проектів в країнах, що розвиваються, повинні бути розвинені моделі, засновані на платі за доступність, які до цього часу не користувалися великою популярністю. Ці моделі дуже складні технологічно і потребують високої професійної підготовки причетних до їх реалізації суб'єктів. Їх не просто вписати в національне законодавство країн світу, що розвивається. Крім того, впровадження таких моделей потребуватиме серйозних змін у бюджетному плануванні, організації бюджетного процесу та в багатьох інших питаннях. На сьогодні серйозних програм щодо підтримки розвитку соціальної інфраструктури в контексті Цілей стійкого розвитку, які могли б бути реалізовані за участю приватного сектора, немає.

Державно-приватне партнерство має глобальний характер та останнім часом визнається одним з визначальних факторів забезпечення сталого економічного розвитку країн, підвищення їх конкурентоспроможності, забезпечення нової якості систем життєзабезпечення.

Світовий досвід застосування державно-приватного партнерства свідчить про його високу ефективність та результативність. Особливістю сьогодення є широке використання ДПП у сферах традиційної державної відповідальності – об'єктах загального користування (громадський транспорт, комунальна інфраструктура, соціальна інфраструктура, об'єкти культури, історичні пам'ятки тощо) і суспільних послугах (ремонт, реконструкція та утримання об'єктів загального користування, прибирання території, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я тощо).

Останні десятиріччя збагатили практику державно-приватного партнерства різноманітним форм і механізмів співробітництва держави та бізнесу, які диференціюються залежно від інвестиційних зобов'язань сторін, розподілу повноважень та ризиків, передавання прав власності чи управління від держави до приватного партнера після закінчення реалізації проекту ДПП.

У схваленій у 2000 році Організацією Об'єднаних Націй Декларації тисячоліття вперше було наголошено на необхідності розвитку довгострокового партнерства з приватним сектором задля досягнення Цілей розвитку тисячоліття.

З того часу державно-приватне партнерство почали розглядати набагато ширше, як інструмент забезпечення сталого економічного розвитку. Зазначена тенденція закріпилася у 2015 році зі схваленням ООН Цілей сталого розвитку до 2030 року. Розвитку цього механізму цілком присвячена ЦСР 17 «Глобальне партнерство в інтересах сталого розвитку», якою фактично окреслено інструментарій досягнення всіх інших шістнадцяти ЦСР. З цього часу увага світового товариства зосередилася на розвитку моделей ДПП, спрямованих на досягнення Цілей сталого розвитку та удосконалення системи міжнародної технічної допомоги для розвитку (так званої Офіційної допомоги для розвитку).

Застосування механізмів державно-приватного партнерства в Україні за умов небезпечного погіршення технічного стану економічної інфраструктури є надзвичайно актуальним. Важливість використання цього інструментарію у країнах економік, що розвиваються, підтверджена світовим досвідом. Саме такі країни сьогодні є лідерами щодо застосування ДПП як за обсягами залучених інвестицій, так і за кількістю реалізованих проектів (наприклад Індія, Мексика, Бразилія, Туреччина). Досвід цих країн свідчить, що використання механізмів державно-приватного партнерства для реалізації інфраструктурних проектів може стати дієвим інструментом стимулювання внутрішнього попиту та забезпечення поступального соціально-економічного розвитку країни.

Надзвичайно важливим є розвиток ДПП й в Україні. Водночас на сьогодні наша країна не має суттєвих позитивних здобутків щодо співробітництва держави з приватним бізнесом задля задоволення суспільних інтересів. Проектів ДПП, що могли б вважатися позитивними у розумінні світового товариства, в нашій країні не існує. Навпаки, нечисленні випадки такої взаємодії (наприклад, проекти у сфері централізованого водопостачання і водовідведення) є невдалими, а іноді мають яскраво виражений негативний характер, викриваючи антагонізм у відносинах як держави та бізнесу, так і населення і бізнесу, дискримінуючи саму ідею державно-приватного партнерства

у суспільстві. Зазначене значною мірою обумовлюється відсутністю концептуальних і правових засад відносин, що формуються в рамках ДПП; невизначеністю мети та принципів, недостатньою врегульованістю форм і механізмів взаємовідносин держави і приватного капіталу. Бракує системного бачення держави щодо упровадження та розвитку процесу взаємовигідного співробітництва держави з приватним бізнесом, зокрема – у суспільному секторі. Недостатньою є інституційна спроможність органів публічної влади з цих питань як у центрі, так і на місцях.

Правове регулювання державно-приватного партнерства в світі дуже сильно відрізняється від країни до країни та залежить від ступеня економічного розвитку, завдань, що стоять перед країною на певному етапі її розвитку, системи правовідносин, бачення ролі держави в економіці, відношення до приватного сектора тощо. Разом з тим майже у всьому світі не піддається сумніву, що створення сприятливих умов для розвитку ДПП потребує формування комплексної системи державного регулювання, дружньої до приватного бізнесу. Це стосується перш за все дозвільної системи, податкового та бюджетного законодавства, валютного та цінового регулювання, захисту власності та інвестицій. З огляду на це, важливим для розвитку ДПП є наявність належного правового підґрунтя для залучення приватного бізнесу до реалізації інфраструктурних проектів у рамках ДПП. Зокрема, це стосується чітких вимог до процесу підготовки, аналізу та експертизи пакету документів, на основі якого уповноважений орган приймає рішення щодо доцільності здійснення конкретного пропонованого ДПП; формалізації процесу оцінки ризиків щодо здійснення ДПП; наявності законодавчо затверджених стандартів якості послуг, а також процедур моніторингу за діяльністю приватного партнера та його звітності у рамках відповідної сфери діяльності.

Останнім часом в Україні відбулися позитивні зміни у сфері оновлення правового регулювання з питань державно-приватного партнерства. Суттєво оновлено Закон України «Про державно-приватне партнерство», який в цілому відповідає кращим міжнародним практикам. Схвалено необхідні для

його застосування акти вторинного законодавства. Зростають і потреби країни у модернізації (відновленні) інфраструктури, при тому, що бюджетні можливості держави здійснювати необхідні капітальні вкладення лишаються вкрай обмеженими. З огляду на це широке залучення приватного сектора в економіку України не лише є важливим в умовах сьогодення, а й має необхідну правову основу.

Активізація залучення приватного сектора для відновлення інфраструктури на засадах ДПП дасть змогу залучити додаткові фінансові ресурси, отримати досвід, знання, технології, якими володіє приватний бізнес. Додатковою перевагою запровадження ДПП у нашій країні може стати й те, що потужний приватний сектор стане лобістом проведення в Україні давно назрілих реформ у бюджетній, податковій, освітній та інших сферах, забезпеченні спрощення та прозорості регуляторних процедур тощо, що так необхідно сьогодні. Серед пріоритетних напрямів застосування механізмів ДПП в Україні, на нашу думку, потрібно визначити такі, як:

- розвиток економічної інфраструктури (перш за все це стосується системи автомобільних доріг, залізничного транспорту, систем електро-, газо-, тепло-, водозабезпечення та водовідведення, утилізації побутових та промислових відходів, розбудови медичної інфраструктури, підвищення енергоефективності будівель бюджетної сфери);
- передача приватному сектору виконання певних публічних послуг, отриманням яких найбільше незадоволене населення (видача різного роду довідок, оформлення субсидій, управління закладами медицини, освіти, культури та спорту тощо).

Для розвитку в Україні державно-приватного партнерства необхідно подолати цілу низку системних проблем, які гальмують процес залучення приватного бізнесу в інфраструктуру. Однією з найбільш суттєвих та найменш опрацьованих є визначення ролі держави у підтримці та стимулюванні приватного бізнесу, що бере участь у проектах ДПП, та, відповідно, встановлення особливостей надання державної підтримки проектам ДПП й запровадження системи моніторингу та управління фіскальними ризиками ДПП.

Бюджетна підтримка є важливим інструментом стимулювання залучення приватного бізнесу в інфраструктуру країн, що розвиваються. Зазначене обумовлене низьким платоспроможним попитом на суспільно значимі послуги у таких країнах, що призводить до неможливості забезпечити відшкодування внесених приватним бізнесом інвестицій у створення (модернізацію) відповідної інфраструктури за рахунок плати споживачів (користувачів) таких послуг.

Бюджетним кодексом України врегульовані певні питання надання бюджетної підтримки. Водночас будь-яких особливостей надання підтримки проектам ДПП цим законодавчим актом не передбачено. Зокрема, надання державних гарантій для проектів державно-приватного партнерства практично не є можливим у нашій країні, оскільки державні гарантії у розумінні Бюджетного кодексу України мають зовсім іншу ідеологію, ніж та, що закладена у ДПП. Відповідно до цього кодексу всі зобов'язання за державною гарантією в разі настання гарантованого випадку несе приватний партнер, навіть у разі, якщо такий випадок виникає внаслідок ризиків, що віднесені до відповідальності державного партнера.

Основними проблемними питаннями в сфері надання державної підтримки ДПП в Україні є:

- відсутність гарантій продовження терміну реалізації бюджетних програм (щорічне затвердження бюджету та коригування бюджетних програм), що унеможлиблює здійснення бюджетної підтримки на строк реалізації проекту ДПП у відповідності з умовами, передбаченими договором;
- невизначеність методології надання державної підтримки в рамках реалізації ДПП в Україні, невідповідність принципів та підходів у цій сфері міжнародним принципам;
- невідповідність ідеології державно-приватного партнерства підходам до надання державних гарантій для реалізації проектів ДПП (відповідальність у разі настання гарантованого випадку, платність гарантій, необхідність отримувати зустрічні безвідзивні гарантії комерційних банків, неможливість залучати бюджетні кошти для часткового повернення кредиту);

- обмежені можливості отримання місцевих запозичень та місцевих гарантій внаслідок введення граничної межі загального обсягу місцевого боргу та гарантованого органами місцевого самоврядування боргу як середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів;
- законодавча неврегульованість довгострокових зобов'язань державних партнерів за проектами ДПП.

Удосконалення системи державної підтримки ДПП в Україні має здійснюватися відповідно до міжнародних принципів у цій сфері та сутності державно-приватного партнерства й передбачати:

- розроблення принципів, критеріїв та порядку надання субвенцій на виконання інвестиційних проектів для реалізації проектів ДПП на довгострокову перспективу в рамках розвитку програмно-цільового методу бюджетування;
- приведення у відповідність до ідеології ДПП законодавства з питань державних та місцевих гарантій, державних і місцевих запозичень;
- вивчення можливості надання окремим зобов'язанням державного партнера за контрактами ДПП статусу державних/ місцевих запозичень;
- визначення на цій основі інших можливих форм державної підтримки ДПП та розроблення відповідних бюджетних механізмів;
- перегляд порядку надання державної підтримки здійсненню ДПП, забезпечення його відповідності процедурам підготовки, ініціювання та реалізації проектів у формі державно-приватного партнерства.

Розбудова системи державних гарантій та інших механізмів забезпечення довгострокових зобов'язань державного партнера за договором ДПП потребує розвитку інституційного середовища у цій сфері, зокрема, побудови цілісної системи оцінки ризиків держави, у тому числі – фіскальних, при плануванні та реалізації проектів ДПП та управління ними.

Формування такої системи має передбачати:

- централізацію інформації про надані у рамках ДПП державні гарантії (їх обсяги та умови настання), а також про умовні зобов'язання за проектами ДПП. Спеціально уповноважений на це державний орган повинен на постійній основі відслідковувати вірогідність настання гарантійних зобов'язань та здійснювати оцінку виникнення умов, які призведуть до необхідності виконання державою цих зобов'язань. Результати такої оцінки мають своєчасно надаватися Уряду для попередження його про наслідки для державного бюджету прийняття тих чи інших управлінських рішень;
- розроблення методології оцінки та ефективного регулювання ризиків держави за проектами ДПП (як за державними гарантіями, так і за умовними зобов'язаннями);
- забезпечення високого професійного рівня фахівців, задіяних у цих питаннях.

Для реалізації пріоритетних завдань задля розвитку державно-приватного партнерства в Україні надзвичайно важливою є роль сучасної науки. З одного боку, вона може стати суб'єктом цього ринку та учасником проектів, що реалізуються на засадах ДПП, з іншого – ідеологом та методологом розвитку цього явища в Україні. Важливу роль має відігравати наука і в питаннях проведення аналізу ефективності здійснення ДПП, оцінки можливих ризиків на етапі схвалення рішень про доцільність здійснення ДПП, удосконалення системи державної підтримки проектів ДПП, приведення її у відповідність до міжнародних стандартів. Світовий досвід свідчить, що розвиток механізмів державно-приватного партнерства також має важливе значення для забезпечення комерціалізації наукових досліджень та трансферу інноваційних технологій.

Важливим є дослідити потенціал реалізації проектів на засадах ДПП в нашій країні та їх вплив на макроекономічні показники і поліпшення навколишнього середовища, проаналізувати економічну та соціальну доцільність запровадження бюджетної підтримки та податкового стимулювання у цій сфері, визначитися з оптимальною секторальною структурою застосування ДПП, оцінити можливості державного бюджету,

брати участь у фінансуванні відповідних проектів та визначити оптимальну структуру фінансування проектів залежно від сфери їх застосування.

Державі потрібно зосередитися й на розвитку інституційного середовища в сфері ДПП, зокрема стосовно підвищення координації державних органів при схваленні рішень щодо ДПП та здійснення контролю у цій сфері. Крім того, для ефективного впровадження ДПП в Україні актуальним є визначення моделі ефективної системи мотивації й контролю в органах, відповідальних за реалізацію ДПП з боку держави та органів місцевого самоврядування, розвиток інституційної спроможності публічної влади. Необхідно налагодити навчання у цій сфері, підготувати відповідні методичні рекомендації (інструкції) для публічної влади. Для забезпечення високої суспільної результативності державно-приватного партнерства важливим є відпрацювання його механізмів на пілотних проектах, розроблення та розповсюдження методології їх застосування у різних сферах діяльності (модернізація інфраструктури; створення технологічних парків і науково-виробничих центрів; використання національної культурної та природної спадщини для соціально-економічного розвитку територій тощо), підготовка на цій основі кваліфікованих кадрів з питань ДПП.

Реалізація таких проектів має супроводжуватися проведенням широкого відкритого діалогу у суспільстві щодо доцільності та суспільної вигоди від використання можливостей приватного капіталу для розвитку соціально орієнтованих галузей економіки. Позитивний досвід здійснення проектів ДПП має бути доведено до широкого загалу. З метою розвитку правового та інституційного середовища в сфері ДПП Україна повинна ширше використовувати існуючі можливості щодо отримання технічної допомоги на ці цілі. Для цього потрібно активно співпрацювати з міжнародними фінансовими організаціями та донорами, що надають таку підтримку; мати чітке бачення щодо пріоритетів країни в сфері сталого розвитку, розробити та схвалити довгострокові національні та міські програми соціально-економічного розвитку та інфраструктурні плани.

Розділ 5. МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Моделювання фінансово-економічної системи та прогнозування розвитку економіки України

На сучасному етапі, особливо протягом останніх років, в Україні досить гостро стоїть проблема аналізу чинників і складових забезпечення економічного зростання для нівелювання основних макроекономічних диспропорцій та стабілізації подальшого економічного розвитку. Забезпечення узгодження і синхронізації економічної політики та її основних складових щодо заданих цільових орієнтирів є одним з головних завдань у сфері макроекономічного прогнозування. У цьому аспекті розроблення новітніх інформаційно-аналітичних систем та модельного інструментарію, які пов'язують в єдиний інтегрований комплекс різні сфери економіки, може стати відповідною базою для кількісного обґрунтування параметрів економічної політики та оцінки їх впливу на динаміку ключових макропоказників. На цей час, зокрема, надзвичайної актуальності набуває кількісний аналіз макроекономічних наслідків від реалізації реформаторських заходів податково-бюджетної політики та відповідне сценарне прогнозування розвитку макроекономічної ситуації в Україні.

Протягом останніх років державні фінанси України перебувають у стадії реформування, і частина проблем динамічного розвитку, що стримують економічне зростання, тісно пов'язана з податково-бюджетною сферою. Методологія адміністрування податкових надходжень розвинена недостатньо, що зумовлює помилки і нестабільність у системі державного регулювання, розбіжності між прогнозними очікуваннями та фактичним виконання державного бюджету. Необхідно коригувати бюджетну політику, націливши її на сприяння економічному зростанню відповідно до концептуальних засад

стратегії соціально-економічного розвитку України. При цьому заходи щодо податково-бюджетного коригування мають розроблятися у рамках загальної методології, яка об'єднує питання проведення широкого комплексу заходів із завданням досягнення економічних цілей не лише у відношенні економічного зростання, а й забезпечення прийняттого рівня інфляції та стану платіжного балансу. За таких умов українським є отримання реалістичних прогнозів та впровадження в практику сучасних економічних модельних технологій аналізу та прогнозування державних фінансів.

В Інституті економіки та прогнозування НАН України здійснено розробку програмно-аналітичного інструментарію «Макропрогноз економіки України» як складової Інформаційно-аналітичної системи супроводження бюджетного процесу (ІАСБП) на макrorівні на базі системи інтегрованих економіко-математичних моделей прогнозування економіки України (у розрізі реального, бюджетного, монетарного та зовнішньоекономічного секторів) для динамічної оцінки взаємозв'язків бюджетної сфери у розрізі основних секторів економіки; виявлення факторів, що впливають на ефективну взаємодію бюджетної сфери з усіма секторами національної економіки; узгодження ієрархічного підпорядкування модулів інформаційного та програмного забезпечення щодо опрацювання проблем стикування міжсекторних моделей на макrorівні з модельним інструментарієм супроводження бюджетного процесу на регіональному та місцевому рівнях; сценарного прогнозування ключових показників соціально-економічного розвитку як макроекономічної бази розроблення бюджету України на середньостроковий перспективний період.

Програмно-аналітичний інструментарій «Макропрогноз економіки України» дає можливість прогнозування макроіндикаторів та основних показників економічного розвитку України у секторному розрізі на період до трьох років, передбачати вплив монетарної, валютної, бюджетної політики та зовнішньоекономічної діяльності на економічну динаміку, а також формувати матриці фінансових потоків для перевірки

збалансованості макропрогнозів за варіантними сценаріями розвитку макроекономічних ситуацій згідно з припущеннями блоку екзогенних змінних.

Комплексне і багатоваріантне прогнозування має здійснюватися на основі комплексу інтегрованих статистичних, балансових та оптимізаційних економіко-математичних моделей, а також і окремих систем моделей, що включають макроекономічні міжсекторальні моделі розвитку, моделі оцінки потенційного ВВП (моделі економічного зростання), модель «витрати-випуск», інтегровані міжкраїнні економіко-математичні моделі.

Інтегрування макромоделей у комплекси підпорядковується певним методологічним принципам, на яких має базуватися економічне прогнозування [242]. Це принципи цілеспрямованості, ієрархічності, розвитку, єдності, відносної автономності, адаптації, зовнішнього доповнення, гнучкості.

Принцип цілеспрямованості є провідним в економіко-математичному моделюванні і прогнозуванні, за яким виконується формалізований опис характеристик економічного об'єкта відповідно до поставлених перед дослідженням завдань і досягнення загальної мети дослідження – єдиної характеристики гомеостазу (поведінки) економічного об'єкта, інваріантної до різних змін стану функціонального середовища. При побудові комплексних інтегрованих макромоделей цей принцип реалізується у центральному блоці зірки комплексу, а інші симплекси (макромоделі – елементи) підпорядковані генеральній цілі [232].

Принцип ієрархічності передбачає визначення рівнів реалізації підцілей і завдань дослідження, підпорядкованих генеральній меті, відповідно до їх важливості і часу виконання. Цей принцип характеризує стан (лінію поведінки) симплексів комплексу макромоделей.

Принцип розвитку потребує постійного вдосконалювання комплексу моделей, включення в його склад нових моделей, використання яких стає необхідним і можливим у міру загального удосконалення методології планування й управління.

Розвиток комплексного моделювання вимагає відповідного розвитку інформаційного й математичного забезпечення планових і прогнозних розрахунків.

Принцип єдності означає подання розробленого комплексу економіко-математичних моделей у єдиній зірковій структурі з чітко визначеними централізованим блоком та інтегрованими симплексами (макромоделями), підпорядкованих виконанню визначеного кола цілеспрямованих завдань. На відміну від реалізації цього принципу, для системи макромоделей у комплексних інтегрованих макромоделях значно послаблюється вимога щодо спільності методологічного підходу до побудови однотипних моделей, використовуваних на різних рівнях управління економічними процесами, та єдність математичного забезпечення системи.

Принцип відносної автономності полягає у наявності у загальному комплексі моделей локально самостійних частин, які можна розробляти й впроваджувати окремо, не очікуючи повного завершення модельних розрахунків за всіма симплексами сформованого комплексу моделей. Цей принцип дозволяє розробляти локальні комплексні прогнозні розрахунки за конкретними макроіндикаторами.

Принцип адаптивності означає спроможність економічного об'єкта або економічної системи, що досліджується, виявляти цілеспрямовану пристосувальну поведінку, а також сам процес такого пристосування, в умовах флуктуації функціонального середовища з метою збереження основних властивостей і підтримки визначальних функціональних змінних у певних межах. Зазначений принцип легше реалізується у зірковому комплексі, ніж у системі макромоделей, тому що в комплексних інтегрованих макромоделях відсутні жорсткий зв'язок взаємозв'язків між змінними макромоделей та зворотні зв'язки.

Із цього випливає потреба відповідності розроблених макромоделей функціонально сформованим рівням управління, що відрізняються ступенем деталізації процесів, які аналізуються (за територіально-адміністративною ознакою, об'єктами господарювання, а також макросекторами економіки, видами

економічної діяльності тощо), тобто моделі для кожного рівня відрізняються ступенем деталізації процесів, що підлягають економіко-математичному аналізу.

Принцип зовнішнього доповнення передбачає сукупність неформальних процедур коригування формалізовано отриманого управлінського рішення, а також задавання екзогенних параметрів в модель управління. Комплексні інтегровані макромоделі дотримуються цього принципу, оскільки у складових симплексів зіркових комплексів, що розробляються, має бути присутній блок екзогенних змінних, за допомогою яких оцінюється економічна перспектива за альтернативними сценаріями розвитку макроекономічної ситуації.

Принцип гнучкості полягає у швидкій оперативній перебудові сформованого комплексу інтегрованих макромоделей за його доповненням, вилученням та комбінаціями певних симплексів, виходячи зі зміни та переорієнтації цілей дослідження, а також структури інтеграції макромоделей (симплексів) комплексу. Саме підхід побудови зіркового комплексу за своїм визначенням передбачає переваги перед складними системами макромоделей щодо дотримання цього принципу.

Крім розглянутих загальнометодологічних принципів, потрібно відмітити ряд специфічних принципів, що мають важливе значення для побудови комплексних інтегрованих макромоделей. Це такі принципи, як принцип централізації зіркового комплексу макромоделей, принцип орієнтації на вихідні планові показники, принцип необхідної розмаїтості, принцип пов'язування моделей.

Принцип централізації зіркового комплексу макромоделей полягає в тому, що для ефективного розв'язання завдань і досягнення мети дослідження необхідно визначення централизованого блоку комплексних інтегрованих макромоделей та відповідних «зіркових промінів» – симплексів [232], які можуть мати специфічний напрямок (прогнозування стану ресурсів, макроекономічних балансів, оптимізації економічних індикаторів, нормативного прогнозування, розвитку секторів економіки, видів економічної діяльності, суб'єктів господарювання).

Принцип орієнтації на вихідні прогностичні показники означає, що комплексні інтегровані макромоделі і розв'язання за їх допомогою планових завдань мають забезпечити вихід на цільові прогностичні показники. Ця умова впливає на ступінь деталізації симплексів (макромоделей), на алгоритми, що розробляються, й програми розрахунків, а також значною мірою – на склад вхідної інформації.

Принцип необхідної різноманітності полягає в тому, що для адекватного відображення об'єктивних економічних процесів у склад комплексних інтегрованих макромоделей варто включати різноманітні моделі, у тому числі – регресійні та економетричні, математичного програмування, таблиці «витрати-випуск», імітаційні моделі. Вибір математичного апарату для побудови й реалізації моделей має визначатися особливостями процесу, що моделюється, й можливостями програмного та технічного забезпечення прогностичних розрахунків.

Принцип пов'язування моделей означає, що симплекси комплексних інтегрованих макромоделей мають бути пов'язані логічно, інформаційно й алгоритмічно з централізованим блоком. Логічний зв'язок визначає ієрархічність та загальну послідовність реалізації симплексів (макромоделей) у комплексі, а також логічну підпорядкованість та узгодженість з централізованим блоком комплексних інтегрованих макромоделей. Вищезазначені загальні й специфічні принципи якісно і змістовно пов'язані між собою. З урахуванням цих принципів будуються комплексні інтегровані макромоделі прогнозування і регулювання національною економікою за типом зірки, використання яких доцільно для ефективного прогнозування національної економіки.

Макромоделі (симплекси) можна об'єднувати за певними пріоритетами та комбінаціями, виходячи із завдань центрального блоку (макроекономічної політики ефективного розвитку). Особливість комплексних макромоделей полягає в способі інтеграції (об'єднання) макромоделей і систем моделей – за структурою «зіркового» комплексу, де визначається центра-

лізований блок симпліціального комплексу (наприклад, блок економічної політики) та симплекси-макромоделі, що йому підпорядковані як відповідні «зіркові промені», або, згідно з необхідністю оцінки впливу та наслідків складових економічної політики, відповідно одна з моделей комплексу стає центральною, а інші приєднуються до неї як променеві або сателітні. Це дозволяє оптимізувати дотримання вимог системної стійкості, а саме: динамічною є структура центральної моделі, де визначаються факторні взаємозалежності, сценарії перспективного розвитку і, відповідно, варіанти «входів та виходів» окремих підпорядкованих моделей.

Виходячи із завдань економічного прогнозування щодо оперативної оцінки макроіндикаторів та обґрунтування комплексу заходів реалізації однієї або декількох цілей і підцілей розвитку національного господарства, пропонується на макрорівні застосувати об'єднання локалізованих моделей, підпорядкованих цим цілям і не обтяжених надмірною кількістю взаємозв'язків між моделями. Саме тому для формування комплексних моделей прогнозування макроекономічних процесів власне і застосовується спеціальний математичний підхід «зіркової інтеграції макромоделей», який є певним відходом від вимог загальної системності, але дозволяє посилити оперативність практичних модельних розрахунків.

Методологічною основою програмно-аналітичного інструментарію супроводження бюджетного процесу «Макропрогноз економіки України» є система макромоделей, яка включає інтегровані моделі прогнозування економіки України та модель балансування реальних і фінансових потоків за секторами економіки та орієнтована на практичну реалізацію в умовах нестабільної економічної кон'юнктури (рис. 5.1).

Запропоновані підходи інтеграції моделей уможливають об'єднання різнофункціональних моделей за окремими секторами економіки, що розширює аналітичний «горизонт» модельних розрахунків і посилює оперативність практичної реалізації всього модельного комплексу.

**ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**



Рис. 5.1. Система макромоделей прогнозування економіки України

Інтегровані моделі прогнозування економіки України об'єднують секторальні моделі економічного розвитку відповідно до методології побудови економетричних моделей для отримання середньострокових оцінок розвитку національної економіки і пошуку можливостей її регулювання за допомогою механізмів, що закладаються в бюджетній, грошово-кредитній та валютній політиці з імітаційними розрахунками економічної динаміки в Україні у середньостроковому періоді згідно зі сценаріями розвитку макроекономічної ситуації. Запропоновані моделі дають змогу враховувати найсуттєвіші системні

**Розділ 5. МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

чинники, оцінити взаємовплив відповідних факторних змінних і розширюють можливості застосування системи моделей для пошуку та регулювання варіантів розвитку в умовах дотримання макроекономічної збалансованості (рис. 5.2).

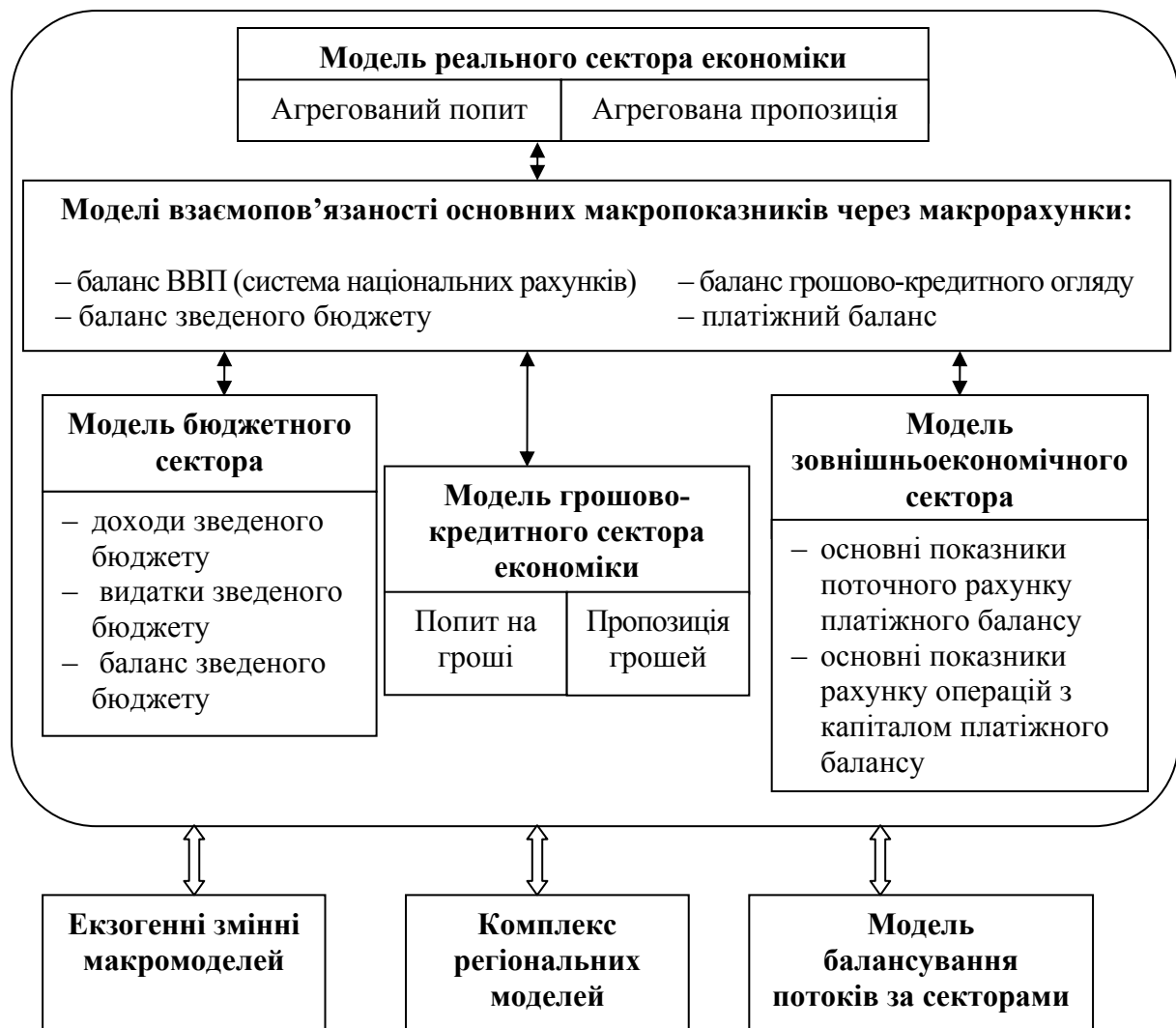


Рис. 5.2. Інтегровані моделі прогнозування економіки України

У складі інтегрованих моделей прогнозування економіки України формалізовано моделі реального, бюджетного, грошово-кредитного, зовнішньоекономічного секторів економіки і моделі взаємопов'язаності основних показників макроекономічних рахунків.

