

ЭУ

ISSN 0131-7741

Экономика Украины

научный журнал

2/2016

ПОДПИСКА – 2016

ВНИМАНИЮ

ПОДПИСЧИКОВ И ЧИТАТЕЛЕЙ

**УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ
«ЭКОНОМИКА УКРАИНЫ»**

Стоимость текущей подписки на 2016 г. составляет:

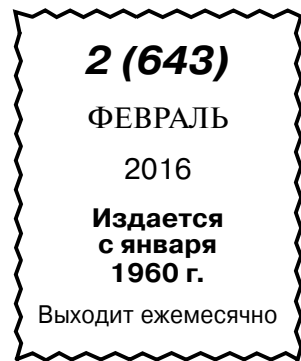
на 1 месяц – 43 грн. 46 коп.
на 3 месяца – 130 грн. 38 коп.
на 6 месяцев – 260 грн. 76 коп.

**В «Каталоге изданий Украины» (стр. 111)
индекс украинского издания – 74158
индекс русского издания – 74159**

Оформить подписку на журнал
«Экономика Украины»
можно в любом отделении
«Укрпочты»

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ,
МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ УКРАИНЫ
И НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК УКРАИНЫ

Экономика Украины



СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- КРЕДИСОВ А. И., БИЛОУС А. А. – Государственно-частное партнерство:
мировой опыт и его использование в Украине 4

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

- РАДИОНОВ Ю. Д. – Использование бюджетных средств в Украине:
тенденции, проблемы и пути их решения 16

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ. КРЕДИТ

- ШКЛЯР А. И. – Функциональные проблемы системы гарантирования
вкладов в Украине и пути их решения 28
- ОРЛОВА В. К., КАФКА С. М. – Учет и налогообложение добавленной
стоимости 44

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ АПК

- ПАСХАВЕР Б. И. – Агропродовольственный комплекс в условиях инфляции 52

МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

- МЕЛЬНИК Т. Н., ДУМИКЯН М. М. – Процессы транснационализации
на мировом рынке телекоммуникационных услуг 67

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

- БРУС С. И., БУБЛИК Е. А. – Политика количественного смягчения в США
и ЕС: особенности, риски, перспективы 76

- Памяти Е. С. Кулешиной 96

Учредители: **Министерство экономического развития и торговли Украины,
Министерство финансов Украины,
Национальная академия наук Украины**

Главный редактор: ГЕЕЦ В.М.

Заместитель главного редактора: КОРНИЕНКО И.В.

Редакционная коллегия: БЫСТРЯКОВ И.К., БОРОДИНА Е.Н., БУДКИН В.С.,
ГНИБИДЕНКО И.Ф., ГРИНБЕРГ Р.С., ГРИЦЕНКО А.А., ДАНИЛЕНКО А.И., ЕФИМЕНКО Т.И.,
ЗВЕРЯКОВ М.И., ЗИМОВЕЦ В.В., КОЛОДКО Гж.В., КРЕДИСОВ А.И., КУДРЯШОВ В.П.,
ЛИБАНОВА Э.М., МАЗАРАКИ А.А., МАКСЮТА А.А., МАНЦУРОВ И.Г., МОЛДАВАН Л.В.,
МЯРКОВСКИЙ А.И., НИКИТЕНКО П.Г., НИЖНИК Е.М., ОСАУЛЕНКО А.Г., ПАВЛЕНКО А.Ф.,
ПАНЧЕНКО Е.Г., ПАПАВА В.Г., ПАРНЮК В.А., РЫБАК С.А., СИДЕНКО В.Р., СТАТТЕВ С.,
ТАРАСЕВИЧ В.Н., ЧЕРНЯК А.И., ШРЕТТЛЬ В., ЭРВЕ Ж.-Ж., ЯКУБОВСКИЙ Н.Н.

Корректор *А.И. Пасека*

Компьютерная верстка *В.И. Загорный*

Адрес редакции: 01015, Киев-15, ул. Московская, 37/2.
Регистрационное свидетельство КВ № 1027 от 26 октября 1994 г.

Телефоны: зам. главного редактора 280-52-75,
директора 280-32-71,
заведующего редакцией 280-31-10 (тел./факс),
<http://www.economukraine.com.ua>
e-mail: ecoua@mail.ru

Рекомендовано в печать редакционной коллегией журнала
(протокол № 3 от 02 февраля 2016 г.)

Подписано в печать 25.02.16. Формат 70x108^{1/16}. Бумага офсетная. Офсетная печ. Усл. печ. л. 8,4.
Усл. кр.-отт. 8,8. Уч.-изд. л. 11. Общий тираж 526.

Отпечатано в ООО “Наш формат”
02105, Киев, пр. Мира, 7, к. 45.

Регистрационное свидетельство ДК № 4540 от 7 мая 2013 г.

При перепечатке ссылка на журнал “Экономика Украины” обязательна

CONTENTS

Pages

PROBLEMS OF ECONOMIC THEORY

- KREDISOV A. I., BILOUS A. A.** – State-private partnership: the world experience and its use in Ukraine 4

GOVERNING THE ECONOMY: THEORY AND PRACTICE

- RADIONOV Yu. D.** – Use of the budgetary assets in Ukraine: tendencies, problems, and ways to their solution 16

FINANCES. TAXES. CREDIT

- SHKLIAR A. I.** – Functional problems of the system of guarantee of deposits in Ukraine and ways to their solution 28
- ORLOVA V. K., KAFKA S. M.** – Account for and taxation of added value 44

QUESTIONS OF THE DEVELOPMENT OF AIC

- PASKHAVER B. I.** – Agrifood complex under inflation 52

WORLD ECONOMIC TIES: TRENDS OF THEIR DEVELOPMENT

- MEL'NIK T. N., DUMIKYAN M. M.** – Processes of transnationalization on the world market of telecommunication services 67

ECONOMY OF FOREIGN COUNTRIES

- BRUS S. I., BUBLIK Ie. A.** – The quantitative easing policy in the USA and EU: specific features, risks, and prospects 76

- To the memory of E. S. Kuleshina 96

“ECONOMY OF UKRAINE”, the scientific journal
of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
Ministry of Finances of Ukraine,
and National Academy of Sciences of Ukraine.

The journal is monthly published since January 1960.

Phones: (044) 280-52-75, (044) 280-32-71, Fax: (044) 280-31-10,

<http://www.economukraine.com.ua>

e-mail: ecoua@mail.ru

Address of the Editorial Board: 37/2 Moskovs'ka Str., Kyiv-15, Ukraine.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

УДК 330.332.3 + 334.7

А. И. КРЕДИСОВ,
доктор экономических наук,
профессор кафедры международного бизнеса,
А. А. БИЛОУС,
магистр международного бизнеса,
соискатель кафедры международного бизнеса

*Институт международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: МИРОВОЙ ОПЫТ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ

Исследовано государственно-частное партнерство (ГЧП) как составляющая экономического института современного общественного развития. Выявлены историко-теоретические основы анализа ГЧП, проанализирована мировая практика его реализации. Определены особенности и проблемы применения ГЧП в Украине.

Ключевые слова: рыночная экономика, прибыльность, государственно-частное партнерство, концессии, проекты, фонды, социализация.

A. I. KREDISOV,
Doctor of Econ. Sci.,
Professor of the Chair of International Business,
A. A. BILOUS,
Master of International Business,
Applicant of the Chair of International Business

*Institute of International Relations,
Taras Shevchenko National University of Kiev*

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP: THE WORLD EXPERIENCE AND ITS USE IN UKRAINE

The state-private partnership (SPP) is studied as a component of the economic institution of modern social development. The historical-theoretic principles of the analysis of SPP are clarified, and the world practice of its realization is analyzed. The specific features and problems of the application of SPP in Ukraine are determined.

Keywords: market economy, profitability, state-private partnership, concessions, projects, funds, socialization.

Начало XXI в. в Украине показало, что государственная инфраструктура значительно отстает не только от общеевропейских стандартов, но и от внутренних

Кредисов Анатолий Иванович (Kredisov Anatolii Ivanovich) – e-mail: kredisov_ai@ukr.net;
Билоус Артем Алексеевич (Bilous Artem Alekseevich) – e-mail: bilousartem@ukr.net.

потребностей самого государства и его граждан. Речь идет о создании, содержании и развитии объектов общегосударственного и регионального значения (таких, как энергетика, разработка и добыча полезных ископаемых, строительство транспортной инфраструктуры, внедрение системы семейной медицины, разнообразные социально-культурные проекты). Почти все эти объекты по своим стандартам отстают от мировых. Как следствие, Украина существенно теряет от их деятельности и сдерживает собственное экономическое развитие.

Важнейшим ресурсом, которого не хватает для решения обозначенной проблемы, являются денежные средства. Государственное финансирование лишь частично покрывает потребность в них. Один из вариантов решения этого вопроса – реализация ГЧП, которое уже стало привычным в Западной Европе и получает все большее распространение в странах бывшей социалистической системы, и в том числе в Украине. Правда, в нашем государстве реализация такого партнерства имеет свои особенности, да и пока не приобрела нужного масштаба.

Историко-теоретические основы анализа ГЧП

Как современный экономический институт ГЧП получило свое название в конце прошлого века. С тех пор термин “ГЧП” остается неизменным, чего нельзя сказать о теоретико-методологическом выяснении сущности этого общественного института. Оно постоянно меняется, совершенствуется, что связано с глубинной сущностью ГЧП как практики взаимодействия государства и бизнеса для достижения общих целей социально-экономического развития стран.

Важнейшей из таких целей в условиях рыночной экономики было и остается устранение противоречия между интересами частных собственников (бизнесменов) и других членов общества. Его устранение экономисты еще со времен Ф. Кенэ, К. Маркса, П.Ж. Прудона усматривали в контроле коллективных действий над действиями индивидуальными.

Крайне радикальной формой устранения этого противоречия стало Марксово учение о революционной смене общественно-экономических формаций, и в том числе – о ликвидации вообще частной собственности на средства производства, а вместе с ней и товарного производства в будущем посткапиталистическом обществе.

Неудачной попыткой реализации этого учения стала практика построения такого общества в бывшем СССР и в странах социалистического содружества.

Другим концептуальным направлением экономической науки в отношении устранения противоречия между прибыльными интересами бизнеса и интересами производства (а по сути – общества, общин) стала теория институционализма. Идеи ее основателя американского экономиста Т. Веблена и особенно его последователя Дж. Коммонса можно считать теми историческими корнями, которые во многом теоретически объясняют причины возникновения и сущность большинства современных коллективных экономических институтов. Последняя работа Дж. Коммонса “Экономика коллективных действий” (издана посмертно в 1950 г.) четко описала роль трех главных общественных институтов – корпораций, профсоюзов (общественных организаций) и политических партий. Именно эти институты должны были уравнивать противоречивые интересы между действующими производственными предприятиями и действующими фирмами, под которыми Дж. Коммонс понимал различные коммерческие банки и другие финансовые учреждения. “Самое лучшее производственное предприятие, – писал он, – это такое, где технические факторы используются наиболее пропорционально благодаря усилиям менеджеров. Самая лучшая фирма – та, где правильно соизмеряются покупки и прода-

жи путем рыночных сделок. Самый лучший действующий коллективный институт — тот, где в правильном соотношении находятся техника и бизнес" [1].

Следовательно, легко прийти к выводу, что, на взгляд Дж. Коммонса, в обществе, где все институты действуют правильно, господствовать один лишь бизнес не может. В таком обществе устанавливается сотрудничество всех его членов и социальных групп, интересы которых лишаются противоречий. Механизмом установления такого равновесия Дж. Коммонс считал заключение коллективных договоров [2].

На то время мысли ученого были ни чем иным, как теоретическим представлением желаемого. Для их реализации нужно было достичь соответствующих уровней государственно-правового и экономического устройства, общественно-политического и культурно-психологического сознания. Такого уровня экономически развитые страны достигли лишь в конце XX — начале XXI в. В то же время появилась практическая возможность реализовать теоретические предсказания в отношении многих коллективных институтов, в том числе и того, который получил сегодня название "ГЧП".

На наш взгляд, непосредственным поводом для появления ГЧП стала потребность в практическом воплощении в хозяйственную жизнь рыночных экономик концепции стратегического менеджмента, в частности, стратегии устойчивого долгосрочного развития. Свидетельством тому является именно такой временной аспект, который присутствует в теоретических определениях всех существующих на сегодня подходов к пониманию сущности ГЧП: организационного, финансового и нормативно-политического [3; 4; 5]. Однако временной аспект ГЧП является хоть и обязательным, но недостаточным признаком его сущности. В разной степени причастными к таким признакам следует считать: 1) сотрудничество предприятий и организаций разных секторов экономики; 2) участие в нем организаций государственного и частного секторов; 3) товары и услуги общественно-го характера в качестве результата деятельности ГЧП; 4) обязательное присутствие в нем финансовых отношений; 5) распределение рисков (результатов), которое присутствует в каждом проекте ГЧП; 6) наличие конкретных субъектов (участников) двусторонних отношений ("государство — бизнес") — таких, как коммерческие и некоммерческие организации, научно-исследовательские учреждения и образовательные заведения, международные организации, финансовые доноры и другие экономические агенты; 7) наличие межсекторальных организационных сетей, созданных партнерами и участниками ГЧП, — консорциумов, ассоциаций, организационно интегрированных формирований и т. п.

Пониманию сущности ГЧП (в частности, определению его конкретных видов, форм и моделей, без чего невозможно регулировать существующие в нем отношения) будет способствовать также классификация ГЧП. Осуществить эту классификацию можно по разным критериям:

1) в зависимости от сферы общественной деятельности, в которой начинается ГЧП (транспорт; жилищно-коммунальное хозяйство; здравоохранение; разведка месторождений полезных ископаемых и их добыча; туризм и др.);

2) по направлению проектов ГЧП и, соответственно, обязанностям частного партнера, а также его правам в отношении объекта ГЧП (для примера:

— эксплуатация и техническое обслуживание объекта партнерства; эксплуатация, техническое обслуживание объекта партнерства и управление им;

— проектирование — строительство объекта ГЧП; проектирование — строительство — эксплуатация построенного объекта ГЧП; строительство — эксплуата-

ция – передача построенного объекта после завершения проекта государственному партнеру;

– строительство – владение – эксплуатация по определенному назначению объекта ГЧП частным партнером без передачи его в собственность государственному партнеру;

– покупка частным партнером активов строительства и эксплуатация объекта ГЧП по определенному государственным партнером назначению и т. п. *);

3) по составу участников ГЧП: двустороннее ГЧП (один государственный и один частный партнер); многостороннее ГЧП (на стороне государственного партнера – два и более носителей публичных интересов: государство, орган/органы местного самоуправления; на стороне частного партнера – один или несколько субъектов предпринимательства); ГЧП в предоставлении социальных услуг с участием государственного и частного партнеров, а также участников социального диалога;

4) по уровню ГЧП: общегосударственный (при участии государства); локальный (при участии органа местного самоуправления); смешанный, или государственно-локальный (на стороне государственного партнера – государство и орган местного самоуправления); международный (при участии со стороны партнеров отечественных и иностранных участников).

Совокупность названных признаков и классификационных критериев ГЧП дает более или менее целостное представление об этом коллективном экономическом институте. Однако разнообразие политических и общественных институтов стран с рыночной экономикой, их неизменное движение в направлении совершенствования взаимоотношений этих институтов постоянно порождают новые трактовки и аналитические представления о сути и об определении ГЧП **. Между тем имеет место изменение механизма практической деятельности ГЧП, анализ которой нужен не только для дальнейшего углубления его теоретического понимания, но и для распространения и воплощения ГЧП в хозяйственную практику разных стран с учетом особенностей каждой из них.

Анализ мировой практики реализации ГЧП

Сотрудничество государства и бизнеса обуславливается рядом обстоятельств. Главными из них являются недостаточный объем государственных ресурсов для модернизации, реконструкции и развития производственной и социальной инфраструктур, которые находятся в собственности государственного сектора, а также отсутствие у государства чиновников с надлежащим опытом управления и соответствующих ему механизмов в разных сферах хозяйствования. История свидетельствует, что, как правило, такие обстоятельства возникают во время трудностей и кризисных периодов в развитии экономики.

Впервые ГЧП как механизм привлечения денежных средств частных инвесторов в сфере экономики, которую государство просто было не в состоянии своими силами вывести из кризиса, произошло в Великобритании. В середине 80-х

* Подробнее см.: Types of Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ncppp.org/howpart/ppptypes.shtml>.