Інтегровані моделі прогнозування економіки України складаються зі стохастичних регресійних рівнянь і тотожностей та, згідно з критеріями класифікації економіко-математичних моделей, належать до нелінійних, агрегованих, змішаних (що містять одночасні блоки), імітаційно-стохастичних, прикладних, у реальних і номінальних величинах і приростах змінних моделей.

Реалізація моделей забезпечує єдину технологію розв'язування системи моделей, яка складається з формування інформаційної бази, структурного аналізу взаємозв'язків вхідних змінних і розв'язку моделей за вихідними змінними.

Сконструйовані моделі реалізовані в середовищі системи економетричного моделювання (*E-Views*), яка дає змогу прогнозувати макроекономічні показники та макроорієнтири розвитку економіки України на середньостроковий період.

Екстраполяція екзогенних змінних здійснювалась відповідно до якісної характеристики розгортання подій в економічному середовищі України за комплексними сценаріями, які вивчають вплив поєднаних гіпотез про зміни різних керуючих факторів на розвиток прогнозних змінних. Варіантні прогнози, розраховані внаслідок спільного рішення системи секторальних моделей, можна визначити як результат використання імітаційного прогнозного інструментарію через структурні регресійні параметри моделей, що оцінювались за методом найменших квадратів та його модифікаціями; корекцію деяких рівнянь, ретроспективні прогнози яких показали відносно високі відхилення від фактичних даних (понад 4–5%); екстраполяцію найближчого минулого розвитку екзогенних змінних; модифіковані екстраполяції стосовно якісних припущень у прогнозному періоді відповідно до розвитку макроекономічної ситуації в Україні за моделями реального, бюджетного, грошово-кредитного, зовнішньоекономічного секторів економіки.

Модель реального сектора економіки

Модель розвитку реального сектора економіки України, що пов'язана з основними секторами (зокрема, бюджетним, монетарним та зовнішньоекономічним), призначена для сценарного прогнозування згідно із заданими варіантами вибору ефективної економічної політики держави та дозволяє вести підготовку оперативних прогнозних розрахунків у реальному часовому режимі. Моделювання економіки України ґрунтується на взаємопов'язаних статтях національних рахунків при збереженні необхідного балансу між основними секторами економіки. Змінними економічної політики визначаються: реальне та державне споживання, валові інвестиції, ставки окремих податків, експорт, імпорт, а також відсоткові ставки, зміна індексу інфляції, індекси цін агрегованих макропоказників. Модель зорієнтована на прогноз економічного зростання за одночасного ітераційного наближення до збереження головних макроекономічних пропорцій. Реально взаємодія блоків моделі проявляється у побудові та узгодженні основних показників СНР, балансу державного бюджету, платіжного і монетарного балансів. До цього ж виробництво, дохід і витрати (або заощадження) пов'язуються, як відомо, трьома основними балансовими взаємозалежностями: виробництво і дохід; дохід і витрати; заощадження і придбання активів. Поточні і капітальні взаємозв'язки СНР між державним, приватним, зовнішнім секторами і монетарною системою як посередницьким сектором, та наведені вище базові взаємозалежності складають тотожності національного доходу і відображають обмеження бюджетного, зовнішнього, грошово-кредитного секторів економіки України.

У сучасних теоріях прогнозування розвитку економічних процесів серед найважливіших визначаються показники виробничого сектора, валовий внутрішній продукт у реальному і номінальному виразах, відповідний рівень інфляції. Ціни, обсяг виробництва і структура витрат – основні макроіндикатори, що використовуються для прогнозування ситуації в

реальному секторі економіки. Такі прогнози є визначальними в державних програмах економічного і соціального розвитку, тому що стійка економічна динаміка і помірні інфляція, звичайно, належать до першорядних завдань ефективної економічної політики держави. Структура витрат у реальному секторі впливає на потенціал зростання і баланс зовнішньоекономічних операцій країни. Прогнозування цін і обсягу продукції необхідні для визначення номінального ВВП, який дає підстави для узгодження відносного розміру таких показників, як баланс бюджету і сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу.

Основними чинниками, що впливають на виробництво, визначаються попит і пропозиція. За умов ринкової економіки рішення підприємств про виробництво визначених товарів чи надання визначених послуг і рішення споживачів про їх придбання мають добровільний характер. Рівень надання урядом соціальних послуг визначається окремими підприємствами. За високого рівня прибутку підприємства, як правило, збільшують випуск продукції, і навпаки. Макроекономічний аналіз концентрується на дослідженні загального рівня виробництва на макрорівні. Обсяг можливого випуску товарів і послуг варіює залежно від ресурсів, що використовуються (земля, робоча сила і капіталовкладення), та від рівня існуючої техніки, культури праці і ринкової структури. Ресурси також називають «чинниками виробництва», або «факторними послугами», робоча сила вважається чинником виробництва, а виконана робота – факторною послугою. В цілому при збільшенні обсягу ресурсів, що використовуються, або за їх більш ефективного використання потенціальний обсяг виробництва в економіці збільшується.

За умов ринкової економіки питання про те, працюють фірми на максимальному рівні або нижче від своїх можливостей, залежить від сьогоденного і майбутнього обсягів продажу продукції, тобто від попиту на неї. Якщо обсяг продажу продукції виявляється меншим за потенційний обсяг виробництва, окреме підприємство, звичайно, знижує обсяг продукції, що

випускає, і, можливо, звільняє частину робітників. На макроекономічному рівні, за наявності слабкого попиту, безробіття в економіці буде вищим від звичайного рівня, і фірми вироблятимуть продукцію за обсягами дещо нижче від своїх можливостей. У разі простоїв і незавантаженості робочих, машин і приміщень спостерігається втрата ресурсів. Пропозиція представляє, деякою мірою, верхню межу ВВП, але коли попит нижчий від пропозиції, то він неминуче накладатиме обмеження на фактичне виробництво. Варто зазначити, що низький внутрішній попит може вивільняти товари для експорту, якщо експорт більше залежить від внутрішньої пропозиції, ніж від зовнішнього попиту. При цьому додаткова реалізація на зовнішньому ринку може замінити внутрішній попит, що дозволить підтримувати рівень виробництва. Крім того, наявність невикористаних ресурсів, особливо у великих обсягах, може сповільнити тенденцію до зростання цін чи навіть потягти за собою їх зниження, що в цілому сприятиме стимулюванню попиту, виробництва і зайнятості [230].

Функція сукупного виробництва означає взаємозв'язок між обсягом виробництва і різноманітними ресурсами, що складають чинники виробництва.

У довгостроковому періоді зростання виробництва має означати ширшу наявність чинників виробництва чи їх найефективніше використання. У короткостроковому періоді приріст реального ВВП залежатиме від змін у повному використанні робочої сили і капіталу. Рівень виробництва, що досягається за повної зайнятості трудових ресурсів і за нормальної інтенсивності використання робочої сили й капіталу, називається потенціальним рівнем, або рівнем повної зайнятості (за відсутності циклічної форми безробіття), що визначається таким чином: потенційний рівень виробництва менший від максимального фізичного обсягу за заданого обсягу основного капіталу і робочої сили. За повної зайнятості рівень безробіття не буде на нульовій відмітці, оскільки в умовах динамічної економіки, що розвивається, присутній природний рівень безробіття, коли частина робочих перебуває у процесі переходу

з одного робочого місця на інше (фрикційне безробіття) та підвищує професійну кваліфікацію у зв'язку із структурними зрушеннями в економіці (структурне безробіття). Крім того, устаткування може бути якийсь час незадіяне у зв'язку з необхідністю його технічного вдосконалення, хоча доведення загального обсягу виробництва до рівня, що в цілому відповідає нормальній повній зайнятості, звичайно, пов'язане зі зростанням витрат виробництва.

Оскільки потенційний обсяг виробництва передбачає використання чинників виробництва за нормальної інтенсивності, фактичний загальний випуск може перевищувати потенційний обсяг, принаймні, на короткі проміжки часу. В цілому збільшення сукупного попиту призводить до зростання виробництва і навпаки. Однак при цьому можуть зростати виробничі витрати, особливо, якщо економіка наближається до повної нормальної завантаженості. Таким чином, збільшення попиту призводить, як правило, до випуску додаткової продукції і зростання інфляції. Якщо економіка працює набагато слабше від своїх потенційних можливостей, спостерігатиметься чималий позитивний приріст виробництва за невеликої інфляції (реcesійний розрив ВВП). Але якщо обсяг виробництва вже знаходиться на рівні нормальної повної завантаженості або переважає його, то зростання вплине на зростання цін і майже не вплине на обсяг продукції, що випускається (інфляційний розрив). При скороченні сукупного попиту насамперед зменшується обсяг виробленої продукції, хоча часом спостерігається також і уповільнення темпів інфляції.

Таким чином, зростання виробничого потенціалу може бути проаналізоване за допомогою виробничих функцій. При визначенні обсягу виробництва в найближчій перспективі варто враховувати як фактори пропозиції, так і попиту. Для розрахунків виробничих функцій необхідно мати достатні статистичні дані про трудові ресурси і основні фонди, тоді як формальний розгляд взаємодії чинників попиту і пропозиції залежить від мети і структури конструювання економіко-математичної (економетричної) моделі.

У багатьох країнах відсутні дані та відповідні моделі, що дозволяють використовувати підхід економетричного моделювання. Внаслідок цього прогнозування обсягів виробництва і цінкових індексів найчастіше ґрунтується на тимчасових процедурах. Для початку можливо скласти прогноз обсягу виробництва на певний рік на основі обліку тенденцій зростання виробництва за останній час. Такий прогноз може бути вивірений шляхом аналізу тенденцій структури ВВП за секторами. Проте його необхідно скоригувати з урахуванням чинників, характерних для кожного сектора, і взаємодіями з різноманітними видами економічної діяльності. Передбачення щодо сільського господарства мають відображати прогнози погодних умов, цін на товари та інші особливі чинники. Прогнози щодо виробництва в машинобудівельній промисловості можуть включати залежність машинобудівництва від постачань в інших галузях економіки. Потрібно також звернути увагу на чинники, що впливають на виробництво в період структурних змін. При цьому, враховуючи роль чинників попиту при визначенні обсягу виробництва, при прогнозуванні виробництва необхідно брати до уваги стан сукупного попиту. Так, вторинні і третинні сектори економіки можуть реагувати на попит, що зазначається у внутрішніх і зовнішніх секторах.

У ринковій економіці виробнича функція – найважливіший аналітичний інструмент для вивчення умов і факторів зростання виробництва. Хоча загальновідомо, що виробнича функція описує добровільну діяльність підприємств, направлену на досягнення максимального прибутку, це не є головним. Виробнича функція в цілому опускає подробиці, але може передбачати варіювання відносних обсягів капітальних і трудових ресурсів у процесі виробництва. З точки зору економічної теорії ця варіантність складається з двох важливих моментів, що не присутні в аналізі моделі «Витрати–випуск». По-перше, відносна економічна віддача трудових і капітальних ресурсів може змінюватися: заробітна плата зростає або скорочується порівняно з розміром прибутку від вкладеного

капіталу. По-друге, ці відносні зміни прибутку можуть підштовхувати підприємства до зміни структури факторних витрат: вони «заощаджують» на трудових ресурсах і ширше використовують капітальні кошти. Внаслідок цього можливе формування тенденції максимального використання всіх наявних ресурсів.

Викладене вище дає привід розглянути декілька системних факторів, характерних для більшості перехідних економік. Хоча системні чинники досить важко визначити в кількісній інтерпретації, але в трансформаційний період саме вони в основному впливають на розвиток виробництва. На нашу думку, до них належать такі:

- економічна діяльність за нових умов часто має такий характер, за якого спостерігається стримування діяльності з боку пропозиції, включаючи прийняття рішень про інвестиції. Так, досить часто підприємства для вирішення своїх фінансових труднощів сподіваються або на зовнішню допомогу, або на пільгові банківські позички й бюджетні субсидії, або коли оголошення про банкрутство не становить реальної загрози. За таких умов реакція на вимоги ринку є послабленою;
- затримка в розподілі прав власності за нових умов економічної системи часто підштовхує до зростання заробітної плати, послаблюючи можливість забезпечення зміни обсягів виробництва у відповідь на будь-які зміни на ринку. Найчастіше спостерігається підвищення заробітної плати адміністрації приватизованих підприємств, водночас оплата праці найманих працівників майже не зростає через слабкість профспілок та високий реальний рівень безробіття;
- зміна цін, а також тиск зовнішньої конкуренції призводять до того, що частина продукції не продається на ринку за ціною, що покриває виробничі витрати. Це призводить до подальшого тимчасового скорочення обсягу виробництва, оскільки при нестачі інвестицій легше знизити виробництво товарів, що не користуються попитом, аніж збільшити випуск виробів, на які є попит;

- у міру лібералізації цін, обмінних курсів, процентних ставок і скорочення субсидій ринкові трансформації, звичайно, супроводжуються потужним інфляційним тиском на ціни. Щоб запобігти перекосам, спричиненим тим, що інфляційне тиснення вже діє за власною інерцією, необхідна жорстка фінансова політика, яка впливає на виробництво більше, ніж на ціни, відбиваючи нездатність цін гнучко реагувати в бік зниження. Такий стан справ складається особливо тоді, коли ціноутворення на основі витрат переважає зацікавленість в одержанні прибутку;
- цінова лібералізація за відсутності ефективного державного регулювання може сприяти утворенню монопольних цін. У такому разі підприємства підвищують ціни реалізації продукції і знижують обсяги виробництва.

У сучасних теоріях моделювання розвитку економічних процесів у реальному секторі найважливішими визначаються показники валового внутрішнього продукту в постійних цінах та цінах поточного періоду. Тому прогнозування інфляції за умов трансформаційних процесів передбачає аналіз ряду специфічних чинників:

- тенденції в підвищенні собівартості, які сприяють зростанню цін. При визначенні збільшення витрат необхідно проаналізувати, яка частка збільшення витрат позначиться на цінах, і яку їх частину буде перекладено на саме підприємство у вигляді більш низького прибутку. Це, передусім, залежатиме від економічної політики та від міри конкуренції між підприємствами. Реакція підприємства на збільшення сировинних витрат також буде залежати від готовності уряду надати податкові пільги або субсидії тим видам економічної діяльності, в яких спостерігається зростання витрат виробництва;
- послаблення контролю з боку держави може «підштовхнути» ціни вгору, особливо коли швидко зростають доходи і витрати населення на придбання товарів і послуг за рахунок надмірної грошової емісії, а обсяг реальної продукції залишається без змін (інфляція під впливом попиту);

- зміни у відносних цінах визначають необхідність перерозподілу обмежених ресурсів у сфері, де можливе їх найпродуктивніше використання. З іншого боку, зміна загального рівня цін, звичайно, свідчить про наявність в економіці надмірного попиту, хоча таку зміну важко розрізнити на практиці через жорсткі ціни в короткостроковій перспективі. Таким чином, зміна відносних цін знаходить відображення в зростанні, принаймні тимчасового, загального рівня цін;
- очікування споживачів щодо змін цін у майбутньому, які впливають на збільшення цін поточного періоду. Хоча моделювання очікувань викликало значні суперечки і призвело до емпіричних досліджень, в його основі лежить просте посилення: на поведінку людей сьогодні впливає їх досвід минулого й очікування майбутнього, тобто ціни поточного періоду орієнтуються на ціни попереднього періоду та інфляційні сподівання споживачів;
- вплив офіційної економічної політики країни. До неї належать заходи контролю над цінами, політика у галузі конкуренції та система зовнішньої торгівлі. Чим вищий ступінь лібералізації зовнішньої торгівлі у країні, тим більша частка надмірного попиту буде відбиватися у платіжному балансі, а не на зростанні внутрішніх цін. На зміну цін може сильно впливати і режим валютного курсу: менш гнучка система регулювання валютного курсу призводить до того, що зростання попиту відбиватиметься на скороченні валових міжнародних резервів, а не на підвищенні цін.

При прогнозуванні інфляції на основі витрат зміни цін за певний період часу можуть відображати не тільки зміни в зростанні витрат за той же період, а й вплив зростання собівартості в попередні періоди. Збільшення цін на імпорт спочатку може відбитися безпосередньо як на цінах на товари, що імпортуються, так і на товари, які вироблені на території країни з використанням імпортової сировини. Проте пізніше може постати необхідність використання будь-якої іншої сировини для виробництва інших товарів у межах країни в міру того, як розповсюджуються більш високі внутрішні ціни.

Ці наслідки можуть бути значущими для розвитку інфляційних процесів, якщо за підвищенням цін на товари у вигляді компенсації буде збільшена заробітна плата [230].

До цього необхідно внести коригування в економічну політику. Жорсткіша політика може вплинути на зменшення можливості включати збільшені витрати в надвисокі ціни при зниженні попиту і, можливо, заробітна плата і ціни будуть при цьому мати велику гнучкість. З іншого боку, надмірно ліберальна політика може посилити наслідки підвищення витрат. За своєю природою таке регулювання носить довільний характер. Проте в міру завершення прогнозування бюджетних і грошових показників можна очікувати появу чіткої картини стосовно напрямків економічної політики. Це вимагає перегляду первинних розрахунків рівня інфляції [230].

Визначаються два індекси, що показують рівень інфляції країни, – індекс споживчих цін (ІСЦ) і дефлятор валового внутрішнього продукту (ДВВП), який є певною комбінацією ІСЦ та індексу цін виробників (ІЦВ). ІСЦ – індекс цін типового споживчого кошика товарів та послуг, вироблених на території країни, включаючи імпорт. З іншого боку, ДВВП – індекс цін усіх товарів, вироблених як для внутрішнього споживання, так і на експорт. Можна очікувати на те, що зміна в ІСЦ і ДВВП відбиватиме всі інші зміни в імпортних і експортних цінах. Наприклад, якщо імпортні ціни зростають трохи більше, ніж експортні, рівень інфляції, відбитий через ІСЦ, за інших рівних умов, вищий від рівня інфляції, наведеного ДВВП.

Таким чином, випуск продукції і ВВП можна прогнозувати як з боку попиту, так і з боку пропозиції. Згідно з визначенням, фактичні витрати на вітчизняну продукцію мають завжди дорівнювати пропозиції вітчизняної продукції. За ринкової економіки, якщо попит первісно переважає пропозицію, неминуче має місце пристосовувальна реакція, як правило, через поєднання надвисоких цін та посилення імпорту. Прогнозні оцінки за відповідними регресійними моделями дозволяють перевірити ефективність загальних напрямків

економічної політики, яка знаходить відбиття в зростанні внутрішнього виробництва за рахунок тиску з боку попиту й пропозиції виробництва продукції.

Розрахунки витратних статей формують очікуваний розподіл внутрішнього попиту на споживання і капіталовкладення, а також на утворення внутрішніх заощаджень. Такі прогнози також визначають наслідки внутрішнього споживання для зовнішнього балансу.

Прогнози споживання та капіталовкладення мають ґрунтуватися на прогнозах бюджету, а розрахунки імпорту й експорту – на оцінках стану платіжного балансу. Для прогнозування індивідуального споживання й інвестицій з боку підприємств і громадян необхідно зробити модельну оцінку щодо бюджетних, кредитно-грошових, і зовнішньоекономічних рахунків на основі загальних прогнозів виробництва з боку попиту [230].

Економічна теорія та емпіричні дослідження підтверджують, що приватне споживання є функцією доходу у розпорядженні, а також заощаджень, рівень яких залежить від вигод щодо відкладення частини доходу для споживання у майбутньому. Ціна, або вартість найкращої альтернативи, може бути обчислена, наприклад, через певну комбінацію інфляції цін і номінальної процентної ставки. У найпростішій формі визначається лінійна модель взаємодії між споживанням у приватному секторі і доходом у розпорядженні, де припускається, що гранична схильність до споживання (співвідношення приросту приватного споживання і приросту доходу у розпорядженні) постійна, у той час як середня схильність до споживання (частка приватного споживання у сумі доходу у розпорядженні) зменшується зі збільшенням доходу через відносне значення позитивної константи, що знижується. Ці властивості дають підстави припускати, що зміни в споживанні і заощадженнях сприяють стійкому економічному розвитку, тому що норма заощаджень має тенденцію підвищуватися в період зростання і знижуватися в період спаду. По мірі зростання доходу можна припускати довгострокове підвищення норми заощаджень [230].

У інших підходах до оцінки функцій споживання вважається малоімовірним, що на споживача впливає лише дохід за конкретний період. При визначенні своєї поведінки споживач скоріше сподівається на більш довгострокове нормальне для нього надходження доходу. Так, протягом циклічних бумів тимчасовий дохід є порівняно більшим і відношення споживання до фактичного (на противагу довгостроковому) доходу, як очікується, зменшиться. Періоди різких циклічних спадів пов'язують зі скороченням тимчасового доходу, і очікується, що відношення споживання до розрахованого доходу підвищиться. Відповідно до цього припускається, що гранична схильність до споживання буде відрізнятися на короткострокову і довгострокову перспективу.

Валові капіталовкладення складаються з формування валових фондів нагромадження основного капіталу, які включають машини, устаткування і будинки, а також зміни в оборотних фондах підприємств. Очікується, що фірми збільшуватимуть обсяг виробництва у відповідь на розширення попиту на їхню продукцію, а також сприятливі умови для придбання капітального устаткування. Отже, обсяги приватних інвестицій мають залежати від очікуваної норми прибутку, цін і доступності фінансування. Зміни у запасах включають зміни в обігових коштах підприємств, на котрі, як правило, припадає основне навантаження в період короткострокової адаптації до мінливого попиту. Насправді ж приватні інвестиції виявляються одним із найбільш складних макроекономічних показників для моделювання та прогнозних оцінок, оскільки інвестиційна поведінка висвітлюється в економічній теорії як досить непередбачувана та пов'язана з ризиками, сподівання щодо норми прибутку безпосередньо не справджуються і можуть сильно варіюватися залежно від розвитку макроекономічної ситуації. Зазначені проблеми особливо загострені в трансформаційних економіках, де неефективні внутрішні структурні зміни і мінливі міжнародні фінансові ринки можуть викликати різкі коливання з боку іноземних інвесторів щодо вкладення капіталів і зовнішнього фінансування економічних проектів та програм розвитку.

Процеси, що відбуваються у реальному секторі, відіграють центральну роль в економіці країни і значною мірою впливають на її внутрішній та зовнішній баланси. Дослідження співвідношень у реальному секторі висвітлює різноманітні види макроекономічних дисбалансів сукупного попиту та сукупної пропозиції, які безпосередньо впливають на бюджетний дефіцит, надлишкову грошову емісію, що може призвести до інфляції, надмірне використання валютних резервів, що визначає кризу платіжного балансу, високий рівень іноземного запозичення, що призводить до боргової кризи, а також накопичення значного внутрішнього боргу, що зумовлює підвищення реальної відсоткової ставки і витискування приватних інвестицій.

Модель бюджетного сектора

Бюджетний прогноз на середньострокову перспективу має базуватися на достатньо високому ступені залежності від загальних відтворювальних пропорцій і закономірностей економічного зростання, що відображають виробництво ВВП та ділову активність. Основними факторами, котрі впливають на визначення бюджетних ресурсів у середньостроковій перспективі, є динаміка ВВП, прогнозований рівень інфляції, ступінь централізації ресурсів у бюджеті. Водночас прогнозована динаміка бюджетних показників повинна враховувати внутрішні фактори бюджетно-податкової системи та механізми забезпечення темпів і пропорцій розвитку економіки та соціальних гарантій населенню, які можуть складатися у періоді, що розглядається. Тому метою перспективного бюджетного прогнозування є створення необхідних умов забезпечення збалансованості бюджетної системи країни, макроекономічної стабільності, передбачуваності бюджетної та податкової політики, виконання функцій, покладених на центральні та місцеві органи виконавчої влади.

Модель бюджетного сектора враховує взаємозв'язки між бюджетом та показниками економічної динаміки і дозволяє здійснювати оцінку впливу, з одного боку, різних варіантів податково-бюджетної політики на макроекономічну ситуацію в країні загалом і на стан державних фінансів зокрема, та, з іншого боку, різних варіантів загальноекономічних заходів на стан державних фінансів. Рівняння моделі бюджетного сектора сконструйовано залежно від динаміки макроекономічних показників, змін нормативно-правових положень стосовно ставок оподаткування, баз оподаткування, пільг і підвищення якості адміністрування податків. Модель складається з рівнянь і тотожностей та становить собою інструментарій для аналітичних розрахунків впливу різних варіантів розвитку макроекономічної ситуації на бюджетні показники й дає змогу оцінювати вплив різних варіантів податково-бюджетної політики на доходи та видатки зведеного бюджету. Основними складовими моделі бюджетного сектора є сукупні доходи, сукупні видатки, сальдо та фінансування дефіциту бюджету.

Як показує практика, прогнозування розвитку державних фінансів здійснюється на основі загальноекономічних припущень щодо розвитку реального сектора економіки та платіжного балансу, проте при цьому необхідно враховувати також і вплив бюджету на макроекономічну ситуацію, оскільки існує й зворотний зв'язок. Для забезпечення взаємної погодженості макроекономічні та бюджетні прогнози на етапі розроблення повинні постійно уточнюватися, що підтверджує необхідність і важливість здійснення комплексного підходу до вирішення проблеми щодо отримання достовірних показників розвитку економіки України на перспективу.

При прогнозуванні надходжень враховується наявність зворотних зв'язків між податковими ставками і податковими базами, що можливо при використанні макроекономічної моделі, яка визначає взаємозв'язки між усіма секторами економіки. Крім того, модель дає можливість обрахування податкових надходжень на основі функцій, які будуються для різних видів податків з огляду на ставки оподаткування, прогнозні

оцінки відповідних баз оподаткування, збільшення/зменшення пільг щодо сплати податку внаслідок змін податкового законодавства, якість податкового адміністрування, видатки та сальдо бюджету за цілями економічної політики.

У загальному виді моделювання надходжень від основних видів податків здійснюється як:

$$POD_i = F(BAZ_i, ST_i, ADM_PILG_i), i = 1, \dots, k,$$

де POD_i – сума надходжень від податку i -го виду;

BAZ_i – податкова база окремого податку i -го виду;

ST_i – ставка податку i -го виду;

ADM_PILG_i – змінна, яка визначає адміністративно-організаційну складову оподаткування (зміни в адмініструванні або наданні пільг по окремому податку) і дискреційний ефект податку i -го виду.

Прогноз сукупних податкових надходжень зведеного бюджету розраховується як сума прогнозів основних видів податків:

$$SUMPOD = \sum POD_i, i = 1, \dots, k.$$

Як джерела фінансування бюджету в моделі визначено внутрішні та зовнішні запозичення (чисті запозичення за вирахуванням погашення) та надходження коштів від приватизації державного майна.

На відміну від бюджетних надходжень, зміна яких відбувається узгоджено з динамікою економічної активності (за результатами як автоматичних, так і дискреційних ефектів), більша частина бюджетних витрат перебуває в значній залежності від суб'єктивних і автоматичних заходів економічної політики, запланованих органами державного управління. Сума видатків зведеного бюджету (VID) моделюється залежно від суми податкових надходжень і бюджетного сальдо (дефіциту). Останній є екзогенним фактором і визначається у законодавчому порядку згідно з пріоритетами економічної політики.

Відповідно, сумарні видатки розраховуються через можливість їх фінансування за рахунок дохідних ресурсів та джерел внутрішнього та зовнішнього запозичення:

$$VID = SUMDON + DEF$$

де *VID* – сукупні видатки бюджету;

DEF – дефіцит бюджету.

Подальший розподіл коштів за видатками здійснюється за структурою, затвердженою Законом України «Про Державний бюджет України» на відповідний рік, що відображає пріоритети Уряду у сфері бюджетної політики.

Комплекс моделей дозволяє оцінити вплив податково-бюджетної політики на економічне зростання, уособлене в динаміці основних макроекономічних показників, які у своїй сукупності дають уявлення про загальний стан економіки України на макрорівні та її динаміки, а саме: ВВП; витрати сектора загальнодержавного управління; кінцеві споживчі витрати домогосподарств; валове нагромадження основного капіталу; експорт та імпорт товарів і послуг; обсяг промислового виробництва; індекс цін виробників промислової продукції; індекс споживчих цін (індекс інфляції); середньорічна місячна заробітна плата; обсяг роздрібного товарообігу; доходи зведеного бюджету; валовий дохід, що залишається у розпорядженні економічних агентів після сплати податків. Оцінка наведених вище показників на перспективу дозволяє зробити узагальнені висновки стосовно ймовірних очікувань щодо макроекономічного розвитку країни в цілому.

Моделювання здійснювалося, виходячи з таких вихідних положень:

– для отримання реальної (очищеної від інфляції) картини впливу зміни податків на динаміку макроекономічних показників останні було перераховано до єдиної цінової бази (у цінах 2005 року), крім показників, які відображаються лише у фактичних цінах (наприклад, показники інфляції);

– оскільки податково-бюджетні показники виражаються винятково в цінах поточного року, для досягнення максимальної адекватності їхнього впливу на реальну макроекономічну динаміку було здійснено нормування загальної суми податкових надходжень до бюджету за обсягом номінального ВВП. За логікою дослідження у комплексі моделей враховується не динаміка обсягу податкових надходжень як така, а динаміка частки обсягу податкових надходжень у ВВП. Такий підхід дає змогу порівняти та оцінити зміну динаміки податкових надходжень відносно загальної макроекономічної динаміки за основними податковими показниками: податок на додану вартість; податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; акцизи з товарів внутрішнього виробництва; мито на ввезені товари; податкові надходження зведеного бюджету.

При прогнозуванні динаміки макроекономічних показників було враховано ряд чинників, які останніми роками набули визначального впливу на макроекономічну ситуацію в країні, а саме: обмінний курс гривні відносно долара США, ставки комерційних банків за кредитами і депозитами в національній валюті. Нижче описано методологічні підходи до моделювання зазначених вище макропоказників з урахуванням податкового й фінансового впливу (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**Функціональні залежності макроекономічних
показників розвитку України**

1	ВВП (у базових цінах 2005 року)	$VVP_fix = f(INV_fix, SUMPOD/VVP, STKRED, VVP_fix(-1))$
2	Валове нагромадження основного капіталу (у базових цінах 2005 року)	$INV_fix = f(VVP_fix, SUMPOD/VVP, STKRED)$
3	Кінцеві споживчі витрати домогосподарств (у базових цінах 2005 року)	$CP_fix = f(VVP_fix, CP_fix(-1), PODDOH/VVP, STDEP)$

**Розділ 5. МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Закінчення табл. 5.1

4	Кінцеві споживчі витрати сектора загальнодержавного управління (у базових цінах 2005 року)	$CG_fix = f(CG_fix(-1), (SUMDOH+DEF)/CPI, KURSGRN/CPI)$
5	Імпорт товарів та послуг (у базових цінах 2005 року)	$M_fix = f(VVP_fix, (MITO+AZ)/M, KURSGRN/CPI)$
6	Експорт товарів та послуг (у базових цінах 2005 року)	$X_fix = f(VVP_fix, (CP_fix+CG_fix), (PDV+AZVN+PODPRIB)/VVP)$
7	Роздрібний товарообіг (у базових цінах 2005 року)	$TOVOB_fix = f(VVP_fix, CPI, PODDOH)$
8	Індекс споживчих цін (CPI)	$CPI = f(ZPNOM, ZP_fix, DEFZB/VVP, PODDOH/VVP, KURSGRN, STDEP, PPI)$
9	Індекс цін виробників (PPI)	$PPI = f(PROM_I, (PDV+AZVN+MITO)/PROM, STKRED, X)$
10	Зміна обсягу промислового виробництва (реальні зміни)	$PROM_I = f(INV_fix, INV_fix(-1), \dots, (PDV+AZVN+PODPRIB)/VVP)$
11	Зміна середньомісячної заробітної плати (реальні зміни)	$ZP_I = f(ZP, VVP_fix, PODDOH/VVP, CPI)$
12	ВВП (у фактичних цінах поточного року)	$VVP = f(VVP(-1), INV_fix, CPI)$
13	Валовий внутрішній дохід, що залишається у розпорядженні економічних агентів (у фактичних цінах поточного року)	$VVD = VVP - SUMDOH$
14	Сума доходів зведеного бюджету (у фактичних цінах поточного року)	$SUMDOH = f(VVP, SUMPOD)$

де AZ – акцизи на ввізні товари, фактичні ціни;

$AZVN$ – акцизи на товари внутрішнього виробництва, фактичні ціни;

CP_fix – кінцеві споживчі витрати домогосподарств, базові ціни;

$CP_fix(-1)$ – кінцеві споживчі витрати домогосподарств за попередній рік, базові ціни;

CG_fix – кінцеві споживчі витрати сектора загальнодержавного управління, базові ціни;
CPI – індекс споживчих цін.
DEF – дефіцит бюджету;
INV_fix – валове нагромадження основного капіталу, базові ціни;
INV_fix, *INV_fix(-1)*,... – валове нагромадження основного капіталу за кілька періодів, базові ціни;
KURSGRN – обмінний курс гривні до долара США, середньорічний;
M_fix – імпорт товарів та послуг, базові ціни;
MITO – мито на ввізні товари, фактичні ціни;
TOVOB_fix – обсяг роздрібного товарообігу, базові ціни;
TOVOB_I – реальна зміна роздрібного товарообігу;
PODDOH – податок на доходи фізичних осіб, фактичні ціни;
PPI – індекс цін виробників.
PROM – промислова продукція, фактичні ціни;
PROM_fix – промислова продукція, базові ціни;
PROM_I – реальні зміни обсягу промислового виробництва;
PDV – податок на додану вартість, фактичні ціни;
PODPRIB – податок на прибуток підприємств, фактичні ціни;
SUMDOH – сума доходів зведеного бюджету, фактичні ціни;
SUMPOD – сума податкових надходжень зведеного бюджету, фактичні ціни;
STDEP – банківська ставка за депозитами у національній валюті, середньорічна;
STKRED – банківська ставка за кредитами у національній валюті, середньорічна;
VVP – валовий внутрішній продукт, фактичні ціни;
VVP_fix – валовий внутрішній продукт, базові ціни;
VVD – валовий внутрішній дохід, що залишається у розпорядженні економічних агентів після оподаткування, фактичні ціни;
X_fix – експорт, базові ціни;
X_fix(-1) – експорт за попередній період, базові ціни;
ZP_fix – заробітна плата реальна, базові ціни;
ZPNOM – номінальна заробітна плата, фактичні ціни;
ZP_I – реальні зміни величини заробітної плати.

Модель грошово-кредитного сектора

Модель грошово-кредитного сектора розроблена для оцінки та прогнозування основних показників монетарного макробалансу (грошово-кредитного огляду). Прогнозування показників грошово-кредитного огляду включає такі етапи, як оцінка попиту на гроші, узгоджена з плановими показниками економічного зростання і темпів інфляції, що визначені органами грошово-кредитного регулювання; визначення контрольних показників за чистими іноземними активами, які порівнюються з планованим станом платіжного балансу; визначення обсягу чистого внутрішнього кредиту, погодженого з прогнозованим попитом на гроші та прогнозними оцінками стану платіжного балансу з урахуванням припущень про зміни за іншими статтями (нетто); належний розподіл кредитів держави з урахуванням загального обсягу можливих внутрішніх кредитів і потреб приватного сектора, а також оцінка пропозиції грошей.

Грошово-кредитний огляд відіграє головну роль в аналізі стану грошово-кредитної системи щодо оцінки напрямків перспективної грошово-кредитної політики. Прогнозування показників грошово-кредитного огляду включає такі етапи:

- оцінка попиту на гроші, узгоджена з плановими показниками економічного зростання і темпів інфляції, що визначені органами грошово-кредитного регулювання;
- визначення контрольних показників за чистими іноземними активами, які порівнюються з планованим станом платіжного балансу;
- визначення обсягу чистого внутрішнього кредиту, погодженого з прогнозованим попитом на гроші та прогнозними оцінками стану платіжного балансу з урахуванням припущень про зміни за іншими статтями (нетто);
- належний розподіл кредитів держави з урахуванням загального обсягу можливих внутрішніх кредитів і потреб приватного сектора [230].

Оцінка попиту на гроші. Стабільний і передбачений попит на гроші має найважливіше значення для формування ефективної грошово-кредитної політики. Прогнозування попиту на гроші здійснюється за двома основними способами: один із них використовує методи регресії для оцінки функції попиту на гроші, інший – носить менш формальний характер і базується на вивченні тенденцій у швидкості грошового обігу. Вибір методу оцінки диктується доступністю необхідних даних, тимчасовою стабільністю інституціональної структури і характеристиками поведінки економічних суб'єктів у національній економіці. Функція попиту на гроші визначає фактори впливу на рішення економічних суб'єктів щодо зберігання грошових залишків. Припускається, що співвідношення між грошовими залишками, які свідомо утримуються економічними суб'єктами, і пояснювальними змінними постійно у часі. Однак вплив поточних різноманітних чинників може призвести до нестабільності цього співвідношення і тим самим обмежити застосування цього підходу.

Необхідно вирішити, який показник грошової маси варто використовувати для оцінки – широкий або вузький. Неможливо заздалегідь визначити той агрегат, для якого попит на гроші найбільше стабільний, а тому вибір здійснюється на підставі результатів емпіричних досліджень. Найчастіше використовується функція попиту на гроші, де як пояснювальні (незалежні) змінні включаються змінні, що відбивають фактичний обсяг грошових операцій, наприклад, фактичний обсяг ВВП, і змінні, які визначають вартість альтернативи (тобто витрат, що характеризують упущені можливості прибутку у зв'язку зі збереженням готівки), наприклад, фактичну норму прибутку за немонетарними фінансовими активами (номінальний процент, скоригований на відповідний показник інфляції).

Більшість емпіричних оцінок попиту на гроші показали, що логарифмічна форма функції є найбільш зручна, за винятком змінної, що характеризує вартість альтернативи. Наприклад:

$$\ln\left(\frac{M}{P}\right)_t^D = a_0 + a_1 \ln(Y)_t + a_2 \pi_t, \quad a_1 \geq 0, \quad a_2 \leq 0,$$

де $\left(\frac{M}{P}\right)_t^D$ – розрахунковий попит на реальні грошові залишки для широкого або вузького показника грошової маси;
 Y – фактичний обсяг ВВП;
 π – вартість альтернативи зберіганню грошей;
 a_1 – еластичність попиту на гроші за доходом;
 a_2 – квазіеластичність попиту на гроші за змінною вартості альтернативи.

Логарифмічне визначення функції доцільне, оскільки дає змогу інтерпретувати коефіцієнти за незалежних змінних як еластичності. В основі оцінки за наведеним вище рівнянням припускається загальна рівновага грошового ринку: реальний попит на грошові залишки завжди дорівнює фактичній реальній пропозиції грошей, де M – показник грошової маси (широкий або вузький), обраний для емпіричної оцінки, P – рівень цін. Фактично повернення до стану рівноваги після його порушення може миттєво не відбутися. Це безпосередньо спостерігається на прикладі витрат, пов'язаних із витрачанням надлишкової грошової маси, або за часом, потрібним для нівелювання наслідків щодо збільшення грошової маси і перевищення необхідного рівня грошових резервів. Для обліку запізнювання, пов'язаного з поверненням до рівноваги, іноді використовується модель із лаговою поправкою. Вважається, що поправка до необхідного рівня за конкретний період дорівнює частці λ від необхідної повної зміни грошової пропозиції:

$$\ln\left(\frac{M}{P}\right)_t - \ln\left(\frac{M}{P}\right)_{t-1} = \lambda \left[\ln\left(\frac{M^D}{P}\right)_t - \ln\left(\frac{M}{P}\right)_{t-1} \right],$$

де поправочний коефіцієнт λ знаходиться в інтервалі від нуля до одиниці.

Підставляючи у попереднє рівняння наведене співвідношення, отримуємо:

$$\ln \left(\frac{M}{P} \right)_t = b_0 + b_1 \ln (Y)_t + b_2 (\pi)_t + b_3 \ln \left(\frac{M}{P} \right)_{t-1},$$

де $b_0 = \lambda a_0$, $b_1 = \lambda a_1$, $b_2 = \lambda a_2$, $b_3 = 1 - \lambda$.

Розрахункові значення b_1 і b_2 визначають відповідно короткострокову еластичність та квазіеластичність грошей за доходом і змінною вартості альтернативи. З огляду на те, що розрахунковий коефіцієнт поправки грошової маси дорівнює $1 - b_3$, а також поділивши параметри b_1 і b_2 на λ , можна визначити довгострокові значення еластичності попиту на гроші за доходом a_1 і квазіеластичності грошей за змінною вартості альтернативи a_2 .

За емпіричними даними для більшості країн реальний широкий показник грошової маси використовується як залежна змінна, а змінна, що характеризує економічні трансакції, визначається фактичним ВВП або ВНП. Змінна вартості альтернативи розраховується як прибуток за середньої реальної процентної ставки. За результатами міжкрайнового економічного аналізу визначено, що зміни реального доходу помітно впливають на попит на гроші в широкому визначенні, а попит на гроші перебуває в зворотній пропорційній залежності від вартості альтернативи збереженню готівки. Емпіричні дані для цілого ряду країн, особливо для країн із трансформаційною економікою, свідчать про те, що співвідношення між грошовими агрегатами і кінцевими цільовими показниками (незалежно від конкретного способу визначення грошової маси) найчастіше важко встановити через нестабільність функції попиту на гроші на коротких відрізках часу та її змін протягом більш тривалих тимчасових інтервалів.

При прогнозуванні занижена оцінка швидкості грошового обігу, тобто завищений реальний попит на гроші, найімовірніше призводить до більш високих темпів інфляції і погіршення показників платіжного балансу порівняно з прогнозами.

З іншого боку, завищена оцінка реальної швидкості обігу призводить до ефекту, коли за фіксованих знизу цін надлишковий попит на гроші може позначитися на призупиненні зростання виробництва і підвищенні рівня безробіття.

Чисті іноземні активи. Їх прогнози безпосередньо пов'язані з передбачуваним станом загального платіжного балансу. За нормативного сценарію обсяг чистих іноземних активів визначається контрольними установками. Якщо не брати до уваги нестачі статистичних даних і оцінок, то зміна чистих іноземних активів банківської системи має дорівнювати: зміна чистих офіційних міжнародних резервів (у розділі «під ризикою» платіжного балансу) плюс зміна інших іноземних активів, що перебувають в розпорядженні банківської системи і не включені у резерви (у розділі «над ризикою» у рахунку руху капіталу платіжного балансу), мінус зміна інших іноземних пасивів банківської системи.

Чистий внутрішній кредит. Після розроблення прогнозів фактичного обсягу ВВП, цін і чистих іноземних активів, а також формування оцінок за грошовими агрегатами, що узгоджені з даними контрольними показниками, обчислюється залишок, який визначає обсяг чистого внутрішнього кредиту (за обґрунтованих припущень про зміни за іншими статтями) і виходить з основної тотожності грошово-кредитного огляду. Проте розрахований обсяг чистого внутрішнього кредиту має відповідати ситуації в інших секторах економіки щодо збереження характерних співвідношень між ключовими економічними змінними. Наприклад, отримане збільшення кредитів має узгоджуватися з прогнозними змінами обсягу виробництва, бо інакше необхідним буде додатковий цикл ітерацій розрахунків економічних прогнозів за секторами. Розподіл кредиту між державним і недержавним секторами визначається пріоритетами політики. Наприклад, за збалансованою економічною політикою обсяг чистого кредиту, наданого державному сектору, визначається поточним станом державного бюджету з урахуванням витрат та доступності зовнішнього і позабанківського фінансування. Звичайно, кредитні потреби населення і підприємств

можуть бути задоволені більш повно, якщо бюджетна ситуація буде коригуватися за рахунок заходів, спрямованих на підвищення доходів і зменшення витрат. При цьому надання кредиту приватному сектору має відповідати прогнозованому економічному зростанню.

Інші статті (нетто) за своєю природою є складною для прогнозування змінною, оскільки чинники, що істотно впливають на поведінку цієї змінної, включають: зміни в частці банківського капіталу; зміни оцінок вартості чистих іноземних активів, кредитів і депозитів в іноземній валюті, зумовлені коливаннями валютного курсу, а також прибутки (збитки) банківської системи [230].

Прогнозування рахунків органів грошово-кредитного регулювання. Після визначення оцінки попиту на гроші за заданих показників інфляції й економічного зростання органи грошово-кредитного регулювання мають розробити заходи і відповідні інструменти щодо забезпечення очікуваного попиту на гроші відповідною пропозицією. При цьому особлива увага приділяється підготовці балансу органів грошово-кредитного регулювання, який пов'язаний з процесом пропозиції грошей таким рівнянням:

$$M2 = k \cdot RM,$$

де $M2$ – широкий показник грошової маси;

k – грошовий мультиплікатор;

RM – грошова база.

Таким чином, органи грошово-кредитного регулювання мають здійснювати підготовку грошово-кредитних прогнозів, що узгоджуються з плановими показниками інфляції, платіжного балансу й обсягу виробництва. Для цього необхідно кількісно визначити ступінь коригування інструментів грошово-кредитної політики для того, щоб забезпечити рівність попиту на грошову базу (за оцінками попиту на гроші і грошового мультиплікатора) та її пропозиції (за оцінками змін за активами балансу органів грошово-кредитного регулювання).

Після того, як визначені характеристики окремих інструментів, можна сформулювати прогнози для рахунків органів грошово-кредитного регулювання. За відсутності змін в економічній політиці будь-яка очікувана надлишкова пропозиція грошової бази позначатиметься на темпах приросту резервів та пропозиції грошей, що можуть бути занадто високими і не збігатимуться з кінцевими цілями грошово-кредитної політики.

Модель зовнішньоекономічного сектора

Модель зовнішньоекономічного сектора економіки України ґрунтується на методології платіжного балансу і зв'язує балансовими співвідношеннями показники рахунку поточних операцій з рахунком операцій з капіталом та фінансових операцій. Ця модель, в якій представлені регресійні рівняння і тотожності основних макроекономічних показників поточного рахунку та рахунку операцій з капіталом платіжного балансу, дозволяє враховувати найбільш імовірні зміни екзогенних параметрів – оцінити вплив інших секторів та зовнішнього світу на динаміку зовнішньоекономічних потоків.

Платіжний баланс відіграє ключову роль у макроекономіці, і обґрунтовані прогнози статей платіжного балансу мають робити істотний внесок у формування ефективної економічної політики. При прогнозуванні платіжного балансу країни, як правило, необхідно враховувати такі загальні положення [230].

Операції зовнішнього сектора обов'язково мають враховувати динаміку ситуації у світовій економіці. Наприклад, експортні ціни залежать від рівня економічної активності в країнах-партнерах і цін світового ринку на основні статті експорту країни. Прогнози тенденцій світової економіки (розширення ринку експорту, експортні й імпорتنі ціни, процентні ставки на світовому ринку) можуть надаватися різними міжнародними установами, що беруть участь в їх підготовці (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та ін.).

Під час розроблення прогнозів платіжного балансу потрібно дотримуватися їх узгодженості з оцінками інших макроекономічних індикаторів. Для цього варто брати до уваги прогнозований рівень активності національної економіки й інфляції (відбиваються на стані національних рахунків), а також обсяг внутрішніх та іноземних фінансових ресурсів, необхідний для державних підприємств і приватного сектора (відбиваються на стані бюджетних і грошово-кредитних рахунків). Прогнози платіжного балансу становлять собою лише окремих сегмент комплексної макроекономічної системи.

У рамках кожного рахунку платіжного балансу є значне різноманіття окремих категорій операцій, тому для кожної конкретної статті платіжного балансу необхідно прийняти рішення про належний ступінь деталізації для підготовки прогнозів. Так, може бути більш зручно прогнозувати за окремими основними категоріями статей експорту й імпорту (наприклад, продукція сільського господарства, паливо тощо) замість використання агрегованих даних за економічними операціями. Виявити стійкі динамічні взаємозв'язки між різними статтями рахунків поточних операцій і рух капіталів особливо важко під час змін у структурі виробництва і торгівлі, що відбуваються в період трансформації. Наприклад, лібералізація імпорту, що припускає зняття кількісних обмежень і поступовий перехід до цінового механізму розподілу статей імпорту, за сприятливої макроекономічної політики і валютного курсу може призвести до різкого зростання імпорту.

У трансформаційний період може особливо гостро відчуватися нестача доступних і достовірних даних, оскільки для збору якісних даних за кожною із статей платіжного балансу необхідне створення нових установ.

У зв'язку з високим ступенем непевності динамічних взаємозв'язків між макропоказниками у країнах із трансформаційною економікою не визначено єдиного «правильного» способу формування прогнозів для різних статей платіжного балансу. У цілому існує декілька методів і процедур підготування прогнозів.

Оскільки часто буває важко інтерпретувати тенденції недавнього минулого і визначити ключові параметри взаємозв'язків, що лежать в основі прогнозування, будь-який прогноз неодмінно буде нести в собі значну частку суб'єктивності. При виборі відповідного методу для конкретної статті платіжного балансу можна керуватися структурними взаємозв'язками в країнах, де спостерігається тривала стабільність.

У прогнозах платіжного балансу треба дотримуватися основної бухгалтерської тотожності, згідно з якою сума операцій за поточними рахунками повинна завжди дорівнювати сумі всіх операцій з фінансування (фінансові потоки, зміна резервів і позапланове фінансування). Наприклад, якщо за вихідними прогнозами має утворитися дефіцит по рахунку поточних операцій, що не можна покрити за рахунок звичайного припливу капіталів або зниження резервів, то це означає наявність дефіциту фінансування. У цій ситуації необхідно переглянути вихідні оцінки для рахунку поточних операцій або при підготовці прогнозів слід враховувати додаткові джерела фінансування. Зміни в прогнозах, спрямовані на усунення дефіциту фінансування, будуть залежати від вибору змін у політиці та їх передбачуваному впливі, тобто знижувати валютний курс (у тому разі, якщо він не є вільним) або здійснювати жорстку податково-бюджетну та грошово-кредитну політики. Якщо політика не змінюється, необхідно забезпечити додаткове фінансування, що може мати різні форми: додаткові позички від кредиторів; зменшення резервів; перегляд термінів покриття зобов'язань по обслуговуванню боргу; відсоток боргу кредиторів (добровільне анулювання боргу кредиторами); укладання ринкових угод про скорочення платежів за боргом і виплат в рахунок його обслуговування; зростання заборгованості в зовнішніх платежах.

Наведені вище положення показують, що прогнозування платіжного балансу є ітеративним процесом щодо перегляду вихідних прогнозів для врахування змін у політиці та загальній макроекономічній ситуації.

Корисно провести аналіз чутливості: з'ясувати, як основні змінні (сальдо рахунку поточних операцій, рівень валових міжнародних резервів) змінюються у разі відхилень від основних передумов. Тест чутливості може проводитися для змін екзогенних змінних (наприклад, світовий попит, товарні ціни, процентні ставки), для змін принципів політики (наприклад, політика валютного курсу, податково-бюджетна, грошово-кредитна і структурна політика), а також змін у вихідних припущеннях щодо ключових параметрів динамічних взаємозв'язків (наприклад, еластичність прогнозованих торгових операцій за доходом і цінами).

Необхідно виконати оцінку прогнозів для визначення, наскільки стійкі в середньостроковій перспективі рахунки поточних операцій за наявності дефіциту. Спроможність залучити приплив капіталу для фінансування дефіциту рахунку поточних операцій, не допускаючи виникнення проблем з обслуговуванням боргу, залежить, крім іншого, від ефективності використання позикових засобів і висновків кредиторів щодо платоспроможності країни. На усталеність також впливають екзогенні зміни, наприклад, вартість (процентні ставки за новими позичками) і доступність засобів, рівень ризику в країні, на думку кредиторів.

Фактори, що визначають експорт. Вартість статей експорту країни складається з двох компонентів: обсягу експорту та його цін. Для більшості статей експорту ціна в іноземній валюті визначається на конкурентних світових ринках. Це означає, що в окремо взятій країні немає можливості впливати на її експортні ціни у валютному виразі. У таких випадках для прогнозування використовується так званий «принцип малої країни». Після розробки припущень за експортними цінами, скориставшись такою тотожністю, можна розрахувати вартість експорту в іноземній валюті:

$$X = P_X \cdot XV,$$

де X – вартість статей експорту в іноземній валюті, дол. США;
 P_X – ціна статей експорту в іноземній валюті, дол. США;
 XV – обсяг статей експорту.

Зазначені змінні представляються як індекси, а потім їх процентні зміни використовуються для розрахунку фактичних вартісних розмірів.

Обсяги експорту залежать від готовності іноземних покупців придбати товари, тобто попиту на статті експорту, а також від стимулів і спроможності населення країни виробити товари для продажу за кордон, тобто пропозиції експорту.

Прогнозування обсягів експорту вимагає розгляду процесу внутрішньої пропозиції. Можна виділити дві стадії аналізу: огляд чинників, що впливають на внутрішнє виробництво, та аналітична оцінка частки продукції, що направляється на експорт. Цінові стимули відіграють ключову роль на обох стадіях. Відносна ціна, що впливає на виробництво, становить собою співвідношення ціни продукції у внутрішній валюті та витрат виробництва. На частку пропозиції, що направляється на експорт, впливає співвідношення цін, за якими товари можуть бути продані за кордоном (світові ціни у внутрішній валюті), і внутрішніх цін продажу.

Функція пропозиції експорту:

$$XV = f\left(ER \frac{P_x}{P_d}, Y_p, HD\right),$$

де ER – обмінний курс внутрішньої валюти щодо іноземної (кількість одиниць внутрішньої валюти на одну одиницю іноземної);

P_x – ціна статей експорту в іноземній валюті, дол. США;

P_d – витрати щодо виробництва експортних товарів у національній валюті (рівень внутрішніх цін);

Y_p – виробничий потенціал експортно-орієнтованого сектора;

HD – обсяг внутрішнього попиту.

Змінна відносної ціни ($ER \cdot P_x / P_d$) фіксує реакцію обсягів експорту на зміни світових експортних цін і валютного курсу, а також їх співвідношення з витратами виробництва, що

відбивається на внутрішніх цінах і впливає на значення відносної цінової еластичності статей експорту. Наприклад, за відсутності втручання держави у процес формування експортних цін зниження курсу національної валюти призводить до зростання експортних цін у внутрішній валюті і тим самим робить виробництво на експорт більш прибутковим порівняно з продажем всередині країни.

Наявність визначеного ліміту виробничого потенціалу в експортоорієнтованому секторі встановлює обмеження на загальний обсяг експорту. На практиці часто буває важко одержати емпіричні оцінки загальних обсягів поставок експортної продукції. Якщо експортні товари продаються і на внутрішньому ринку, то рівень внутрішнього попиту в країні у більшості випадків також впливає на пропозицію товарів і послуг на експорт. За заданого виробничого потенціалу в експортоорієнтованому секторі зниження внутрішнього попиту буде змушувати виробників розширювати продаж за кордон з метою зберігання рівня доходу. Для деяких статей експорту (наприклад, готових виробів) рівень попиту за кордоном може бути основним чинником, що визначає обсяги експорту. Якщо за існуючого валютного курсу внутрішні витрати занадто великі, то для того, щоб не бути витиснутими з ринку, експортні галузі промисловості мають провести реорганізацію (підвищити продуктивність праці, поліпшити якість продукції).

Незважаючи на те, що принцип малої країни використовується досить часто, за його допомогою не завжди вдається адекватно відобразити ситуацію в конкретній країні, наприклад, у тих випадках, коли держава спроможна змінювати ціни своїх статей експорту і тим самим варіювати їх обсяг. Крім явно «великих» країн, така картина може спостерігатися, коли держава екпортує неоднорідну продукцію для спеціалізованих ринків, де різниця в якості визначає диференціацію цін. За такої ситуації для статей експорту країни спостерігається крива попиту з негативним нахилом. Подібна функція попиту може бути виражена таким чином:

$$XV = \left(YWR, ER \frac{P_x}{P_d} \right),$$

де XV – обсяг експорту;

YWR – світовий попит у реальному вираженні (тобто в постійних цінах). Цей показник можна оцінити за рівнем (або швидкістю змін) сукупного реального попиту в країнах – торговельних партнерах з урахуванням частки кожної з них у торговельному обороті;

ER – валютний курс;

P_x – ціна експорту в іноземній валюті;

P_d – внутрішня ціна або показник витрат.

Фактори, що визначають імпорт. Вартість імпорту країни відбиває два компоненти: обсяг імпорту і ціни, яку держава має заплатити за імпортовані товари. Невелика країна, що імпортує, не може вплинути на свої імпортовані ціни в перекладі на іноземну валюту. Таким чином, вартість імпорту в перекладі на іноземну валюту встановлюється з такої тотожності:

$$M = P_m \cdot MV,$$

де M – вартість імпорту в іноземній валюті (наприклад, у дол. США);

P_m – ціна імпорту в іноземній валюті (наприклад, у дол. США);

MV – обсяг імпорту.

Зазначені змінні, як правило, виражаються через індекси, процентні зміни яких використовуються для розрахунку реальних значень.

Оскільки ціни на імпорт в іноземній валюті визначаються на світових ринках, то прогноз розробляється для обсягів імпорту. У країнах з ринковою економікою потреба в обсязі імпорту визначається як функція доходу і відносних цін:

$$MV = f \left(Y_d, ER \frac{P_m}{P_y} \right),$$

де Y_d – реальний дохід або попит (на агрегованому рівні – реальний ВВП);

P_m – ціна на імпорт в іноземній валюті;

P_y – внутрішні ціни на замінники імпорту.

Фізичні обсяги імпорту у наведеному вище рівнянні позитивно співвідносяться з реальним попитом і обернено пов'язані з відношенням імпорту до внутрішніх цін. Якщо ціна імпортованих товарів зростає стосовно ціни вітчизняної продукції, то спостерігається тенденція переключення попиту на товари, вироблені всередині країни, – замінники імпорту. Коливання цін на імпорт у національній валюті відображають зміни як цін на імпорт, так і валютних курсів. Зростання мита на імпорт впливатиме на фізичні обсяги імпорту приблизно так само, як і зниження валютного курсу. Рівняння попиту на імпорт залежить від типу товарів. Для прогнозування можлива дезагрегація показника імпорту на номенклатурні групи, такі, як сировина і проміжні товари, капітальне обладнання і споживчі товари. Вони співвідносяться з конкретними показниками попиту, для яких складаються прогнози в СНС. На рівень імпорту можуть впливати й інші чинники, крім реального попиту і відносних цін, – відповідна економічна політика, спрямована на стримування попиту на імпорт за допомогою адміністративних заходів. До них належать різні форми кількісних обмежень на імпорт, обмеження доступності іноземної валюти, обмеження на кредити національної банківської системи для фінансування імпорту та податки на імпорт.

Фактори, що визначають послуги, доходи і перекази. Послуги становлять собою групу досить різних операцій. У прогнозуванні важливими чинниками, що визначають базові категорії, є такі:

- транспортні перевезення (фрахт, страховка та ін.). Грошові надходження і платежі можуть бути пов'язані з динамікою відповідно експорту й імпорту. Платежі, наприклад, можна оцінювати на підставі фіксованого відношення до вартості імпорту;
- на грошові надходження від туризму і відповідних платежів можуть впливати змінні доходу і цінової конкуренції. Аналіз ефекту цінової конкуренції досить складний і припускає включення цін на послуги туризму, валютні курси, вартість міжнародного транспорту як у країні, що приймає туристів, так і в країні, звідки приїжджають туристи. Протягом короткого часу туризм може бути значною мірою підірваний у зв'язку із соціальною та політичною нестабільністю. У країнах, для жителів яких поїздки за кордон обмежуються (наприклад, якщо існують суворі обмеження на обмін валюти для цілей індивідуального туризму), можна зробити екстраполяцію офіційно зареєстрованих даних про витрати за статтями туризму, хоча дані за минулі періоди можуть бути занижені;
- дохід виникає в основному в зв'язку з прямими, портфельними й іншими інвестиціями, а також трудовими доходами (компенсацією, що виплачується особам найманої праці). Відплив коштів, пов'язаний із прямими інвестиціями, залежить від рівня іноземних інвестицій за кордоном, а також доходу за цими інвестиціями. Іноді реалізація такого доходу відбувається через тривалий час у зв'язку з юридичними обмеженнями на репатріацію прибутків. Щодо прибутку від інших інвестицій, то процентний дохід у формі грошових надходжень відображає кількість іноземних позичок, рівень міжнародних резервів та інших іноземних активів, а також норми прибутків на інвестування цих активів. Для декількох країн з трансформаційною економікою домінантним показником може стати стаття відсотків за зовнішнім боргом. Прогнози розробляються на основі докладних оцінок, визначених на базі фактичного зовнішнього боргу, нових заборгованостей, договори про які мають укладатися в майбутньому, процентних ставок за кожною позикою і прогнозних припущеннях за валютним курсом;

– грошові перекази працюючих можуть стати головною складовою поточних приватних переказів. На репатріацію заробітків впливає стимулювання повернення коштів, включаючи очікування щодо обмінного курсу, а також фактори оподаткування. У деяких країнах збільшення депозитів в іноземній валюті паралельно враховується як приватні перекази, що є відображенням неврахованого експорту. Прогнозні оцінки варто погоджувати з бюджетними оцінками закордонних грантів.

Чинники, що визначають рух капіталу. При прогнозуванні руху капіталу корисно аналітично розрізнити рух, що збільшує валовий зовнішній борг, і динамікою, що не призводить до подібних наслідків (прямі інвестиції, накопичення іноземних активів). Стосовно припливу і відпливу коштів, що створює зовнішню заборгованість, треба проводити розходження між середньо- і довгостроковими заборгованостями та короткостроковими заборгованостями, оскільки ці види характеризуються різним графіком платежів з погашення заборгованості на майбутні роки. Потрібно також відрізнити рух капіталу, пов'язаний з офіційним боргом, від приватного руху капіталу, оскільки очікується, що економічні суб'єкти, які беруть участь у різних операціях, будуть поводитися по-різному. Може також виявитися корисною класифікація за типами кредитів, оскільки виплати часто прив'язані до різних видів економічної діяльності. Наприклад, прогнози щодо надання кредитів пов'язують із рівнем капіталовкладень, а торгові кредити звичайно асоціюються з вартістю експорту й імпорту.

Сума прямих інвестицій залежить від того, як населення сприймає можливості інвестицій і перспективи економічного зростання. Прозорі правила і транспарентні положення – це частина сприятливого інвестиційного клімату, як і політика уряду, спрямована на досягнення макроекономічної стабільності.

У тих випадках, коли рух капіталу вільний від контролю й існує можливість заміщення між іноземними і внутрішніми цінними паперами, то різниця в номінальних процентних ставках,

скоригована на очікувані зміни валютного курсу, є важливим чинником, що стимулює рух коштів у бік ринків із найвищим доходом. Особливо чутливий короткостроковий рух капіталу щодо очікуваних змін валютного курсу і до мінливої ринкової кон'юнктури. У країнах, де капітал контролюється, спекулятивний вплив коштів часто не фіксується в офіційній статистиці, що значно ускладнює прогнозування. Якщо є підстави припускати, що велика частина помилок і упущень пов'язана з неврахованим впливом коштів, можливо, потрібно буде упорядкування суб'єктивної прогновної оцінки цієї статті.

Статті фінансування. На основі розроблених прогнозних оцінок рахунку поточних операцій і фінансового рахунку визначається прогнозна оцінка загального сальдо платіжного балансу. За активного сальдо відбувається або збільшення валютних резервів, або, за наявності заборгованостей за платежами, зменшення суми непогашених зобов'язань [230].

За дефіциту загального платіжного балансу необхідно скласти прогноз фінансування дефіциту. По-перше, дефіцит платіжного балансу може призвести до зменшення валових валютних резервів. При цьому, якщо наслідком такого фінансування стане неприйнятний низький обсяг валютних резервів, то необхідно зробити переоцінку всього платіжного балансу: або переглянути прогнозні оцінки (особливо для рахунків поточних операцій) і включити в них результати заходів коригування, спрямованих на зниження дефіциту рахунків поточних операцій, або обрахувати можливості збільшення фінансування, включаючи чисті прибутки від позик і прямих інвестицій (тобто переглянути рахунок руху капітальних засобів і фінансовий рахунок, включаючи статті «під ризиком»). Зокрема, якщо розпочате екстраординарне фінансування (наприклад, реструктуризація боргу, зниження загальної суми боргу або вартості його обслуговування), то це в явній формі має бути враховано в прогнозах.