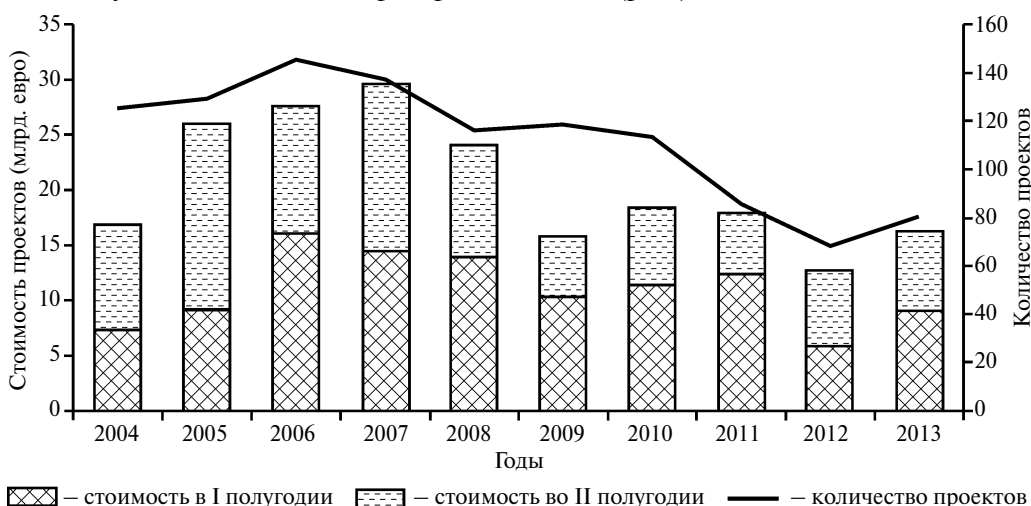
** Расширение партнерства за счет его сближения с удовлетворением потребностей общин и вообще публичных институтов со временем должно повлечь за собой изменение названия самого термина “ГЧП”, который утвердился в украинской научной и политико-правовой среде. Этому, на наш взгляд, будут способствовать структурная трансформация государственно-административного устройства страны, децентрализация управления и предоставление более широких публичных прав местным общинам. Таким образом мы постепенно отойдем от понимания государства в термине “ГЧП” лишь как экономического субъекта (преимущественно собственника средств производства) и приблизимся к более правильному его пониманию, которое заложено в термине “публично-частное партнерство” (ПЧП), принятом на Западе.

годов прошлого века это сделало правительство страны во главе с Маргарет Тэтчер. Сначала этот механизм базировался на концессионных договорах, согласно которым пользователь был покупателем услуг, а частный сектор — их поставщиком. Применение ГЧП все больше сосредоточивалось на предоставлении услуг для социальной инфраструктуры (такой, как предприятия по водо- и теплоснабжению, школы, больницы, тюрьмы). Следовательно, правительство и государственный сектор выступали по сути покупателями услуг.

Дальнейшее развитие ГЧП было связано с правительством Д. Мейджора, который в 1992 г. объявил о создании "Инициатив частного финансирования" (Private Finance Initiative — PFI). Согласно этим инициативам, в рамках договоров и соглашений о ГЧП предусматривалась передача частному сектору функции финансирования строительства, реконструкции, эксплуатации, управления и т. п. объектов производственной и социально-культурной инфраструктур, которые находились в государственной собственности. Реализации этих инициатив способствовал и принятый в тот период соответствующий закон "Об инициативе частного финансирования" [6, р. 199], который значительно облегчил частным структурам "вход" в сектор публичных услуг при помощи четко определенных условий.

Как результат, сегодня программу развития ГЧП в Великобритании можно считать зрелой: ежегодно подписывается свыше 80 новых соглашений ГЧП, большинство из которых реализуется в сфере социальной инфраструктуры. Значительное количество этих проектов осуществляется органами местной власти. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают для бюджета страны 17% экономии.

Успех Великобритании способствовал введению и развитию ГЧП во многих странах с рыночной экономикой, и особенно в таких, как Франция, США, Германия, Испания, Ирландия, Португалия, Нидерланды, и других высокоразвитых странах. Свидетельством тому является развитие ГЧП в странах ЕС, которое отслеживается специально созданным в 2008 г. Европейским центром по исследованию публично-частного партнерства — ЕРЕС (рис.).



Динамика развития проектов ГЧП в странах ЕС

Market Update. Review of the European PPP Market in 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc_market_update_2013_en.pdf.

Как видим, несмотря на колебания количества проектов по годам, в целом за период с 2004 г. этот показатель остается стабильно высоким.

Следует также обратить внимание на то, что в высокоразвитых странах ГЧП не только находится на разных уровнях развития (скажем, в Австрии, Бельгии, Швеции большинство проектов все еще остается на этапе переговоров), но и имеет свои особенности (табл.).

**Особенности осуществления ГЧП
в некоторых экономически развитых странах ***

Страны	Особенности ГЧП	Сферы применения и объекты ГЧП
Великобритания	Реализация проектов в сфере социальной инфраструктуры. Большинство проектов осуществляется органами местной власти. ГЧП имеет большое значение для повышения стандартов предоставления услуг государственным сектором страны	Медицина, образование, транспортный сектор, сфера переработки отходов, военный сектор, сектор жилищно-социального найма
США	ГЧП особенно распространено на муниципальном уровне государственной иерархии. Функционирует Национальный совет по государственно-частному партнерству (National Council for Public-Private Partnership)	Водопровод, канализация, эксплуатация парковок
Франция	Применение в сфере инфраструктуры в основном в форме концессий. ГЧП является лучшей структурой, предоставляющей административные услуги (ведение информации, предоставление поддержки и помощи в подготовке и подписании договоров о партнерстве, оценка проектов). Особенностью ГЧП является удержание баланса между крупными проектами государства и малыми – местных властей	Концессии на сооружение автомагистралей и водоснабжение
Германия	Создание в начале 90-х годов агентств развития, которые объединили государственных и частных партнеров для восстановления запущенных земель	Восстановление и реформирование городской инфраструктуры
Италия	ГЧП используется как инструмент городского и регионального экономического и социального развития. Концессии являются наиболее распространенной формой партнерства государства, органов местной власти и частного сектора	Больницы, транспорт, жилищно-коммунальная отрасль
Нидерланды	ГЧП используется в разных сферах социального значения (в частности, в сооружении инфраструктуры). Привлечение ГЧП в сугубо государственные сферы (такие, как оборона и содержание заключенных)	Оборона, здравоохранение, порты, тюрьмы, железная дорога, дороги, школы, водоснабжение и канализация
Швеция	ГЧП используется на национальном и муниципальном уровнях. Основное направление сотрудничества – инфраструктура. Частный инвестор отвечает за полное сооружение объекта и несет все риски. Государство выступает как оператор объекта	Основные объекты – автомобильные дороги и железная дорога

* Составлено по: PPP in the Netherlands – dealflow. – October 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.government.nl/government/documents-and-publications/leaflets/2014/04/18/ppp-in-the-netherlands-dealflow-october-2013.html>; EeB PPP Project Review 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ectp.org/documentation.asp>; [6].

Обозначенные особенности осуществления ГЧП представляют интерес, их нужно знать и учитывать. Однако, с практической точки зрения, для реализации ГЧП не менее важным является знание системы и форм его организации.

В международной практике существуют такие модели организации системы ГЧП:

- централизованная, когда создается единый орган ГЧП (опыт Канады);
- нецентрализованная, когда все министерства или органы местной власти имеют дело с ГЧП (опыт Франции и Португалии);
- смешанная, когда центральный координирующий орган занимается разработкой политики ГЧП, а департаменты отдельных министерств разрабатывают и реализуют соответствующие проекты (опыт Великобритании, Италии, Нидерландов).

Что же касается форм ГЧП, то их существует большое количество. Непосредственно они не связаны с организационными системами, но точно так же отображают уровень экономического развития страны, а также разнообразные потребности государства и бизнеса. Обобщение этих форм дало возможность условно выделить две основные их группы: контрактные и институциональные.

Первая группа охватывает договорные формы, среди которых наиболее известны концессионные соглашения, а также соответствующие договора по выполнению определенного объема работ (по поставке продукции, управлению, технической помощи и т. п.). Отличительная особенность контрактной формы ГЧП — оплата услуг частного сектора осуществляется не государством, а пользователем инфраструктурного объекта, созданного концессионером (например, автодороги).

Вторая группа форм ГЧП представляет собой любые совместные предприятия между государственными органами и частными участниками. Особенность предприятий этого типа заключается в постоянном участии государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Как правило, в таких предприятиях государственный капитал составляет свыше 50,1%. Следовательно, контрольный пакет сохраняется за государством. Поэтому по сравнению с концессией в данном случае возможности частного сектора являются более ограниченными.

В современных условиях такие формы организации ГЧП реализуются в сферах, где вложение капиталов предусматривает высокий риск и длительные сроки окупаемости, но которые все же необходимы с точки зрения экономического развития государства и его дальнейшего прогресса (это создание инфраструктуры, инновации, ЖКХ, здравоохранение и социальные услуги, образование, система переподготовки кадров и др.). Сегодня несомненными лидерами в использовании этих форм организации ГЧП стали страны с высокоразвитыми экономиками.

В рамках рассмотренных организационных форм ГЧП существуют и несколько отличающиеся, специальные их проекты. Как правило, они связаны с разработкой и реализацией средне- или долгосрочных программ развития ГЧП. Проекты таких программ не только обеспечивают общественный контроль за их реализацией, но и предоставляют частному сектору гарантии стабильности намерений в отношении потенциальной возможности реализации проектов в будущем.

Примером реализации таких проектов ГЧП может служить опыт Нидерландов, в частности — по принятию и внедрению Многолетней программы в сфере транспорта и инфраструктуры (название с голландского "Meerjarenprogramma Infrastructuur, Ruimte en Transport" — MIRT), которая позволила этому государству ускорить привлечение частного сектора к реализации проектов ГЧП, обеспечить его уверенность в реализации этой программы при условии смены политической и экономической ситуации в стране, а также определить в среднесроч-

ной перспективе риски и гарантии для государства и частного сектора *. Так, в этой программе устанавливаются объемы государственных гарантий, которые будут предоставлены частному сектору на период до 6 лет. Она разрабатывается Министерством транспорта и инфраструктуры Нидерландов и согласовывается с Министерством финансов этой страны на соответствующих стадиях разработки.

Включение проектов в эту программу является детализированным, носит название “процесс MIRT” и предусматривает следующие этапы:

- 1) сканирование рынка (анализ текущей ситуации, трендов, участников и т. п.);
- 2) анализ расходов и выгод от проекта;
- 3) применение компаратора ГЧП (инструмента анализа предлагаемого проекта на фоне аналогичных – от английского “to compare” – “сопоставлять”) (прохождение компаратора ГЧП является обязательным для всех проектов, включаемых в программу MIRT стоимостью свыше 112,5 млн. евро);
- 4) оценка возможности включения проекта в Интегрированную бюджетную модель и в программу MIRT;
- 5) применение компаратора государственного сектора;
- 6) принятие решения о включении проекта ГЧП в программу MIRT.

Опыт реализации средне- и долгосрочных программ развития ГЧП, как и вся остальная мировая практика его применения, может и должен быть творчески использован в Украине.

Особенности и проблемы применения ГЧП в Украине

На сегодня реализация ГЧП в Украине является очень важной задачей, поскольку на его основе происходит развитие не только национального, но и региональных рынков капитала, товаров и услуг. Сокращается нагрузка на бюджет, и государство имеет возможность перенаправлять полученные денежные средства на достижение других социальных целей. В рамках ГЧП бизнес получает возможность стабильного увеличения прибыли. Проекты ГЧП способствуют привлечению иностранных инвестиций в реальный сектор экономики.

За последние годы в Украине имела место реализация ряда проектов ГЧП. По данным Всемирного банка, в 1992–2014 гг. в таких секторах экономики Украины, как ЖКХ, теплокоммуникации, энергетика и транспорт, были реализованы 58 проектов ГЧП общей стоимостью 14640 млн. дол. **.

При этом нужно обратить внимание на следующее обстоятельство. В соответствии с действующим законодательством, в Украине приватизации не подлежат объекты инженерной инфраструктуры и благоустройства городов (включая сети, сооружения и оборудование, связанные со снабжением потребителей водой, газом и теплом, а также отводом и очисткой сточных вод). Поэтому в сфере тепло- и водоснабжения используют такие формы участия частного сектора, как концессия и аренда объектов коммунальной собственности.

Так, например, в Чернигове две частные компании обеспечивают город теплом на основе договоров аренды – ООО “Технова” и ОАО “Теплокоммунэнерго”***. В 2006 г. компания “Contour Global”, в сотрудничестве с местными властями г. Краматорск, создали новую компанию – ООО “Краматорсктеплоэнерго” (КТЭ),

* Added-value assesment at Rijkswaterstaat [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ppsbijhetrijk.nl/english/PPP_General/PPP_and_Infrastructure/Added_value_assesment_at_Rijkswaterstaat.

** World PPI Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ppi.worldbank.org/snapshots/country/Ukraine>.

*** Офіційний сайт Чернігівської державної обласної адміністрації [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cg.gov.ua>.

которая арендует у города энергогенерирующее оборудование ТЭЦ мощностью 150 мВт сроком до 50 лет. Эта ТЭЦ, управление которой осуществляет компания "Contour Global", снабжает электрической и тепловой энергией население и основные промышленные предприятия Краматорска. В целом в 2007–2009 гг. инвестиции в Краматорскую ТЭЦ составили 20 млн. дол. В течение этого времени были проведены полномасштабная реконструкция и модернизация основного и вспомогательного оборудования Краматорской ТЭЦ [7]. В том же 2006 г. в г. Кировоград в аренду на 49 лет было предоставлено ООО "Водное хозяйство" — целостный имущественный комплекс коммунального предприятия "Кировоградводоканал".

Кроме того, в Украине прилагаются усилия по привлечению частного сектора к улучшению и реконструкции объектов социальной инфраструктуры. Например, в конце 2010 г. Львовская облгосадминистрация передала в концессию сроком на 49 лет замок XVII в. — памятник архитектуры и градостроительства национального значения в с. Старое Село Пустомытовского района Львовской области. Участникам концессионного конкурса предлагалось осуществить консервацию замка, изготовить проектно-сметную документацию на реставрацию и приспособление памятника. Предложение претендента должно предусмотреть противоаварийные работы; полный комплекс работ по консервации оборонных укреплений; ремонтно-реставрационные работы по восстановлению сооружений комплекса, с сохранением и воспроизводством основной планировочной структуры и фасадов замка; обустройство полного комплекса инженерных сетей и коммуникаций*.

Впрочем, не все проекты с использованием инструмента ГЧП в Украине были удачными. Некоторые из них заканчивались еще в начале внедрения. Примером может служить инициатива Министерства инфраструктуры Украины, согласно которой в 2013 г. планировалось начать замену 50 особо опасных железнодорожных поездов платными путепроводами. Это должно было поспособствовать повышению безопасности перевозок и увеличению скорости движения по железной дороге. Была разработана финансовая модель с привлечением частного иностранного инвестора и были согласованы технические требования к сооружениям пилотного проекта. Но несовершенство нормативной базы в части землеотводов, взаимоотношений между разными департаментами министерства, а также начало политического и, как следствие, экономического кризиса в государстве остановили реализацию проекта.

В целом в Украине существует ряд проблем, мешающих развитию ГЧП. В частности, это:

1) отсутствие единого понимания ГЧП среди чиновников и представителей бизнеса в регионах (из-за разной его трактовки каждый регион развивает данное направление, исходя из собственного видения проектов);

2) несовершенство развития нормативно-правовой базы, способное отпугнуть потенциальных инвесторов или создать преимущества для одного региона, что в дальнейшем может повлечь за собой увеличение разрыва между процветающими и отстающими регионами;

3) неспособность регионов подготовить проект ГЧП к конкурсу, подробно описав все нюансы, касающиеся рисков, инвестирования, дохода, предпочтений и т. п. (ясность проектов, предлагаемых на конкурс, улучшит их понимание и повысит заинтересованность частного сектора);

* Замок в Старому Селі на Львівщині віддали у концесію [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://zaxid.net/news/showNews.do?zamok_v_staromu_seli_na_lvivshhini_viddali_u_kontsesiyu&objectId=1115894; [8].

4) наличие только незначительного опыта, которое отпугивает частных инвесторов из-за больших рисков (в свою очередь, существование неудачных проектов может затормозить дальнейшее развитие проектов ГЧП).

Решением большинства проблем станет дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы. Учитывая размеры Украины и специфику разных ее регионов, нужно, с одной стороны, предусмотреть разные факторы, которые могут повлиять на финансирование и регулирование проектов ГЧП, распределение прибыли и рисков на определенной территории, а с другой стороны – принять на государственном и региональном уровнях максимально унифицированные нормативные акты, однозначно формулирующие понятие “ГЧП”, а также устанавливающие формы реализации проектов и другие детали, которые могут повлиять на взаимоотношения государства и частного сектора.

В каждом регионе для успешной реализации проектов ГЧП должно быть создано специальное подразделение, которое будет заниматься вопросами информирования, предоставлять юридические консультации, проводить встречи, семинары, конференции, способствовать устранению проблем в развитии проектов ГЧП. Такое подразделение может быть создано при соответствующих облсоветах или госадминистрациях с привлечением к сотрудничеству научных и общественных организаций.