Для проведення кількісної оцінки показників платіжного балансу було застосовано комбінований підхід – поєднання

модельних розрахунків з експертними оцінками. Зокрема, показники поточного рахунку (обсяги експорту та імпорту товарів та послуг, сальдо доходів та поточних трансфертів, а також прямі іноземні інвестиції) були отримані за економетричною моделлю, а окремі показники рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій (за винятком ПП) були оцінені експертно.

Макрозмінні експорту, імпорту та торговельний баланс товарів і послуг оцінюються у постійних цінах і цінах поточного періоду. Експортно-імпортні товарні потоки України оцінюються також у розрізі основних узагальнених товарних груп за міжнародною стандартною торговою класифікацією SITC (*Standart International Trade Classification*): (0–1) – харчові продукти та сільськогосподарські товари, (2, 4) – сировина, за винятком палива, (3) – мінеральне паливо і пально-мастильні матеріали, (5–9) – промислові товари. У складі блоку визначаються також рівняння експорту та імпорту товарів і послуг, сальдо торговельного балансу в доларах США.

Моделі взаємопов'язаності основних показників макроекономічних рахунків

Балансування взаємозв'язків основних макропоказників здійснюється через макрорахунки: балансу ВВП, балансу зведеного бюджету, балансу грошово-кредитного огляду та платіжного балансу, що дозволяє отримати збалансований по секторах прогноз розвитку економіки України та сформувані сценарні варіанти економічного розвитку.

Урахування макроекономічних зв'язків є принципово важливим для побудови макропрогнозу [230, 528]. Кожний з основних макроекономічних секторів бере участь в операціях з доходами і витратами, тому такі операції будь-якого сектора призводять до змін у фінансових активах або пасивах цього сектора.

Модель балансування реальних і фінансових потоків за секторами економіки

Модель балансування реальних і фінансових потоків за секторами економіки є однією з важливих складових макроекономічного прогнозу економіки України, оскільки виваженість прогнозу є принциповим питанням як з точки зору складання плану, так і формування програми розвитку країни. В рамках побудови програмно-аналітичного інструментарію «Макропрогноз економіки України» обґрунтовано можливість використання фінансового програмування як методологічного підходу до визначення макроекономічних взаємозв'язків та оцінки заходів, направлених на збалансоване застосування інструментів монетарної та бюджетної політики, а також узгоджене впровадження економічних і політичних стратегій розвитку (рис. 5.3).

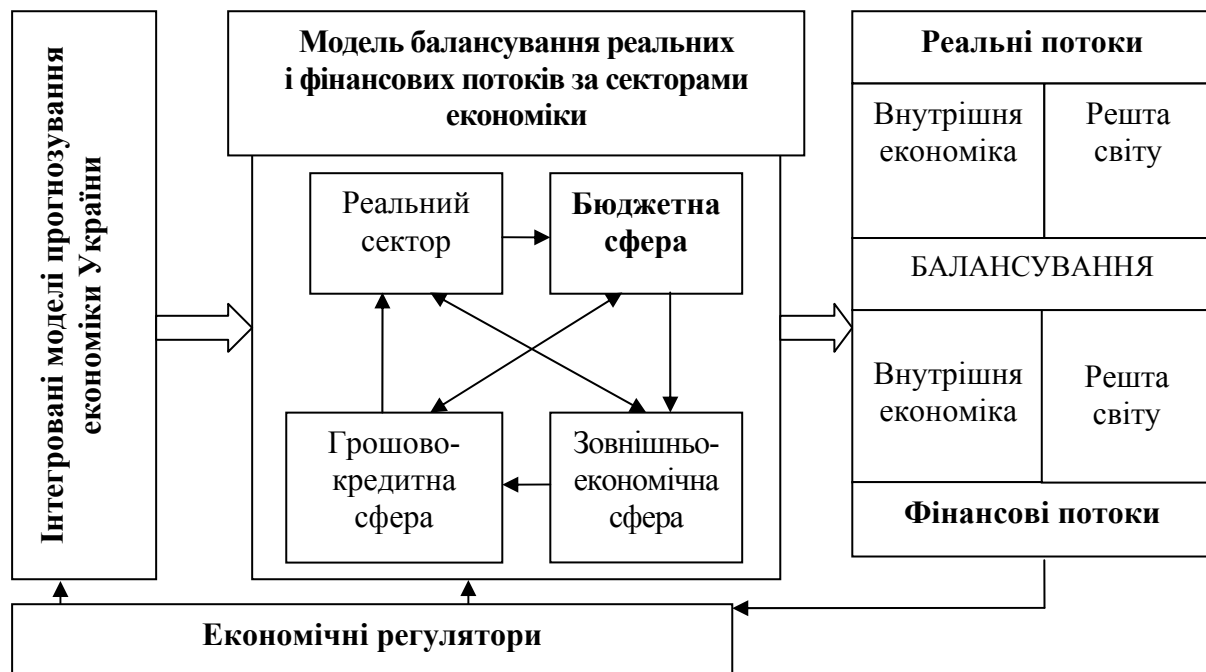


Рис. 5.3. Модель балансування реальних і фінансових потоків за секторами економіки

Взаємозв'язки між різними секторами (реальним, бюджетним, грошово-кредитним та зовнішньоекономічним) відображаються у матриці потоків фінансових коштів [562, 530]. Практична

значимість аналізу таблиці (матриці) потоків фінансових коштів полягає в тому, що вона дає характеристику фінансування різних секторів економіки та широких категорій ринкових інструментів, які використовуються у фінансових операціях.

Використовуючи основні макроекономічні тотожності, така таблиця може допомогти у формулюванні гіпотез розвитку подій, а також у створенні послідовного методу перевірки узгодженості (збалансованості) заходів програм економічного розвитку. Врахування тісних макроекономічних взаємозв'язків може бути використано для аналізу пошуку дисбалансів в одному із економічних секторів та оцінки його наслідків для інших секторів.

Макроекономічні баланси в системі національних рахунків

Забезпечити аналітичні розрахунки щодо обґрунтування можливостей економічного зростання та динамічного розвитку економіки можливо за допомогою макроекономічного моделювання ринкових процесів, зокрема, з використанням системи національних рахунків (СНР), яка містить основні макроекономічні баланси. Виходячи з цього і використовуючи напрацьовані раніше підходи [539], нами розроблено відповідну матрицю аналітичних співвідношень макроекономічних рахунків (табл. 5.2), у якій подано головні трансакції національної економіки на макрорівні у формі окремих деталізованих підматриць узгоджених рахунків, а також поточні та капітальні трансакції (угоди) між основними економічними агентами на макрорівні: державним сектором, сектором домогосподарств (або приватним сектором), зовнішнім сектором і монетарною системою як посередницьким сектором.

Беручи за основу три базові взаємозалежності, що пов'язують виробництво і дохід, дохід і чисті трансферти з витратами та заощадженнями, заощадження і запозичення з придбанням активів, ми використали запропоновану нами матрицю для підтвердження тези про те, що тотожності національного доходу є відображенням перш за все секторальних балансів і відповідних бюджетних обмежень, наведених нижче.

Державні заощадження

Згідно зі складовими рядка Р6 і стовпчика К6 маємо:

$$Sg + dDCg + dNPBg + dNFBg \equiv Ig. \quad (5.1)$$

Рівняння (5.1) виражає взаємозв'язок заощаджень, запозичень і придбання активів (або обмеження заощаджень), де заощадження державного сектора плюс чисті запозичення ототожнюються з активами, які має придбати держава протягом розглядуваного періоду. Необхідно взяти до уваги, що в рамках ефективної фіскальної політики країни придбання державою іноземних і внутрішніх фінансових активів повинні приносити чистий дохід, відповідно, від іноземного запозичення і запозичення з приватного сектора. Виходячи з цього, обмеження заощаджень приватного і зовнішнього секторів мають аналогічне походження, що відображено в наступних рівняннях.

Заощадження приватного сектора

Рядок Р8 і стовпчик К8 демонструють, відповідно, наявні в розпорядженні домашніх господарств заощадження і запозичення та придбання ними активів. Порівняння сум елементів рядка Р8 і стовпчика К8 визначає таку тотожність:

$$Sp + dDCp + dNFBp \equiv Ip + dNPBg + dM. \quad (5.2)$$

З рівняння (5.2) видно, що активи, придбані домашніми господарствами (разом з їх заощадженнями і чистим запозиченням), складаються з фізичних активів, готівки і депозитів до запитання, а також фінансових активів (державних облігацій та інших цінних паперів).

Іноземні заощадження

Порівняння сум за статтями в рядку Р9 і за наведеними позиціями у стовпчику К9 показує, що:

$$CA + dR \equiv dNFBg + dNFBp \text{ і } CA \equiv dNFBg + dNFBp - dR. \quad (5.3)$$

Продовження табл. 5.2

		(Поточний рахунок)				
		K1	K2	K3	K4	K5
		Національні рахунки	Держава	Монетарна система	Сектор домашніх господарств	Зовнішній сектор
P1	Ресурси (горизонтально) Використання (вертикально) Національні рахунки		Державне споживання (<i>Cg</i>)		Приватне споживання (<i>Cp</i>)	Експорт товарів і послуг (<i>GNFS</i>) (<i>X</i>)
P2	Бюджетний державний сектор (G)	Непрямі податки за винятком субсидій + валовий прибуток державного сектора (<i>Ti-Sb</i>)+(OSg)			Прямі податки (<i>Td</i>)	Чисті трансферти від зовнішнього сектора держави (<i>NTReg</i>)
P3	Монетарна система (MS)					
P4	Нефінансовий сектор домашніх господарств (приватний) (P)	Заробітна плата + валовий прибуток, змішаний дохід (<i>W</i>)+(U)+(US)	Чисті державні трансферти у приватному секторі і відсоток за внутрішнім боргом (<i>NTRgp</i> + <i>INTgp</i>)			Чисті трансферти і факторні платежі від зовнішнього сектора приватному сектору (<i>NTRep</i>) + (<i>NFRep</i>)
P5	Зовнішній сектор (E)	Імпорт товарів і послуг (<i>GNFS</i>) (<i>Z</i>)	Відсоток по державному боргу зовнішньому сектору (<i>INTge</i>)		Відсоток за боргом від приватного сектора зовнішньому сектору (<i>INTpe</i>)	

Продовження таблиці 5.2

(Рахунок капіталу)

	K6	K7	K8	K9	K10	
Р1	Ресурси (горизонтально) Використання (вертикально) Національні рахунки	Держава	Сектор домашніх господарств	Зовнішній сектор	Загальні інвестиції	Усього (разом)
Р2	Державні інвестиції або приріст капіталу державного сектора (<i>Ig</i>) або (<i>dKg</i>)	Монетарна система	Приватні інвестиції або приріст капіталу приватного сектора (<i>Ip</i>) або (<i>dKp</i>)		Загальні інвестиції або приріст капіталу (<i>I</i>), або (<i>dK</i>)	ВВП у ринкових цінах (<i>Ymp</i>) = $Cg + Cp + X - Z + P$
Р3	Бюджетний державний сектор (G)					Загальні надходження державного сектора (<i>Yg</i>) = $(Ti - Sb) + OSg + Td + NTReg$
Р4	Монетарна система (MS)					
Р5	Нефінансовий сектор домашніх господарств (приватний) (P)					Загальний дохід приватного сектора (<i>Yp</i>) = $(W + U + US) + NTRgp + INTgp + NTRep + NFPer$
	Зовнішній сектор (E)					Поточні витрати або платежі (за кордон) = $INTge + INTpe + Z$

Продовження таблиці 5.2

(Заощадження і запозичення в поточному рахунку)

	K1	K2	K3	K4	K5
Р6	Ресурси (горизонтально) Використання (вертикально)	Держава	Монетарна система	Сектор домашніх господарств	Зовнішній сектор
Р7		Державні заощадження (Sg)			
Р8	Сектор домашніх господарств (приватний)			Приватні заощадження (Sp)	
Р9					Заощадження зовнішнього сектора або дефіцит внутрішньої економіки (CA)
Р10	Загальні заощадження	Державні заощадження (Sg)		Приватні заощадження (Sp)	Дефіцит поточного рахунку (CA)
	ВВП у ринкових цінах + імпорт (Ymp) + Z = (Ti - - Sb) + OSg + + (W + U) + Z	Загальні державні витрати CEXPg = = Cg + NTRgp + + INTge + INTgp + + Sg		Загальні поточні витрати приватного сектора CEXPr = = Cp + Td + INTpe + + Sp	Загальні поточні іноземні надходження = = X + TReg + TRep + + CA

Продовження таблиці 5.2

(Заощадження і запозичення в рахунку капіталу)

	K6	K7	K8	K9	K10		
Р6	Ресурси (горизонтально) Використання (вертикально)	Держава	Монетарна система	Сектор домашніх господарств	Зовнішній сектор	Загальні інвестиції	Усього (разом) Державні заощадження + приріст у запозиченнях державного сектора = $Sg + dDCg + dNPBg + dNFBg$
Р7	Монетарна система	Приріст внутрішнього кредиту від монетарної системи державі ($dDCg$)	Чистий приріст державного запозичення від приватного сектора ($dNPBg$)	Чистий приріст іноземного запозичення державного сектора ($dNFBg$)			Приріст внутрішніх зобов'язань монетарної системи = dM
Р8	Сектор домашніх господарств (приватний)	Приріст внутрішнього кредиту від монетарної системи приватному сектору ($dDCp$)	Приріст «широких» грошей ($M2$) + чисті інші зобов'язання монетарної системи (dM)	Чистий приріст іноземного запозичення приватного сектора ($dNFBp$)			Заощадження приватного сектора + всі запозичення приватного сектора = $Sp + dSCp + dNFBp$

Закінчення таблиці 5.2

(Заощадження і запозичення в рахунку капіталу)

	K6	K7	K8	K9	K10		
Р9	Ресурси (горизонтально) Використання (вертикально)	Держава	Монетарна система	Сектор домашніх господарств	Зовнішній сектор	Загальні інвестиції	Усього (разом)
		Приріст міжнародних резервів монетарної системи (dR)					Дефіцит поточного рахунку + приріст у резервах = $= CA + dR$
Р10	Загальні заощадження (сума попередніх 4-х рядків)						Заощадження + + дефіцит поточного рахунку = $= Sg + Sp + CA$
	Усього (разом)	Державні інвес- тиції = Ig	Приріст активів монетарної системи $(dASms) = dDCg +$ $+ dDCg + dR$	Приріст активів приватного сектора $(dASp) =$ $= Ip + dNPBg +$ $+ dM$	Приріст в іноземному запозиченні $(dNFB) =$ $= DNFBg +$ $+ dNFBp$	Загальні інвестиції або приріст капіталу $(I = dK) I =$ $= Ip + Ig$	

Баланс поточного рахунку (СА) в термінології матриці макроекономічних взаємозв'язків – це чисті заощадження зовнішнього сектора. Для вітчизняної економіки СА відображає залучення іноземних активів (резервів) або збільшення міжнародної заборгованості, тобто як держава, так і приватний сектор можуть звернутися до іноземного запозичення.

З рівняння (5.3) очевидно, що багато країн можуть мати труднощі з моніторингом зовнішнього боргу, оскільки до іноземних запозичень (придбання активів) вдаються три різні економічні агенти: державні департаменти (міністерства), монетарна система і безпосередньо приватний сектор. Тому для запобігання накопиченню зовнішнього боргу необхідно чітко стежити за шляхами його виникнення та обслуговування, особливо при укладанні приватних боргових контрактів.

Валовий внутрішній продукт

Обсяг ВВП, або вартість товарів і послуг, що виробляються вітчизняною економікою протягом поточного періоду, можна встановити виходячи з базової макроекономічної взаємозалежності, відповідно до якої вартість внутрішнього виробництва має дорівнювати вартості доходів, що генеруються в країні. При побудові матриці використано два різних підходи до оцінювання ВВП: метод витрат (за категоріями використання) як сума кінцевого споживання, валових приватних інвестицій, зміни запасів обігових коштів і чистого експорту; метод доходів (за категоріями доходу) як сума заробітної плати, валового прибутку, змішаного доходу і непрямих податків за вирахуванням субсидій. Крім того, існує третій метод обрахування ВВП – метод виробництва як сума вироблених доданих вартостей за видами економічної діяльності та податків на продукти за вирахуванням субсидій.

З рядка P1 і стовпчика K1 тотожність національного доходу можна записати так:

$$Y_{mp} \equiv C_g + C_p + I_g + I_p + X - Z, \quad Y_{mp} \equiv C + I + X - Z, \quad (5.4)$$

$$\text{або } Y_{mp} + Z - X \equiv C + I. \quad (5.4')$$

Ліва частина рівняння (5.4) визначає загальну наявність (доступність для внутрішнього використання) товарів та послуг вітчизняної економіки і складається з ВВП у ринкових цінах (Y_{mp}) плюс імпорт (Z) за вирахуванням експорту (X). Права частина рівняння (5.4) показує внутрішній попит, так звану внутрішню абсорбцію (A), і дорівнює споживанню (C) плюс інвестиції (I). Рівняння (5.4) можна переписати, щоб навести дві форми визначення зовнішньоторговельного балансу (дефіциту):

$$Y_{mp} - (C + I) \equiv (X - Z), \quad (5.5)$$

$$(Y_{mp} - C) - I \equiv (X - Z), \quad (5.6)$$

де $(C + I)$ – внутрішня абсорбція;
 $(X - Z)$ – баланс зовнішньої торгівлі;
 $(Y_{mp} - C)$ – внутрішні заощадження (S).

Таким чином, торговельний дефіцит виявляється через перевищення внутрішньої абсорбції над виробництвом і внутрішніх інвестицій над заощадженнями. Рівняння (5.5) становить особливий інтерес. Якщо припустити, що ВВП і експорт є фіксованими змінними в кожному розглядуваному періоді, то збільшення (зменшення) абсорбції неодмінно відбуватиметься, відповідно, через збільшення (зменшення) імпорту. Якщо зазначену вище абсорбцію підставити у рівняння (5.5), то в результаті отримаємо:

$$Y_{mp} - A \equiv (X - Z), \quad (5.7)$$

а еквівалентом рівняння (6) відповідно є тотожність:

$$(S - I) \equiv (X - Z), \quad (5.8)$$

де у лівій частині показано дисбаланс внутрішніх заощаджень, а у правій – торговельний дисбаланс.

Більш точне визначення заощаджень міститься в рядку P10 і стовпчику K10 матриці. Порівнюючи між собою суми їх статей, отримаємо:

$$Sg + Sp + CA \equiv Ig + Ip, \text{ або } S + CA \equiv I, \quad (5.9)$$

де Sg – державні заощадження;

Sp – заощадження приватного сектора;

CA – поточний рахунок платіжного балансу;

Ig – державні інвестиції;

Ip – інвестиції з боку приватного сектора.

Внутрішні заощадження (S), у свою чергу, дорівнюють ($Sg + Sp$), аналогічно внутрішні інвестиції (I) подаються сумою ($Ig + Ip$). Відповідно рівняння (5.9) встановлює, що внутрішні інвестиції фінансуються з таких джерел, як вітчизняні та іноземні заощадження. Зокрема, якщо внутрішні заощадження мають від'ємне значення, то зовнішні заощадження (баланс поточного рахунку) фінансуватимуть усі внутрішні інвестиції доти, доки в економіці буде перевищення загального споживання над вітчизняним виробництвом. Це видно з формалізованих співвідношень

$$CA \equiv I - S \text{ і } CA \equiv I - (Y_{mp} - C). \quad (5.10)$$

Обмеження державного бюджету

Основна взаємозалежність, яка має існувати між доходами і витратами для кожного економічного агента країни, приводить до розуміння обмеженості державного бюджету через порівняння поточних надходжень до державного сектора (Yg) з поточними витратами держави ($CEXPg$) плюс державні заощадження (Sg). Виходячи з цього, отримаємо:

$$Yg \equiv CEXPg + Sg. \quad (5.11)$$

Якщо подати рівняння (1) щодо змінної S_g і замінити цим виразом відповідну змінну в рівнянні (11), тоді тотожність матиме вигляд:

$$Y_g \equiv CEXP_g + I_g - (dDC_g + dNPB_g + dNFB_g),$$

або

(5.12)

$$Y_g + (dDC_g + dNPB_g + dNFB_g) \equiv CEXP_g + I_g.$$

Рівняння (5.12) підтверджує висновок про те, що державні надходження плюс запозичення дорівнюють загальним державним витратам (включаючи витрати на придбання активів). Його можна переписати таким чином, щоб показати джерела фінансування дефіциту державного бюджету:

$$(Y_g - CEXP_g - I_g) \equiv -(dDC_g + dNPB_g + dNFB_g), \quad (5.13)$$

де вираз у лівій частині рівняння – загальний дефіцит бюджету.

Відповідно до цього, джерелами фінансування бюджетного дефіциту є зовнішні запозичення, прямі запозичення від приватного сектора (в країнах з розвиненими ринками капіталу і фондовими ринками) і кредити банківської системи.

Рівняння (5.13) також може бути корисним, щоб показати два можливих джерела, через які надмірне запозичення з боку держави може «виштовхувати» приватний сектор. Якщо припустити, що державні запозичення від зовнішніх джерел обмежуються, по-перше, окремими шляхами фінансування (наприклад, через МВФ або Світовий банк), по-друге, проблемами, пов'язаними з кредитоспроможністю країни, то в такому разі «виштовхування» здійснюється або через пряме державне запозичення від приватного сектора, або через запозичення від монетарної системи. Останнє, звичайно, припускає, що має місце «стеля» (максимальна межа) загального кредитування монетарної системи й кредитування з боку МВФ та інших міжнародних фінансових інститутів у рамках міжнародних

програм економічного розвитку. Це також пояснює, чому програми МВФ вимагають встановлення максимальної межі кредитування центральним банком державного сектора в рамках «стель» внутрішнього запозичення від монетарної системи.

Вимоги до бюджету приватного сектора

Обмеження бюджету приватного сектора, подібно до обмеження державного бюджету, ґрунтується на тому, що його дохід (включаючи трансферти) дорівнює його поточним витратам ($CEXP_p$) плюс заощадження. Відповідно до формалізації змінних у матриці це можна записати у вигляді:

$$Y_p \equiv CEXP_p + Sp. \quad (5.14)$$

З рядка P4 і стовпчика K4 матриці отримаємо:

$$(W + U + US + NTR_{gp} + NTR_{ep} + NFP_{ep}) \equiv CEXP_p + Sp, \quad (5.15)$$

де вираз у лівій частині є загальним доходом приватного сектора.

Якщо замінити Sp у рівнянні (5.15) на відповідний вираз з тотожності (5.2), то рівняння набуде вигляду:

$$Y_p \equiv CEXP_p + Ip + dNPBg + dM - (dDCp + dNFBp)$$

або

$$(5.16)$$

$$Y_p - (CEXP_p + Ip) \equiv dM + dNPBg - (dDCp + dNFBp)$$

Рівняння (5.16) можна переписати, щоб показати зміст обмеження бюджету приватного сектора: дохід приватного сектора плюс запозичення за вирахуванням витрат дорівнює сумі придбання приватним сектором активів у формі грошей (готівки і депозитів до запитання), валових приватних інвестицій і кредитів державному сектору:

$$Y_p + (dDCp + dNFBp) - CEXP_p \equiv dM + Ip + dNPBg. \quad (5.17)$$

Бюджетні обмеження зовнішнього сектора

Для змінних рядка P5 і стовпчика K5 матриці, що відображають зовнішні активи, можна записати таку тотожність:

$$INTge + INTpe + Z \equiv X + NTReg + NTRep + NFPer + CA. \quad (5.18)$$

Замінивши у ньому змінну CA її виразом з тотожності (5.3), отримаємо:

$$INTge + INTpe + Z \equiv X + NTReg + NTRep + NFPer + \\ + (dNFBp + dNFBg - dR), \quad (5.19)$$

$$(Z + INTge + INTpe) - (X + NTReg + NTRep + NFPer) \equiv \\ \equiv (dNFBp + dNFBg - dR)$$

Вирази в дужках є, відповідно, поточними надходженнями, поточними витратами і придбанням активів із зовнішнього сектора. Таким чином, виходячи з логічних перетворень, зміст бюджетного обмеження зовнішнього сектора, як і у розглянутих раніше секторах економіки, полягає в тому, що поточні надходження (від зовнішнього сектора), за вирахуванням поточних витрат, дорівнюють придбаним активам. Подальше спрощення рівняння (5.19) за допомогою додавання всіх процентів за платежами зовнішньому сектору, чистого доходу за накопиченням резервів від іноземних запозичень, чистих трансфертів і чистих факторних платежів (надходжень внутрішньої економіки) в експорті товарів і послуг приводить до агрегованої тотожності:

$$(Z - X) \equiv (dNFB - INT). \quad (5.20)$$

У формулі (5.20) чисті іноземні запозичення наведено в агрегованому вигляді, а поточні чисті трансферти і чисті факторні платежі з-за кордону включено в експорт. Проте міжнародні резерви мають бути виокремлені:

$$(Z - X) \equiv (dNFB - INT) - dR. \quad (5.20')$$

Рівняння (5.20) показує, що коли процент за зовнішнім боргом перевищує нові іноземні запозичення (відповідно, вираз має від'ємне значення), то економічне становище (рівноважний стан) можна скоригувати за одним з двох напрямів (або за деякою комбінацією) економічної політики держави: скоротивши імпорт (Z) або збільшивши експорт (X). Імпорт складається з припливу споживчих та інвестиційних ресурсів, тоді як експорт – з відпливу ресурсів. Отже, кожного разу, коли виплата процентів за зовнішнім боргом перевищує нові запозичення, має місце перевищення ресурсів від дебіторів над ресурсами кредиторів.

Таким чином, очевидно, що раптовий масовий відплив («втеча») капіталу, який виявляється у небезпечно високому рівні накопичення іноземних активів приватним сектором або скороченні зовнішніх запозичень з боку приватного сектора і накопичень активів (резервів) державою та центральним банком, потребує фінансування за рахунок збільшення зовнішніх продажів товарів і послуг (експорту), зростання трансфертів від зовнішнього сектора або зменшення споживання іноземних товарів і послуг (імпорту). Зазначені витрати існують у формі споживання і (або) вітчизняних інвестицій, які було проаналізовано раніше. Залежно від норми дохідності внутрішніх інвестицій або рівня споживання на душу населення ці витрати можуть бути досить значними, тому їх треба враховувати.

Активи і зобов'язання монетарної системи

Використовуючи елементи рядка P7 і стовпчика K7 матриці, отримаємо:

$$dDCg + dDCp + dR \equiv dM. \quad (5.21)$$

Рівняння (5.21) показує, що активи монетарної системи, подані у формі змін за кредитами державного і приватного секторів економіки та іноземних активів (резервів), ідентифікуються з обсягом грошей та іншими зобов'язаннями монетарної системи. Якщо перегрупувати складові формули (5.21), отримаємо:

$$dR \equiv dM - (dDCp + dDCg). \quad (5.22)$$

Тотожність (5.22) показує, що зміна в зовнішніх резервах дорівнює різниці змін у попиті на гроші (інші зобов'язання монетарної системи беруться за константу) і змін у внутрішньому кредиті. Рівняння (5.22) також припускає, що коли потік попиту на гроші взяти за постійну величину, то збільшення внутрішнього кредиту покривається, відповідно, зменшенням резервів. Альтернативне припущення полягає в тому, що за заданих вимог до рівнів резервів і екзогенно визначеного агрегату грошової маси (M2 або M3) досить легко прийняти рішення стосовно обсягів необхідного розширення або скорочення внутрішнього кредиту. Однак варто зазначити, що розширення внутрішнього кредиту (або втрата міжнародних резервів) не є правильною позицією з точки зору ефективної економічної політики, оскільки потрібно зважати на можливі витрати з утримання міжнародних резервів (активів). Крім того, рівняння (5.22), аналогічно до тотожностей національного доходу, виражає тільки облікове співвідношення, яке має існувати між різними агрегатами національного доходу і не визначає вартість платежів, які потрібно сплатити на погашення боргу.

Досить часто обговорюється питання про можливість центрального банку нейтралізувати надмірний приплив капіталу (запобігти надходженню капіталу через збільшення внутрішньої пропозиції грошової маси) за допомогою таких інструментів грошово-кредитної політики, як купівля іноземної валюти з одночасним продажем цінних паперів. З рівняння (5.22) видно, що для кожного рівня агрегації грошової маси така стратегія повинна давати ефект від збільшення резервів центрального банку саме тоді, коли зменшується заборгованість приватного сектора перед монетарною системою. Це є можливим, якщо країна має розвинені ринки капіталу. До того ж держава може зменшити силу «шоку» від стерилізації в економіці за рахунок зниження рівня власної заборгованості перед монетарною системою. Стерилізація є необхідною, оскільки приплив капіталу, як правило, спричиняє зміцнення реального обмінного курсу при розширенні внутрішньої пропозиції грошової маси і, таким чином, позначається на підвищенні вітчизняного індексу цін.

Абсорбція і внутрішній кредит

При комбінуванні рівнянь (5.4'), (5.20') і (5.22) виявляється, що наявні ресурси мають перевищувати внутрішню абсорбцію на таку саму величину, на яку вітчизняний кредит перевищуватиме попит на гроші. Зокрема, можна виконати такі перетворення:

$$Y_{mp} - A \equiv X - Z,$$

$$Z - X \equiv (dNFB - INT) - dR, \tag{5.23}$$

$$dR \equiv dM - (dDCp + dDCg),$$

$$(Y_{mp} + dNFB - INT) - A \equiv -dM + (dDCg + dDCp),$$

де вираз у дужках у лівій частині показує наявні ресурси для внутрішнього споживання та інвестицій. Ця тотожність виявляє, що при врахуванні виразу в дужках з лівої частини рівняння (5.23) і попиту в разі фіксованого обсягу грошової маси скорочення внутрішнього кредиту поліпшує платіжний баланс (збільшує резерви) при зменшенні внутрішньої абсорбції.

Поточний дефіцит державного бюджету

Багато дискусій стосовно структурних регулюючих інструментів економічної політики країни зосереджено на взаємозалежності дефіциту державного бюджету і зовнішнього балансу. З рівнянь (5.9) і (5.3) можна визначити, що $S + CA \equiv I$, або

$$Sg + (Sp - I) \equiv -(dNFBp + dNFBg - dR). \tag{5.24}$$

Рівняння (5.24) показує, що поліпшення поточного зовнішнього балансу (права частина тотожності) відбудеться тільки в тому разі, якщо приватні заощадження зростатимуть щодо валових інвестицій або поліпшиться стан державних заощаджень. Це пояснює актуальність ситуації: якщо економічна

політика не дає ефекту при поліпшенні стану заощаджень державного або приватного сектора, то не можна сподіватися на поліпшення зовнішнього балансу.

Згідно з класичною економічною теорією, за допомогою таких економічних інструментів, як ціна, процентна ставка, валютний курс, заробітна плата тощо, різні сектори економіки врівноважуються та забезпечують нормальне її функціонування. У протилежних ситуаціях нерівноваги виникають дисбаланси, які, у свою чергу, можуть призвести до небажаних економічних криз. Звісно, окремі кризи виникають природно – через циклічний розвиток економіки, але деяким з них можна запобігти за допомогою аналізу та вчасного виявлення критичних макродисбалансів.

Системна деталізація складових програмно-аналітичного інструментарію «Макропрогноз економіки України» розширює можливості перевірки окремих гіпотез ефективної взаємодії бюджетної сфери з секторами національної економіки, що дає змогу здійснити прогнозні розрахунки за окремими секторами економіки в умовах нестабільної економічної кон'юнктури та отримати матрицю фінансових потоків для перевірки збалансованості макропрогнозу за сценарними варіантами розвитку макроекономічної ситуації в Україні.

На базі програмно-аналітичного інструментарію «Макропрогноз економіки України» здійснено аналітичне оцінювання розвитку економіки України на період 2017–2025 рр.

У рамках оцінки можливостей прискорення економічного зростання в Україні у 2017–2025 рр. нами розроблено цільовий сценарій (зростання ВВП на рівні до 7% у середньому за період 2017–2021 рр. та 6,5% у середньому – за період 2022–2025 рр.) розвитку економіки України до 2025 року.

Зростання ВВП України на рівні до 7% у середньому за період 2017–2021 рр. може бути досягнутим за умов знаходження політичного компромісу і врегулювання збройного конфлікту. Економіка отримає потужний імпульс для розвитку внаслідок реалізації політики економічного прагматизму, зростання потреб внутрішнього ринку, насамперед для

відновлення не тільки зруйнованої інфраструктури (в першу чергу – за рахунок використання спонсорської допомоги країн – донорів та кредитів міжнародних фінансових організацій), а також державного кредитування інвестицій, спрямованих на розвиток виробничої інфраструктури з одночасним використанням фінансових ресурсів України, отриманих в результаті реалізації політики легалізації, повернення виведених з України капіталів та стимулюванням приватних інвестицій в розвиток бізнесу, що відповідає стратегічним інтересам розвитку економіки країни.

При цьому для прискорення економічного зростання в Україні у 2017–2025 рр. необхідно:

- підтримувати макроекономічну стабільність;
- подолати тенденції спадної динаміки інвестиційної та приватної компонент споживчого попиту;
- забезпечити зростання норми нагромадження основного капіталу до рівня 19–21% до 2021 рр. та її збільшення до 25–30% протягом 2022–2025 рр.;
- забезпечити стабільності РЕОК та цінову конкурентоспроможність українського виробника на зовнішніх та внутрішньому ринках;
- добитися позитивного ефекту від введення в дію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом;
- забезпечити активізацію сукупного попиту шляхом підтримання експортної діяльності та адаптації до конкурентних викликів посткризового світу, розширення місткості внутрішнього ринку;
- забезпечити підтримку сукупної пропозиції шляхом подальшої дерегуляції підприємницької діяльності та сприяння розвитку підприємництва, стимулювання інвестиційної діяльності та забезпечення завдяки структурній політиці позитивних структурних зрушень, покращення умов для розвитку людського капіталу і піднесення стимулів підвищення продуктивності праці;
- формувати суспільний консенсус навколо цілей структурної модернізації;

– внести зміни в поточну монетарну політику для реалізації цілей прискорення економічного зростання.

Аналіз прогнозу розвитку економіки за цільовим сценарієм, наведений у табл. 5.1, який може бути результатом реалізації політики економічного прагматизму щодо забезпечення прискореного економічного зростання, засвідчує, що у період 2017–2019 рр. разом з тим збережеться переважно експортно-залежна модель економіки України, оскільки її принципова зміна протягом найближчих 5-ти років неможлива через високу інерцію до змін, враховуючи значну кореляційну залежність динаміки світових цін на сталь і зерно з динамікою ВВП України. Тому досягнення динамічного зростання ВВП України залежатиме в тому числі й від формування нового циклу підтримки цін на сировину, метали, зерно, технічні культури, а також прискорення зростання ВВП у нинішніх торговельних партнерів, що протягом періоду уповільнення динаміки світової економіки досить сумнівно. Крім того, серед ключових зовнішніх факторів, які можуть вплинути на програму розвитку економіки у середньо- та довгостроковій перспективі, потрібно зазначити: відновлення програми взаємодії з МВФ; деофшоризація рахунків українських політиків та економічної еліти; отримання зовнішньої допомоги стосовно подальшої лібералізації в сфері регуляторної політики, а також отримання суттєвої зовнішньої допомоги для забезпечення територіальної цілісності країни.

В таких умовах важливо зосередитися на поточній економічній політиці щодо продуктової та географічної диверсифікації експорту та особливо важливо «розігріти» внутрішній ринок шляхом підходів, спрямованих на піднесення сукупного попиту, сукупної пропозиції, державного інвестування, монетарної політики, грошово-кредитної та банківської політики розвитку й податково-бюджетної політики, яка детально подається у цій праці. При цьому протягом прогнозного періоду необхідно вирішити ключові структурні проблеми, що стоять перед економікою України, серед яких –

деіндустріалізація економіки, нестабільність цін на сировину, високий ступінь залежності від технологічного імпорту, який не покриває високотехнологічний експорт, інклюзивність «старих» галузей промисловості в експорті, невідповідність європейській практиці структури видатків бюджету на інвестиції за питомою вагою, нераціональність структури видатків бюджету на державну підтримку окремих видів діяльності, а також нераціональна орієнтація на пріоритетність розвитку економіки за рахунок аграрних видів діяльності.

Починаючи з другої половини 2017 р., необхідне проведення масштабної інвестиційної кампанії і, як результат, розширення інвестицій в економіку України. Темпи приросту валового нагромадження основного капіталу протягом 2017–2020 рр. мають досягти 16–18% на кінець періоду, а у 2021–2025 р. – більш як 19–22% і при цьому норма нагромадження основного капіталу до ВВП досягне 22–30% до 2025 року, що є вихідною умовою прискореного економічного зростання (рис. 5.4).

Варто зауважити, що ці показники є ключовими і найбільш вагомими серед усіх інших факторів, які мають забезпечити економічне зростання на рівні до 7% в середньому за 2017–2025 рр. (табл. 5.3).

Для акумуляції інвестиційного ресурсу, крім суто боргових та емісійних джерел, важливим є дотримання суворої економії і максимального зростання видатків держави на капітальні видатки (бюджет розвитку) до рівня 5–6% ВВП. До ризиків прогнозу передусім треба віднести загострення бойових дій на Сході України, погіршення динаміки глобальної економіки, загострення внутрішньополітичної кризи, зростання неплатежів за умов збереження низького рівня доходів населення і зростання тарифів на електроенергію та житлово-комунальні послуги, падіння світової кон'юнктури на сировинних ринках, відсутність конструктивного діалогу з МВФ у рамках програми EFF з падінням курсу гривні поза межі, передбачені Державним бюджетом.

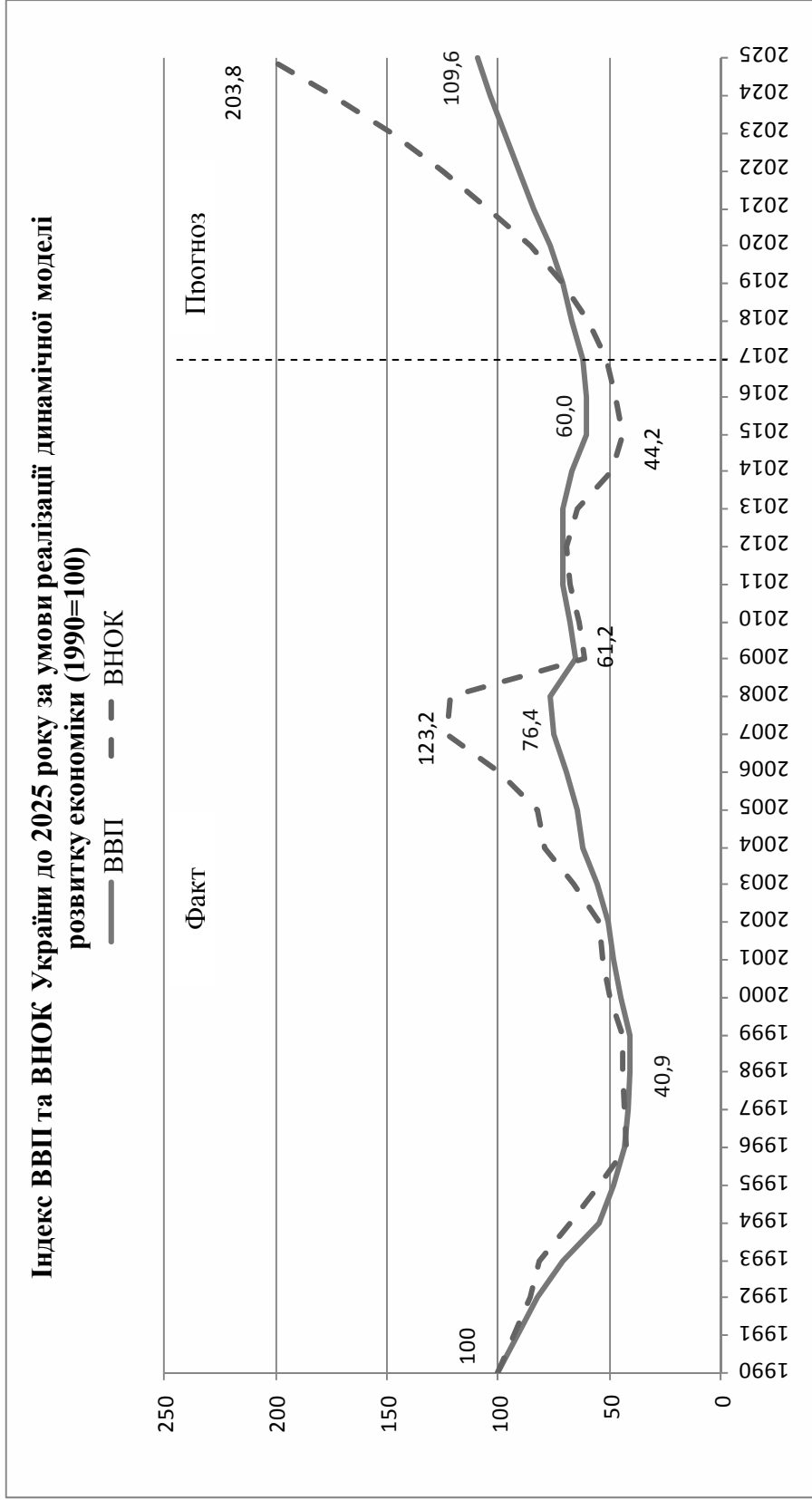


Рис. 5.4. Індекс валового внутрішнього продукту (ВВП) та валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) України до 2025 року за умови реалізації динамічної моделі розвитку економіки (1990=100)

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України, прогнозні розрахунки ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Таблиця 5.3

Цільовий сценарій прискореного економічного зростання, 2017–2025 рр.

Показник	2015 (факт)	2016 (оцінка)	2017 (прогноз)	2018 (прогноз)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	2019– 2021	2022– 2025
Національні рахунки	індекс (% , річна зміна)								
Реальний ВВП	-9,9	1,2–1,8	1,9–3	4,8	6,0	7,0	8,1	7,0	6,5
Споживання:									
– приватне	-20,2	1,5	2,4	4,7	5,8	6,7	7,8	6,8	5,8
– державне	1,0	1,1	2,8	3,3	3,5	3,5	3,4	3,5	2,5
Валове нагромадження основного капіталу	-9,3	3,6	7,8	11,5	15,8	18,8	20,8	18,5	21,5
Випуск окремих секторів економіки	індекс (% , річна зміна)								
Сільське господарство	-4,8	6,1	3,5	3,8	4,4	2,5	6,0	4,3	3,7
Промислове виробництво	-13,0	2,7	3,3	5,5	7,6	9,8	10,5	9,3	9,4
Інфляція	індекс (%)								
Індекс споживчих цін (середній за рік)	48,6	13,9	12,7	10,2	8,5	7,3	6,2	7,3	4,5

Продовження табл. 5.3

Показник	2015 (факт)	2016 (оцінка)	2017 (прогноз)	2018 (прогноз)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	2019– 2021	2022– 2025
Індекс цін виробників (середній за рік)	36,0	22,4	15,1	12,4	10,1	9,1	7,5	8,9	5,5
Державні фінанси	% до ВВП								
Доходи зведеного бюджету	32,9	31,7	31,8	31,9	32,0	32,0	31,5	31,8	31,0
Видатки зведеного бюджету	34,5	35,8	35,3	35,2	35,1	35,0	34,0	34,7	33,0
Сальдо зведеного бюджету	-1,7	-4,1	-3,5	-3,3	-3,1	-3,0	-2,5	-2,9	-2,0
Монетарні показники									
Грошова маса (М3) (грудень до грудня попереднього року), %	3,9	10,6	18,5	20,3	20,4	20,8	21,5	20,9	15,0
Соціальні показники									
Чисельність зайнятого населення, млн осіб	16,44	16,71	16,81	16,85	17,0	17,1	17,2	17,1	17,5

Закінчення табл. 5.3

Показник	2015 (факт)	2016 (оцінка)	2017 (прогноз)	2018 (прогноз)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	2019– 2021	2022– 2025
Рівень безробіття, у % до економічно активного населення віком 15–70 років (МОП)	9,1	9,6	9,2	8,8	8,4	7,8	7,2	7,8	7,0
Зовнішній сектор									
Рахунок поточних операцій, млрд дол. США	-0,2	-2,6	-2,5	-2,0	-1,5	-1,2	-0,7	-1,1	-0,7
Обсяг експорту товарів та послуг, млрд дол. США	47,8	43,8	45,2	47,5	51,3	54,0	58,0	54,4	70,5
Обсяг імпорту товарів та послуг, млрд дол. США	49,5	47,9	48,8	50,7	53,4	56,1	60,0	56,5	71,0
Баланс товарів та послуг, млрд дол. США	-1,7	-4,1	-3,6	-3,2	-2,1	-2,1	-2,0	-2,1	-1,0

Програмно-аналітичний інструментарій «Макропрогноз економіки України» може використовуватися для макроекономічного аналізу і сценарного прогнозування розвитку економіки України на середньостроковий перспективний період (три роки), зважаючи на концепцію бюджетного прогнозування щодо адекватності перспективних оцінок бюджетних показників, які рекомендовано розраховувати на прогнозний період не більше трьох наступних років. Саме тому відповідні прогнозні оцінки на останній рік прогнозного періоду можна виконати після отримання та опрацювання задіяних у модельному інструментарії статистичних даних за останній рік звітного періоду, а оперативний кількісний аналіз прогнозних ситуацій за альтернативними сценаріями економічної політики згідно з припущеннями блоку регуляторних екзогенних змінних дає змогу виробити практичні рекомендації щодо механізмів виявлення кризових ситуацій та забезпечення сталого розвитку на середньострокову перспективу

Програмно-аналітичний інструментарій «Макропрогноз економіки України» та здійснені розробки моделей різнопланового характеру дозволяють у реальному режимі часу вести необхідний комплекс розрахункового обґрунтування економічної політики та оцінки пропозицій різних експертних груп та урядових ініціатив. Власне, ці розробки сьогодні є дієздатною базою, на якій Інститут економіки та прогнозування НАН України веде відповідні розрахунки при розробленні пропозицій до документів як системного, так і перспективного характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент / Р.И. Акмаева. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
2. Андриющенко К.А. Науково-теоретичні аспекти класифікації розвитку виробничої інфраструктури в регіоні / К.А. Андриющенко // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2012. – №45. – С. 237.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер.с англ. – М. : Экономика, 1990. – 384 с.
4. Б'юкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном : сочинения / Дж. Б'юкенен ; пер. с англ. ; Фонд экономической инициативы ; гл. ред. кол. Р.М. Нуреев и др. – Серия : Нобелевские лауреаты по экономике. – М. : Таурис Альфа, 1997. – Т. 1. – С. 351–359.
5. Б'юкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір / Дж. Б'юкенен, М. Масгрейв, А. Річард ; [пер. з англ.] – Київ : Києво-Могилянська Академія, 2004. – 176 с.
6. Бабієв Г.М. Основні показники розвитку нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива в Україні до 2010 р. / Г.М. Бабієв, Д.В. Дороган, А.Р. Щокін // Енергоінформ. – 1997. – №2. – С. 52–59.
7. Бажин И.И. Управление изменениями / И.И. Бажин. – Харьков : Консул, 2006. – 384 с.
8. Балашов О.В. Запровадження організаційних змін у великих системах: стратегічне бачення / О.В. Балашов. – Одеса : Поліграф, 2007 – 267с.
9. Баринов В.А. Стратегический менеджмент / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. – М. : ИНФРА–М., 2006. – 237 с.
10. Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – СПб. : Лань, 2006. – 736 с.
11. Блакита Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Г.В. Блакита, О.Т. Бровко // Зб. наук. пр. Вінницького нац. аграрного ун-ту. – Серія : Економічні науки. – Вінниця, 2012. – С. 23–29.

12. Блакита Г.В. Діагностування внутрішнього фінансового потенціалу торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Фінанси України. – Київ, 2011. – №4. – С.107–117
13. Блакита Г.В. Забезпечення фінансової безпеки підприємства в процесі імплементації фінансової стратегії / Г.В. Блакита // Регіональна економіка та управління. – 2015. – №2 (05). – С. 18–22.
14. Блакита Г.В. Класифікація видів нестабільності зовнішнього фінансового середовища підприємства / Г.В. Блакита // Економіка ринкових відносин. – Київ, 2010. – №5. – С. 294–299.
15. Блакита Г.В. Концептуальні засади побудови процесу розробки фінансової стратегії торговельних підприємств / Г.В. Блакита. – Вінниця, 2008. – 64 с.
16. Блакита Г.В. Критерії оцінки фінансової стратегії торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Наук. вісн. Ужгородського ун-ту. – Ужгород, 2011. – Вип. 32. – С. 154–158
17. Блакита Г.В. Методологічні засади управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності підприємства / Г.В. Блакита // Вісн. МСУ. – Серія : Економічні науки. – Харків, 2010. – Т. XIII. – №2. – С. 9–17
18. Блакита Г.В. Методологічні принципи сегментування напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Наук. вісн. ЧТЕІ КНТЕУ. – Чернівці, 2009. – Вип. IV (36). – С. 234–238.
19. Блакита Г.В. Методологія вибору виду фінансової стратегії на підприємствах торгівлі / Г.В. Блакита // Вісн. КНТЕУ. – Київ, 2010. – №6. – С. 48–60.
20. Блакита Г.В. Механізм дії та проблеми відшкодування ПДВ / Г.В. Блакита, О.М. Дзюба // Вісн. Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. – Вип. III. Економічні науки. – С. 266–272.
21. Блакита Г.В. Механізм розподілу податкового кредиту з ПДВ на вітчизняних підприємствах / Г.В. Блакита, Л.А. Майстер // Вісн. Хмельницького національного ун-ту. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – №2. –Т.1. – С. 93–95.
22. Блакита Г.В. Особливості об'єктів фінансування на торговельних підприємствах / Г.В. Блакита // Формування ринкових відносин в Україні. – Київ, 2009. – Вип. 12 (103). – С. 103–107.

23. Блакита Г.В. Особливості складання вітчизняної фінансової звітності відповідно до МСФЗ / Г.В. Блакита, І.О. Гладій // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – Київ : НДЕІ, 2012. – Вип. 6 (133). – С. 183–187.
24. Блакита Г.В. Особливості формування фінансової стратегії торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Інноваційна економіка. – Т., 2010. – №17. – С. 236–243.
25. Блакита Г.В. Періодизація генезису сутності категорії «Стратегія підприємства / Г.В. Блакита // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця, 2009. – №4 (24). – С. 13–19.
26. Блакита Г.В. Перспективи розвитку ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі Вінницької області / Г. Блакита, О. Поліщук // Зб. наук. пр. Вінницького нац. аграрного ун-ту. – Серія : Економічні науки. – Вінниця, 2013. – С. 25–29.
27. Блакита Г.В. Побудова процесу розробки фінансової стратегії торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – Хмельницький, 2010. – №3. – Т. 3. – С. 99–103.
28. Блакита Г.В. Побудова процесу формування стратегічних фінансових цілей торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Вісн. ЧТЕІ КНТЕУ. – Чернівці, 2010. – Вип.4 (40). – С. 192–199.
29. Блакита Г.В. Побудова системи стратегічного фінансового контролінгу на торговельних підприємствах / Г.В. Блакита // Економіст. – Київ, 2011. – №2. – С. 46–48.
30. Блакита Г.В. Принципи побудови процесу розробки фінансової стратегії підприємства / Г.В. Блакита // Зб. наук. пр. Вінниць. нац. аграр. ун-ту. – Вінниця, 2010. – Вип.4. – С. 144–149.
31. Блакита Г.В. Система внутрішньовидової сегментації напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – Хмельницький, 2009. – №6. – Т. 1. – С. 242–248.
32. Блакита Г.В. Систематизація видів фінансової стратегії торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Вісн. КНТЕУ. – 2009. – №6. – С. 67–77.
33. Блакита Г.В. Систематизація об'єктів діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Вісн. Запорізького

- нац. ун-ту. – Серія : Економічні науки. – Запоріжжя, 2010. – Вип. 4 (8). – С. 5–9.
34. Блакита Г.В. Стратегічна сегментація факторів зовнішнього фінансового середовища об'єктів торгівлі / Г.В. Блакита // Наук. вісник НЛТУ України : зб. науково-технічних праць. – Львів, 2011. – Вип. 21.3. – С. 141–149.
35. Блакита Г.В. Стратегія фінансового розвитку торговельних підприємств: етапи розроблення / Г.В. Блакита // Наук. вісн. ОГЭУ. – Одеса, 2011. – №16 (141). – С. 45–52.
36. Блакита Г.В. Сутність, види та напрями фінансової стратегії підприємств торгівлі / Г.В. Блакита. – Вінниця, 2008. – 86 с.
37. Блакита Г.В. Сучасний стан та стратегія фінансового розвитку підприємств торгівлі / Г.В. Блакита // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – Хмельницький, 2010. – №4. – Т. 3. – С. 55–58.
38. Блакита Г.В. Теоретичні концепції розробки стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Формування ринкових відносин в Україні. – Київ, 2010. – Вип. 11 (114). – С. 64–71.
39. Блакита Г.В. Типологія стратегічних фінансових цілей торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Економіка Криму. – Сімф., 2010. – Вип. 4 (33). – С. 138–141.
40. Блакита Г.В. Управління стратегічними перетвореннями на торговельних підприємствах у режимі реального часу / Г.В. Блакита // Формування ринкових відносин в Україні. – Київ, 2011. – Вип. 3 (118). – С. 113–119.
41. Блакита Г.В. Фінансова діяльність торговельних підприємств та роль фінансової стратегії у забезпеченні їх розвитку / Г.В. Блакита // Наук. вісн. Полтавського ун-ту споживчої кооперації України. – Полтава, 2009. – №6 (37). – С. 102–107.
42. Блакита Г.В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : монографія / Г.В. Блакита. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 244 с.
43. Блакита Г.В. Формування портфеля стратегічних фінансових ініціатив при розробці фінансової стратегії торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Зб. наук. пр. : Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – Харків, 2010. – Вип. 2 (12). – С. 370–377.

44. Блакита Г.В. Формування сучасної парадигми теорії стратегічних перетворень підприємства / Г.В. Блакита // Наук.-техн. зб. ХНАМГ. – Харків, 2011. – Вип. 98. – С. 20–27.
45. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – Київ : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
46. Бондар О.М. Аналітична довідка про результати роботи приватизованих підприємств та заходи щодо створення умов для їх ефективного функціонування за 1999–2004 р. / О.М. Боднар. – Київ : ФДМУ. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua>
47. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент / В.В. Бочаров. – СПб., 2006. – 464 с.
48. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик. – Київ : НІОС, 2000. – 416 с.
49. Веснин В.Р. Менеджмент / В.Р. Веснин. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 512 с.
50. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М. : Экономист, 2004. – 296 с.
51. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – Київ : 2009. – 864 с.
52. Геєць В.М. Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 році: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення / В.М. Геєць, В.Р. Сіденко, М.І. Скрипниченко // Наукова доповідь [за ред. В.М.Гейця] Ін-т екон. та прогноз. НАН України; Ін-т демограф. та соц. дослід. НАН України. – Київ, 2009. – С. 147–158.
53. Геєць В.М. Від екзогенно залежної до ендогенно орієнтованої стратегії розвитку економіки / Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В.М. Геєць, М.І. Скрипниченко ; за ред. В.М. Гейця ; координатор М.І. Скрипниченко. – Київ : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
54. Геєць В.М. Від екзогенно залежної до ендогенно орієнтованої стратегії розвитку економіки / В.М. Геєць, М.І. Скрипниченко // Економіка і прогнозування – 2003.– №1. – С. 34–47.

55. Геєць В.М. Передумови екзогенізації розвитку економіки України / Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / В.М. Геєць, М.І. Скрипниченко ; за ред. В.М. Гейця . – Харків : Форт, 2003. – 440 с.
56. Прогнозні оцінки макроекономічних показників соціально-економічного розвитку та людського потенціалу на період до 2015 року / В.М. Геєць, М.І. Скрипниченко, В.П. Александрова, Л.І. Федулова // Перспективні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку України. – Київ : Фенікс, 2006. – 208 с.
57. Геєць В.М. Інструментарій макроекономічного прогнозування супроводження бюджетного процесу в Україні / В.М. Геєць, М.І. Скрипниченко // Інноваційні механізми стратегії фінансового управління: Монографія. – Київ : Академія фінансового управління, 2012. – 820 с.
58. Головнин М. Финансовая глобализация и ограничение национальной денежно-кредитной политики / М. Головнин // Вопросы экономики. – 2012. – №7. – С. 48.
59. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант ; пер. с англ. – СПб., 2008. – 560 с.
60. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва та ін. ; за заг. ред. А.А.Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 376 с.
61. Державно-приватне партнерство в контексті управління державними інвестиціями в Україні / Н. Білецька, Джей-Хьюн Кім, М. Дарсі, М. Дан, І. Запатріна. – Міжнародний банк реконструкції та розвитку, 2016 р. – 75 с.
62. Джейкобс Р. Стратегические перемены в реальном времени : Эффективное внедрение метода стратегических перемен – путь к успеху / Р. Джейкобс ; пер. с англ. – Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2004. – 408 с.
63. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании : определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 386 с.
64. Джонсон Д. Корпоративная стратегия: теория и практика / Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон ; пер. с англ. – М. : И.Д. Вильямс, 2007. – 800 с.

65. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів : монографія НАН України ; Ін-т. екон. та прогнозув. / за ред. І.О. Луніна. – Київ, 2010. – 320 с.
66. Доллан Э.Дж. Микроэкономическая модель / Э.Дж. Доллан, Д. Линдсей ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. – СПб., 1992. – С. 370.
67. Евстигнеева Л.П. Экономический рост: либеральная альтернатива. – М. : Наука, 2005. – С. 167–168.
68. Економіка підприємства: компетентність і ефективність розвитку : монографія / за ред. В.С. Пономаренка. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2013. – 176 с.
69. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – Київ : Ін-т екон. прогнозув. ; Фенікс, 2003. – Розділ 8. Стратегія міжнародної інтеграції. – Част. III «Україна у світовому геоекономічному просторі». – С. 843–866.
70. Євроінтеграційний розвиток фінансової системи України / за ред. І.Я. Чугунова. – Київ : Акад. фін. упр., 2009. – 471 с.
71. Запатрина І.В. Жилищно-комунальна інфраструктура: реформи и система их финансового обеспечения / И.В. Запатрина. – Ин-т екон. и прогнозирова. – Киев, 2010. – 336 с.
72. Запатрина І.В. Перспективи використання механізмів публічно-приватного партнерства для розвитку інфраструктури в Україні / І.В. Запатрина // Демографія та соціальна економіка. – №1 (17). – 2012. – С. 94–102.
73. Запатрина І.В. Потенциал публично-частного партнерства для развивающихся экономик. – Издательский центр Союза собственников жилья Украины, 2011. – 152 с.
74. Запатрина І.В. Перспективи використання механізмів публічно-приватного партнерства для розвитку залізниці України / І.В. Запатрина // Українські залізниці. – 2014. – №3 (9) – С. 21–25.
75. Запатрина І.В. Бюджет розвитку: нормативно-правовий аспект / І.В. Запатрина // Наукові праці НДФІ. – 2006. – Вип. 1 (34). – С. 13–22.

76. Запатріна І.В. Бюджет розвитку у контексті забезпечення економічного зростання в Україні / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2007. – №3. – С. 43–55.
77. Запатріна І.В. Бюджет розвитку як інструмент економічного зростання / І.В. Запатріна // Наукові праці НДФІ. – 2006. – Вип. 2. – С. 73–75.
78. Запатріна І.В. Бюджетна підтримка як елемент розвитку публічно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері / І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – №4. – С. 3–11.
79. Запатріна І.В. Бюджетна політика стимулювання економічного зростання та механізми її реалізації / І.В. Запатріна, Т.Б. Лебеда // Фінанси України. – 2006. – №4 (125). – С. 38–45.
80. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання / І.В. Запатріна. – Київ : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
81. Запатріна І.В. Програмно-цільовий метод бюджетування у контексті стратегічного та середньострокового планування / І.В. Запатріна, Т.Б. Лебеда // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 18–31.
82. Запатріна І.В. Регуляторне середовище та його роль у конкурентоспроможності України / І.В. Запатріна // Економіка та держава. – 2008. – №1. – С. 17–18.
83. Запатріна І.В. Реформування ЖКХ в контексті забезпечення національної безпеки України / І.В. Запатріна // Стратегічна панорама. – 2007. – №1. – С. 82–90.
84. Запатріна І.В. Стабілізаційний фонд і видатки розвитку / І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2006. – №6 (127). – С. 3–20.
85. Запатріна І.В. Стимулювання регіонального соціально-економічного розвитку / І.В. Запатріна, А.М. Вінграновський // Наукові праці НДФІ. – 2006. – Вип. 3 (36). – С. 15–30.
86. Запатріна І.В. Стратегія розвитку України: від планів до практичного втілення / І.В. Запатріна // Економіст. – 2007. – №11. – С. 21–25.
87. Запатріна І.В. Стратегія сталого розвитку та умови запровадження її в Україні / І.В. Запатріна // АгроІнКом. – 2006. – №5–6. – С. 92–95.

88. Запатріна І.В. Удосконалення моделі надання державної допомоги в Україні з урахуванням політики ЄС / І.В. Запатріна // Наукові праці НДФІ. – 2006. – Вип. 4 (37). – С. 26–33.
89. Запатріна І.В. Удосконалення показників результативності бюджетних програм у контексті переходу до управління результатами / І.В. Запатріна // Стратегічна панорама. – 2007. – №3. – С. 145–152.
90. Запатріна І.В. Удосконалення процесів контролю за ефективним використанням бюджетних коштів в Україні / І.В. Запатріна // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. – 2007. – Вип. 12. – С. 20–29
91. Запатріна І.В. Удосконалення системи державної допомоги галузям промисловості в умовах вступу України до СОТ / І.В. Запатріна // Стратегічна панорама. – №3. – 2006. – С. 118–123.
92. Запатріна І.В. Фінансова політика та її вплив на економічне зростання / І.В. Запатріна // Економіст. – 2006. – №3 (233). – С. 27–31.
93. Запатріна І.В. Формування національних проектів: зарубіжний досвід і можливості для України / І.В. Запатріна // Економіка України. – 2008. – №1. – С. 72–83.
94. Запатріна І.В. Державно-приватне партнерство для Цілей Сталого Розвитку / І.В. Запатріна. – Київ : Либідь, 2017. – 312 с.
95. Запатріна І.В. Видатки розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення / І.В. Запатріна // Наук. праці НДФІ. – 2007. – Вип. 2 (39). – С. 15–27
96. Запатріна І.В. Перспективи використання механізмів публічно-приватного партнерства для розвитку інфраструктури в Україні / І.В. Запатріна // Демографія та соціальна економіка. – №1 (17). – 2012. – С. 94–102.
97. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – №4. – С. 62–86.
98. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні // Економіка та прогнозування. – 2011. – №3. – С. 9–25.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

99. Запатріна І.В. Розвиток системи державного капітального інвестування в Україні / І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2009. – №4. – С. 53–64.
100. Запатріна І.В. Удосконалення програмно-цільового методу планування бюджету / І.В. Запатріна // Наук. праці НДФІ. – 2007. – Вип.4 (41). – С. 14–23.
101. Запатріна І.В. Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір / І.В. Запатріна // Вісн. КНТЕУ. – №2 (82). – 2012. – С. 59–73.
102. Шляхи фінансування програм будівництва та експлуатації соціального житла // Соціальне житло в Україні: проблеми і перспективи / І.В. Запатріна, О.Б. Лотоцький, О.В. Макухін та ін. – Київ : Профі, 2007. – 262 с.
103. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки житлових програм в Україні / І.В. Запатріна, Ю.М. Манцевич // Демографія та соціальна економіка. – №2 (17). – 2012. – С. 85–94.
104. Запатріна І.В. Житлово-комунальне господарство: перспективи реформування / І.В. Запатріна, Т.Б. Лебеда // Економіка України. – 2012. – №10. – С. 34–44.
105. Запатріна І.В. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні як фактору макроекономічного зростання / І.В. Запатріна, Т.Б. Лебеда // Економіст. – 2011. – №3. – С. 52–58.
106. Запатріна І.В. Тарифна політика у житлово-комунальній сфері: поточний стан та напрями реформування / І.В. Запатріна, Лебеда Т.Б. // Економіка України. – 2013. – №3. – С. 66–76.
107. Запатріна І.В. Реформування житлово-комунального господарства в умовах макроекономічної нестабільності / І.В. Запатріна, Т.Б. Лебеда // Економіка України. – 2011. – №10. – С. 16–29
108. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання : монографія / І.В. Запатріна ; Ін-т соц.-екон. стратегій. – Київ, 2007. – 528 с.
109. Звіт про результати діяльності НКРЕКП у 2016 р. – Режим доступу : http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richny_zvit
110. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика / А.Т. Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с.