Осенью 2014 г. была презентована интерактивная инвестиционная карта Украины, которая позволяет потенциальным инвесторам оценить инвестиционные аспекты как страны в целом, так и отдельных ее регионов. Интерактивная инвестиционная карта Украины разрабатывалась в течение двух лет Государственным агентством по инвестициям и управлению национальными проектами Украины совместно с Проектом МЭРГ (Местное экономическое развитие городов Украины). Это первая в Украине карта такого формата, созданная для того, чтобы популяризировать Украину в мире, сформировать инвестиционную привлекательность ее регионов и расширить возможности для ознакомления потенциальных инвесторов с объектами для инвестирования*.

Привлечение инвестиций для развития производства, инфраструктуры, системы образования и т. д. поможет улучшить социально-экономическую ситуацию в регионах и в стране в целом. На данном же этапе, при реализации проектов ГЧП возможно привлекать денежные средства разных фондов.

Соответствующим примером может служить модель финансирования в ЕС, о чем мы сознательно не вели речь в предыдущем разделе. При анализе этой модели видно, что комиссия ЕС предусмотрела создание независимых организаций для развития и реализации проектов ГЧП, которые финансируют такие проекты в случае, когда частного капитала не достаточно или он даже отсутствует. К этим организациям относятся Европейский фонд регионального развития (ERDF), Европейский инвестиционный банк (EIB) и Европейский инвестиционный фонд (EIF). В частности, EIB поддерживает развитие ГЧП в трансъевропейских транспортных сетях, предоставляя долгосрочные кредиты. EIF, главная задача которого заключается в поддержке малых и средних предприятий, также имеет возможность предоставления гарантий по займам и венчурного капитала в рамках структуры трансъевропейских транспортных сетей**.

* Офіційний сайт Київської обласної державної адміністрації [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://koda.gov.ua/news/article/_1413462932.

** Implementing and monitoring IPA II – how to ensure aid effectiveness and high impact? SESSION 4 IPA CONFERENCE 2013 Preparation for the new planning period 2014–2020 (IPA II), 25 January 2013, Brussels [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/projects-in-focus/donor-coordination/25-january-2013/session_4_presentation_1_m_cingolani.pdf.

По аналогии с ЕС и с надеждой на ассоциацию с ним, в Украине так же можно создать специальный фонд, который бы софинансировал проекты ГЧП. Поскольку такой фонд должен быть ориентирован на долгосрочную перспективу, то, прежде всего, необходимо создать базовые правовые и нормативные условия для реализации проектов ГЧП. Начало этому уже положено в виде закона о ГЧП*.

Закон, принятый в 2010 г., заложил законодательные основы для сотрудничества между государственным и частным секторами, что является очень важным и значимым достижением. Принятие такого закона, а также подзаконных нормативно-правовых актов, которые регулируют методики и процедуры, связанные с внедрением и развитием ГЧП, является позитивным моментом, поскольку свидетельствует о том, что этот вопрос актуален и находится среди приоритетных направлений развития. Но, к сожалению, сам факт принятия закона и время, прошедшее после его принятия, пока не свидетельствуют об эффективности внедрения ГЧП в Украине**.

При улучшении политических и экономических условий, которое благоприятно скажется на проектах ГЧП, в Украине они станут более адаптированными к использованию, и применять механизмы ГЧП станет удобнее, выгоднее и безопаснее (имеется в виду ликвидация возможных рисков). Внедрение эффективного самодостаточного механизма функционирования ГЧП в Украине позволит экономить бюджетные средства, направляя их на решение многочисленных задач государства. В свою очередь, бизнес получит в распоряжение ряд сфер, где он сможет в дальнейшем развиваться при условии взаимодействия с государством.

Главный акцент в развитии ГЧП следует сделать на сотрудничестве государства и частного сектора в социально значимых сферах экономики, которые являются капиталоемкими и малоприбыльными. С учетом мирового опыта ГЧП должно быть направлено, прежде всего, на такие сферы, как транспортная отрасль, автомобильные дороги, энергетика (в том числе разработка альтернативных источников энергии), системы жизнеобеспечения городов и поселков, здравоохранение, образование, добыча полезных ископаемых, телекоммуникации. Несомненно, это не исчерпывающий перечень сфер, где стоит применять публично-частное партнерство, но это, безусловно, первоочередные и важные направления сотрудничества государства и частного сектора.

В целом, вместо вывода, обратим внимание, что в экономиках развитых стран происходят качественные изменения в отношениях государственного и частного секторов. Государство все убедительнее заявляет о своей позиции не наблюдателя, не "ночного сторожа" в странах с рыночной экономикой и/или просто регуляторного контролирующего инструмента рынка. Государство становится непосредственным и активным участником объективного процесса обобществления производства, партнером частного предпринимателя в его деятельности по удовлетворению социально-экономических потребностей общества, одновременно способствуя при этом как его дальнейшей социализации, так и непрерывному научно-инновационному прогрессу и развитию производительных сил.

Нет сомнений, что с развитием рыночных отношений, децентрализацией и демократизацией управления экономикой Украина также будет идти этим путем, скорость продвижения по которому в значительной степени будет зависеть от

* Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 р. — Редакція від 02.12.2012 р. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

** Юридична Газета. — 2014. — № 31-32 (425-426).

практического привлечения существующего мирового опыта с учетом ее национально-культурных и социально-политических особенностей.

Список использованной литературы

1. *Commons J.R.* Institutional Economics. — New York : Macmillan, 1934. — P. 634.
2. *Commons J.R.* Myself. — Madison : Univ. of Wisconsin Press, 1934. — P. 73.
3. *Van Ham H., Koppenjan J.* Building Public-Private Partnerships: Assessing and Managing Risks in Port Development // *Public Management Review*. — 2001.— Vol. 3. — No. 4. — P. 593–616.
4. *Greve C.* Public-Private Partnerships in Scandinavia // *International Public Management Review*. — 2003. — Vol. 4. — No. 2. — P. 59–69.
5. *Blöndal J.R.* International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers. — Arlington, VA : IBM Centre for the Business of Government, 2005. — 48 p.
6. *Дукий Д.В.* Мультиагентні інвестиційні організації: сучасний механізм реалізації державно-приватного партнерства в будівництві. — К. : Акцент інвест-трейд, 2012. — С. 197–198.
7. *Авксентьев М.Ю.* Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук. — К., 2010. — 20 с.
8. *Куліков А.І.* Приклади реалізації проєктів державно-приватного партнерства в Україні. — Чернівці : Буковинський державний фінансово-економічний університет, 2013.

References

1. *Commons J.R.* Institutional Economics. New York, Macmillan, 1934, p. 634.
2. *Commons J.R.* Myself. Madison, Univ. of Wisconsin Press, 1934, p. 73.
3. *Van Ham H., Koppenjan J.* Building public-private partnerships: assessing and managing risks in port development. *Public Management Review*, 2001, Vol. 3, No. 4, pp. 593–616.
4. *Greve C.* Public-private partnerships in Scandinavia. *Intern. Public Management Review*, 2003, Vol. 4, No. 2, pp. 59–69.
5. *Blöndal J.R.* International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers. Arlington, VA, IBM Centre for the Business of Government, 2005.
6. *Dykyi D.V.* *Mul'tyagentni Investytsiini Organizatsii: Suchasnyi Mekhanizm Realizatsii Derzhavno-Pryvatnogo Partnerstva v Budivnytvi* [Multiagency Investment Organizations: Modern Mechanism of Realization of State-Private Partnership in the Building]. Kyiv, Aktsent Invest-Treid, 2012, pp. 197–198 [in Ukrainian].
7. *Avksent'ev M.Yu.* *Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak suchasnyi mekhanizm zaluchennya investytsii v infrastrukturni galuzi Ukrainy; avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* [State-private partnership as a modern mechanism of attraction of investments in Ukraine's infrastructural branches; Author's abstract of the Cand. degree thesis (Econ. Sci.)]. Kyiv, 2010 [in Ukrainian].
8. *Kulikov A.I.* *Pryklady Realizatsii Proektiv Derzhavno-Pryvatnogo Partnerstva v Ukraini* [Examples of the Realization of Projects of State-Private Partnership in Ukraine]. Chernivtsi, Bukovyn'skyi State Financial Economic Univ., 2013 [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 25 августа 2015 г.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

УДК 336.131

Ю. Д. РАДИОНОВ,
кандидат экономических наук,
начальник отдела адаптации и имплементации
международных стандартов, мониторинга и анализа в сфере
государственного финансового контроля
Счетной палаты Украины
(Киев)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В УКРАИНЕ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Исследованы процессы, происходящие в сфере расходов бюджета. Раскрыты проблемы, связанные с нерациональным и неэффективным использованием бюджетных средств. Установлено, что в последние годы негативные тенденции не приостановились, а, наоборот, имели устойчивую тенденцию к росту, что соответствующим образом отразилось на социально-экономическом развитии страны и благосостоянии граждан. Предложены пути повышения эффективности расходов бюджета и обеспечения их результативности.

Ключевые слова: бюджет, бюджетные средства, бюджетные нарушения, отношения в сфере расходования бюджетных средств, неэффективное, незаконное, в том числе нецелевое, использование средств.

Yu. D. RADIONOV,
Cand. of Econ. Sci.,
Head of the Department of Adaptation and Implementation
of International Standards, Monitoring, and Analysis in Sphere
of State Financial Control,
Accounting Chamber of Ukraine
(Kiev)

USE OF THE BUDGETARY ASSETS IN UKRAINE: TENDENCIES, PROBLEMS, AND WAYS TO THEIR SOLUTION

The processes running in the sphere of expenditures of the budget are studied. The problems concerning the nonrational inefficient use of budgetary assets are clarified. It is established that the negative tendencies did not stop in the recent years. On the contrary, they reveal the steady tendency to increase, which affects correspondingly the socio-economic development of the country and the welfare of citizens. Some ways of increasing the efficiency of expenditures of the budget and ensuring their outcome are proposed.

Keywords: budget, budgetary assets, budgetary violations, expenditure relations, inefficient, illegal, and nontargeted use of funds.

Бюджет как экономическая категория тесно взаимосвязан с товарно-денежными отношениями. Движение денег, товаров, формирование финансовых ре-

Радионов Юрий Денисович (Radionov Yurii Denisovich) – e-mail: radud@ukr.net.

сурсов, фондов потребления, накопление, ценообразование, использование этих ресурсов олицетворяют экономические отношения, отражающиеся в бюджете. Эти отношения являются составляющей экономической политики государства и важным фактором влияния на рост общественного производства, совершенствование социально-экономического развития страны.

Весь экономический потенциал государства сосредоточен в бюджете, который и выполняет одну из основных государственных функций – управление экономикой. Ключевые экономические сдвиги, нововведения и любые социально-экономические достижения, происходящие в стране, осуществляются при непосредственном участии бюджета. Из бюджета финансируются экономические и социальные мероприятия и программы, обеспечивается процесс расширенного воспроизводства.

По мнению некоторых ученых, расходы бюджета должны быть инструментом достижения высшего критерия справедливости в распределении государственных благ с целью получения максимального уровня благосостояния для каждого члена общества [1, с. 496].

Следует отметить, что вопросы бюджета постоянно находятся в поле зрения таких отечественных ученых, как В. Геец, Л. Гриценко, Т. Затонацкая, В. Зимовец, Т. Ефименко, В. Кудряшов, Л. Лысяк, и других. Хотя проблематикой бюджета занимаются многие ученые, однако в этой сфере до сих пор существует ряд нерешенных проблем и мало научных трудов, посвященных именно расходной части бюджета. В то же время усовершенствованные отношения в сфере расходования бюджетных средств влияют на оптимизацию структуры расходов, обеспечивают рациональность подходов при выделении бюджетных средств, влияют на полноту выполнения научно-технических, отраслевых, социально-экономических и других бюджетных программ, решение неотложных проблем поселков, городов, регионов и функционирование общества как системы.

По этому поводу Л. Лысяк отмечает, что расходы государства по размеру и статьям бюджетной классификации только в целом показывают количество и качество действительно предоставленных обществу коллективных услуг. Поэтому эффективность расходования бюджета тем выше, чем полнее оно отображает реальное движение государственных услуг [2, с. 527–528].

Оптимизация расходов позволяет при их соответствующих объеме и структуре достичь лучших параметров возможных социально-экономических, политических и других эффектов. Принимая во внимание нынешнюю социально-экономическую ситуацию в стране, ученые должны сосредоточиться на вопросах, касающихся оптимизации расходов бюджета, рационального и эффективного использования бюджетных средств с целью обеспечения стабильной динамики социально-экономического развития Украины.

Исходя из изложенного, **цель статьи** – анализ тенденций и проблем в расходовании бюджетных средств в последние годы, а также поиск путей дальнейшего совершенствования отношений в данной сфере.

Государство с помощью бюджета влияет на экономическую и социальную жизнь общества, поэтому одним из способов ее улучшения является безотлагательная необходимость обеспечения эффективности бюджетных расходов, в противном случае это повлечет за собой экономические, социальные и политические последствия. Оценить эффективность иногда трудно, а то и невозможно, поскольку, например, расходы на образование обеспечивают благосостояние нации и жизнеспособность страны не сегодня, а в будущем. Это же касается науч-

ных исследований, здравоохранения и т. п. Недофинансирование данных отраслей — это потеря в скором будущем интеллектуального, научно-технического потенциала, а также физическое и моральное вырождение нации.

Так, по результатам анализа использования бюджетных средств, выделенных в 2010–2011 гг. на обеспечение лечения больных диабетом в Винницкой, Житомирской и Хмельницкой областях, установлено, что в Хмельницкой области заболеваемость сахарным диабетом (на 100 тыс. населения) — одна из самых высоких в Украине. Кроме того, при запланированных 30–40% в Винницкой и Житомирской областях было оздоровлено, соответственно, только около 8% и 4% диабетиков. Имеющееся количество школ самоконтроля позволило проконсультировать лишь около 15% детей, больных диабетом. Управлением здравоохранения и курортов Винницкой, управлениями здравоохранения Житомирской и Хмельницкой облгосадминистраций за 10 лет так и не была создана эффективная система функционирования Государственного реестра больных сахарным диабетом, благодаря чему должна была бы определяться потребность в их лечении, а также не соблюдены требования действующего законодательства при планировании и расходовании подчиненными учреждениями здравоохранения бюджетных средств, выделенных на лечение больных диабетом, что привело к использованию с нарушением законодательства 77,9 млн. грн. бюджетных средств, неэффективному использованию — 22,4 млн. грн. *. Таким образом, необеспечение надлежащего доступа к медицинской помощи, недостаточные профилактика и диагностика больных сахарным диабетом вызывают рост инвалидности и ранней смертности среди данной категории, а это означает, что государство теряет потенциал здоровых граждан. В то же время успешность и эффективность медицинской отрасли, как и прочих, непосредственно зависят от достаточного кадрового обеспечения и рационального использования имеющихся финансовых ресурсов [3, с. 99].

Другие не менее важные общественные проблемы — это подготовка опытных специалистов-профессионалов, которые бы отвечали современным требованиям рынка труда, и проведение перспективных научных исследований в сфере распространения знаний и новейших информационных технологий. Однако, как показывают результаты аудита, достичь определенного прогресса в образовательной отрасли достаточно сложно. Так, аудитом эффективности использования средств государственного бюджета, выделенных Национальной академии педагогических наук Украины на научные исследования, установлено, что она, ежегодно утверждая подведомственным учреждениям ассигнования на осуществление свыше 200 научных исследований, не обеспечила в полной мере соблюдение требований действующего законодательства в этой сфере. Также не достигнуто широкое внедрение полученных результатов в сфере образования. Несмотря на необходимость улучшения качества образования с целью повышения его конкурентоспособности, содействия социально-экономическому развитию государства и обеспечению жизненных перспектив молодежи, методики, средства и новые информационные технологии внедрялись лишь в нескольких учебных заведениях, что не обеспечило эффективного использования бюджетных средств.

Из подготовленных в 2010–2011 гг. учеными НАПН 262 разработок МОН молодежспортом дано разрешение на использование 44 (16,7%), из них обнаружено лишь 1,6% подготовленных материалов. Не реализованы и переданы в ар-

* Звіт Рахункової палати за 2012 рік. — С. 51 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16742074/zvit_2012.pdf.

хив в виде рукописей материалы 55 НИР, на выполнение которых из государственного бюджета направлено 81,2 млн. грн. *. Таким образом, потраченные бюджетные средства на научные исследования использованы неэффективно и не принесли ожидаемого результата. Итак, проблема эффективности бюджетных расходов очень актуальна, поскольку именно эффективность является не только основой развития здорового общества, умной нации, но и фундаментом экономического могущества страны.

Эффективность бюджетных расходов закономерно связывают с макроэкономическими показателями, в частности, с объемами ВВП и инвестиций, реальными доходами населения, курсом гривни и т. п., а именно — с показателями экономического и социального развития страны и регулирующим влиянием государства на эти факторы. Государственный бюджет — это план использования бюджетных средств, поэтому и возникает необходимость постоянно определять эффективность бюджетных расходов, на что именно использованы средства и какой результат получен, то есть существует необходимость сопоставлять конечные результаты с фактическими расходами. В этой ситуации важна как персональная, так и институциональная ответственность за эффективность бюджетных расходов.

По своей экономической сути оценка эффективности государственных расходов дает возможность выявить, насколько действенны и рациональны деятельность и поведение распорядителей средств с точки зрения желания получить максимальные результаты от государственных, и прежде всего бюджетных, ресурсов. Смысл оценки заключается в гармоничном взаимодействии всех звеньев и составляющих бюджетной системы с целью рационального использования бюджетных средств и достижения, соответственно, значительных экономических, социальных и других результативных показателей. Использование бюджетных средств через бюджетную систему осуществляется преимущественно для реализации поставленных целей в экономике и социальной политике, улучшения экологической ситуации. Иначе говоря, усилия экономической, в том числе бюджетной, системы направлены на удовлетворение важных общественных потребностей, а эффективность в ее общем понимании (в частности, государственных расходов) — это степень достижения цели или соотношение полученного результата и поставленной цели [4, с. 79].

В европейских странах показатель эффективности расходов является одним из главных факторов функционирования экономической системы и развития общества. Обеспечить качественное функционирование общественного сектора и деятельность местных правительств — первоочередная задача правительства (например, правительство Великобритании отчитывается по показателям повышения эффективности деятельности местных правительств). В контексте толкования понятия “эффективность” следует отметить, что она рассматривается как оптимальное использование имеющихся финансовых ресурсов местных правительств для предоставления общественных услуг согласно местным приоритетам. Показатель сокращения расходов (экономия средств) на предоставление услуг не всегда свидетельствует об оптимальном использовании финансовых ресурсов. К показателям эффективности относят: уменьшение использования человеческих, имущественных, финансовых ресурсов в условиях обеспечения того же объема общественных услуг, улучшения их качества или достижения пропорционального роста вложенных ресурсов и качества услуг [5, с. 697].

* Там же. — С. 60.

Следует отметить, что в Украине законодательными и нормативно-правовыми актами, к сожалению, еще недостаточно урегулирован вопрос эффективности расходов, в частности порядок проведения контроля над целевым и эффективным использованием бюджетных средств. Так, в ч. 1 ст. 20 Бюджетного кодекса говорится о применении в бюджетном процессе программно-целевого метода, предусматривающего управление бюджетными средствами для достижения конкретных результатов с выполнением оценки эффективности использования бюджетных средств на всех стадиях бюджетного процесса. Бюджетным кодексом (ч. 2 ст. 20) предусмотрено, что одним из элементов программно-целевого метода являются паспорта бюджетных программ. Согласно нормам Бюджетного кодекса (п. 40, ч. 1 ст. 2; ч. 5 ст. 20) и Правилам составления паспортов бюджетных программ и отчетов об их выполнении (п. 1), утвержденным Приказом Минфина от 29.12.2002 г. № 1098, паспорта бюджетных программ определяют результативные показатели, характеризующие ход реализации, степень достижения поставленной цели, выполнение задач и используемые для оценки эффективности бюджетной программы. Однако фактически имеем ситуацию, когда не составляются, например, объемы межбюджетных трансфертов, закрепленные за главными распорядителями средств государственного бюджета как "общегосударственные расходы" (в том числе субвенции из государственного бюджета местным бюджетам, которые есть в Приложении 3 к законам о госбюджете Украины на соответствующий год), и паспорта бюджетных программ по общегосударственным расходам (согласно п. 2 Правил).

В Бюджетном кодексе не определено понятие "общегосударственные расходы", к которым отнесены межбюджетные трансферты, ограничены функции главных распорядителей средств, что делает невозможными внедрение программно-целевого метода бюджетирования таких расходов, расчет и применение результативных показателей, осуществление оценки эффективности их выполнения. Если к данной проблеме добавить еще отсутствие надлежащих критериев, например, комфортных условий для содержания и воспитания детей и обязательств родителей по формированию этих условий, то все вместе, соответственно, сделает невозможным осуществление контроля над целевым и эффективным использованием средств государственного бюджета на такие цели. По нашим подсчетам, в последние годы 10–15% расходов общего фонда государственного бюджета только на помощь детям направлялись без надлежащей оценки эффективности.

Таким образом, из-за законодательной и нормативной неурегулированности субвенции, например, на выплату пособий на ребенка, одиноким матерям, малообеспеченным семьям недостаточно результативны и не дают того эффекта, на который рассчитывают правительство и украинское общество в плане создания комфортных условий для воспитания и развития детей, предоставления помощи нуждающимся и выведения малообеспеченных семей из состояния нищеты.

Кроме того, нередко случается, что некоторые родители и опекуны с целью наживы подают в органы труда и социальной защиты неправдивую информацию, что обуславливает многочисленные факты нарушений и злоупотреблений, связанных с неэффективным использованием бюджетных средств. В таких условиях выделенные из государственного бюджета ресурсы недостаточно результативны при решении проблем, касающихся детей. В свою очередь превентивные меры, осуществляемые органами управления труда и социальной защиты населения на местах с целью выявления этих злоупотреблений, тоже малодейственны. В ре-

зультате образуется замкнутый круг, когда проблема не решается, а лишь усложняется, при этом государство допускает неэффективное использование средств и несет значительные потери.

Практика свидетельствует, что Минфин часто не придерживается требований Положения о Министерстве финансов, утвержденного Постановлением Кабинета Министров Украины от 27.12.2006 г. № 1837, и Закона Украины “О Кабинете Министров Украины” в отношении подготовки предложений по совершенствованию системы органов исполнительной власти и их структуры. Местными госадминистрациями вопреки положениям Концепции применения программно-целевого метода в бюджетном процессе, одобренной Распоряжением Кабинета Министров Украины от 14.09.2002 г. № 538-р, в паспортах бюджетных программ, утвержденных Минфином, не всегда предусматриваются результативные показатели, характеризующие достижение цели и выполнение задач распорядителем средств в соответствии с функциями, возложенными на него Законом Украины “О местных государственных администрациях”.

Если проанализировать общую ситуацию с эффективностью использования бюджетных средств, то следует отметить, что негативная тенденция в этом вопросе длится достаточно долго. Из года в год объемы неэффективного использования бюджетных средств лишь растут, хотя тенденция установленных фактов может несколько меняться. Анализ десятилетней динамики выявления Счетной палатой фактов неэффективного использования бюджетных средств показывает, что, например, в 2004 г. они составили 2,5 млрд. грн. (рис. 1), в 2005 г. эта сумма удвоилась и равнялась 5,2 млрд. грн. В 2006 г. этот показатель по сравнению с 2005 г. уменьшился на 1,4 млрд. грн., или на 27%, однако уже с 2007 г. Счетной палатой были установлены факты неэффективного использования средств на сумму 5,6 млрд. грн., а в 2008 г. – больше на 2,3 млрд. грн. (на 29,2%). В 2009 г. по сравнению с 2007 г. объемы выявленного неэффективного использования бюджетных средств выросли в два раза, а в 2010 г. этот показатель составил рекордную сумму за весь исследуемый нами период – 14,4 млрд. грн.

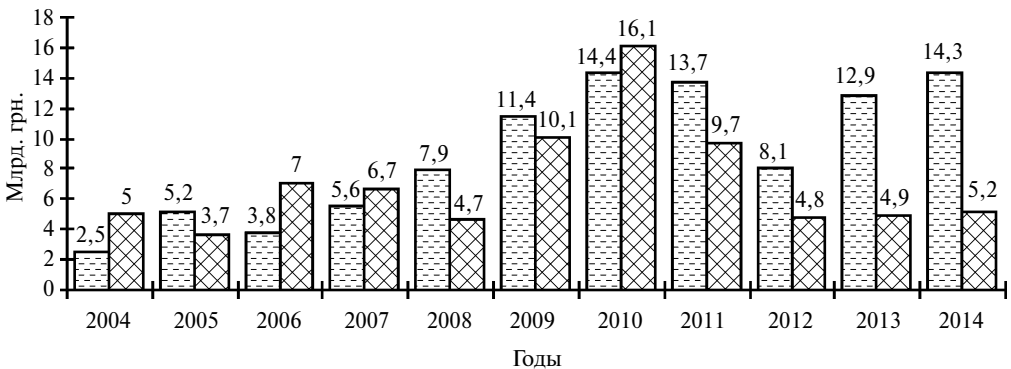


Рис. 1. Установленные факты неэффективного, незаконного, в том числе нецелевого, использования бюджетных средств

Построено автором по: Звіт Рахункової палати за 2004 рік. – С. 21, 43 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/374984>; Звіт Рахункової палати за 2005 рік. – С. 23, 42 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/824284>; Звіт Рахункової палати за 2006 рік. – С. 23, 44 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1146426>; Звіт Рахункової палати за 2013 рік. – С. 25 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16744990/Zvit_2013.pdf; Звіт Рахункової палати за 2014 рік. – С. 27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747166/zvit_2014.pdf.

Проанализировав состояние неэффективного использования бюджетных средств (см. рис. 1), можно сделать вывод, что в 2011 г. ситуация начала меняться, поскольку выявленные объемы неэффективного использования бюджетных средств несколько уменьшились. Так, по сравнению с 2010 г. они сократились на 0,7 млрд. грн. (на 4,9%). В 2012 г. таких фактов было выявлено на сумму свыше 8 млрд. грн., что на 43,8% меньше, чем в 2010 г. Однако эту тенденцию спада можно объяснить тем, что контролирующая деятельность Счетной палаты направлялась на проведение контрольно-аналитических мер с целью установления реального положения дел с выполнением постановлений и выводов Коллегии Счетной палаты и стимулированием устранения установленных нарушений и недостатков, повышением действенности и эффективности проверок *. Следовательно, уменьшение объемов неэффективного использования бюджетных средств не является результатом улучшения ситуации с управлением бюджетными ресурсами, а вызвано переориентацией работы Счетной палаты Украины на проведение повторных аудитов с целью устранения ранее выявленных недостатков и нарушений в сфере использования бюджетных средств и управления ими.

В 2013 г. тенденция стала противоположной — фактов неэффективного использования средств было выявлено на общую сумму 12,9 млрд. грн., то есть по сравнению с 2012 г. произошел рост на 37,2% (на 4,8 млрд. грн.). В 2014 г. доля неэффективного использования средств по сравнению с 2013 г. увеличилась на 1,4 млрд. грн. (на 9,8%). Не лучшей была ситуация и с таким видом бюджетных нарушений, как незаконное, в том числе нецелевое, использование бюджетных средств. Так, в 2004 г. таких фактов было выявлено на общую сумму 5 млрд. грн. (см. рис. 1), а в 2005 г. — 3,7 млрд. грн., то есть меньше на 1,3 млрд. грн. (на 26%). В 2006 г. тенденция изменилась на противоположную: фактов незаконного, в том числе нецелевого, использования бюджетных средств было выявлено на общую сумму 7 млрд. грн., то есть показатель вырос по сравнению с 2005 г. на 3,3 млрд. грн. (на 47,2%). Однако в следующие два года (2007 и 2008), как видно из рисунка 1, ситуация по сравнению с 2006 г. резко изменилась, и фактов незаконного, в том числе нецелевого, использования бюджетных средств было выявлено меньше — соответственно, на 0,3 млрд. грн. (на 4,3%) и 2,3 млрд. грн. (на 32,9%).

В 2009 г. наблюдался резкий рост выявленных фактов незаконного, в том числе нецелевого, использования бюджетных средств — до 10,1 млрд. грн., а в 2010 г. этот показатель увеличился еще на 6 млрд. грн. (на 37,3%) и составил рекордную за весь исследуемый период сумму — 16,1 млрд. грн. В 2011–2012 гг. тенденция опять изменилась: произошло уменьшение по сравнению с 2010 г., поскольку объемы данного вида нарушений составили в 2011 г. 9,7 млрд. грн. (–39,8%), а в 2012 г. — 4,8 млрд. грн. (–70,2%). В 2013 г. этот вид нарушений по сравнению с 2012 г. снова увеличился — на 1 млн. грн. — и составил 4,9 млрд. грн. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. этот показатель вырос на 0,3 млрд. грн. (на 5,8%).

Проведенное исследование дает основание сделать вывод, что вопрос бюджетных нарушений, в частности незаконного, в том числе нецелевого и неэффективного, управления и использования бюджетных средств, является одной из главных проблем в современной бюджетной политике Украины. В 2013 г. нарушений было зафиксировано на сумму 17,8 млрд. грн. Это свидетельствует о том, что выделенные из государственного бюджета средства не достигают поставленной цели и не выполняют тех задач, которые на них возлагаются в раз-

* Звіт Рахункової палати за 2012 рік [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16742074/Zvit_2012.pdf.

ных сферах общественной жизни. Если принять во внимание, что номинальный ВВП Украины в 2013 г. составил 1444 млрд. грн., то это означает, что 1,2% ВВП использовано неэффективно, незаконно, в том числе не по целевому назначению.

Более того, если к этим суммам добавить еще и те объемы, которые не были проверены аудиторами (а они, судя по тенденциям, несомненно, есть), то все это очень влияет не только на социально-экономическое развитие, но и на устойчивость финансовой системы. Направление значительных объемов государственных финансов на решение неотложных социально-экономических проблем и невыполнение бюджетными средствами поставленных задач — прямая угроза для финансовой системы страны. В такой ситуации государство испытывает негативные влияния, которые повышают риски на рынке капитала.

К сожалению, даже с учетом продолжительных негативных тенденций, государственные институции не принимают действенных мер по исправлению такого положения с финансами. В результате ситуация не только не меняется, а, наоборот, превращается в хроническое явление. Подтверждают это и аудиторские проверки. Так, аудит эффективности использования бюджетных средств, выделенных органам прокуратуры Украины на обеспечение их деятельности, свидетельствует, что полученные ими в 2013 г. и I полугодии 2014 г. из государственного бюджета 4764,1 млн. грн. были использованы на свое усмотрение руководством Генеральной прокуратуры Украины. Это привело к бюджетным правонарушениям на сумму 14 млн. грн. и неэффективному использованию 84,6 млн. грн. *

Аудит эффективности использования средств государственного бюджета по управлению и медицинскому обслуживанию в сфере авиационного транспорта свидетельствует, что в 2012–2013 гг. и I полугодии 2014 г. Министерством инфраструктуры и Государственной авиационной службой Украины с нарушением действующего законодательства в целом использованы 18,4 млн. грн. С нарушениями Бюджетного кодекса Украины Министерство позволило неэффективно управлять средствами государственного бюджета на сумму 5,4 млн. грн., из них 2,9 млн. грн. — из общего фонда, которые в 2013 г. не были использованы на запланированные цели и вернулись в бюджет. Остальные 2,5 млн. грн. — средства специального фонда, которые в течение 2014 г. не использовались и находились на счете государственного учреждения “Государственный авиационный медицинский центр гражданской авиации Украины” **.

Проверки Счетной палаты в 2013–2014 гг. в сфере государственных закупок выявили нарушений на общую сумму 4964521,4 тыс. грн., что в четыре раза больше (1231003,1 тыс. грн.) ***, чем в период действия предыдущего Закона Украины “Об осуществлении государственных закупок”. Примеров неэффективного, незаконного, в том числе нецелевого, использования бюджетных средств можно привести много, поскольку данная тенденция не снижается, а, наоборот, идет по восходящей. Исследования убеждают, что причины бюджетных нарушений сле-

* Коли коштів достатньо, часом їх витрачають неефективно : Рахункова палата України [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16744223>.

** Проблеми державного регулювання сфери цивільної авіації : Рахункова палата України [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16744875>.

*** Сфера державних закупівель у полоні старих схем : Рахункова палата України [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16744884>.

дует искать в постоянном несоблюдении нормативно-правовых актов, норм и принципов действующего законодательства [6, с. 55].

Стоит отметить, что проблемы бюджетных нарушений, в частности неэффективного использования средств, присущи не только Украине, вопрос лишь в количестве фактов: это единичные случаи или уже сформированная система, несущая в себе серьезные угрозы. Например, по итогам 2014 г. Еврокомиссия потребовала от Словении, Греции и Ирландии вернуть около 103 млн. евро, которые были незаконно использованы из-за несоблюдения правил общей сельскохозяйственной политики Европейского Союза *, и отметила, что страны — члены ЕС должны контролировать законность и эффективность использования средств.