111. Зуб А.Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А.Т. Зуб, М.В. Локтионов. – М. : Генезис, 2001. – 752 с.
112. Запатрина И. Публично-частное партнерство: потенциал для развивающихся экономик / И. Запатрина. – Lambert Academic Publishing – Saarbrücken. – 2013. – 197 с.
113. Ильин М.В. Стабилизация развития // Мегатренды мирового развития / М.В. Ильин ; отв. ред. М.В. Ильин, В.Л. Иноземцев ; Центр исследований постиндустриального общества. – М. : Экономика, 2001. – С. 187–188.
114. Информационные системы в управлении, образовании, промышленности : монографія / под ред. В.С. Пономаренко. – Харків : Щедра садиба плюс, 2014. – 498 с.
115. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України, 2016 рік. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article>
116. Каплан Р. Стратегическое единство : создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 384 с.
117. Кастельс Мануэль. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Мануэль Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – С. 105.
118. Квач Я.П. Стан і характеристика системи фінансового забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу / Я.П. Квач // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: науковий журнал. – 2012. – №2 (61). – С. 10–16.
119. Квач Я.П. «Зелена економіка»: можливості для України / Я.П. Квач // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №6. – С. 52–56.
120. Квач Я.П. Адаптивні заходи регуляторного впливу на підприємницьку діяльність в умовах реалізації державно-приватного партнерства / Я.П. Квач // Вісн. соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : ОДЕУ, 2013. – Вип. 1 (48). – С. 393–396.
121. Квач Я.П. Архітектура балансу паливно-енергетичних ресурсів регіону / Я.П. Квач // Наук. вісн. Буковинської

- державної фінансової академії. – 2008. – Вип. 3 (12). – Ч.1 : Економічні науки. – С. 57–61.
122. Квач Я.П. Безпека персоналу як складовий елемент системи економічної безпеки підприємства / Я.П. Квач // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – №2. – С. 290–295.
123. Квач Я.П. Види посередників у зовнішньоекономічній діяльності: теоретичні аспекти / Я.П. Квач // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – №1 (72). – С. 33–40.
124. Квач Я.П. Вплив балансування фінансових ресурсів на енергетичну безпеку розвитку підприємств / Я.П. Квач // Вісн. Волинськ. ін-ту економіки та менеджменту. – Луцьк : ВІЕМ, 2015. – №13. – С. 133–139.
125. Квач Я.П. Вплив енергетичного сектора на стан економічних взаємозв'язків України та Польщі / Я.П. Квач // Przyrodniczo-ekonomiczny potencjal regionow na pograniczu polsko-ukrainskim. – Jaroslaw : Kolor-Druk, 2008. – P. 535–547.
126. Квач Я.П. Інвестиційний підхід до аналізу економіки і сучасне кейнсіанство / Я.П. Квач // Вісн. соціально-економічних досліджень Одеської нац. екон. ун-ту. – 2015. – №2 (57). – С. 11–17.
127. Квач Я.П. Інструменти капіталізації доданої вартості та дисконтування грошових потоків у корпоративному секторі економіки України / Я.П. Квач // Економіст. – 2010. – №10. – С. 34–36.
128. Квач Я.П. Контролінг як елемент фінансово-економічної безпеки підприємств енергетичного комплексу // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право : наук. журнал. – Серія : Економічні науки. – 2015. – №1 (78). – С. 9–16.
129. Квач Я.П. Моделювання балансу фінансових ресурсів регіону / Я.П. Квач // Культура народів причерномор'я. – 2010. – №3. – С. 30–33.
130. Квач Я.П. Оцінка нематеріальних активів в контексті діагностики економічної безпеки підприємства / Я.П. Квач // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право – 2014. – № 5–6. – С. 218–225.
131. Квач Я.П. Проблеми корпоративного управління на шляху удосконалення економічної безпеки підприємства /

- Я.П. Квач // Економічний простір : зб. наук. пр. – №98. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2015. – С. 177–188.
132. Квач Я.П. Проблеми та перспективи реформування державних фінансів в Україні / Я.П. Квач // Наук. вісн. Полтавського ун-ту економіки і торгівлі. – Полтава : ПУЕТ. – 2015. – №1 (69). – Ч. 1. – С. 188–195.
133. Квач Я.П. Сучасні методи фінансового аналізу / Я.П. Квач // Вісн. соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. ОДЕУ. – Вип. 2. – 1998. – С. 137–142.
134. Страхові послуги : навч. посіб. / Я.П. Квач та ін. – Одеса : Бровкін, 2012. – 298 с.
135. Управління державним бюджетом України : навч. посіб. / Я.П. Квач та ін. – Київ : Міністерство фінансів України, 2010. – 816 с.
136. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Я.П. Квач та ін. – Ізмаїл : СМІЛ, 2008. – 256 с.
137. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Я.П. Квач та ін. – Одеса, 2010. – 216 с.
138. Квач Я.П. Тенденції розвитку сучасного кейнсіанства / Я.П. Квач // Наук. вісн. Одеського нац. економічного ун-ту. – Науки : економіка, політологія, історія. – 2015. – №9 (229). – 248 с. – С. 80–91.
139. Квач Я.П. Удосконалення механізму стійкого розвитку паливно-енергетичного комплексу // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – №2. – С. 35–43.
140. Квач Я.П. Фінансові важелі та стимули розвитку паливно-енергетичного комплексу: регіональний аспект : монографія / Я.П. Квач. – Ізмаїл : СМІЛ, 2008. – 272 с.
141. Квач Я.П. Шляхи покращення фінансово-економічного механізму функціонування паливно-енергетичного комплексу / Я.П. Квач // Актуальні проблеми європейської інтеграції : зб. статей з питань європейської інтеграції і права. – Вип. 7. – Суми, 2011. – С. 48–59.
142. Квач Я.П. Сучасні концепції та риси корпоративного управління / Я.П. Квач, М.М. Адамкович // Вісн. Львівської державної фінансової академії : Економічні науки. – 2007. – №13. – С. 123–130.

143. Квач Я.П. Розвиток інноваційного підприємництва у рамках кластерів як джерело економічного зростання регіону / Я.П. Квач, Л.П. Борисова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: науковий журнал. – Київ : УДФДМТ, 2013. – №1 (66). – С. 127–134.
144. Квач Я.П. Сутність та розвиток електронної торгівлі в Україні: обліковий аспект / Я.П. Квач, О.Г. Дроздова // Вісн. Житомирського держ. технологічного ун-ту. Серія : Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ. – 2015. – №2 (72). – С. 33–40.
145. Квач Я.П. Забезпечення розвитку експорту високотехнологічних товарів в умовах зміни векторів зовнішньої торгівлі / Я.П. Квач, В.В. Коваль, І.О. Циналевська // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. пр. – Серія : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2015. – № 819 – С. 420–426.
146. Квач Я.П. Інституційне розуміння регіону у контексті макро- та світової економіки / Я.П. Квач, В.В. Коваль, О.Г. Мартиненко // Наук. вісн. Буковинської держ. фінансової акад. – 2008. – Вип. 4 (13) : Економічні науки. – С. 294–299.
147. Стратегічні напрямки розвитку підприємницького сектора України : монографія / Я.П. Квач, В.І. Ляшенко та ін. – Одеса : Інтерпрінт, 2011. – 346 с.
148. Квач Я.П. Складові нематеріальних активів суб'єктів господарювання та основні ознаки оцінки їх ефективного використання / Я.П. Квач, Л.Ю. Мельнічук // Прометей : регіональний зб. наук. пр. з економіки. – 2007. – Вип. 3 (24). – С. 420–424.
149. Квач Я.П. Механізми регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку паливно-енергетичного комплексу : монографія / Я.П. Квач. – Одеса : ВМВ, 2013. – 346 с.
150. Квач Я.П. Основы разработки стратегии развития конкурентного преимущества бизнес-продукта компании / Я.П. Квач, В. Реген, А.С. Редькин // Вісн. соціально-економічних досліджень. Одеський держ. економ. ун-т. – 2007 – Вип. 26. – С. 138–146.

151. Квач Я.П. Ефективність інноваційного розвитку паливно-енергетичного комплексу в Україні / Я.П. Квач, О.С. Редькін // Вісн. Хмельницького національного ун-ту. – Хмельницький, 2010. – №5. – Т. 3. Економічні науки. – С. 58–61.
152. Квач Я.П. Розвиток форм господарювання в паливно-енергетичному комплексі України / Я.П. Квач, О.С. Редькін // Моделювання регіональної економіки. - 2010. – №1 (15). – С. 338–343.
153. Квач Я.П. Особливості стратегій виходу компаній на міжнародні ринки / Я.П. Квач, О.С. Редькін, М.М. Адамкович // Зовнішня торгівля: право та економіка. – Київ, 2007. – №6 (35). – С. 67–69.
154. Квач Я.П. Банковская система в Украине: основные характеристики и стратеги развития : монография / Я.П. Квач, О.В. Рудинська, О.А. Мартинюк. – Одесса : Астропринт, 2001. – 156 с.
155. Квач Я.П. Стратегія залучення інвестиційних ресурсів для розвитку ринку електричної енергії / Я.П. Квач // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: науковий журнал. – Київ : УДФ ДМТ, 2012. – №5 (64) – С. 89–95.
156. Квач Я.П. Облікова політика в управлінні компанією / Я.П. Квач, І.М. Тихонова, А.О. Селезньова // Економічні науки : зб. наук. пр. – Серія : Облік і фінанси. – Вип. 3 (12), Ч. 1. – 2006. – С. 74–83.
157. Квач Я.П. Особливості управління бізнес-процесами в умовах децентралізації / Я.П. Квач, І.М. Тихонова // Наук. вісн. Буковинської державної фінансової академії. – 2008. – Вип. 1 (10): Економічні науки. – С. 333–339.
158. Квач Я.П. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади : монографія / Я.П. Квач, К.С. Шапошников, М.М. Адамкович. – Ізмаїл : СМІЛ, 2008. – 272 с.
159. Квач Я.П. Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології : колективна монографія / Я.П. Квач, К.С. Шапошников, М.І. Башинська ; за заг. ред. К.С. Шапошнікова та ін. – Херсон : Гельветика, 2015. – С. 519–531.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

160. Кейнс Дж.М. Избранные произведения / Дж.М. Кейнс ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1993. – 540 с.
161. Ким У. Стратегия голубого океана / У. Ким, Р. Моборн ; пер. с англ. – М. : Изд-во ГИППО, 2010. – 272 с.
162. Киреев А.П. Международная экономика : в 2-х ч. / А.П. Киреев. – М. : Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
163. Клейнер Г.Б. Стратегии предприятия / Г.Б. Клейнер. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 388 с.
164. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М. : Велби ; Проспект, 2008. – 1024 с.
165. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – Київ : Знання, 2008. – 483 с.
166. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизни / М. Ковени, Д. Гэнстер, Б. Хартлен, Д. Кинг ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 232 с.
167. Козарезенко Л.В. Фінансова політика розвитку людського потенціалу : монографія / Л.В. Козарезенко. – Київ : Центр навч. літ., 2016. – 412 с.
168. Кокинз Г. Управление результативностью: как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.
169. Концепція розвитку регіональної інноваційної системи Харківщини : монографія / за ред. В.С. Пономаренка. – Харків : ІНЖЕК, 2011. – 142 с.
170. Корецький М.Х. Стратегічне управління / М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Дацій. – Київ : Центр навч. літ., 2007. – 240 с.
171. Корецький М.Х. Система інформаційно-аналітичного забезпечення комплексного територіального розвитку / М.Х. Корецький // Управління сучасним містом. – Київ : УАДУ. – 2003. – №1–3 (9). – С. 66–70.
172. Котарелли К. Роль среднесрочной налогово-бюджетной политики в восстановлении после кризиса / К. Котарелли // Финансы и развитие. – Март 2009. – Вып. 46. – С. 30.
173. Кувалдин В. Глобальность: новое измерение человеческого бытия / В. Кувалдин // Грани глобализации: Трудные вопросы

- современного развития. – М. : Альпина Паблішер, 2003. – С. 53.
174. Лібанова Е.М. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність / Е.М. Лібанова // Економіка України. – 2014. – №3. – С. 4–19.
175. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України / Л.В. Лисяк. – Київ : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
176. Луніна І. Державні фінанси та інфраструктурні проблеми розвитку економіки / І. Луніна // Економіка України. – 2011. – №8. – С. 46–56.
177. Луніна І. Державна підтримка підприємств в Україні у контексті структурної модернізації національної економіки / І. Луніна, О. Булана // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 3. – С. 7–18.
178. Луніна І. Податкова політика в Україні: підходи і перспективи / І. Луніна, Ю. Конрад // Економіка України. – 1996. – №11. – С. 29–37.
179. Луніна І.О. Актуальні проблеми оподаткування особистих доходів в Україні та шляхи їх вирішення / І.О. Луніна // Наук. вісн. Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2002. – №2. – С. 200–203.
180. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація в Україні у контексті європейських тенденцій / І.О. Луніна // Зб. наук. пр. Нац. ун-ту державної податкової служби України. – 2016. – №2. – С. 155–171.
181. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / І.О. Луніна // Економіка України. – 2014. – №11. – С. 61–75.
182. Луніна І.О. Бюджетний кодекс України і реалії міжбюджетних відносин / І.О. Луніна // Економіст. – 2000. – №10 (жовтень). – С. 32–36.
183. Луніна І.О. Бюджетні відносини між рівнями державного управління та місцевими органами влади / І.О. Луніна // Україна: Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток. – Т. 2 : Світовий банк. – 2004. – С. 169–200.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

184. Луніна І.О. Відтворення суспільних благ – важлива складова економічної системи України / І.О. Луніна // Економіка України. – 2017. – №3. – С. 84–86.
185. Луніна І.О. Державні видатки: тенденції і фактори зростання / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2001. – №4. – С. 104–110.
186. Луніна І.О. Державні гарантії у перехідній економіці: теоретичний аналіз і досвід України / І.О. Луніна // Економіка України. – 1999. – №12. – С. 19–29.
187. Луніна І.О. Державні фінанси та інфраструктурні проблеми розвитку економіки / І.О. Луніна // Економіка України. – 2011. – №8. – С. 46–56.
188. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І.О. Луніна. – Київ : Наукова думка, 2006. – 432 с.
189. Луніна І.О. Державні фінанси України в перехідний період. – Харків : Форт, 2000. – 296 с.
190. Луніна І.О. Державні фінанси України та їх вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / І.О. Луніна. – Київ : Ін-т економічного прогнозування НАН України, 2000. – С. 4–23, 26–65.
191. Луніна І.О. Держбюджет-2013 / І.О. Луніна // Вісник Пенсійного фонду України. – 2013. – №1. – С. 55–56.
192. Луніна І.О. Капітальні трансферти місцевим бюджетам: підходи до створення ефективної системи управління / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 24–34.
193. Луніна І.О. Ключові проблеми податкової політики України в 1998–2001 роках / І.О. Луніна // Економіка і прогнозування. – 2002. – №1. – С. 37–44.
194. Луніна І.О. Міжбюджетні відносини в Україні: концептуальні підходи до реформування / І.О. Луніна // Економіка України. – 2002. – №5. – С. 10–16.
195. Луніна І.О. Міжнародний досвід підвищення справедливості оподаткування та можливості його застосування в Україні / Економіка податкових реформ / за ред. І.А. Майбурова. – Київ : Алерта, 2013. – С. 132–140.

196. Луніна І.О. Місцеві бюджети України: пошук нових підходів до проведення реформ / І.О. Луніна // Економіка України. – 1998. – №3. – С. 31–41.
197. Луніна І.О. Оподаткування багатства: міжнародний досвід та уроки для України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2013. – №2. – С. 21–31.
198. Луніна І.О. Оподаткування як чинник впливу на конкурентоспроможність / І.О. Луніна за ред. І.В. Крючкової. // Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення– Київ : Основа, 2007. – С. 337–357.
199. Луніна І.О. Особливості та наслідки застосування різних форм податку з обороту / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2015. – №6. – С. 15–28.
200. Луніна І.О. Податкова політика у контексті створення умов для економічного зростання / І.О. Луніна // Економіка України. – 2000. – №9. – С. 37–47.
201. Луніна І.О. Податкові повноваження місцевих органів влади / І.О. Луніна // Економіст. – 2001. – №2. – С. 37–39.
202. Луніна І.О. Політичні та економічні фактори зміни рівня державних видатків / І.О. Луніна // Економіка України. – 2004. – №6. – С. 12–19.
203. Луніна І.О. Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №2. – С. 3–12.
204. Луніна І.О. Проблеми регіональної бюджетної політики України / І.О. Луніна // Економіка України. – 1994. – №8. – С. 30–36.
205. Луніна І.О. Проблеми формування і використання бюджету України / І.О. Луніна // Економіка України. – 1993. – №8. – С. 35–41.
206. Луніна І.О. Районні бюджети у контексті ефективної системи міжбюджетних відносин / І.О. Луніна // Економіка і прогнозування. – 2003. – №1. – С. 47–58.
207. Луніна І.О. Ризики державних фінансів України та шляхи їх мінімізації / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2012. – №2. – С. 4–15.

208. Луніна І.О. Рівень доходів бюджетів України та визначальні фактори його динаміки / І.О. Луніна // Наук. вісн. Академії Державної податкової служби України : зб. наук. пр. – 2002. №1 (15). – С. 34–41.
209. Луніна І.О. Реформування міжбюджетних відносин / І.О. Луніна // Роль держави у довгостроковому економічному зростанні. – Харків : Форт, 2003. – С. 222–244.
210. Луніна І.О. Соціально-економічний стан регіонів України та проблеми оподаткування / І.О. Луніна // Наук. вісн. Академії Державної податкової служби України : зб. наук. пр. – 2000. – №4 (10). – С. 13–20.
211. Луніна І.О. Управління державними видатками в умовах перехідної економіки / І.О. Луніна // Стратегія фінансової політики держави у перехідній економіці; за ред. І.О. Луніної. – Київ : Ін-т економічного прогнозування. – 2004. – С. 7–52.
212. Луніна І.О. Фінансові основи місцевого самоврядування: проблеми та методологія реформування / І.О. Луніна // Вісн. Технологічного ун-ту Поділля. – Серія : Економічні науки. – 1998. – №5. – С.14–18.
213. Луніна І.О. Формування бюджету: стратегія і процес / І.О. Луніна // Відкритий бюджет України. – Київ : Ін-т реформ, Міжнародний центр перспективних досліджень, Українсько-Європейський консультативний центр з питань законодавства. – 1999. – С. 33–50.
214. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 3–12
215. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І.О. Луніна // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 22–31.
216. Луніна І.О. Державна політика оподаткування прибутку як інструмент стимулювання розвитку національної економіки / І.О. Луніна, О.С. Білоусова ; за заг. ред. П.В. Пашка, Л.Л. Тарангул // Реформування податкової системи: сучасні виклики та орієнтири : монографія. – Київ : Новий друк. – 2015. – С. 86–108.

217. Луніна І.О. Тенденції зміни державних видатків та доходів / І.О. Луніна, С.А. Буковинський // Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : Національна доповідь. – Київ : НВЦ НБУ ім. Вернадського, 2009. – С. 154–163.
218. Луніна І.О. Підвищення ефективності місцевих запозичень в Україні / І.О. Луніна, Т.П. Вахненко // Економіст. – 2005. – №10 (228). – С. 38–41.
219. Луніна І.О. Методичні засади моніторингу місцевих бюджетів у контексті забезпечення стабільності державних фінансів / І.О. Луніна, Д.М. Серебрянська // Фінанси України. – 2013. – №7. – С. 33–43.
220. Луніна І.О. Бюджетні доходи та податкові повноваження місцевих органів влади / І.О. Луніна, Н.Б. Фролова // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 37–47.
221. Луніна І.О. Ефективність оподаткування споживання в Україні / І.О. Луніна, Н.Б. Фролова // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 17–27.
222. Луніна І.О. Міжнародні тенденції реформування податкових систем у післякризовий період 2008–2014 рр. та уроки для України / І.О. Луніна, Н.Б. Фролова // Фінанси України. – 2015. – №8. – С. 7–20.
223. Луніна І.О. Роль податків на нерухомість у формуванні місцевих бюджетів / І.О. Луніна, Н.Б. Фролова // Оподаткування: проблеми науки та практики – 2007 : монографія. – Харків : ІНЖЕК, 2007. – С. 209–223.
224. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки / Е.М. Лібанова, О.В. Макарова та ін. ; за ред. Е.М. Лібанової. – Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
225. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент / А.Н. Люкшинов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
226. Лютий І.О. Суперечності процесів фінансіалізації та їх вплив на економічне зростання в Україні / І.О. Лютий, П.А. Мороз // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 29–39.

227. Лютий І.О. Вплив фінансового сектора на функціонування економічної системи / І.О. Лютий, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2007. – №3. – С.14–28.
228. Мазаракі А. Внутрішній ринок України в умовах нестабільності глобальної економіки / А. Маразакі, В. Лагутін // Вісник КНТЕУ. – 2014. – №6. – С. 9–23.
229. Макроструктурна політика та ринкова трансформація: досвід Польщі та України / за ред. Я. Кліха, І. Крючкової, В. Сіденка. – Київ : Заповіт, 2004. – 358 с.
230. Макроэкономические счета, анализ и прогнозирование: курс по финансовому программированию и макроэкономической политике в странах с переходной экономикой. – Вашингтон : Институт МВФ, 1996. – С. 123.
231. Максюта А.А. Показники виконання бюджету у 1999 році / А.А. Максюта, І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2000. – №6. – С. 44–63.
232. Математическая энциклопедия / гл. ред. И.М. Виноградов. – М. : Советская энциклопедия. – 1984. – Т. 4. – 1216 с.
233. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. – СПб., 2001. – 688 с.
234. Мізюк Б.М. Стратегічне управління / Б.М. Мізюк. – Львів : Магнолія полюс, 2006. – 392 с.
235. Моделирование и информационные технологии в исследовании социально-экономических систем: теория и практика / под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой. – Бердянск : ФЛП Ткачук А.В., 2014. – 604 с.
236. Моделирование поведения хозяйствующих субъектов в условиях изменяющейся рыночной среды : монография / под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой. – Бердянск : Издатель Ткачук А.В., 2016. – 326 с.
237. Моделирование социально-экономических систем: теория и практика : монография / под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Харків : ІНЖЕК, 2012. – 592 с.
238. Моделі ендогенного зростання економіки України / за ред. М.І. Скрипниченко. – Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2007. – 576 с.

239. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні / за ред. М.І. Скрипниченко. – Київ : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2014. – 587 с.
240. Моделювання стратегічних карт розвитку організації : монографія / Г.В. Блакита, Л.О. Чорна, О.О. Коваленко та ін. – Вінниця : Він. торг.-екон. ін-т КНТЕУ, 2013. – 364 с.
241. Наукові засади реформування та розвитку житлово-комунального господарства : монографія / О.С. Поважний, О.П. Попов, І.В. Запатріна та ін. ; М-во освіти і науки України, Дон.держ. ун-т управління. – Черкаси : Брама-Україна, ЧДТУ, 2011. – 436 с.
242. Науменко В.І. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки / В.І. Науменко, Б.О. Панасюк. – Київ : Глобус, 1995. – 196 с.
243. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – Київ : ЕксОБ, 2001. – 560 с.
244. Опарін В. Системний підхід до формування державної фінансової політики / В. Опарін // Економіка України. – 2011. – №9. – С. 93–95.
245. Полозенко Д.В. Фінансова політика в умовах трансформаційної економіки України (1992–2008) / Д.В. Полозенко. – Київ : НДФІ, 2008. – 392 с.
246. Пономаренко В.С. Вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку, спеціальні режими інвестиційної діяльності в системі сучасного господарювання / В.С. Пономаренко // Вісн. Академії економічних наук України. – 2002. – №2. – С. 56–67.
247. Пономаренко В.С. Информационные ресурсы в стратегическом управлении предприятием / В.С. Пономаренко // Вестн. междунар. славянского ун-та. – 1999. – Т. 2. – №5. – С. 41–44.
248. Пономаренко В.С. Категориальный базис стратегического управления / В.С. Пономаренко // Вестн. ХГПУ. – 1999. – № 27'99. – С. 178–188.
249. Пономаренко В.С. Методологічний підхід до стратегічного управління корпорацією / В.С. Пономаренко // Фінанси України. – 1999. – №4'99. – С. 15–19.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

250. Пономаренко В.С. Методологічні аспекти стратегічного управління інвестиційними процесами / В.С. Пономаренко // Фінанси України. – 2002. – №10 (83). – С. 3–8.
251. Пономаренко В.С. Особенности систем стратегического управления предприятием в переходной экономике / В.С. Пономаренко // Вісн. ХДЕУ. – 1999. – №1 (9). – С. 5–10.
252. Пономаренко В.С. Принципы стратегического управления предприятием / В.С. Пономаренко // Экономика. – 1998. – №1(98). – С. 3–8.
253. Пономаренко В.С. Проблеми підвищення ефективності наукової, освітньої, інвестиційної діяльності та корпоративного управління : наукове видання / В.С. Пономаренко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 60 с.
254. Пономаренко В.С. Стан промисловості Харківської області у 2005–2010 роках / Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем : монографія / В.С. Пономаренко. – Харків : ІНЖЕК, 2011. – С. 117–132.
255. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством : монографія / В.С. Пономаренко. – Харків : Основа. – 1999. – 620 с.
256. Інновації: проблеми науки і практики : монографія / В.С. Пономаренко та ін. – Харків : ІНЖЕК, 2011. – 276 с.
257. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : монографія / В.С. Пономаренко та ін. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – 264 с.
258. Пономаренко В.С. Технология стратегического управления / В.С. Пономаренко // Бизнес Информ. – 1999. – №3–4. – С. 84–88.
259. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року : монографія / В.С. Пономаренко, А.Б. Аваков, В.М. Бабаєв та ін. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
260. Пономаренко В.С. Методологія комплексного оцінювання ефективності розвитку підприємств : монографія / В.С. Пономаренко, І.В. Гонтарева. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 404 с.

261. Пономаренко В.С. Визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гондарева // Економіка розвитку. – 2012. – №1 (61). – С. 87–94.
262. Пономаренко В.С. Методологія комплексного оцінювання ефективності розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гондарева // Ліберманівські читання – 2011: економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія – Харків : ІНЖЕК, 2011. – С. 33–51.
263. Пономаренко В.С. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гондарева // Економіка розвитку. – 2011. – №1 (57). – С. 5–8.
264. Пономаренко В.С. Интегрированные структуры бизнеса и их особенности / В.С. Пономаренко, В.М. Горбатов // Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики : монографія. – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 344 с.
265. Пономаренко В.С. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності : монографія / В.С. Пономаренко, В.М. Горбатов, О.М. Ястремська. – Харків : ІНЖЕК, 2010. – 368 с.
266. Пономаренко В.С. Концепція інвестиційної регіональної політики / В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, О.М. Ястремська // Вісник ХДЕУ. – 2001. – №1 (17). – С. 5–10.
267. Економічні та соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю : монографія / В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, Н.М. Лисиця та ін. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2003. – 180 с.
268. Управління трудовим потенціалом : наукове видання / В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, М.М. Новікова та ін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 348 с.
269. Пономаренко В.С. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономического развития регионов / В.С. Пономаренко, Л.С. Гурьянова // Модели оценки и анализа сложных социально-экономических систем : монографія. – Харків : ІНЖЕК, 2013. – С. 177–196.

270. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах : наукове видання / В.С. Пономаренко, А.М. Золотарьов, О.М. Ястремська та ін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 452 с.
271. Пономаренко В.С. Налоговое стимулирование научной и образовательной деятельности: реалии и перспективы / Налогообложение: проблемы науки и практики : монография / В.С. Пономаренко, Ю.Б. Иванов. – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 336 с.
272. Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики : монографія / Пономаренко В.С., Іванов Ю.Б., Кизим М.О. та ін. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 300 с.
273. Пономаренко В.С. Концептуальні основи економічної безпеки : монографія / В.С. Пономаренко, С.В. Кавун. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 256 с.
274. Пономаренко В.С. Удосконалення методики оцінювання фінансової стійкості підприємства / В.С. Пономаренко, З.М. Карман // Економіка розвитку. – 2004. – №3 (31). – С. 5–10.
275. Пономаренко В.С. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 г. : монография / В.С. Пономаренко, Н.А. Кизим, М.М. Добкин. – Харків : ІНЖЕК, 2010. – 520 с.
276. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: оценка, анализ, прогнозирование : монография / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. – Харків : ІНЖЕК, 2004. – 144 с.
277. Пономаренко В.С. Методология выбора стратегии социально-экономического развития регионов страны / В.С. Пономаренко, А.С. Кривцов // Бизнес Информ. – 2003. – №3–4 – С. 47–57.
278. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року : монографія / В.С. Пономаренко, О.С. Кривцов, М.О. Кизим та ін. – Харків : ІНЖЕК, 2004. – 448 с.
279. Пономаренко В.С. Парадигма вимірювання в економіці / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярец // Економіка розвитку. – 2006. – №1 (37). – С. 81–87.