В Украине, в отличие от стран ЕС, нет такого уровня финансовой возможности, поэтому неэффективное, незаконное, в том числе нецелевое, использование средств в сфере расходования бюджетных ресурсов — крайне опасное явление, угрожающее устойчивости финансовой системы. Как известно, глобальный финансовый кризис 2008—2009 гг. начался с падения рынка производных финансовых инструментов в США, и правительствам многих стран мира, в том числе и Украины, понадобилось значительное время для стабилизации финансового рынка. В тех сложных условиях большинство стран Европейского Союза для предотвращения финансового кризиса применили жесткую бюджетную экономию и сокращение бюджетных расходов, продолжающиеся и в настоящее время. Украине тоже необходимо усиливать финансовую дисциплину, особенно в нынешних сложных финансово-экономических условиях, и обеспечивать рациональное и эффективное использование бюджетных средств. Главной задачей нашей бюджетной политики должно быть сокращение непродуктивных расходов бюджета, поскольку это плохо отражается на финансовом состоянии государства [4, с. 84]. По нашему мнению, необходимо создавать мощные барьеры для предотвращения бюджетных нарушений, неэффективного, незаконного, в том числе нецелевого, использования бюджетных средств, поскольку данная тенденция негативно влияет на реализацию внутренней политики государства, тормозит социально-экономическое развитие и не способствует повышению жизненного уровня граждан.

Кроме того, украинское общество вряд ли готово терпеть, поскольку после событий 2014 г. граждане требуют от правительства и всех ветвей государственной власти решительных действий по коренному реформированию власти с целью изменения социально-экономического положения. Решение ряда проблем, связанных с занятостью населения, развитием бизнеса, ростом уровня заработных плат, созданием условий для надежной социальной защиты населения и т. п., и другие экономические, социальные, экологические приоритеты требуют инвестиций и существенного финансового обеспечения, в том числе за счет средств государственного бюджета.

Как отметил П. Ещенко, экономика, в отличие от Земли, Солнца, других явлений природы, не существует без человека, является результатом его деятельности и должна быть направлена на удовлетворение его же потребностей [7, с. 13]. Поэтому в свете современных вызовов, стоящих перед Украиной, следует принять принципиально иную научно обоснованную концепцию бюджетной политики в сфере расходов. Необходимо сосредоточить внимание на понимании сути бюджетных средств, их роли в модернизации экономики страны, переходе

* Европейский Союз переплатил агросубсидий на 100 миллионов евро [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://agronews.ua/node/49041>.

на новый уровень стандартов жизни в социальной, гуманитарной, экологической политике.

Бюджетные средства нужно распределять обоснованно и рационально. Они должны не расплываться, а, наоборот, концентрироваться на стратегических направлениях развития, тех приоритетных целях, которые обеспечат в ближайшей перспективе значительный социально-экономический прорыв, эффект, пользу и будут способствовать совершенствованию развития общества. По нашему мнению, распределение бюджетных средств должно осуществляться по трем основным принципам: *целесообразность* предоставления, *законность* направления и *эффективность* использования (рис. 2).

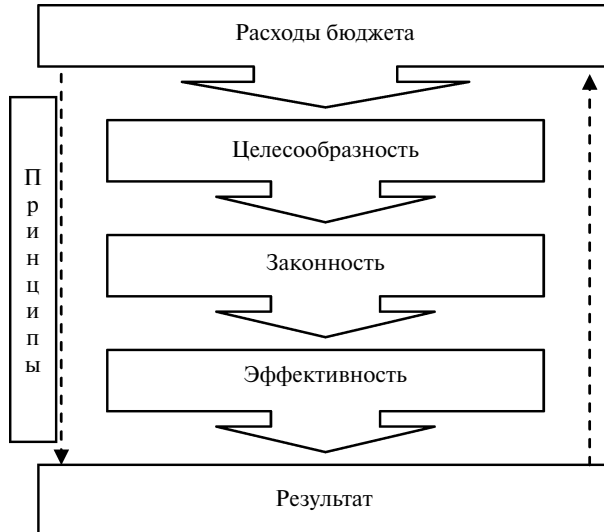


Рис. 2. Принципы обеспечения результативности расходов бюджета

Для того, чтобы обеспечить результативность расходов бюджета, необходимо, прежде чем принять управленческое решение, учесть его обоснованность и первоочередность, актуальность и приоритетность расходов. В случае, если они отвечают этим параметрам и взвешенное решение уже принято, тогда необходимо, чтобы расходы были законными, то есть предусмотрены и утверждены законом о государственном бюджете на соответствующий год, не противоречили действующему законодательству и регулировались соответствующими нормативно-правовыми актами (постановлениями и распоряжениями правительства) с выполнением тендерных процедур, порядка использования и т. п. Бюджетные средства следует использовать с соблюдением принципа эффективности: должна быть объективная квалифицированная калькуляция; в паспортах бюджетных программ необходимо указать утвержденные результативные показатели; акты выполненных работ должны соответствовать проектно-сметной документации, фактическому состоянию объекта или осуществляемому мероприятию. Все участники бюджетного процесса обязаны стремиться к оптимальному варианту при реализации проекта или программы с целью экономии бюджетных средств и быть уверенными, что результативные показатели, утвержденные в паспортах бюджетных программ, будут полностью выполнены.

Необходимо установить прямую связь и взаимозависимость между расходами бюджета и ожидаемым или желаемым результатом. Это даст возможность отслеживать движение средств и контролировать процесс их использования по

каждому объекту, проекту, программе или мероприятию в отдельности. В случае, если связь потеряна, достичь определенного результата будет достаточно сложно или даже невозможно. На пути к запланированному результату применение указанных принципов должно быть ключевым в отношениях в сфере расходования бюджетных средств, их обязаны придерживаться все участники бюджетного процесса. Для бюджетных средств необходимо обеспечить: прозрачность движения и адекватную отчетность; адресность и целенаправленность; ориентацию на конечную цель.

По нашему убеждению, современные общественные требования нуждаются в новом осознании задач, которые должны решаться за счет бюджетных ассигнований, ведь рост доходов бюджета не означает аналогичных сдвигов в социально-экономической сфере, улучшения благосостояния населения, поскольку из-за неэффективного, незаконного, в том числе нецелевого, использования средств достичь этой цели невозможно. Следовательно, отношениям в сфере расходования бюджетных средств отводится роль определяющих в достижении социально-экономических сдвигов.

Осуществление некоторых позитивных сдвигов в экономике, социальной сфере прямо пропорционально не только нашему умению провести системное реформирование экономики, но и эффективному и рациональному использованию каждой бюджетной гривни для достижения конечной цели. Персональное участие каждого ответственного лица, распорядителя или получателя средств, их умение консолидировать, концентрировать средства на приоритетных направлениях развития города, региона, отрасли, страны приближают нас к этой цели. В новых условиях отношения в сфере расходования бюджетных средств должны формироваться на принципах эффективного и рационального их использования и быть источником построения новой Украины, ее экономической силы, могущества, социальной справедливости и благополучия людей.

Выводы

Проблема неэффективного, незаконного, в том числе нецелевого, использования средств — одна из острейших в бюджетной системе. Значительные объемы бюджетных нарушений со стороны участников бюджетного процесса являются фактором дестабилизации социально-экономического развития и источником больших рисков, нарушением финансовой устойчивости страны. Решение этой проблемы должно быть одной из приоритетных задач украинского правительства, ведь, не обеспечив эффективного использования бюджетных средств, невозможно достичь значительных успехов и результативных показателей в экономической и социальной сферах, обеспечить благосостояние граждан.

В свете современных вызовов и требований необходимо принять научно обоснованную концепцию бюджетной политики в сфере расходов, предусмотреть новую роль бюджетных средств в модернизации экономики страны, переход на новый уровень стандартов в социальной, гуманитарной, экологической политике. Соблюдение принципов *целесообразности, законности и эффективности* при распределении и использовании бюджетных средств является тем фактором, который будет способствовать их направлению на реализацию ключевых национальных приоритетов, стимулировать совершенствование структуры отношений в сфере расходования бюджетных средств и достижение стратегической цели при реализации каждой бюджетной программы.

Список использованной литературы

1. Бюджетна система : підруч. ; [за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія]. – К. : Центр учбової літератури; Тернопіль : Економічна думка, 2012. – 871 с.
2. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : моногр. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
3. Возняк Г.В. Видатки місцевих бюджетів на охорону здоров'я: оцінка ефективності // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 94–107.
4. Радионов Ю.Д. Оценка эффективности государственных расходов // Экономика Украины. – 2013. – № 12. – С. 76–87.
5. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку ; [за ред. І.Я. Чугунова]. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
6. Радионов Ю.Д. Основные виды и суть бюджетных нарушений // Экономика Украины. – 2012. – № 8. – С. 55–63.
7. Ещенко П.С. Миру нужен новый вектор развития: от bubbleeconomics к экономике человека // Экономика Украины. – 2014. – № 6. – С. 4–22.

References

1. *Byudzhetna Systema, za red. V.M. Fedosova, S.I. Yuriya* [Budget System], edited by V.M. Fedosov, S.I. Yurii. Kyiv, Center of Educ. Liter.; Ternopil', Ekonomichna Dumka, 2012 [in Ukrainian].
2. Lysyak L.V. *Byudzhetna Polityka u Systemi Derzhavnogo Regulyuvannya Sotsial'no-Ekonomichnogo Rozvytku Ukrainy* [Budget Policy in the System of State Regulation of Ukraine's Socio-Economic Development]. Kyiv, Acad. of Financ. Manag., 2009 [in Ukrainian].
3. Voznyak G.V. *Vydatky mistsevykh byudzhetiv na okhoronu zdorov'ya: othinka efektyvnosti* [Expenditures of local budgets on the health protection: evaluation of the efficiency]. *Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine*, 2014, No. 4, pp. 94–107 [in Ukrainian].
4. Radionov Yu.D. *Otsenka effektivnosti gosudarstvennykh raskhodov* [Evaluating the effectiveness of public spending]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2013, No. 12, pp. 76–87 [in Russian].
5. *Finansy Ukrainy: Instytutsiini Peretvorennia ta Napryamy Rozvytku, za red. I.Ya. Chugunova* [Finances of Ukraine: Institutional Transformations and Directions of Development], edited by I.Ya. Chugunov. Kyiv, Acad. of Financ. Manag., 2009 [in Ukrainian].
6. Radionov Yu.D. *Osnovnye vidy i sut' byudzhetnykh naryshenii* [Basic types and the essence of budget violations]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2012, No. 8, pp. 55–63 [in Russian].
7. Eshchenko P.S. *Miru nuzhen novyi vektor razvitiya: ot bubbleeconomics – k ekonomike cheloveka* [The world requires a new development vector: from the bubbleeconomics to the economy of persons]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2014, No. 6, pp. 4–22 [in Russian].

Статья поступила в редакцию 20 января 2015 г.
и была обновлена 4 февраля 2016 г.

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ. КРЕДИТ

УДК 336.717.3: 336.025

А. И. ШКЛЯР,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник отдела денежно-кредитных отношений
ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины"
(Киев)

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ ВКЛАДОВ В УКРАИНЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ *

Раскрыты проблемные аспекты деятельности Фонда гарантирования вкладов физических лиц в Украине с акцентом на ошибочном определении целей функционирования системы гарантирования вкладов, а также низком ее взаимодействии с другими элементами системы обеспечения финансовой стабильности. Отмечено влияние мирового финансового кризиса на подходы к гарантированию банковских вкладов в мире, а также проанализирована целесообразность изменения параметров системы гарантирования банковских вкладов в Украине.

Ключевые слова: страхование депозитов, гарантирование банковских вкладов, моральный риск, финансовая стабильность, банковская паника, "набеги вкладчиков", мировой финансовый кризис, банковский надзор, явные и неявные системы страхования депозитов, система PayBox, система Risk minimizer, совместное страхование.

A. I. SHKLIAR,
Cand. of Econ. Sci.,
Senior Sci. Researcher, Department of Monetary-Credit Relations,
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
(Kiev)

FUNCTIONAL PROBLEMS OF THE SYSTEM OF GUARANTEE OF DEPOSITS IN UKRAINE AND WAYS TO THEIR SOLUTION

Problem aspects of the activity of the Fund of guarantee of the deposits of natural persons in Ukraine with the accent on a wrong definition of the purposes of functioning of the system of guarantee of deposits and on its low-intensity interaction with other elements of the system of guarantee of a financial stability are presented. The influence of the world financial crisis on the approaches to the guarantee of bank deposits over the world is clarified, and the expediency of a change in parameters of the system of guarantee of bank deposits in Ukraine is analyzed.

Keywords: deposit insurance, guarantee of bank deposits, moral risk, financial stability, bank panic, raids of depositors, world financial crisis, bank supervision, explicit and implicit systems of deposit insurance, PayBox system, Risk minimizer system, common insurance.

Шкляр Андрей Игоревич (Shkliar Andrei Igorevich) — e-mail: andrii.shkliar@gmail.com.

* Статья подготовлена по материалам научных исследований, выполненных в рамках НИР "Монетарный механизм развития экономики Украины в условиях глобальной финансовой нестабильности" (Государственный регистрационный № 0113U000499).

Украина стала первой страной на постсоветском пространстве, где была введена система страхования депозитов населения. Создание в 1998 г. Фонда гарантирования вкладов физических лиц (далее — Фонд или ФГВФЛ) преследовало цель повысить доверие населения к банковской системе на фоне угрозы финансового кризиса. Однако с течением времени и появлением новых вызовов перед украинской финансовой системой в целом и банковской в частности его значение существенно нивелировалось. Украинская банковская система из фазы роста, длившейся в течение 2000—2007 гг., перешла в фазу финансово-экономической нестабильности. Турбулентность началась с финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг. и значительно усилилась военно-экономическим кризисом 2014—2015 гг., который стал самым большим испытанием для украинской финансовой системы за весь период независимости. Если во время роста Фонд в целом справлялся с единичными “падениями” банков, выплачивая гарантированные суммы из собственных накоплений, то в условиях системного кризиса он оказался неспособным противостоять вызовам, связанным с паникой населения и массовыми “побегами из банков”. И если в 2009 г. ФГВФЛ сумел избежать крупных выплат благодаря рекапитализации ряда банков за счет государственного бюджета, то масштабный вывод неплатежеспособных финансовых учреждений с рынка в 2014 г. выявил неэффективность существующей системы страхования депозитов в Украине.

Так, на фоне паники населения отток депозитов достиг 126 млрд. грн. [1], в 33 банках были введены временные администрации, а в отношении 17 — начата процедура ликвидации. В результате из-за кассового разрыва Фонд вынужден был заимствовать у НБУ и Правительства 20,3 млрд. грн. для выплат вкладчикам. На 2015 г. кроме бюджетного финансирования путем кредитования в виде ОВГЗ в обмен на векселя объемом 20 млрд. грн. Фонд открыл в НБУ кредитную линию на сумму 9,95 млрд. грн. *. Такая ситуация со всей очевидностью свидетельствует о том, что отечественная система страхования банковских вкладов требует изменений, адаптации к современным вызовам и проблемам банковской системы, а также должна стать способной сглаживать панику вкладчиков.

Проблемные аспекты деятельности ФГВФЛ в Украине

Условно проблемы украинской системы гарантирования вкладов вызваны двумя факторами: 1) пробелами в ее параметрах, реализующих неверный посыл вкладчикам, очевидно, из-за ошибочного определения целей функционирования и роли системы гарантирования вкладов в национальной финансовой системе; 2) пробелами в национальной системе обеспечения финансовой стабильности, слабым и неэффективным банковским надзором.

Проблема ошибочного определения целей функционирования системы гарантирования вкладов в Украине

Украинская система гарантирования вкладов физических лиц не эффективна в периоды дестабилизации и не может быть действенной при существующем определении ее роли и задач. Согласно Стратегии развития Фонда гарантирования вкладов физических лиц на 2013—2017 годы, его целью являются “защита прав

* Прес-клуб Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (11.02.15) : Інформаційні матеріали [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.fg.gov.ua/news/2-uncategorised/1350-1085-informacijni-materialy-pres-klub-fondu-harantuvannya-vkladiv-fizychnyh-osib-110215>.

и законных интересов вкладчиков банков, укрепление доверия к банковской системе Украины, стимулирование привлечения денежных средств в банковскую систему Украины, обеспечение эффективной процедуры вывода неплатежеспособных банков с рынка и ликвидации банков” *.

С одной стороны, обоснованием необходимости страхования депозитов является защита потребителей (вкладчиков), ведь им часто труднее определить степень надежности банка по сравнению с классическим потребительским рынком. Однако сведение задач Фонда к микроуровню, то есть к защите только физических лиц, никоим образом не способствует реальной поддержке вкладчиков. Ведь целью создания практически всех систем страхования (гарантирования) вкладов в мире в первую очередь является избежание системных финансовых кризисов, то есть обеспечение устойчивости финансовой системы государства, а уже затем защита вкладчиков [2]. Более глубокая необходимость страхования депозитов заключается в снижении риска системного банковского кризиса, связанного с паническим снятием денег с депозитов. Механизм защиты предполагает, что в случае уверенности в безопасности собственных сбережений благодаря страхованию депозитов у вкладчика не будет мотивов забирать деньги из банка.

Мировая практика рассматривает страхование депозитов только как элемент более широкой системы мер, разработанной для защиты вкладчиков от потерь сбережений. Прежде всего, речь идет о лицензировании банков и контроле за их деятельностью. Эти меры находятся в сфере ответственности регулятора, который и отслеживает ситуации ухудшения состояния банковских учреждений, угрожающие безопасности вкладов. Кроме того, в случае проблем с ликвидностью коммерческие банки имеют возможность избежать банкротства благодаря помощи центрального банка через механизм “кредитора последней надежды” [3].

Таким образом, необходимо переосмыслить роль и место системы гарантирования вкладов в Украине, ведь с учетом того, что первоначальной целью создания системы страхования депозитов была не защита вкладчиков, а повышение устойчивости банковской системы, гарантирование банковских вкладов должно носить не столько социальный, сколько экономический характер [2; 4]. Соответствующее понимание должно получить отражение в комплексном видении регулятором системы поддержки финансовой стабильности, когда **Фонд будет рассматриваться не как отдельная институция, возмещающая вкладчикам потери, а как элемент комплексной системы обеспечения финансовой стабильности, целью которой является избежание банкротств банков в целом.**

В 2014 г. действующий формат Фонда обусловил его неспособность выполнять собственные обязательства из-за нехватки денежных средств для выплат. Во многом это было вызвано нерациональными условиями гарантирования вкладов, что вынудило Фонд прибегнуть к заимствованиям у Правительства. В течение 17 месяцев (с января 2014 г.) под опеку Фонда перешло 48 неплатежеспособных банков. Сумма гарантированных вкладов по ним превысила 55 млрд. грн., что приблизительно в 10 раз больше размера выплат Фонда за всю его историю — 5,8 млрд. грн. в течение 2000–2013 гг. (рис. 1).

* Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua>.



Рис. 1. Финансовые ресурсы ФГВФЛ и объемы его выплат в 2005–2015 гг.

Построено автором по данным Фонда гарантирования вкладов физических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fg.gov.ua>.

Из-за неспособности рассчитаться собственными силами в 2014 г. Фонду пришлось заимствовать у НБУ 10,2 млрд. грн. на три года (траншами в июне, сентябре и октябре) и у Минфина 10,1 млрд. грн. путем обмена 15-летних ОВГЗ на векселя Фонда. Однако этих средств также не хватит на покрытие возмещений по обязательствам так называемых “новых” неплатежеспособных банков из сферы его ответственности (на начало 2015 г.). Для решения этой проблемы предусмотрено выделить Фонду из бюджета 20 млрд. грн. в 2015 г. и еще на 10 млрд. грн. предоставить кредитную помощь НБУ, причем на рекапитализацию банков в целом запланировано всего 36 млрд. грн. Этих средств, очевидно, не хватит на существенную поддержку действующих банков, что повышает вероятность расширения перечня неплатежеспособных финучреждений.

Рост расходов систем страхования и правительств во время кризиса определяется, прежде всего, недостатками в банковском надзоре, нехваткой квалифицированных кадров и затягиванием с решением проблем банков*. Исходя из этого, искать пути наращивания Фондом собственных средств без изменения системного подхода к поддержке стабильности банковского сектора не рационально. Текущего уровня формирования собственных денежных средств Фонда в 2,5% от гарантированных объемов абсолютно достаточно для устойчивости банковской системы даже в развивающихся странах, однако дестабилизация и, что еще опаснее, падение системных банков сводят на нет возможности гарантирования защиты вкладчиков. Как следствие, потери банковской системы перекладываются на государство. Таким образом, **нужно изменить парадигму деятельности Фонда с кассовой функции выплат (и поиска денег, которых для этого не хватает) на содей-**

* International Guidance on Deposit Insurance – A Consultative Process / Financial Stability Forum. – Working Group on Deposit Insurance, 2000. – June [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iadi.org/docs/Consultation_Paper_English.pdf.

ствие упреждению банкротств банков в рамках целостной системы обеспечения стабильности банковского сектора.

*Проблема взаимодействия гарантирования вкладов
с другими элементами системы обеспечения финансовой стабильности
(банковский надзор)*

Системы страхования депозитов не предназначены для "единоличного" противостояния системным финансовым кризисам. Решение возникших из-за них проблем требует широкого и скоординированного перечня мероприятий *, а ответственность страхования банковских вкладов в значительной степени зависит от **эффективности функционирования других компонентов системы финансовой безопасности страны**, которая включает инструментарий кредитора "последней надежды", регуляторные нормы, политику надзора и интервенций, правила и механизмы вывода неплатежеспособных финучреждений с рынка и т. д. Согласованное функционирование этих компонентов взаимозависимо. Таким образом, каждый из них нельзя разрабатывать отдельно, а только в сочетании с другими элементами, четко определяя целевые задачи и необходимый функционал по их достижению [5].

Неэффективность украинской системы гарантирования банковских вкладов обусловлена тем, что она "оторвана" от других элементов системы обеспечения финансовой стабильности, особенно в плане банковского надзора. Как следствие, обострение проблем банков не предупреждается на этапе раннего выявления, а нарастает, что приводит их к краху. В этом контексте основными угрозами для Фонда являются: 1) низкое качество активов банка на этапе признания его неплатежеспособным (из-за разрыва в балансовой и реальной стоимостях передаваемых Фонду активов); 2) отсутствие усиленного надзора и повышенных регуляторных требований к системно значимым банковским учреждениям.

*Разрыв в балансовой и реальной стоимостях
передаваемых Фонду активов*

В конце октября 2014 г. балансовые активы 28 банков, перешедших в ведение Фонда после реформы 2012 г., достигли 79 млрд. грн. (при оценочной стоимости — около 30 млрд. грн.). Таким образом, реальная стоимость не превышала 38% балансовой, причем от продажи активов всех 28 банков Фонд планировал выручить лишь половину (10–15 млрд. грн.), а остальные придется возвращать через суд. В начале февраля 2015 г. неплатежеспособных банков было уже 39, а балансовая стоимость их активов превышала 150 млрд. грн., тогда как оценочная снизилась до 18% балансовой [6]. Еще через два месяца (по состоянию на начало апреля 2015 г.) количество неплатежеспособных банков выросло на 10 учреждений, а балансовая стоимость активов под управлением Фонда — приблизительно на 100 млрд. грн. (преимущественно за счет 74 млрд. грн. "Дельта Банка"). Качество и реальная стоимость активов сегодня остаются неизвестными, однако, по нашему мнению, они вряд ли превышают уровни предыдущих периодов. Ситуация ухудшается тем, что Фонд относится к третьей очереди кредиторов, причем следует подчеркнуть, что до реформы ликвидаторами банков было возвращено Фонду лишь 3,6% от возмещенных им сумм [7].

* Там же.

На данную ситуацию критически влияет пассивность регулятора в плане контроля за выводом качественных активов из банков перед их падением, когда собственникам и менеджменту становится очевидным их банкротство. Эффективным механизмом нивелирования этого фактора могло бы стать введение ответственности собственников и руководителей финучреждения за его банкротство, что отражено в Законе *. Однако данная законодательная инициатива содержит весьма противоречивую норму об обязательствах собственников (конечных бенефициариев) ликвидированных банков нести ответственность перед вкладчиками всем своим имуществом, ведь отсутствуют, во-первых, четкие критерии, согласно которым будут доказаны факты, что именно деятельность или бездеятельность бенефициара привела к банкротству банка, а не рыночные, операционные, конкурентные либо другие причины, и, во-вторых, принципы и стандарты установления оценочной стоимости ликвидационной массы банка. Именно ее размер будет определять целесообразность формирования права требования на имущество бенефициариев и руководителей финучреждений.

Таким образом, очевидно, что в существующих условиях банковского надзора, когда Фонд получает банки с “выведенными” активами и вынужден продавать залоговое имущество в ситуации падения рынков, гарантирование вкладов только за счет собственных денежных средств и ресурсов от реализации остатков активов работать не будет. Между тем, основные угрозы несет попадание в перечень неплатежеспособных учреждений системных банков.

***Невозможность выполнения функций гарантирования вкладов
в условиях падения системных банков (неэффективность Фонда)***

Падение системных банков несет значительно бóльшие риски, чем потеря сбережений многими вкладчиками. Системность банковских учреждений определяется степенью их взаимосвязи с другими банковскими учреждениями и весомостью в общих активах и пассивах банковской системы. Таким образом, вопрос устойчивости и поддержки системных банков является первоочередным именно для центрального банка, ведь от этого зависят жизнедеятельность и устойчивость всей банковской системы.

В марте 2015 г., впервые после банкротства банка “Украина” в 2001 г., временная администрация была введена в системном “Дельта Банке”. На тот момент он был четвертым по размеру в списке из восьми системных банков Украины и по объему вкладов физических лиц стал крупнейшим из всех неплатежеспособных банков, переданных в Фонд для вывода с рынка.

Под компенсацию попали депозиты 94% (550 тыс.) вкладчиков “Дельта Банка”, которым Фонд должен выплатить 16,4 млрд. грн. По оценкам НБУ, спасение банка обошлось бы государству в более чем 22 млрд. грн., при том, что треть из 60 млрд. грн. активов банка были оценены как некачественные. Кроме того, к прямым расходам в виде выплаты возмещений физическим лицам государство также может добавить потерянные межбанковские кредиты, выданные “Дельта Банку” государственными банками, а также утраченные денежные средства государственных компаний, которые в целом оцениваются в 6–7 млрд. грн. [8]. Если для банка не найдется инвестора, то Фонд будет продавать его активы и

* Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб : Закон України від 02.03.2015 р. № 218-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/218-19>.

пассивы другим банкам или ликвидировать его путем распродажи ликвидационной массы. В этом случае деньги (до 200 тыс. грн.) получают только физические лица, а также НБУ (имеющий в залоге под рефинансирование значительную часть активов банка) и Фонд гарантирования вкладов (по остаточному принципу).

Таким образом, органы банковского надзора и системы страхования депозитов особое внимание должны уделять именно системным учреждениям. В то время как в рядовых банках дополнительный контроль и дисциплина гарантируются еще и кредиторами, в случае с крупными системообразующими банками эта логика может быть обратной. Рассчитывая в любых обстоятельствах на поддержку Правительства, кредиторы (в том числе и держатели субординированного долга) могут пренебрегать возможностями тщательного внутреннего контроля [9]. При таких условиях в отношении системно значимых банковских учреждений необходимо усилить надзор и повысить регуляторные требования, рекомендуемые Советом финансовой стабильности в рамках работы группы "G-20" и поддерживаемые Базельским комитетом по банковскому надзору*.

Моральный риск

Одной из главных угроз эффективному функционированию банковской системы страхования депозитных вкладов является моральный риск (*moral hazard*), который в украинской банковской системе генерируют как вкладчики, так и банкиры. Моральный риск при страховании депозитов возникает, когда вкладчики и банкиры освобождаются от ответственности за последствия собственных действий. Фактически речь идет об отрицательном влиянии страхования депозитов на поведение вкладчиков и руководства банка.

Вкладчики могут способствовать возникновению морального риска, если из-за наличия системы гарантирования вкладов перестают оценивать кредитный риск конкретного банковского учреждения и для открытия депозита выбирают банки независимо от их финансового положения. В такой ситуации вкладчики обычно руководствуются предложением более привлекательных процентных ставок по вкладам, что нарушает рыночное взаимодействие и способствует притоку вкладов в не очень надежные банки. Банкиры, осознавая защищенность вкладчиков, наоборот, содействуют росту морального риска, реализуя более рискованную стратегию по сравнению с той, на которую бы они решились при полной собственной ответственности [3]. Именно отсутствие механизма сдерживания морального риска со стороны банкиров и вкладчиков является ключевой проблемой неэффективности нынешней системы страхования банковских вкладов в Украине.

Как ни парадоксально, сегодня и банкиры, и вкладчики не критически зависят от возможностей поддержания платежеспособности банковских учреждений. Банкиры в случае возникновения угроз банкротства выводят активы на афелированные структуры, оставляя временной администрации "раздутые" балансы с неадекватной оценкой залогового имущества и значительными обязательствами перед кредиторами и вкладчиками. Мелкие вкладчики удовлетворяются выпла-

* G-20 Building financial resilience. Policy note / Australia summit 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.g20australia.org/official_resources/policy_note_building_financial_resilience; Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absorbency requirement. — Basel Committee on Banking Supervision, 2013. — July.

той депозитов через Фонд гарантирования (порог выплаты в 200 тыс. грн. покрывает более 99% депозитов по системе), а крупные – занимаются “дроблением” вкладов для их соответствия требованиям Фонда накануне введения временной администрации.

Таким образом, банкиров практически ничего не сдерживает от наращивания рисков кредитного портфеля и агрессивного повышения ставок доходности по депозитам населения с целью решения тактических задач пополнения ресурсной базы. В то же время мелкие вкладчики не особенно анализируют деятельность финучреждения, которому доверяют на хранение свои средства, рассчитывая на их возврат Фондом гарантирования. Осознание вкладчиками безусловной защиты со стороны Фонда на существующих условиях ощутимо влияет на *методы конкурентной борьбы между банками за депозитную базу*, которая, в основном, сводится к предложениям повышенной ставки доходности. В результате банки, нуждающиеся в финансировании, “задирают” ставки, повышая стоимость финансирования по системе, чем снижают ее устойчивость.

Такая ситуация является наиболее угрожающей в периоды нестабильности, когда потребность в депозитной базе возникает на фоне снижения качества кредитного портфеля и первых признаков оттока депозитов. Следовательно, банки вынуждены действовать по принципу пирамиды, когда стоимость привлечений превышает доходность текущих кредитов, а отрицательный финансовый результат продолжает аккумулироваться.

В целом меры по ограничению морального риска и повышению рыночной дисциплины способны значительно уменьшить расходы системы страхования депозитов в кризисный период. Одним из механизмов минимизации морального риска являются персональная ответственность руководства банка за нарушение стандартов корпоративного управления, а также введение совместного страхования, которое бы распределяло риски и среди вкладчиков.

Такие проблемы фактически существовали с самого начала функционирования Фонда и успешно сглаживались ростом рынка и поддержкой Правительства. Однако активизация с 2014 г. НБУ в плане вывода проблемных банков с рынка обнажила дополнительные пробелы в существующей системе гарантирования.

Попытки реформирования ФГВФЛ

В 2012 г. был принят Закон Украины *, который расширил полномочия Фонда в контексте вывода неплатежеспособных банков с рынка и реализации залогового имущества. Во время финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. санацией и ликвидацией проблемных банков занимался НБУ, а Фонд выполнял исключительно технические функции по выплате гарантированных сумм вкладчикам обанкротившихся банков (тогда были ликвидированы 15 учреждений). С 2012 г. Фонд получил возможность назначать в банки временную администрацию и курировать их ликвидацию, однако данные изменения достаточно фрагментарны и не устраняют системных изъянов существующего в Украине подхода к гарантированию вкладов. Так, Фонд не имеет, во-первых, возможности осуществлять пруденциальный надзор, а во-вторых, инструментария для упреждающего финансового оздоровления банков.

* Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-17 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

Банковский надзор и, при необходимости, система страхования депозитов должны ориентироваться, прежде всего, на раннее обнаружение проблем в банковской системе и нацеливаться на их своевременную корректировку. НБУ остался тем регулятором, который осуществляет ежедневный надзор за финансовыми учреждениями и контролирует их отчетность. Вместо этого банки попадают в Фонд, который не следил за этими финансовыми учреждениями, не осуществлял пруденциальное регулирование и не имел возможности действовать на упреждение, оперативно реагируя на развитие отрицательных тенденций. Де-факто Фонд привлекается к оздоровлению проблемных банков уже на стадии их неплатежеспособности, когда принятие эффективных мер по спасению чрезвычайно осложнено. Кроме того, решение об отнесении банка к категории неплатежеспособных принимает НБУ, а Фонд уже на его основе начинает процедуру вывода этого банка с рынка и введения в нем временной администрации. Полномочия Национального банка Украины предполагают предоставление проблемным учреждениям кредитов, проведение мероприятий по их санации и финансовому оздоровлению с целью избежания банкротства. Соответственно, Фонд лишен этой функции и не имеет рычагов для упреждающей финансовой поддержки банков. По нашему мнению, значительное внимание орган гарантирования депозитов должен уделять сотрудничеству банков с центральным банком, который выступает в роли кредитора последней инстанции, ведь во многих случаях это служит сигналом для раннего предупреждения проблем с его платежеспособностью*.

Таким образом, стоит отметить, что существующая система функционирования Фонда требует изменений, а недавние шаги по его реформированию — продолжения и развития. В этом разрезе чрезвычайно полезным может стать мировой опыт, особенно в плане адаптации систем страхования банковских вкладов к реалиям мирового финансового кризиса и кризисов национальных банковских систем, имевших место в течение 2007–2013 гг.