280. Пономаренко В.С. Розробка класифікатора вимірювань в економіці / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець // Економіка розвитку. – 2006. – №4 (40). – С. 37–42.
281. Пономаренко В.С. Аналитическое обеспечение контроля логистической деятельности с минимизацией логистических затрат / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець, А.В. Дорохов // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – №2 (76). – С. 137–143.
282. Пономаренко В.С. Витоки і особливості невизначеностей при прийнятті інвестиційних рішень / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець, А.В. Дорохов // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №4 (118). – С. 151–159.
283. Пономаренко В.С. Генезис и методологические основы многомерного анализа данных в социально-экономических системах / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець, А.В. Дорохов // Montenegrin Journal of Economics. – Podgorica, ELIT. – 2011. – Volume 7. – Number 2. – P. 111–120.
284. Пономаренко В.С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – 432 с.
285. Пономаренко В.С. Основні положення методології математичного моделювання ідентифікації соціально-економічних систем / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець // Економіка розвитку. – 2007. – №3 (43). – С. 43–48.
286. Пономаренко В.С. Моделирование внутренних темпов роста предприятия / В.С. Пономаренко, И.Б. Медведева // Вісник ХДЕУ. – 1998. – №2 (6). – С. 53–56.
287. Пономаренко В.С. Методы и модели планирования ресурсов в GRID-системах : монографія / В.С. Пономаренко, С.В. Минухин, С.В. Знахур. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 408 с.
288. Пономаренко В.С. Методология оценки состояния приватизируемых предприятий / В.С. Пономаренко, С.В. Минухин, С.В. Орехов // Бизнес Информ. – 1997. – №21. – С. 43–45.
289. Пономаренко В.С. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід : наукове

- видання / В.С. Пономаренко, С.В. Мінухін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 256 с.
290. Пономаренко В.С. Економічна безпека регіону: аналіз, оцінка, прогнозування / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. – Харків : ІНЖЕК, 2004. – 204 с.
291. Пономаренко В.С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів : монографія / В.С. Пономаренко, С.В. Мінухін, С.В. Знахур. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.
292. Пономаренко В.С. Экономическая система д-ра Шумпетера, излагаемая Саймоном Кузнецом : монографія / В.С. Пономаренко, В.М. Московкин, Д.Ю. Михайличенко. – Харків : ІНЖЕК, 2013. – 127 с.
293. Нанотехнологія та її інноваційний розвиток : монографія / В.С. Пономаренко, Ю.Ф. Назаров, В.П. Свідерський та ін. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 280 с.
294. Пономаренко В.С. Методы и модели финансового обеспечения развития предприятий : монографія / В.С. Пономаренко, А.И. Пушкарь. – Харьков : ХГЭУ, 1997. – 160 с.
295. Пономаренко В.С. Модели управления персоналом корпораций : монографія / В.С. Пономаренко, А.И. Пушкарь, Ле Ван Шон. – Харьков : ХГЭУ, 1997. – 232 с.
296. Пономаренко В.С. Управління забезпеченістю національної економіки фахівцями з вищою освітою: досвід перетворень, теоретико-інструментальне підґрунтя / В.С. Пономаренко, О.В. Раєвнева, В.Є. Єрмаченко. – Харків : ФОП Александрова К.М., 2014. – 288 с.
297. Пономаренко В.С. Моделювання поведінки інвестора на фондовому ринку : монографія / В.С. Пономаренко, О.В. Раєвнева, К.А. Стрижиченко. – Харків : ІНЖЕК, 2004. – 264 с.
298. Пономаренко В.С. Механізм санаційного управління підприємством: засади формування та моделі реалізації : монографія / В.С. Пономаренко, О.В. Раєвнева, С.О. Степуріна. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – 304 с.
299. Общество, наука и технология : монографія / В.С. Пономаренко, Н.А. Сироштан, В.А. Забродский и др. – Харьков : РИО ХГЭУ, 1997. – 104 с.

300. Пономаренко В.С. Предложения и концепции привлечения инвестиций в Харьковский регион / В.С. Пономаренко, А.М. Тимонин, С.К. Потемкин // Вісник ХДЕУ. – 2001. – №2 (18). – С. 5–11.
301. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим та ін. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 328 с.
302. Пономаренко В.С. Концептуальні засади управління стратегічним співробітництвом підприємства з іншими суб'єктами для забезпечення інноваційного розвитку / В.С. Пономаренко, Л.Г. Шимаєва // Проблеми науки. – 2006. – №5. – С. 14–19.
303. Пономаренко В.С., Корпоративное управление машиностроительным предприятием: проблемы, пути решения : монографія / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковский. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 232 с.
304. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект : монографія / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.Н. Луцковский. – Харьков : ХГЭУ, 2002. – 252 с.
305. Пономаренко В.С. Визначення напрямів та об'єктів інвестування в інноваційний розвиток суб'єктів господарювання / В.С. Пономаренко, О.М. Ястремська / Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики : монографія. – Харків : ФОП Александрова К.М., 2008. – С. 238–258
306. Формування та функціонування механізму корпоративного управління на промислових підприємствах : монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Ястремська, В.М. Луцковский та ін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 448 с.
307. Пономаренко В.С. Моделирование оцінки іміджу промислового підприємства / В.С. Пономаренко, О.О. Ястремська // Современные проблемы моделирования социально-экономических систем : монографія. – Харків : ФЛП Александрова К.М. ; ІНЖЕК, 2009. – С. 317–334.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

308. Пономаренко В.С. Управління іміджем підприємства : монографія / В.С. Пономаренко, О.О. Ястремська. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. – 240 с.
309. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – СПб. : Вильямс, 2002. – 496 с.
310. Поспелова Т.В. Механізми державного управління людським розвитком в Україні : монографія / Т.В. Поспелова ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Донецьк, 2011. – 350 с.
311. Потенціал ендогенного зростання економіки України / за ред. М.І. Скрипниченко. – Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2010. – 436 с.
312. Прикладные аспекты моделирования социально-экономических систем : монографія / под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой. – Харків ; Бердянск, 2015. – 508 с.
313. Про схвалення енергетичної стратегії України на період до 2030 р. : розпорядження Кабінету міністрів України від 15.03.2006 №145. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
314. Регіональна інноваційна система: теорія і практика : монографія / за ред. В.С. Пономаренка. – Харків : ІНЖЕК, 2011. – 688 с.
315. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації / за ред. І.О. Луніної ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2014. – 296 с.
316. Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення. Національний стандарт України ДСТУ 4303: 2004. – Київ : Держспоживстандарт України, 2005. – 30 с.
317. Рустамов Э. Финансовая глобализация и качество институтов / Э. Рустамов // Вопросы экономики. – 2010. – №2. – С. 39–52.
318. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий / В.П. Савчук. – Киев : Максимум, 2001. – 600 с.
319. Самуэльсон Пол Э. Экономика / Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. ; пер.с англ. – 18-е изд. – М. : Вильямс, 2010. – 1360 с.

320. Сиденко В.Р. Внешнеэкономическая деятельность: проблемы системной трансформации при переходе к рынку / В.Р. Сиденко. – Киев : ИМЭМО НАН Украины, ОКО, 1998. – 305 с.
321. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель / В.Р. Сиденко. – Киев : Ин-т экон. и прогноз. – Т. 1. Глобализация и экономическое развитие, 2008. – 376 с. ; Т. 2. Европейская интеграция и экономическое развитие, 2011. – 448 с.
322. Сиденко В.Р. О пределах дифференциации политики соседства ЕС в контексте формирования общеевропейского экономического пространства / В.Р. Сиденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – Вип. 77 (част. 2). – Киев : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2008. – С. 55–60.
323. Сиденко В.Р. Общеевропейское экономическое пространство: основные характеристики и модели формирования / В.Р. Сиденко // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 560–563.
324. Сиденко В.Р. Политико-экономические основы международной региональной интеграции / В.Р. Сиденко // Вопросы политической экономии. – 2013. – №4 (9). – С. 119–131.
325. Сіденко В. Удосконалення механізмів реалізації науково-технологічних розробок та іншого інтелектуального продукту України / В. Сіденко, О. Білорус, А. Добровольська // Економіка промисловості. – 2001. – №4. – С. 30–39.
326. Сіденко В. Важкі дилеми оновлення глобальної інституційної архітектури / В. Сіденко // Економіка України. – 2017. – №4. – С. 3–21.
327. Сіденко В. Глобальні кризи ХХІ століття: політекономічний підхід / В. Сіденко // Економічна теорія. – 2015. – №4. – С. 12–18.
328. Сіденко В. Модель участі України в процесах глобалізації та міжнародної інтеграції / В. Сіденко, К. Бобер // Моделі ендогенного зростання економіки України. – Київ : Ін-т экон. та прогнозув., 2007. – С. 453–490.

329. Сіденко В. Інтернаціоналізація української економіки / В. Сіденко, Б. Губський, Д. Лук'яненко // Економіка України. – 2000. – №9. – С. 15–23.
330. Сіденко В. Досвід організації національних систем реалізації на світових ринках високотехнологічних товарів, науково-технологічних розробок та іншого інтелектуального продукту / В. Сіденко, І. Гузенко, В. Дрозденко // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб., вип. 1 (8). – Київ : КНЕУ, 2002. – С. 152–164.
331. Сіденко В.Р. Вплив зовнішньоекономічних факторів на формування фінансових ресурсів розвитку України / Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення / В.Р. Сіденко ; за ред. А.І. Даниленка ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, Київ, 2012. – С. 103–122.
332. Сіденко В.Р. Вплив зон вільної торгівлі на добробут й економічне зростання / В.Р. Сіденко ; за ред. О.І. Шниркова, В.І. Муравйова // Зони вільної торгівлі на початку ХХІ ст. – Київ : Київ. ун-т, 2013. – С. 8–31.
333. Сіденко В.Р. Вплив міжнародних інтеграційних процесів на конкурентоспроможність національної економіки / В.Р. Сіденко // Вісн. Ін-ту економіки та прогнозування. – 2006. – С. 48–54.
334. Сіденко В.Р. Вступ України до Світової організації торгівлі / Критерії членства в СОТ, ЄС та НАТО. Інтеграційні перспективи України / В.Р. Сіденко. – Київ : Ін-т євроатлантичного співробітництва, 2007. – С. 5–28.
335. Сіденко В.Р. Глобальні кризи ХХІ століття: політекономічний підхід / В.Р. Сіденко // Економічна теорія. – 2015. – №4. – С. 12–18.
336. Сіденко В.Р. Глобальні чинники розвитку і формування сучасної структури економіки / В.Р. Сіденко // Структурні зміни та економічний розвиток України. – Київ: Ін-т екон. та прогнозув., 2011. – С. 69–112.

337. Сіденко В.Р. Динаміка міжнародних фінансових операцій України / Економіка України за 1991–2009 роки / В.Р. Сіденко ; за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – Київ : Держкомстат України, 2010. – С. 53–58.
338. Сіденко В.Р. Досягнення і пастки експортної політики України // Політика і час. – 1996. – №7. – С. 46–51.
339. Сіденко В.Р. Економічна трансформація в країнах Центральної і Східної Європи / В.Р. Сіденко // Економіка України. – 1998. – №12. – С. 60–68.
340. Сіденко В.Р. Економічні вектори інтеграції України у світове господарство / В.Р. Сіденко // Україна на порозі ХХІ століття: уроки реформ та стратегія розвитку. – Київ : НТУУ КПІ, 2001. – С. 156–161.
341. Сіденко В.Р. Експортна стратегія України / В.Р. Сіденко // Діловий вісник. – 1994. – №6. – С. 10–11.
342. Сіденко В.Р. Експортний потенціал вітчизняних виробників високотехнологічної продукції / В.Р. Сіденко // Економіка і прогнозування. – 2004. – №3. – С. 43–49.
343. Сіденко В.Р. Зовнішньоекономічні відносини України: проблеми реформування / В.Р. Сіденко // Вісн. НАН України. – 1996. – №11–12. – С. 20–26.
344. Сіденко В.Р. Імперативи системного реформування української економіки крізь призму асоціації України з ЄС / В.Р. Сіденко // Україна–2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. – Київ : Заповіт, 2014. – С. 5–20.
345. Сіденко В.Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до Європи 2020 / В.Р. Сіденко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – №1. – С. 113–126.
346. Сіденко В.Р. К вопросу о возможных долгосрочных последствиях расширения ЕС / В.Р. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – Вип. 47. – Ч. II. – Київ : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2004. – С. 33–38.

347. Сіденко В.Р. Концептуальні засади стратегії інтеграції України в структури Європейського Союзу / В.Р. Сіденко // Економіка і прогнозування. – 2001. – №2. – С. 26–41.
348. Сіденко В.Р. Лібералізація та протекціонізм перехідних економік в глобальному середовищі / В.Р. Сіденко // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. – Київ : КНЕУ, 2001. – С. 174–194.
349. Сіденко В.Р. Макроекономічна співпраця та питання управління державними фінансами, оподаткування і статистики / Економічна асоціація України з Європейським союзом / В.Р. Сіденко. – Київ : Київ. ун-т, 2015. – С. 137–153.
350. Сіденко В.Р. Макроструктурні зрушення в економіці України в контексті інтеграції у світовий та європейський економічний простір; Розвиток приватизації в Україні / Ринкові трансформації постсоціалістичної економіки і макроструктурні зрушення в Україні : аналітична доповідь Центру Разумкова / Національна безпека і оборона. – 2003. – №4. – С. 6–9; 27–37.
351. Сіденко В.Р. Глобальні тенденції та виклики для України : аналітична доповідь Центру Разумкова / В.Р. Сіденко, К. Маркевич, В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2015. – 72 с.
352. Сіденко В.Р. Перспективи входження України у ринки висхідних країн : аналітична доповідь Центру Разумкова / В.Р. Сіденко, К. Маркевич, В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2015. – 116 с.
353. Сіденко В.Р. Международные экономические аспекты глобального кризиса / В.Р. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – Вип. 87, ч. 1. – Київ : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2009. – С. 45–50.
354. Сіденко В.Р. Методологічні засади аналізу глобальних кризових процесів / В.Р. Сіденко // Економічна теорія. – 2016. – №2. – С. 85–99.
355. Сіденко В.Р. Митна політика та інфляційні процеси / Інфляція та фінансові механізми її регулювання / В.Р. Сіденко ; за ред. А.І. Даниленка. – Київ : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – С. 285–303.

356. Сіденко В.Р. Міжнародні інтеграційні процеси та конкурентоспроможність економіки / Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / В.Р. Сіденко. – Київ : Основа, 2007. – С. 54–70.
357. Сіденко В.Р. Модернізаційні проекти країн світу та можливості їх впровадження в Україні / Ціннісна складова модернізаційних процесів у сучасному соціумі України / В.Р. Сіденко. – Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2014. – С. 22–48.
358. Сіденко В.Р. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В.Р. Сіденко // Економіка України. – 2012. – №5. – С. 18–31.
359. Сіденко В.Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей / В.Р. Сіденко // Український соціум. – 2014. – №1 (48). – С. 7–21.
360. Сіденко В.Р. Оцінка позитивних і негативних наслідків вступу країни до Світової організації торгівлі / В.Р. Сіденко // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2004. – №1. – С. 64–69.
361. Сіденко В.Р. Переваги та ризики вступу України до СОТ / В.Р. Сіденко // Віче. – 2008. – №5–6. – С. 48–51.
362. Сіденко В.Р. Перспективи глобалізації економіки у контексті хвилеподібного характеру розвитку (теоретичний підхід) СОТ / В.Р. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – Вип. 121, ч. II. – Київ : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2014. – С. 16–25.
363. Сіденко В.Р. Политико-экономические основы международной региональной интеграции / Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее : монография / В.Р. Сіденко ; под. ред. В.М. Гейца. – Київ : Центр навч. літ., 2014. – С. 970–980.
364. Сіденко В.Р. Політика завершення формування Європейського економічного і валютного союзу: основні тенденції та можливі наслідки для України / В.Р. Сіденко // Економіка України. – 2014. – №10. – С. 51–66.
365. Сіденко В.Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції / В.Р. Сіденко // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 143–150.

366. Сіденко В.Р. Пріоритети зовнішньоекономічної діяльності України в умовах глобалізації світової економіки / В.Р. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – Вип. 18, ч. II. – Київ : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2000. – С. 200–206.
367. Сіденко В.Р. Проблеми включення України в глобальні мережі торгівлі високотехнологічними товарами і послугами / В.Р. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – Вип. 52, ч. I. – Київ : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2005. – С. 8–12.
368. Сіденко В.Р. Проблеми і напрями інтеграції України у світовий економічний простір / Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / В.Р. Сіденко ; за ред. В.М. Геєця. – Харків : Форт, 2000. – С. 46–61.
369. Сіденко В.Р. Проблеми охорони прав інтелектуальної власності в контексті приєднання України до СОТ / Промислова власність в Україні: проблеми правової охорони : зб. наук. статей / В.Р. Сіденко ; за ред. Ю.С. Шемшученка, Ю.Л. Бошицького. – Київ: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького, 2004. – С. 377–395
370. Сіденко В.Р. Проблеми формування моделі національного економічного розвитку в контексті глобалізації / В.Р. Сіденко // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2008. – №1. – С. 5–15.
371. Сіденко В.Р. Регулювання платіжного балансу країни в умовах глобальної нестабільності / В.Р. Сіденко // Економіка і прогнозування. – 2014. – №3. – С. 7–19.
372. Сіденко В.Р. Роль і місце зовнішньоекономічних факторів у моделі ендогенного зростання економіки / В.Р. Сіденко // Економічна теорія. – 2005. – №4. – С. 30–39.
373. Сіденко В.Р. Стан та перспективи розвитку зовнішнього сектора економіки України / В.Р. Сіденко ; за заг. ред. В.М. Гейця та ін. // Новий курс: реформи в Україні 2010–2015. Національна доповідь. – Київ : НВЦ НБУВ, 2010. – С. 70–79.

374. Сіденко В.Р. Стратегія зовнішньоторговельної діяльності в переважно ендогенно орієнтованій моделі розвитку України / Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / В.Р. Сіденко ; за ред. В.М. Гейця. – Харків : Форт, 2003. – С. 410–418.
375. Сіденко В.Р. Тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / В.Р. Сіденко ; за ред. В.М. Геєця. – Харків : Форт, 2000. – С. 382–416.
376. Сіденко В.Р. Законодавство України у сфері інтелектуальної власності: проблеми вступу до СОТ / Законодавство України у сфері інтелектуальної власності: проблеми вступу до СОТ. Матеріали слухань у комітеті з питань науки і освіти Верховної Ради України / В.Р. Сіденко ; упоряд. Г.О. Андрощук. – Київ : Парламентське видавництво, 2002. – С. 29–32.
377. Сіденко В.Р. Структурні аспекти інтеграції української економіки в економічний простір Європейського Союзу / В.Р. Сіденко // Співпраця ЄС та України. Аналітичний щоквартальник. – Вип. №3. – 2003. – С. 10–20.
378. Сіденко В.Р. Україна на ринку Європейського Союзу : аналітична доповідь / В.Р. Сіденко, О.І. Барановський // Національна безпека і оборона. – 2003. – №11. – С. 2–40.
379. Вектори інтеграції України у світове господарство / Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / В.Р. Сіденко, А.С. Філіпенко, В.С. Будкін та ін. – Київ : Либідь, 2002. – С. 76–83.
380. Скрипниченко М.І. Ендогенні чинники стійкого розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки України / М.І. Скрипниченко // Економічні інновації. – Вип. 23: Українське Причорномор'я в конкурентному економічному просторі : зб. наук. робіт. – Одеса : Ін-т проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України, 2005. – С. 16–25.
381. Скрипниченко М.І. Моделювання збалансованих показників вимірювання ефективності розвитку економіки України / М.І. Скрипниченко, А.О. Загорулько // Бізнес Інформ. – 2010. – №4 (1) . – С. 35–39.

382. Скрипниченко М.І. Інновації у людський розвиток як фактор формування нової економіки України / М.І. Скрипниченко // Вісн. Тернопільської академії народного господарства. – Вип. №9. – 2002. – С. 14–22.
383. Скрипниченко М.І. Ключові макроіндикатори та економічна база бюджету / Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні / М.І. Скрипниченко ; за ред. В.М. Гесця – Київ : НДФІ. – Т. 1. – 2004. – С. 72–114.
384. Скрипниченко М.І. Комплексні макромоделі економічного прогнозування / М.І. Скрипниченко // Наукові записки НаУКМА. – Т. 44. – Економічні науки: НаУКМА, кафедра економічної теорії, 2005. – С. 3–6.
385. Скрипниченко М.І. Макроекономічна збалансованість і критичні дисбаланси в економіці України / М.І. Скрипниченко // Економіка України. – 2015. – №2 (639). – С. 4–23.
386. Скрипниченко М.І. Макроекономічна рівновага в теоретичних агрегованих моделях та збалансованість макроекономічних рахунків / М.І. Скрипниченко // Экономическая теория. – 2013. – №4. – С. 78–106.
387. Скрипниченко М.І. Макроекономічна ситуація в Україні / Економіка України за 1991–2009 роки / М.І. Скрипниченко ; за ред. В.М. Гейця, А.І. Даниленка, О.Г. Осауленка. – Київ : Держкомстат України. – 2010. – 284 с.
388. Скрипниченко М.І. Макроекономічне моделювання за секторами національної економіки / Інформаційно-аналітичне супроводження бюджетного процесу : монографія / М.І. Скрипниченко ; за ред. С.О. Довгого. – Київ : ТОВ Інформаційні системи, 2013. – С. 51–92.
389. Скрипниченко М.І. Макроекономічні індикатори та можливі сценарії розвитку макроекономічної ситуації в Україні на період до 2015 року / Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 рр. Шляхом європейської інтеграції // А.С. Гальчинський, В.М. Гесць та ін. ; Нац.ін. екон. прогнозув. НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – Київ : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 71–80.

390. Скрипниченко М.І. Макроекономічні рахунки та ідентифікація загрозливих дисбалансів в економіці України / Сучасні проблеми прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем : монографія / М.І. Скрипниченко ; за ред. О.І. Черняка. – Бердянськ : видавець Ткачук О.В., 2014. – 457 с.
391. Скрипниченко М.І. Макромоделі прогнозування економіки України / Прикладні аспекти прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем : монографія / М.І. Скрипниченко ; за ред. О.І. Черняка. – Бердянськ : видавець Ткачук О.В., 2015. – 478 с.
392. Скрипниченко М.І. Методичні аспекти визначення пріоритетних напрямів реалізації державних програм в гуманітарній сфері / Державні цільові програми та упорядкування процесу в бюджетній сфері / М.І. Скрипниченко ; за ред. В.М. Гейця. – Київ : Наукова думка, 2008. – 384 с.
393. Скрипниченко М.І. Методологічні аспекти комплексного макропрогнозування розвитку економіки України // Вісн. Тернопільського державного економічного ун-ту. – Вип. № 5–1. – 2006. – С. 35–44.
394. Скрипниченко М.І. Методологічні підходи щодо моделювання і прогнозування бюджетного сектора економіки України / Моделі та прогнози економічного розвитку України на довгострокову перспективу : зб. наук. пр. / М.І. Скрипниченко // НАН України, Ін-т. екон. прогнозування. – Київ, 2000. – 160 с.
395. Скрипниченко М.І. Модель оцінки наслідків тарифного регулювання зовнішньої торгівлі України / М.І. Скрипниченко // Наук. записки НаУКМА. – Т. 19. – Економічні науки. – НаУКМА, 2001. – С. 12–17.
396. Скрипниченко М.І. Модель сукупного попиту та сукупної пропозиції / М.І. Скрипниченко // Економічна теорія. – 2013. – №4. – С. 78–106.
397. Скрипниченко М.І. Моделювання сукупного попиту і сукупної пропозиції в економіці України / М.І. Скрипниченко // Вісн. Львівської комерційної академії. – Сер. Економічна. – Львів, 2001. – №10. – С. 3–8.

398. Скрипниченко М.І. Моделювання та середньострокове прогнозування розвитку економіки України / Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи : монографія / М.І. Скрипниченко ; за ред. О.І. Черняка, П.В. Захарченко. – Бердянськ : видавець Ткачук О.В., 2011. – 436 с.
399. Скрипниченко М.І. Прикладні аспекти формування міжкраїнних моделей економічного розвитку / М.І. Скрипниченко // Економіка і прогнозування. – 2005. – №1. – С. 34–47.
400. Скрипниченко М.І. Проблеми зайнятості та формування ринку праці в Україні / М.І. Скрипниченко // Вісн. Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України – Вип. №3 (31). – 2005. – С. 228–236.
401. Скрипниченко М.І. Прогноз розвитку економіки України у 2010–2015 рр. / Новий курс: реформи в Україні 2010–2015 / М.І. Скрипниченко ; за ред. В.М. Гейця. – Київ : НВЦ НБУВ. – 424 с.
402. Світові та вітчизняні економічні тенденції та їх вплив на формування середнього класу / Становлення середнього класу: домінанта національної стратегії України : монографія / В.В. Баліцка, Л.А. Мусіна, М.І. Скрипниченко та ін. ; Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, Ін-т економіки та прогнозування НАНУ. – Київ : Четверта хвиля, 2009. – 470 с.
403. Скрипниченко М.І. Секторальні та міжкраїнні моделі економічного розвитку / М.І. Скрипниченко. – Київ : Фенікс, 2004. – 256 с.
404. Скрипниченко М.І. Система макромоделей у програмно-аналітичному інструментарії Макропрогноз економіки України / М.І. Скрипниченко // Економіка і прогнозування. – 2014. – №4. – С. 25–36.
405. Скрипниченко М.І. Стратегічні напрями ендогенізації перспективного розвитку економіки України / Управління соціально-економічними системами: проблеми і рішення : монографія / під ред. О.В. Мартякової. – Донецьк : ДВУЗ ДонНТУ , 2009. – 642 с.

406. Скрипниченко М.І. Технологічні аспекти прогнозування та оцінки розвитку макроекономічної ситуації в Україні / Основи когнітивної економіки : колективна наукова монографія / М.І. Скрипниченко ; за ред. О.Ю. Чубукової. – Київ : ВД Стилос , 2011. – 280 с.
407. Скрипниченко М.І. Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку / М.І. Скрипниченко // Економіст. – 2008. – №2. – С. 21–36.
408. Скрипниченко М.І. Фактори макроекономічної нестабільності в комплексних макромоделях прогнозування економіки України / Сучасні проблеми прогнозування соціально-економічних процесів: концепції, моделі, прикладні аспекти : монографія / М.І. Скрипниченко ; за ред. О.І. Черняка. – Бердянськ : видавець Ткачук О.В., 2012. – 564 с.
409. Скрипниченко М.І. Фінансово-економічна база бюджету / Формування бюджету України та бюджетно-податкова політика у 1999–2001 рр. / М.І. Скрипниченко. – Київ, 2000. – 104 с.
410. Скрипниченко М.І. Інструментарій моніторингу та оцінки загроз стабільності економічного розвитку України / М.І. Скрипниченко, С.С. Шумська // Економіка та прогнозування. – 2010. – №2. – С. 26–43.
411. Скрипниченко М.І. Індикатори ідентифікації небезпечних дисбалансів в економіках емерджентного типу / М.І. Скрипниченко, Г.Ю. Яценко // Економіка і прогнозування. – 2014. – №2. – С. 7–20.
412. Скрипниченко М.І. Комплекс моделей моніторингу ключових макробалансів в економіці України / М.І. Скрипниченко, М.В. Кузубов, Г.Ю. Яценко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – №7. – С. 57–65.
413. Скрипниченко М.І. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України / М.І. Скрипниченко, В.П. Александрова, Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2007. – №2. – С. 9–26.

414. Скрипниченко М.І. Моделювання реального сектора економіки / Секторальні моделі прогнозування економіки України / М.І. Скрипниченко, В.В. Дем'яненко ; за ред. В.М. Гейця. – Київ : Фенікс, 1999. – 140 с.
415. Скрипниченко М.І. Методи та моделі впливу податкової політики на динаміку економічного розвитку / Сучасні концепції прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем : монографія / М.І. Скрипниченко ; за ред. О.І. Черняка. – Бердянськ : видавець Ткачук О.В., 2013. – 556 с.
416. Скрипниченко М.І., Половнєв Ю.О. Ймовірні сценарії цінової динаміки в Україні / Інфляція та фінансові механізми її регулювання / М.І. Скрипниченко, Ю.О. Половнєв ; за ред. А.І. Даниленка. – Київ : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 400 с.
417. Скрипниченко М.І. Агреговані попит і пропозиція в економіці України на період до 2005 р. / Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько ; за ред. В.М.Гейця. – Харків : Форт, 2000. – 432 с.
418. Скрипниченко М.І. Економічне зростання України: перспективи та шляхи забезпечення / Україна на порозі ХХІ ст.: уроки реформ та стратегія розвитку / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько. – Київ : НТУУ КПІ, 2001. – 425 с.
419. Скрипниченко М.І. Основні прогнозні макроіндикатори соціально-економічного розвитку України, ризики та загрози розвитку прогнозних ситуацій до 2015 р. / Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : монографія / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько ; за ред. А.І.Даниленко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – Київ, 2012. – 348 с.
420. Скрипниченко М.І. Підсумки ринкових перетворень та прогноз розвитку економіки України до 2005 р. / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько // Економіст. – 2001. – №1. – С. 26–36.

421. Скрипниченко М.І. Прогноз основних макропоказників розвитку економіки України на 1999 рік з урахуванням впливу девальвації гривні / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько // Економіст. – 1999. – №1. – С. 42–46.
422. Скрипниченко М.І. Стратегічні ризики та обмеження перспективного розвитку економіки України / Соціальні ризики / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько ; відп. ред. Ю.І. Саєнко, Ю.О. Привалов. – Київ : Фоліант, 2004. – Т. 2. – С. 334–355.
423. Скрипниченко М.І. Структурні зміни та економічне зростання в Україні у середньостроковій перспективі / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько // Економіст. – 2002. – №4. – С. 22–31.
424. Скрипниченко М.І. Реальний сектор економіки та грошово-кредитна система в макроекономічному моделюванні / М.І. Скрипниченко, С.С. Шумська. – Київ : Ін-т економіки НАН України, 1997. – 140 с.
425. Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики : монография / под ред. В.С. Пономаренко. – Харьков : ІНЖЕК, 2009.– 462 с.
426. Стиглиц Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж.Е. Стиглиц ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2011. – 512 с.
427. Теорія фінансів / за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – Київ : Центр навч. літ., 2010. – 576 с.
428. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О.О. Терещенко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 554 с.
429. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2008. – 928 с.
430. Уилер Д. Стратегическое управление процессами: оптимизация бизнеса с использованием контрольных карт Шухарта / Д. Уилер, Д. Чамберс ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 409 с.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

431. Україна в процесах міжнародної інтеграції / за ред. В.Р. Сіденка. – Харків : Форт, 2003. – 280 с.
432. Україна і Європейський банк реконструкції та розвитку / В.М. Пинзеник, І.Я. Чугунов, В.П. Колосова та ін. ; за ред. В.М. Пинзеника. – Київ : НДФІ, 2008. – 176 с.
433. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку / за ред. М.І. Скрипниченко ; НАН України Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2012. – 720 с.
434. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2011. – 448 с.
435. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / за ред. І.Я. Чугунова. – Київ : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
436. Чугунов І.Я. Формування доходів місцевих бюджетів Української РСР у механізмі бюджетного регулювання СРСР / І.Я. Чугунов, В.Д. Макогон // Наук. праці НДФІ. – 2008. – Вип. 2. – С. 3–12.
437. Фінансовий ринок / Г. Блакита, Ж. Гарбар та ін. – Вінниця, 2014. – 300 с.
438. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку : монографія / А.І. Даниленко та ін. ; за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка ; НАН України. – Київ : Ін-т економіки та прогнозування, 2010. – 455 с.
439. Хангер Дж. Основы стратегического менеджмента / Дж. Хангер, Т. Уилен ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 319 с.
440. Хасси Д. Стратегия и планирование / Д. Хасси ; пер. с англ. – СПб., 2001. – 384 с.
441. Холопов А. Глобализация и макроэкономическое равновесие / А. Холопов // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №2. – С. 15–24.
442. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – Київ : Кондор, 2007. – 400 с.
443. Чугунов І.Я. Дефицит бюджета как инструмент системы бюджетного регулирования / И.Я. Чугунов, Н.Д. Пасечный // Бизнес-информ. – 2010. – №5 (1). – С. 171–174.

444. Чугунов І. Вплив податкового навантаження на дохідну частину бюджету адміністративно-територіальних одиниць / І. Чугунов // Вісн. Львівського ун-ту. – Серія економічна. – Вип. 31. – Львів, 2002. – С. 442–446.
445. Чугунов І. Динаміка податково-бюджетного навантаження на економіку України / І. Чугунов, С. Лондар // Економіст. – 2000. – №7–8. – С. 15–17.
446. Чугунов І.Я. Бюджетна стратегія в умовах інституційних перетворень // Глобалізаційні виклики розвитку національних економік / І.Я. Чугунов ; за ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2016. – Ч. 2. – С. 287–300.
447. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни / І.Я. Чугунов // Казна України. – 2014. – №6. – С. 25–28.
448. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності / І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2014. – №5. – С. 64–77.
449. Чугунов І.Я. Економіко-математичні методи аналізу планування і виконання дохідної частини бюджету / І.Я. Чугунов // Наукові записки. Національний університет «Києво-Могилянська академія». Економічні науки. – Київ, 2001. – Т. 19. – С. 23–27.
450. Чугунов І.Я. Основні напрями подальшого розвитку програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.Ф. Книшенко // Наук. праці НДФІ. – 2009. – №4. – С. 3–11
451. Чугунов І.Я. Бюджетна політика в умовах трансформації економіки / І.Я. Чугунов, К.В. Брижан // Економічний вісн. Переяслав-Хмельницького держ. ун-ту ім. Г. Сковороди. – 2017. – №32/1. – С. 241–251.
452. Чугунов І.Я. Державне фінансове регулювання розвитку людського потенціалу / І.Я. Чугунов, Л.В. Козарезенко // Вісник КНТЕУ. – 2017. – №3. – С. 116–132.
453. Чугунов І.Я. Бюджетна політика в умовах економічних перетворень / І.Я. Чугунов, В.Д. Макогон // Економічний часопис-XXI. – 2016. – №3–4(2). – С. 66–69.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

454. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень / І.Я. Чугунов, В.Д. Макогон // Вісн. КНТЕУ. – 2014. – №4. – С. 79–91.
455. Чугунов І.Я. Фінанси пенсійного забезпечення / І.Я. Чугунов, О.В. Насібова. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 248 с.
456. Чугунов І.Я. Еволюція фінансового механізму пенсійного забезпечення / І.Я. Чугунов, О.В. Насібова // Вісн. КНТЕУ. – 2016. – №1. – С. 80–97.
457. Чугунов І.Я. Бюджетна політика економічного розвитку / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко // Вісн. КНТЕУ. – 2015. – №2. – С. 64–73.
458. Чугунов І.Я. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки / І.Я. Чугунов, М.Д. Пасічний // Вісн. КНТЕУ. – 2016. – №5. – С. 5–18.
459. Чугунов І.Я. Україна за роки незалежності. Аналітичний огляд за 1991–1997 роки. / І.Я. Чугунов ; за заг. ред. П.І. Гайдуцького. – Київ : Адміністрація Президента України, 1998. – 204 с. – Розділ 3.2 «Фінансові ресурси держави. Бюджетна політика». – С. 47–54.
460. Чугунов І.Я. Актуальные проблемы формирования доходной части бюджета / И.Я. Чугунов // Бизнес Информ. – 1998. – №17–18. – С. 9–13.
461. Чугунов И.Я. Бюджетное и налоговое реформирование в странах восточной Европы / И.Я. Чугунов // Бизнес Информ. – 1999. – №11–12. – С. 36–40.
462. Чугунов И.Я. Взаимосвязь ставки налогов и налоговых поступлений / И.Я. Чугунов // Бизнес Информ. – 1997. – №11. – С. 28–34.
463. Чугунов И.Я. К проблеме выполнения государственного бюджета Украины / И.Я. Чугунов // Бизнес Информ. – 1999. – №9–10. – С. 45–51.
464. Чугунов И.Я. Консолидированный бюджет Украины за 1997 год: итоги выполнения / И.Я. Чугунов // Бизнес Информ. – 1998. – №8. – С. 21–23.

465. Чугунов І.Я. Налоговая политика – регулятор макроэкономики / І.Я. Чугунов // Бизнес Информ. – 1996. – №7. – С. 28–29.
466. Чугунов І.Я. Налоговая политика и динамика реальной доходной части бюджета / І.Я. Чугунов // Бизнес Информ. – 1997. – №20. – С. 26–28.
467. Чугунов І.Я. Структура Государственного бюджета Украины на 1998 год / І.Я. Чугунов // Бизнес Информ. – 1998. – №2. – С. 35–37.
468. Чугунов І. Аналіз тенденцій планування та виконання дохідної частини місцевих бюджетів / І. Чугунов // Економіст. – 2000. – №12. – С. 48–50.
469. Чугунов І. Моделі бюджетної політики в сучасному економічному середовищі / І. Чугунов // Вісн. Львівського державного фінансово-економічного інституту : зб. наук. статей. Економічні науки. – Львів, 2000. – С. 11–18.
470. Чугунов І. Актуальні проблеми розподілу бюджетних трансфертів / І. Чугунов, А. Буряченко // Економіст. – 2001. – №6. – С. 58–60.
471. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 3–14.
472. Чугунов І.Я. Податок з доходів фізичних осіб у системі фінансово-економічного регулювання / І.Я. Чугунов, А.Б. Ігнатенко // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 3–14.
473. Чугунов І.Я. Актуальні питання бюджетного регулювання в Україні / І.Я. Чугунов // Наукові записки. Нац. ун-т «Києво-Могилянська академія». Економічні науки. – Київ, 2005. – Т. 44. – С. 11–16.
474. Чугунов І.Я. Аспекти бюджетної політики держави в контексті сприяння вітчизняному підприємництву та економічному розвитку / І.Я. Чугунов // Соціально-економічні дослідження в перехідних період. Фінансовий механізм активізації підприємництва в Україні : зб. наук. пр. Ін-ту регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2002. – Вип. 2. – Ч.1. – С. 22–27.

475. Чугунов І.Я. Бюджетна політика як інструмент соціально-економічного розвитку / І.Я. Чугунов // Доповідь «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році». – Київ, 2006. – С. 106–109.
476. Чугунов І.Я. Бюджетна стратегія в трансформаційній економіці / І.Я. Чугунов // Наукові праці НДФІ. – 2004. – Вип. 6 (29). – С. 225–232.
477. Чугунов І.Я. Бюджетна стратегія економічного зростання / І.Я. Чугунов // Наукові праці НДФІ. – 2006. – Вип. 2 (35). – С. 13–18.
478. Чугунов І.Я. Бюджетне регулювання економічного розвитку / І.Я. Чугунов // Тенденції і пропорції розвитку економіки України. – Київ : НДЕІ, 2005. – С. 24–31.
479. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І.Я. Чугунов. – Київ : НІОС, 2003. – 488 с.
480. Чугунов І.Я. Бюджетний процес та його учасники. Складання проекту державного бюджету України. Виконання державного бюджету України : науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / І.Я. Чугунов. – Київ : НДФІ, 2006. – С. 74–96; 105–123; 155–185.
481. Чугунов І.Я. Видатки бюджету як інструмент впливу на економічний розвиток / І.Я. Чугунов // Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України. – Київ : НДФІ, 2004. – Т.1 : Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні. – С. 155–175.
482. Чугунов І.Я. Вплив бюджету на економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць / І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2002. – №12. – С. 42–50.
483. Чугунов І.Я. Економетричні моделі взаємозв'язку запланованих і фактичних показників доходної частини бюджетів адміністративно-територіальних одиниць / І.Я. Чугунов // Вісн. Львівської комерційної академії : зб. наук. пр. – Серія економіка. – Львів, 2001. – Вип. 10. – С. 194–197.
484. Чугунов І.Я. Економічна сутність бюджетної системи як інструменту регулювання економічного розвитку / І.Я. Чугунов // Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання. – Київ : НДЕІ, 2005. – С. 22–28.

485. Чугунов І.Я. Інституційна архітектоніка бюджетної системи / І.Я. Чугунов ; за ред. А.А. Гриценка // Інституційна архітектоніка та динаміка економічних перетворень. – Харків : Форт, 2008. – С. 571–619.
486. Чугунов І.Я. Інституційна архітектоніка бюджетної системи / І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 3–10.
487. Чугунов І.Я. Концептуальні засади бюджетної політики на 2006 рік / І.Я. Чугунов // Наук. праці НДФІ. – 2005. – Вип. 1 (30). – С. 3–10.
488. Чугунов І.Я. Особливості бюджетної політики на сучасному етапі / І.Я. Чугунов // Наук. вісн. Буковинського державного фінансово-економічного ін-ту : зб. наук. пр. – Чернівці, 2001. – Вип. 2. – С. 163–175.
489. Чугунов І.Я. Перспективне бюджетне планування як складова системи економічного регулювання / І.Я. Чугунов // Вісн. Київ. Нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – Серія : Економіка. – Вип. 69. – Київ, 2004. – С. 59–61.
490. Чугунов І.Я. Планування дохідної частини місцевих бюджетів / І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2001. – №12. – С. 38–47.
491. Чугунов І.Я. Планування і виконання дохідної частини місцевих бюджетів у механізмі бюджетного регулювання / І.Я. Чугунов // Регіональна економіка. – 2002. – №4. – С. 194–199.
492. Чугунов І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І.Я. Чугунов, Лисяк Л.В. / Фінанси України. – 2009. – №11. – С.3–11.
493. Чугунов І.Я. Становлення бюджетної системи і механізму бюджетного регулювання в Україні / І.Я. Чугунов // Наукові записки. Нац. ун-т «Києво-Могилянська академія». Економічні науки. – Київ, 2004. – Т. 30. – С. 12–17.
494. Чугунов І.Я. Структура дохідної частини місцевих бюджетів та економетричні методи аналізу податкових надходжень / І.Я. Чугунов // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Транскордонне співробітництво, ринкова інфраструктура та фінансово-інвестиційна діяльність : зб. наук. пр. Інституту регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2002. – Вип. 6. – С. 521–538.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

495. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання / І.Я. Чугунов. – Київ : НДФІ, 2005. – 259 с.
496. Чугунов І.Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин / І.Я. Чугунов // Вісн. КНТЕУ. – 2011. – №4. – С. 13–22.
497. Чугунов І.Я. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І.Я. Чугунов, Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький. – Київ : НДФІ, 2007. – 312 с.
498. Чугунов І.Я. Доходи бюджету як складова системи бюджетного регулювання / І.Я. Чугунов, О.В. Зварич // Наук. праці НДФІ. – 2007. – Вип.1 (38). – С. 3–13.
499. Чугунов І.Я. Основні напрями подальшого розвитку програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.Ф. Книщенко // Наук. праці НДФІ. – 2009. – Вип. 4 (49). – С. 3–11.
500. Чугунов І.Я. Перспективне прогнозування і планування бюджетних показників України на 2007–2009 роки / І.Я. Чугунов, І.Ф. Книщенко // Наук. праці НДФІ. – 2005. – Вип. 3 (32). – С. 9–22.
501. Чугунов І.Я. Бюджет розвитку як складова фінансово-економічної системи регіону / І.Я. Чугунов, О.П. Крайник // Наук. праці НДФІ. – 2006. – Вип. 4 (37). – С. 3–11.
502. Чугунов І.Я. Вплив податкової політики на макроекономічну рівновагу / І.Я. Чугунов, Н.М. Крючкова // Наук. праці НДФІ. – 2009. – Вип. 2 (47). – С. 18–33.
503. Чугунов І.Я. Податкова архітектура як інструмент економічного розвитку / І.Я. Чугунов, Н.М. Крючкова // Наук. праці НДФІ. – 2009. – Вип.1 (46). – С. 3–9.
504. Чугунов І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І.Я. Чугунов, Л.В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – №11. – С. 3–11.
505. Чугунов І.Я. Основні підсумки виконання бюджету у 2001 році / І.Я. Чугунов, І.В. Лісніченко // Фінанси України. – 2002. – №5. – С. 85–112.
506. Чугунов І.Я. Фінансово-бюджетні відносини: аналіз тенденцій розвитку в умовах трансформації економіки / І.Я. Чугунов, С.Л. Лондар. – Київ : М-во фінансів України, Львівський нац. ун-т ім. І. Франка, 2002. – 203 с.

507. Чугунов І.Я. Основні підсумки виконання бюджету у 2002 році / І.Я. Чугунов, Р.В. Луценко // Фінанси України. – 2003. – №5. – С. 25–45.
508. Чугунов І.Я. Еволюція розвитку соціальної складової державних фінансів / І.Я. Чугунов, Є.О. Максимчук // Наукові праці НДФІ. – 2007. – Вип. 4 (41). – С. 3–13.
509. Чугунов І.Я. Бюджетна складова суспільного розвитку / І.Я. Чугунов, А.А. Максюта // Вісн. КНТЕУ. – 2012. – №3. – С. 45–54.
510. Чугунов І.Я. Оподаткування доходів громадян як складова фінансово-економічних відносин / І.Я. Чугунов, А.О. Нікітішин // Наук. праці НДФІ. – 2008. – Вип. 1 (42). – С. 3–11.
511. Чугунов І.Я. Напрями застосування програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів / І.Я. Чугунов, Ю.В. Остріщенко // Наук. праці НДФІ. – 2009. – Вип. 3 (48). – С. 3–11.
512. Чугунов І.Я. Формування податкових надходжень бюджету як складова системи бюджетно-податкового регулювання / І.Я. Чугунов, В.І. Островецький // Наук. праці НДФІ. – 2006. – Вип. 3 (36). – С.3 – 14
513. Чугунов І.Я. Життєвий шлях міністрів фінансів України та їх внесок у розвиток державної фінансової системи, 1917–2006 / І.Я. Чугунов, Г.О. П'ятаченко, Л.В. Кухарець. – Київ : НДФІ, 2006. – 368 с.
514. Чугунов І.Я. Державні видатки у системі фінансового регулювання / І.Я. Чугунов, О.А. Самошкіна // Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 3–8.
515. Чугунов І.Я. Основні підсумки виконання бюджету у 2000 році / І.Я. Чугунов, О.А. Самошкіна // Фінанси України. – 2001. – №6. – С. 39–67.
516. Чугунов І.Я. Теоретико-методологічні засади удосконалення програмно-цільового методу планування видатків бюджету / І.Я. Чугунов, О.А. Самошкіна // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 37–44.

517. Чугунов І.Я. Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні / І.Я. Чугунов, О.В. Суріна // Наукові праці НДФІ. – 2008. – Вип. 4 (45). – С. 3–9.
518. Чугунов І.Я. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку / І.Я. Чугунов, В.М. Федосов // Фінанси України. – 2009. – №4. – С. 3–12.
519. Чугунов І.Я. Концептуальні засади розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю України / І.Я. Чугунов, Ю.М. Футорянська // Наук. праці НДФІ. – 2010. – Вип. 1 (50). – С. 15–23.
520. Чугунов І.Я. Непряме оподаткування у системі регулювання економіки / І.Я. Чугунов, О.М. Жукевич // Економічний часопис-XXI. – 2014. – №1–2 (1). – С. 61–64.
521. Чугунов І.Я. Формування видатків бюджету у системі соціально-економічного розвитку країни / І.Я. Чугунов, І.М. Ігнатюк // Екон. вісн. Переяслав-Хмельницького держ. ун-ту ім. Г. Сковороди. – 2016. – № 28/1. – С. 217–226.
522. Чугунов І.Я. Теоретико-методологічні засади перспективного прогнозування доходів місцевих бюджетів / І.Я. Чугунов, В.Д. Макогон // Наук. праці НДФІ. – 2007. – Вип. 2 (39). – С. 3–14.
523. Чугунов І.Я. Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни / І.Я. Чугунов, А.І. Мярковський // Вісн. КНТЕУ. – 2010. – №5. – С. 5–15.
524. Чугунов І.Я. Формування дохідної частини бюджету українських губерній в середині ХІХ – на початку ХХ століття / І.Я. Чугунов, М.Д. Пасічний // Вісн. КНТЕУ. – 2014. – №2. – С. 85–97.
525. Шельмин Е.В. Эффективная система на основе процессного управления: Проблемы. Анализ. Решение / Е.В. Шельмин. – М. : Вершина, 2007. – 224 с.
526. Шершньова З.Ф. Стратегічне управління / З.Ф. Шершньова. – Київ : КНЕУ, 2004. – 428с.
527. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 878 с.

528. Юрчишин В.В. Фінансове програмування у моделі і прогнозі української економіки: основи фінансового програмування / В.В. Юрчишин. – Київ : УАДУ, 1997. – 80 с.
529. Яковенко Р.В. Людський капітал та людський потенціал / Р.В. Яковенко // Наук. пр. Кіровоградського нац. технічного ун-ту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 186–193.
530. Alford R.F.G., Flow of Funds – A Conceptual Framework and Some Applications. – Crower Publishing, 1986.
531. Anatomy of the Crisis: From the Report of the Secretary-General on the Economic and Financial Crisis and its Impact on Development / United Nations Conference on the World Financial and Economic Crisis and its Impact on Development, June 2009. Published by the United Nations Department of Public Information – DPI/2535B – May 2009; United Nations General Assembly. Outcome of the Conference on the World Financial and Economic Crisis and Its Impact on Development. Resolution A/RES/63/303, 13 July 2009.
532. Azzimonti, Marina, Eva De Francisco, and Vincenzo Quadrini Financial globalization, inequality and the rising public debt // The American Economic Review. – 2014. – Vol. 104 (8). – P. 2267–2302.
533. Bach S. Vermögensabgaben – ein Beitrag zur Sanierung der Staatsfinanzen in Europa / S. Bach // DIW Wochenbericht. – 2012. – № 28. – P. 3–11.
534. Bank for International Settlements. Triennial Central Bank Survey. Foreign Exchange Turnover in April 2016. – September 2016. – P. 3. – Available at: www.bis.org/publ/rpfx16.htm; WTO. World Trade Statistical Review 2016. – Available at: www.wto.org/statistics; WTO Statistics database. – Available at: www.stat.wto.org.
535. Bird Richard M. Intergovernmental Fiscal relations: Universal Principles, Local applications // Georgia State University, wp. – №00-2. – 2000. – P. 10.
536. Blakyta G. Innovation models as a strategy of regional enterprises development / A. Mazaraki, G. Blakyta // Enterprize in the face of challenges of the 21st century economy. – 2010. – P. 185–197.

537. Blakyta H. Business financial growth, assessment of strategic opportunities / H. Blakyta // *Zeszyt Naukowy WSEiP*. – Kielce, 2010. – С. 23–34.
538. Blankart C.B. Öffentliche Finanzen in der Demokratie: eine Einführung in die Finanzwissenschaft. – 2 völlig überarb. Aufl. – München: Vahlen, 1994. – P. 300–305.
539. Easterly W. A Consistency Framework for Macroeconomic Analysis // *Working Papers*. – 1989. – June. – WPS 234. – Режим доступу : http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/IW3P/IB/Rendered/PDF/multi_page.pdf
540. Fischer, Stanley Globalization and its challenges // *The American Economic Review*. – 2003. – Vol. 93 (2). – P. 1–30.
541. Fleming, J. Marcus. Domestic Financial Policies under Fixed and under Floating Exchange Rates // *IMF Staff Papers*. – 1962. – № 9. – P. 369–379.
542. Hedtkamp G. Infrastruktur aus makrowirtschaftlicher Sicht / G. Hedtkamp. – München, 1996. – P. 12.
543. Heyets V., Sidenko V. The global development challenges for new market economies in the 21-st century: A view from Ukraine // *Epochal Change in the World Economy. Past and Prospects* / Ed. Gabor Fóti, András Inotai, Mihály Simai. – Budapest, Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, 2007. – P. 202–215
544. Heyets V., Skrypnychenko M. Sectoral Macromodels of Ukrainian Economy // *Modelling Economies in Transition // Macromodels' 2002*. – Lodz University (Poland), 2003. – P. 16–24
545. Hirschman A.O. Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. – Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1967. – P. 82.
546. I. Zapatrina Sustainable. Development Goals for Developing Economies and Public-Private Partnership – *European Procurement & Public Private Partnership Law Review* 1/2016 : pp. 39–45.
547. I. Zapatrina, A. Shatkovska. Recent Developments in PPP Legislation in Ukraine – *European Procurement & Public Private Partnership Law Review* 1/2017 : pp. 78–81.
548. I. Zapatrina. Update in PPP development in Ukraine // *PPP Magazin*. – Spring 2013. – P. 34–35.

549. Intergovernmental Fiscal Transfers: Principles and Practice (Public Sector Governance and Accountability) edited by Robin Boadway, Anwar Shah. – WB: Washington, 2007. – P. 431–432.
550. Irina Zapatrina, Alexei Zverev, Anastasia Rodina. Harmonisation of public-private partnership legislation: regional and international context of the Model Law on Public-Private Partnerships for the CIS Countries. Germany, European Procurement & Public Private Partnership Law Review 1/2015: pp. 3–16.
551. Jackson M. Systems methodology for management science. – London, 1997. – 424 p.
552. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur. – Tübingen, J.C.B. Mohr, 1966. – P. 103–133.
553. Joumard I., Kongsrud P.M. Fiscal relations across government levels // OECD Economic Studies. – № 36. – 2003. – P. 185–186.
554. Kirton, John J. G20 Governance for a Globalized World. – London and New York: Routledge, 2016.
555. Kvach Y. Investment ensure strategic development of fuel and energy complex of Ukraine // Wspolczesne problemy zarzadzania – Jaroslaw, 2014. – № 4. – P. 130–136.
556. Kvach Y., Koval V., Makarov S. Quantitative Methods in Accounting and Finance Efficiency of the controlling application in the corporate management. – Wroclaw, 2010 – P. 54–59.
557. Lang J. Entwurf eines Steuergesetzbuchs. – Bonn, Bundesministerium der Finanzen, 1993. – P. 207.
558. Lunina I. Options of intergovernmental fiscal relations reform in the Ukraine / Ekonomika. – 2009. – №85. – P. 19–28.
559. Lunina I.O. Institutionelle Voraussetzungen zur Transparenz und mittelfristiger Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen in der Ukraine European Applied Sciences. – 2013. – №3. – Volume 2. – P. 127–130.
560. Lunina I.O. Risks of public finances and guidelines of their post-crisis consolidation in Ukraine // Theorie und Praxis der finanziellen Reformen in einer zunehmenden Fusion der nationalen Volkswirtschaften. – Wissenschaftliche Wirtschaftskonferenz, Cologne, 2011. – P. 95–102.

561. Lunina I.O., Frolova N.B. Effective tax burden and fiscal transformations in Ukraine // *Journal of European Economy*. – Vol. 7. Special issue – 2008. – P. 247–263.
562. Marcelo Caiola. *A Manual for Country Economists / IMF Institute and Research Department*. – Washington, International Monetary Fund, 1995.
563. Mishkin, Frederic S. Is financial globalization beneficial? // *Journal of Money, Credit and Banking*. – 2007. – Vol 39 (2–3). – P. 259–394.
564. Mundell, Robert A. Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates // *Canadian Journal of Economic and Political Science*. – 1963. – Vol. 29. – № 4. – P. 475–485.
565. Musgrave R.A., Musgrave P.B., Kullmer L. *Die Öffentliche Finanzen in Theorie und Praxis*. – Tübingen: Mohr, 1994. – Bd. 1. – P. 5–6.
566. Nowotny E. *Der Öffentliche Sektor: Einführung in die Finanzwissenschaft*. – 3, neubearb. und erw. Aufl. – Berlin; Heidelberg; New York u.a.: Springer, 1996. – P. 175.
567. OECD (2012), *Consumption Tax Trends 2012: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Administration Issues*, OECD Publishing. – 2012. – P. 103–105.
568. *OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*. – Paris: OECD, 2005. – P. 18.
569. Olson M. Das Prinzip «fiskalischer Gleichheit»: Die Aufteilung der Verantwortung zwischen verschiedenen Regierungsebenen // *Föderalismus*. – Stuttgart–New York, 1977. – P. 66–76.
570. Peffekofen R. *Finanzausgleich I: Wirtschaftstheoretische Grundlagen*, HdWW, Bd.2, Stuttgart, 1980, P. 617.
571. Ponomarenko V.S. *The Problem of Modeling of Economic Dynamics in Differential Form*. – Kharkiv : KHNEU, 2008. – 44 с.
572. Rodrick, Dani and Arvind Subramanian Why did financial globalization disappoint? // *IMF staff papers*. – 2009. – Vol. 56 (1). – 112–138 p.

573. Rodrik, Dani. *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. – Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2007; Kołodko, Grzegorz. *Mir v dvizhenii [World in movement]* / G.W. Kołodko, per. s pol. Yu. Chainikova. – M. : Magistr, 2009. – 575 s.
574. S&P Global Market Intelligence. *Ranking: the World's 100 Largest Banks*. May 17, 2017. – Available at : <http://marketintelligence.spglobal.com/our-thinking/ideas/ranking-the-world-s-100-largest-banks>
575. Sassen S. *Global Financial Centers // Foreign Affairs*. – Vol 78. – №1. – Jan-Feb 1999. – P. 77; Bank for International Settlements. *Triennial Central Bank Survey: Foreign exchange and derivatives market activity in 2004*. – Basel, March 2005. – P. 1–9.
576. Schick A. *The Role of Fiscal Rules in Budgeting // OECD Journal on Budgeting*. – 2003. – Vol. 3. – №3. – P. 7–34; Schick A. *Post-Crisis Fiscal Rules: Stabilising Public Finance while Responding to Economic Aftershocks // OECD Journal on Budgeting*. – 2010. – Vol. 2.
577. Schwab, Claus. *The Fourth Industrial Revolution*. – Geneva: World Economic Forum, 2016.
578. Sidenko V. *Economic and Democratic Foundations of State Sustainability / Ukraine and Regional Co-operation in Security: Looking Ahead» / Edited by Dieter Ose and Laure Borgomano-Loup*. – Rome: NATO Defense College, Seminar Report Series No.16 (2003). – P. 47–50.
579. Sidenko V. *Economic and Social Challenges of Ukraine after the Change of Power // China Policy Review*. – 2014, May. – P. 114–118.
580. Sidenko V. *Economic Development and International Institutions: A View from Ukraine // European Conflicts and International Institutions: Cooperating with Ukraine / Hans-Georg Ehrhart, Oliver Thranert. (Eds.)*. – Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 1998. – P. 71–76.
581. Sidenko V. *Ekspansja UE na wschód: konsekwencje dla Ukrainy // Europa Źrodkowo-Wschodnia w warunkach globalizacji handlu*. – Kraków: Fundacja MCRD, 2000 (zeszyt 43). – P. 39–46.

582. Sidenko V. EU-Ukraine Relations in the Context of a Possible Free Trade Agreement // EU Working Papers (Budapest). – №3/2007. – P. 3–18.
583. Sidenko V. EU-Ukrainian Relations in the Framework of the European Neighbourhood Policy / Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences. The Ukrainian Economy in Europe / Edited by Gábor Fóti and Zsuzsa Ludvig: Working Papers No. 175, May 2007. – P. 35–38.
584. Sidenko V. EU-Ukrainian relations in the light of the new agreement – Ukraine’s expectations and realities. – Budapest: Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences: Working Papers No. 183, October 2008. – P. 5–20.
585. Sidenko V. Foreign Trade Liberalization in the Ukrainian Government’s Economic Programme // Ukrainian Foreign Trade Policy and Practice, 1992–1996 / Ed. by Neil Malcolm. – 1997. – P. 21–29.
586. Sidenko V. Priorities and Expectations for the Future of the Eastern Partnership: Ukraine / The European Union’s Eastern Partnership – Experiences, Efforts and Expectations // East European Studies (Budapest). – 2011. – №3. – P. 74–78.
587. Sidenko V. Ukraine and the WTO / Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences. The Ukrainian Economy in Europe / Edited by Gábor Fóti and Zsuzsa Ludvig: Working Papers No. 175, May 2007. – P. 29–33.
588. Sidenko V. Ukraine’s Regional Integration Policies: EU versus Eurasian Community // East European Studies (Budapest). – 2013. – №4. – P. 11–29.
589. Sidenko V. Zagraniczna polityka handlowa Ukrainy I przyszłe członkostwo w WTO // Europa Źródkowo-Wschodnia w warunkach globalizacji handlu. – Kraków: Fundacja MCRD, 2000 (zeszyt 43). – P. 23–32.
590. Sidenko V., Kuzyakiv O. Firm Performance in a Poorly Institutionalized» Corporate Governance: the Case of Ukrainian Economic Reforms // Sisyphus Social Studies» (IfiS Publishers Warsaw), 2000, Vol.XIII-XIV. – P. 77–104

591. Sidenko V., Kuzyakiv O. Ukraine: The Newly Built State and Economic Institutions / Corporate Governance in a Changing Economic and Political Environment: Trajectories of Institutional Change in the European Continent»/ Ed.by Michal Federowicz and Ruth Aguilera. – London – New York: Palgrave Macmillan, 2003. – P. 71–99.
592. Skrypnychenko M. Estimating the effects for a foreign trade tariff changes: the case of Ukrainian economy // Macromodel's 2004 and Modelling Economies in Transition. – Lodz (Poland), December 1–4, 2004. – 4 p.
593. Skrypnychenko M. Strategy of the economic and social development of Ukraine (the years 2004-2015). Towards European Integration / Composite authors: A.S. Galchynsky, V.M. Geyets and others // National Institute for Strategic Studies, Institute of Economic Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine. Ministry of Economy and Issues of European Integration of Ukraine – Kyiv : NISS, 2004. – P. 231–252.
594. Skrypnychenko M., Aleksandrova V., Lyashenko O. Innovative components of the Ukraine's economic development / Ostliches Europa und Visionen paneuropaischer Entwicklung. Aspekte internationaler Wirtschaftsbeziehungen Weltwirtschaft und Ukraine Konferenzbeiträge der Internationalen / Wissenschaftskonferenz der Nationalen Wirtschaftsuniversität Ternopil (Ukraine) in Antalya (Turkei), 2008 – 232 p.
595. State Guarantees in PPPs. A Guide to Better Evaluation, Design, Implementation and Management. – European PPP Expertise Center – May 2011. – 36 p.
596. Stiglitz, J.E. Globalization and Its Discontents. – New York and London: W.W. Norton & Co., 2003. – P. 9; укр. видання цієї книги: Стігліц Джозеф. Глобалізація та її тягар / Д. Стігліц ; пер. А. Іщенко. – Київ : Академія, 2003.
597. Stiglitz, Joseph Development policies in a world of globalization // New International Trends for Economic Development Seminar. – 2002. – 27 p.

598. Strange, Susan. *Casino Capitalism: Second republication / with a new introduction by Matthew Watson.* – Manchester : Manchester University Press, 2016.
599. Tanzi V., Schuknecht L. *Public spending in the 20th Century: a global perspective.* – Cambridge University Press. – 2000. – P. 37–38.
600. *The Legal Framework for Budget Systems an International Comparison // OECD Journal on Budgeting.* – 2004. – Vol. 4. – №3. – P. 134–136.
601. Tiebout C. *A Pure Thorie of Local Expenditure // Journal of Political Economy.* – Chicago, 1956. – Vol. 64. – P. 416–424.
602. UNCTAD. *Trade and Development Report 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth.* – New York and Geneva: United Nations, 2016. – P. III.
603. UNCTAD. *Trade and Development Report, 2009: Chapter II. The Financialization of Commodity Markets.* – New York and Geneva : United Nations, 2009. – P. 53–84.
604. *Using EU Funds in PPPs. Explaining the how and starting the discussion on the future* – EPEC – May. 2011 – Available at : <http://www.eib.org/epec/resources/epec-using-EU-funds-in-ppps-public.pdf>
605. World Bank. *World Development Report 1997: The State in a Changing World.* – New York : Oxford University Press, 1997.
606. WTO. *World Trade Statistical Review 2016.* – P. 161. – Available at: www.wto.org/statistics
607. Zapatrina I. *Chairman of the Ukrainian Public-Private Partnership Development Center.* – *Public-private partnership and its role in modernization of infrastructure in Ukraine.* – *Latin Infrastructure Quarterly.* – 2011. – №2. – P. 12–13.
608. Zapatrina I. *Eastern Potential. Insight: Ukraine // PPP Magazin.* – №1. – Autumn 2012. – P. 23–25.

Наукове видання

СІДЕНКО Володимир Романович,
СКРИПНИЧЕНКО Марія Іллівна,
ПОНОМАРЕНКО Володимир Степанович,
ЧУГУНОВ Ігор Якович,
ЛУНІНА Інна Олександрівна,
БЛАКИТА Ганна Владиславівна,
ЗАПАТРІНА Ірина Вікторівна,
КВАЧ Ярослав Петрович

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Монографія

Редактор О.Г. Пащенко
Дизайн обкладинки Т.В. Матвієнко
Комп'ютерне верстання Г.В. Поліщук

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 33,48. Тираж 300 пр. Зам. 1166.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.