Влияние мирового финансового кризиса на подходы к гарантированию банковских вкладов в мире

Мировой опыт гарантирования банковских вкладов

Сегодня около 100 стран имеют системы страхования депозитов, которые условно можно разделить на явные (эксплицитные), где условия и параметры защиты заранее известны и определены, и неявные (имплицитные), в пределах которых правительство и регулятор могут внедрять гибкие системы защиты вкладов в зависимости от каждой конкретной ситуации**. Однако подходов к решению проблем страхования банковских вкладов в целом больше, ведь каждая страна настраивает собственную систему страхования вкладов по ряду параметров (табл. 1).

Системы страхования в мире не являются устойчивыми, они постоянно претерпевают изменения в ответ на вызовы, встающие перед финансовыми системами стран. Особенно ярко это проявилось в период мирового финансового кризи-

* International Guidance on Deposit Insurance – A Consultative Process / Financial Stability Forum. – Working Group on Deposit Insurance, 2000. – June [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iadi.org/docs/Consultation_Paper_English.pdf.

** International Organization of Deposit Insurers [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iadi.org/aboutIADI.aspx?id=48>.

са 2008–2009 гг., приведшего к турбулентности банковских систем многих стран мира.

Таблица 1

Элементы архитектуры систем страхования банковских вкладов *

Критерии	Существующие опции
По уровню формализации	Эксплицитная (явная) Имплицитная (неявная)
По сумме страхования	Ограниченная Неограниченная Неопределенная (неявная система)
По функциональной нагрузке	PayBox – система “кассы”, осуществляющая аккумулирование и операционные выплаты вкладчикам гарантированных сумм Risk minimizer – более широкий функционал, включающий работу с проблемными банками и нацеленный на предотвращение их банкротства
По источникам финансирования	Частное (банками-участниками) Государственное Совместное
По подходу к накоплению денежных средств	Ex ante – аккумулирование денежных средств происходит постепенно, до наступления необходимости гарантированных выплат Ex post – денежные средства выплачиваются участниками системы страхования каждый раз по факту банкротства банков
По охвату	Общий (все банковские учреждения) Выборочный (только учреждения, отвечающие критериям)
По распределению рисков	Внедрено совместное страхование (часть рисков несет вкладчик) Совместное страхование не предусмотрено
По объектам покрытия	Индивидуальные вкладчики Корпоративные вкладчики (без институциональных) Все вкладчики (кроме межбанковских кредитов)
По валютам депозитных вкладов	Во всех валютах Только в национальной валюте
По подходу к расчету суммы покрытия	Отдельно каждый депозитный вклад Сумма всех депозитов на разных счетах

* Составлено автором.

Адаптация систем страхования депозитов к вызовам мирового финансового кризиса

Многие страны прибегли к расширению систем страхования вкладов именно с целью сдерживания последствий глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Основные меры касались расширения пределов гарантирования по вкладам (вплоть до неограниченного гарантирования всей суммы) для предотвращения массового оттока депозитов, способного сформировать системную угрозу банковскому сектору.

А. Демиргук-Кунт и другие исследователи [10] отмечают рост в 2013 г. защиты депозитов по сравнению с 2008 г. благодаря расширению перечня стран, внедривших систему явного страхования депозитов или усиливших их защиту одним из шести способов: 1) увеличение гарантийного покрытия; 2) отмена совместного страхования; 3) введение государственного гарантирования вкладов (частичного или полного); 4) введение государственного гарантирования не-

депозитных обязательств; 5) введение государственного гарантирования банковских активов; 6) широкая национализация банков. Эти действия осуществляли страны, как пережившие в этот период банковский кризис, так и сумевшие избежать его * (рис. 2).

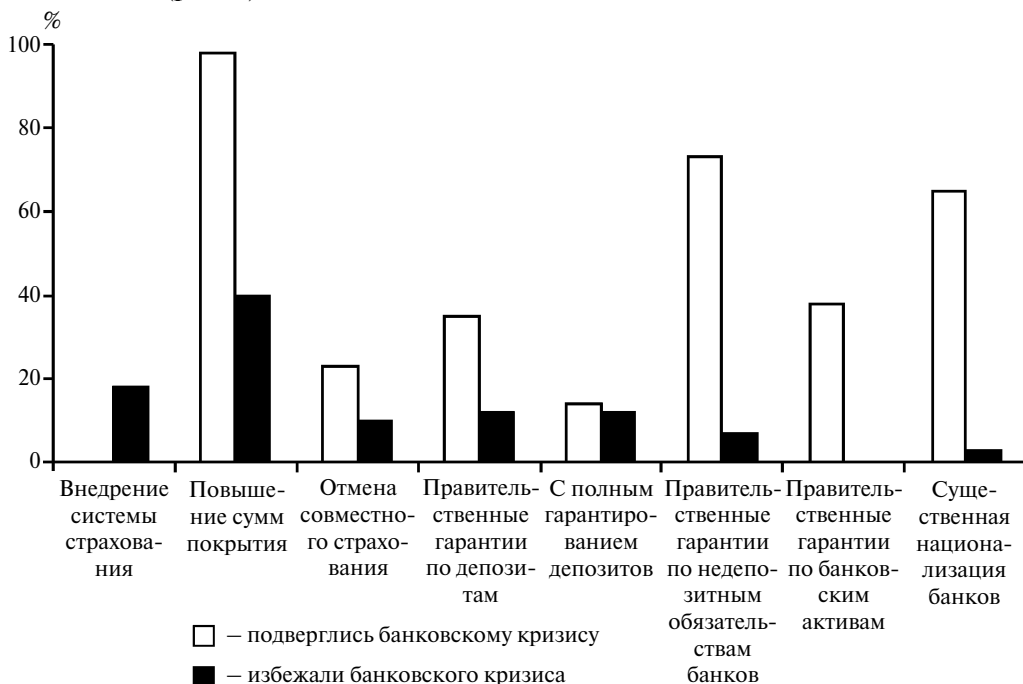


Рис. 2. Усиление защиты вкладчиков банков в 2007–2013 гг. (% стран с явным страхованием)

Построено автором по [10].

Расширение гарантий финансовой системы, особенно в странах, переживших банковские кризисы, было достаточно существенным и выходило за рамки традиционной системы страхования вкладов. В 14 странах с 2008 г. было введено страхование депозитов. Из них 96% государств, в которых в этот период были признаки банковского кризиса, повысили законодательно установленные пределы гарантирования вкладов. Государственные гарантии по депозитам ввели 32% стран, в которых существовало страхование вкладов и произошел банковский кризис, причем 38% из них использовали неограниченные гарантии, защищавшие вклады в полном объеме.

Наиболее активным вмешательство правительства в форме дополнительных государственных гарантий было в странах, *переживших банковские кризисы и имевших неявные системы страхования вкладов*. Так, 72% из них ввели гарантии на обязательства банков, которые варьировались от гарантирования долговых заимствований до неограниченных гарантий по всем банковским обязательствам. Государственные гарантии по банковским активам использовали в 36% кризисных стран, а в остальных 64% прибегли к национализации банков **.

* G-20 Building financial resilience. Policy note / Australia summit 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.g20australia.org/official_resources/policy_note_building_financial_resilience.

** Там же.

В краткосрочном периоде такие действия провоцируют возникновение достаточно серьезной проблемы с восстановлением рыночной дисциплины в будущем. Она обусловлена ошибочными ожиданиями идентичных действий правительств в случаях, когда новые кризисы будут вынуждать власть увеличивать объемы государственных гарантий. Таким образом, ожидания от правительств “пакетов помощи” существенно снижают роль и эффективность существующих ограничений систем страхования вкладов.

Научные исследования в целом подтверждают ограниченную роль страхования депозитов до кризиса 2008–2009 гг. При этом упор делается на опасность морального риска, связанного с чрезмерно щедрыми гарантийными выплатами по вкладам. Классические рекомендации ученых в целом сводились к ограничению морального риска, снижению коэффициента гарантийного покрытия к доходу, внедрению совместного страхования и изъятию депозитов институциональных вкладчиков из системы гарантирования.

Группой авторов на основе информации о существующих системах страхования депозитов была исследована взаимосвязь между страхованием вкладов, банковскими рисками и системной нестабильностью во многих странах в периоды накануне и во время глобального финансового кризиса. Результаты показали, что значительные гарантии финансовой безопасности депозитов увеличивают банковские риски и уязвимость банковской системы *накануне* кризиса (эффект морального риска), однако снижают банковский риск и повышают стабильность банковской системы *во время* кризиса (эффект стабилизации). Между тем, в целом исследование констатирует *общий отрицательный эффект системы страхования вкладов по всей выборке стран, отмечая, что дестабилизирующее влияние из-за морального риска намного существеннее по сравнению со стабилизационным эффектом в периоды финансовой нестабильности* *.

Особое внимание также нужно уделить политическим аспектам страхования вкладов в периоды кризисов. Во время кризиса правительства пытаются отреагировать быстро, весьма легко увеличивая гарантированные суммы, отменяя совместное страхование и предоставляя гарантии по недепозитным банковским обязательствам. С учетом того, что такого рода поддержка де-факто является условным обязательством, ни фонды гарантирования депозитов, ни национальные правительства сразу не ощущают роста финансового бремени. Такие действия быстро реализуются, не требуя дополнительного согласования в рамках бюджетного процесса и обычно не приводя к росту страховых платежей банков, что и гарантирует их поддержку. *Проблема в том, что подобные политические решения абсолютно не симметричны: легкость их принятия прямо пропорциональна сложности их отмены. Расширение гарантий по депозитам чрезвычайно трудно отменить, особенно это касается снижения сумм гарантированного вклада по окончании кризиса.*

Анализ целесообразности изменения параметров системы гарантирования банковских вкладов в Украине

Системы страхования депозитов, как и системы банковского надзора, должны модифицироваться в зависимости от этапа развития банковской системы, иначе любые финансовые шоки обусловят введение правительством неогра-

* International Organization of Deposit Insurers [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://iadi.org/aboutIADI.aspx?id=48>.

ниченного гарантирования, что значительно обострит проблему морального риска в банковском секторе *. В ответ на вызовы финансового кризиса Украина также повысила гарантированные суммы по депозитам до 150 тыс. грн. в 2007 г. и до 200 тыс. грн. в 2012 г., однако очевидна необходимость анализа целесообразности изменений в других элементах системы гарантирования вкладов (табл. 2).

Таблица 2

Целесообразность изменений параметров системы гарантирования вкладов в Украине *

Критерии	Принято в Украине	Альтернативы	Целесообразность изменения
По уровню формализации	Эксплицитная (явная) система	Имплицитная (неявная) система	<i>Нецелесообразно</i> – требует усиления надзорной функции НБУ, в частности СЗФИ **
По сумме страхования	Ограниченная	Неограниченная	<i>Нецелесообразно</i> – очень дорого для государства
По функциональной нагрузке	PayBox	Risk minimizer	<i>Целесообразно</i> – усилит функционал по минимизации рисков
По источникам финансирования	Де-юре – частное финансирование (банками-участниками), де-факто – совместное	Государственное	<i>Нецелесообразно</i> – требует решения вопроса с "Ощадбанком" (гарантии Правительства по вкладам)
По подходу к накоплению денежных средств	Ex ante	Ex post	<i>Нецелесообразно</i> – несет риски неплатежей и ухудшение состояния других банков в периоды кризиса
По охвату	Общий (все банковские учреждения)	Выборочный	<i>Нецелесообразно</i> – несет риски оттока вкладчиков из-за сужения гарантий
По распределению рисков	Совместное страхование не предусмотрено	Внедрены элементы совместного страхования	<i>Целесообразно</i> – способствует снижению морального риска, однако существует риск отмены в периоды кризисов
По объектам покрытия	Индивидуальные вкладчики	Корпоративные вкладчики (без институциональных). Все вкладчики (кроме межбанковских кредитов)	<i>Целесообразно</i> – расширит депозитную базу и реализует принципы справедливости

* International Guidance on Deposit Insurance – A Consultative Process / Financial Stability Forum. – Working Group on Deposit Insurance, 2000. – June [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iadi.org/docs/Consultation_Paper_English.pdf.

Окончание таблицы

По валютам вкладов	Депозиты во всех валютах	Только в национальной валюте	<i>Нецелесообразно</i> – неприемлемо при высоком уровне долларизации и после ряда глубоких валютных кризисов
По подходу к расчету суммы покрытия	Отдельно каждый депозитный вклад	Сумма всех депозитов на разных счетах	<i>Целесообразно</i> – устранил возможности для злоупотреблений системой гарантирования вкладов

* Составлено автором.

** СЗФИ – системно значимые финансовые институции.

Явные и неявные системы страхования депозитов

Существуют научные подтверждения увеличения доли депозитов в пассивах банков в результате введения **явного страхования** вкладов [9]. Положительное влияние на ресурсную базу банковской системы, а также понятность и прозрачность гарантий для вкладчиков привели к использованию явных систем страхования депозитов даже в странах с низким уровнем финансового и институционального развития.

Эмпирические данные в целом подтверждают тезис о том, что **широкое страхование или гарантирование вкладов правительством может отрицательно влиять на долгосрочный рост и стабильность банковского посредничества**. Исключение составляют страны с ответственным и независимым банковским надзором и устоявшимся верховенством закона [11].

А. Демиргук-Кунт и Э. Кейн в своем исследовании влияния особенностей систем страхования депозитов на рыночную дисциплину, банковскую стабильность и эффективность противодействия кризису выделяют, прежде всего, важность устранения до внедрения системы явного страхования вкладов пробелов в надзорной функции регулирующих органов [12]. Такие предостережения весьма актуальны для Украины, ведь существующие институциональные недостатки делают эффективность системы очень низкой, а само страхование – чрезмерно дорогим для государства.

Системы страхования PayBox и Risk minimizer

PayBox, задача которой – просто возместить вкладчикам гарантированную сумму в случае банкротства банка, составляет приблизительно 43% среди всех систем, работающих по принципу ex ante платежей. Альтернативных типов фондов (Risk minimizer) больше – 57%, и они имеют более широкий спектр задач, ведь занимаются минимизацией рисков банкротств банков путем их лицензирования, осуществления надзора, анализа отчетности и т. д. (рис. 3) [8; 10].

После реформы 2012 г. Украина сделала шаг по отходу от системы PayBox, однако существующий уровень функционала Фонда не позволяет говорить о внедрении полноценной системы Risk minimizer. Для этого необходимо четко определить место Фонда в процессах пруденциального надзора, что будет непосредственно определять его ответственность за минимизацию рисков банковской дестабилизации.

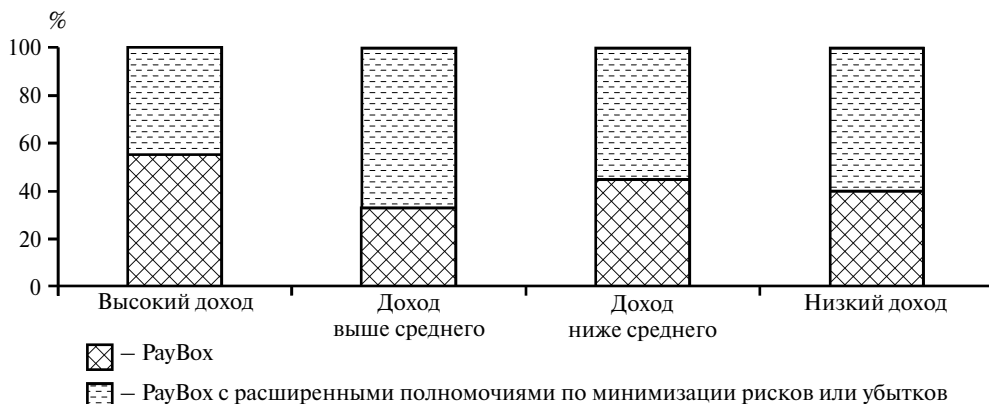


Рис. 3. Функциональные задачи систем страхования вкладов в 2013 г.

Построено автором по [10].

Список использованной литературы

1. За рік українці забрали з банків майже третину депозитів [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://economics.unian.ua/finance/1028036-za-rik-ukrajintsi-zabrali-z-bankiv-mayje-tretinu-depozitiv.html>.

2. Чеховський Д. Функціональне призначення і принципи функціонування механізму гарантування банківських вкладів // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. — 2014. — № 2 (20). — С. 182–186.

3. MacDonald R. Deposit Insurance / Centre for Central Banking Studies, Bank of England // Handbooks in Central Banking. — 1996. — № 9. — August.

4. White E. Deposit Insurance // World Bank Policy Research Working Paper. — 1995. — № 1541.

5. Laeven L. Pricing of Deposit Insurance // World Bank Policy Research Working Paper. — 2002. — № 2871. — July.

6. Игра в банчики [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://hubs.ua/business/igra-v-banchiki-30875.html>.

7. Тайны Фонда гарантирования вкладов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://hubs.com.ua/business/taynyi-fonda-garantirovaniya-vkladov.html>.

8. Дельта выход [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://hubs.com.ua/business/del-ta-vy-hod.html>.

9. Gropp R., Vesala J. Deposit insurance, moral hazard and market monitoring // ECB Working Paper. — 2004. — № 302.

10. Demirgüç-Kunt A., Kane E., Laeven L. Deposit Insurance Database // IMF Working Paper. — 2014. — № 14/118.

11. Cull R., Senbet L., Sorge M. Deposit Insurance and Bank Intermediation in the Long Run // BIS Working Papers. — 2004. — № 156. — July.

12. Demirgüç-Kunt A., Kane E. Deposit Insurances Around the Globe // World Bank Policy Research Working Paper. — 2001. — № 2679.

References

1. *Za rik ukrajintsi zabraly z bankiv maizhe tretynu depozytiv* [For one year, the Ukrainians took almost one third of deposits from banks], available at: <http://economics.unian.ua/finance/1028036-za-rik-ukrajintsi-zabrali-z-bankiv-mayje-tretinu-depozitiv.html> [in Ukrainian].

2. Chekhovs'kyi D. *Funktsional'ne pryznachennya i pryntsypy funktsionuvannya mekhanizmu garantuvannya bankivs'kykh vkladiv* [The functional purpose and the principles of functioning of the mechanism of guarantee of bank deposits]. *Visn. Univ. Bank. Spravy NBU – Bull. of Univ. of Bank. of NBU*, 2014, No. 2 (20), pp. 182–186 [in Ukrainian].
3. MacDonald R. Deposit Insurance. *Handbooks in Central Banking*, August 1996, No. 9.
4. White E. Deposit Insurance. World Bank Policy Research Working Paper, 1995, No. 1541.
5. Laeven L. Pricing of Deposit Insurance. World Bank Policy Research Working Paper, July 2002, No. 2871.
6. *Igra v banchiki* [The game of toy-banks], available at: <http://hubs.ua/business/igra-v-banchiki-30875.html> [in Russian].
7. *Tainy Fonda garantirovaniya vkladov* [Mysteries of the Fund of guarantee of deposits], available at: <http://hubs.com.ua/business/taynyi-fonda-garantirovaniya-vkladov.html> [in Russian].
8. *Del'ta vykhod* [Delta exit], available at: <http://hubs.com.ua/business/del-ta-vy-hod.html> [in Russian].
9. Gropp R., Vesala J. Deposit insurance, moral hazard and market monitoring. ECB Working Paper, 2004, No. 302.
10. Demirgüç-Kunt A., Kane E., Laeven L. Deposit insurance database. IMF Working Paper, 2014, No. 14/118.
11. Cull R., Senbet L., Sorge M. Deposit insurance and bank intermediation in the long run. BIS Working Papers, July 2004, No. 156.
12. Demirgüç-Kunt A., Kane E. Deposit insurances around the globe. World Bank Policy Research Working Paper, 2001, No. 2679.

*Статья поступила в редакцию 15 июня 2015 г.
Окончание – в следующем номере журнала.*

УДК 657.2
ББК65.052.9(4УКР)2-14

В. К. ОРЛОВА,
*профессор, кандидат экономических наук,
завкафедрой,*
С. М. КАФКА,
*кандидат экономических наук,
доцент*

*Кафедра учета и аудита Ивано-Франковского национального
технического университета нефти и газа*

УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Обоснована целесообразность накопления информации о добавленной стоимости в бухгалтерском учете и отражения ее в отчетности предприятия. Рассмотрены составляющие добавленной стоимости и порядок ее распределения. Учтен такой основной недостаток НДС, как его возвратный характер, предложено два налога – НДС и налог на прибыль – заменить налогом на добавленную стоимость, при этом порядок определения объекта налогообложения также должен измениться (главное отличие – отсутствие возвратного характера НДС).

Ключевые слова: добавленная стоимость, перенесенная стоимость, распределение добавленной стоимости, валовой внутренний продукт, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль.

V. K. ORLOVA,
*Professor, Cand. Econ. Sci.,
Head of the Chair,*
S. M. KAFKA,
*Cand. Econ. Sci.,
Assoc. Professor*

*Chair of Account and Audit of the Ivano-Frankovsk National
Technical Oil-Gas University*

ACCOUNT FOR AND TAXATION OF ADDED VALUE

The expediency to accumulate the information about the added value in a bookkeeping and its representation in the records of an enterprise is substantiated. The components of the added value and the order of its distribution are considered. A basic shortcoming of the value-added tax (VAT) such as its reversible character is taken into account, and it is proposed to replace two taxes – VAT and the tax on profits – by VAT. In this case, the order of determination of a taxation object should be changed (main difference consists in the absence of the reversible character of VAT).

Keywords: added value, postponed value, added value distribution, gross domestic, value-added tax, tax on profits.

Орлова Валентина Кузьминична (Orlova Valentina Kuz'minichna) – e-mail: orlovav@ukr.net;
Кафка София Михайловна (Kafka Sofiya Mikhailovna) – e-mail: kafka@i.ua.

В современном бухгалтерском учете нет информации о добавленной стоимости, создаваемой на предприятии. С целью налогообложения налог на добавленную стоимость рассчитывают как разницу между налоговыми обязательствами предприятия и его налоговым кредитом. Наличие такого метода расчета НДС сделало его наиболее криминальным, потому что в силу возвратного характера НДС из бюджета путем мошенничества изымаются значительные средства.

Фискальная служба не может четко контролировать этот процесс ввиду отсутствия в бухгалтерском учете и отчетности информации о добавленной стоимости. К тому же из-за того, что прибыль является составляющей добавленной стоимости, она облагается налогом и отдельно как прибыль, и в составе добавленной стоимости. Такой подход нуждается в дополнительном исследовании и совершенствовании как бухгалтерского учета, так и системы налогообложения.

Следовательно, с целью повышения информативности и достоверности бухгалтерского учета необходимо обеспечить возможность и предложить методические подходы к учету добавленной стоимости, созданной на предприятии, представить предложения по совершенствованию существующей системы налогов с целью устранения возвратного характера НДС.

Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует, что ученые в своих работах обращают внимание на несовершенство бухгалтерского учета и отчетности с точки зрения недостаточности их информационной ценности и достоверности. Одни ученые делают попытки гармонизировать бухгалтерский учет и требования фискальных органов в части определения объектов налогообложения [1], другие – предлагают создать парадигму бухгалтерского учета на базе добавленной стоимости [2; 3].

В последнее время ученые-учетчики обращают внимание на то, что информация о добавленной стоимости отсутствует в финансовой отчетности предприятий Украины [2; 3]. В декларации о налоге на нее объект налогообложения, то есть добавленная стоимость, рассчитывается как разница между выручкой от реализации товаров, работ, услуг и стоимостью приобретенных товарно-материальных ценностей (она включается в себестоимость произведенной продукции или предоставляемых услуг)*. Возвратный характер НДС сделал его, как было указано, наиболее криминальным налогом, поэтому фискальные органы применяют такие меры, как налоговые накладные, их регистрация, электронное администрирование НДС, проверки фискальных органов и др. Это существенно увеличило нагрузку на бухгалтерские службы, что порой не оправдывает полученные результаты.

НДС вошел в состав налоговых систем почти всех европейских стран еще в середине прошлого века. В настоящее время он действует почти во всех промышленно развитых странах мира, кроме США и Японии. НДС имеет ряд положительных характеристик, таких как сдерживание кризиса перепроизводства, ускоренное вытеснение с рынка слабых производителей, “встроенный” механизм взаимной сверки плательщиками налоговых обязательств и др. [4]. Но в нынешних условиях, когда в Украине нет кризиса перепроизводства и потребности вытеснять с рынка слабых производителей, а сам механизм требует трудоемкого электронного администрирования, положительные черты НДС не могут быть определяющими.

* Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

НДС в современном идейном виде был введен в 1997 г. *. Таким образом, Украина получила возможность использовать уже накопленный в Европе опыт. Однако современные экономические и политические условия привели к появлению схем избежания уплаты НДС и, что особенно плохо, к незаконному получению бюджетного возмещения. В отдельные годы в некоторых регионах поступления в бюджет от НДС были меньше, чем возмещение из бюджета. Во избежание таких негативных явлений в Украине ввели электронное администрирование НДС, которое должно существенно изменить ситуацию. Но отсутствие необходимых условий (соответствующих техники и программного обеспечения) создает много проблем для беспрепятственного функционирования этой системы. Остановимся на некоторых из них.

Во-первых, единого программного обеспечения нет. Существуют программы разных разработчиков, но они не стыкуются между собой. Есть бесплатная программа ГФС, но она маломощна и не позволяет налогоплательщикам своевременно и без сбоев выполнять необходимые действия по регистрации налоговых накладных. Безусловно, программа должна быть единой, разработанной по заказу ГФС и бесплатной для налогоплательщиков.

Во-вторых, в современных условиях бухгалтеры много времени тратят на все действия, связанные с электронным администрированием. В научной литературе [5] приведены следующие данные по расходованию времени:

- оформление налоговой накладной и направление ее в Единый реестр, получение квитанции – 5 мин.;
- регистрация клиента и отправка электронной налоговой накладной клиенту, получение подтверждения – 4 мин.;
- получение электронной налоговой накладной от контрагента – 2 мин.;
- оформление выдержки из Единого реестра и направление ее в орган фискальной службы – 4 мин.;
- подтверждение из органа фискальной службы о внесении в Единый реестр – 5 мин.

Такие показатели возможны только на крупных предприятиях, где есть мощное и дорогое программное и техническое обеспечение, высококвалифицированные бухгалтеры. На остальных предприятиях, а их большинство, эти процедуры занимают в 3–4 раза больше времени. Умножив приведенные данные на количество налоговых накладных, получим "цену вопроса". Если использовать классический подход к определению добавленной стоимости, тогда схематически ее содержание, составляющие и распределение можно представить в виде схемы (рис.).

Добавленная стоимость определяет вклад каждого предприятия в создание продукта или услуги. Часть ее государство изымает в виде налогов и обязательных платежей, в том числе таких, как налог на добавленную стоимость и налог на прибыль, размер которых обусловлен результатами деятельности предприятий, прежде всего – объемами реализации. Многие другие налоги зависят уже от размера разного рода ресурсов, которыми владеет предприятие, поэтому называются ресурсными, и в данном случае мы их не рассматриваем. Более детально проанализируем налог на добавленную стоимость и налог на прибыль.

* Про податок на додану вартість : Закон України від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168/97-%D0%B2%D1%80>.

Доход (выручка) от реализации товаров, работ, услуг					
Материальные расходы и оплата услуг другим предприятиям (перенесенная стоимость)	Расходы на персонал (вместе со страхованием)	Амортизация	Финансовые расходы	Все налоги	Прибыль
Текущие расходы		Превышение выручки над текущими расходами			
Стоимость, созданная на предыдущих стадиях. Перечисляется поставщикам	Добавленная стоимость				

Распределение добавленной стоимости

Выплаты персоналу	Выплаты государству (налоги)	Выплаты банкам и другим финансовым учреждениям (финансовые выплаты)	Остается на предприятии
-------------------	------------------------------	---	-------------------------

Компенсация расходов на основные средства и нематериальные активы	Создание резервов	Дивиденды	Используется в деятельности как нераспределенная прибыль
---	-------------------	-----------	--

Состав и распределение добавленной стоимости

Разработано авторами.

В данном исследовании все теоретические проблемы, касающиеся определения добавленной стоимости, не рассматриваются. Остановимся на общепринятом подходе к этой экономической категории, что позволит изучить порядок учета и отражения в отчетности добавленной стоимости. Итак, для определения добавленной стоимости необходимо иметь информацию об объемах всех доходов на предприятии и стоимости, перенесенной на реализованную продукцию (товары, работы, услуги), созданной не на предприятии (далее – перенесенная стоимость). Что касается объема доходов, то с этим проблем нет. Данная информация есть в бухучете (седьмой класс счетов) и приводится в отчетности (форма 2 “Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе)”, строка 2000). С информацией о перенесенной стоимости есть проблемы. Во-первых, в бухучете нет

данных о перенесенной на реализованную продукцию стоимости, а есть только об использованной перенесенной стоимости в процессе деятельности предприятия, так как часть использованных ресурсов находится в остатках незавершенного производства и готовой, но еще не реализованной продукции. Во-вторых, в отчете формы 2 приводится информация об элементах операционных расходов, где расходы на материалы, в которых учтена не вся перенесенная стоимость, обособлены. Услуги других предприятий (транспортные, коммунальные и т. д.) показываются вместе с другими расходами (налогами, штрафами, командировочными и др.), теми, которые не являются перенесенными. Однако эта информация полезна, особенно для фискальных органов при администрировании НДС. В масштабе страны органы статистики рассчитывают ВВП путем добавления этого показателя по отраслям и производствам. В таблице 1 приведены данные по ВВП, НДС и налогу на прибыль в Украине за 2009–2014 гг.

ВВП, НДС и налог на прибыль в Украине *

Таблица 1

(млрд. грн.)

Годы	ВВП	НДС	Налог на прибыль	НДС (% к ВВП)	НДС + налог на прибыль (% к ВВП)
2009	913,3	84,6	32,6	9,3	12,8
2010	1082,6	86,3	39,9	8,0	11,7
2011	1316,6	130,1	54,7	9,9	14,0
2012	1408,9	138,8	55,3	9,9	13,8
2013	1454,9	181,7	54,9	12,5	16,3
2014	1566,7	184,6	49,3	11,8	14,9
Итого	7743,0	806,1	286,7	10,4	14,1

* Рассчитано по данным Госстата Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Итак, НДС в процентах к ВВП за анализируемый период составил в среднем 10,4%. В отдельные годы он колебался в пределах от 8% до 12,5%, хотя, согласно Налоговому кодексу Украины, обязательная ставка НДС равна 20%. Разница, возможно, связана с методикой расчета ВВП, но одна из причин — в возвратном характере НДС, что является одним из его существенных недостатков. Поэтому, на наш взгляд, данную проблему необходимо ликвидировать.

Это можно сделать путем налогообложения добавленной стоимости, созданной на предприятии, а не через налоговое обязательство и налоговый кредит. Для этого в учете следует накапливать информацию о размере добавленной стоимости, созданной на предприятии. Один из вариантов решения этого вопроса в рамках существующих в Плана счетов — применение счетов восьмого класса. Так, счет 80 следует использовать для учета не только расходов на материалы, но и других расходов, за которые предприятие рассчитывается с поставщиками, то есть нужно учитывать перенесенные расходы. Возможно, для учета таких расходов целесообразно открыть отдельный субсчет, например 86. Это позволит персонализировать другие операционные расходы (счет 84), а в строке "Другие операционные расходы" в "Отчете о финансовых результатах (Отчете о совокупном доходе)" не будет указываться сумма, которая в настоящее время бывает больше, чем по таким основным экономическим элементам, как материалы или оплата труда. Одним из правил построения статистических группировок является следующее:

в “других” не должно быть значительных сумм, в противном случае такая группировка определяется как неинформативная и подлежит перегруппированию. Это также служит аргументом в пользу того, чтобы рядом с материальными расходами в отчетности приводилась информация о других (кроме материальных) перенесенных расходах. К тому же подсчет созданной на предприятии добавленной стоимости за отчетный период требует корректировки учетных данных о расходах, перенесенных в остатки незавершенного производства и готовой продукции на складе.

Замена налогового кредита и налогового обязательства налогом на добавленную стоимость, созданную на предприятии, выведет НДС из разряда криминальных. Это сделает лишними налоговые накладные, сократит затраты труда бухгалтеров, существенно упростит процесс администрирования данного налога. Но в этом случае нелогичным становится налог на прибыль, поскольку прибыль – это часть добавленной стоимости, поэтому нельзя дважды облагать налогом прибыль (сначала в составе добавленной стоимости, а затем отдельно).

Профессор С.Ф. Голов обосновал целесообразность замены прибыли как показателя, оценивающего деятельность предприятия, добавленной стоимостью. В этой связи он предложил новую парадигму бухгалтерского учета [2]. Поддерживая такую точку зрения, предлагаем изъять налог на прибыль из существующей системы налогов, а чтобы не уменьшать поступления в бюджет, при расчете ставки НДС нужно учитывать нынешние поступления в бюджет в виде налога на прибыль.

В таблице 2 приведены данные четырех вариантов структуры расходов на производство: 1) материалоемкое, 2) трудоемкое, 3) фондоемкое, 4) с одинаковыми уровнями материальных и трудовых расходов и амортизации. Для каждого из вариантов рассчитаны добавленная стоимость, НДС и налог на прибыль при существующей системе налогообложения и показаны эти величины в процентах к добавленной стоимости по каждому из вариантов.

Таблица 2

Ставка нового налога на добавленную стоимость

(условные ед.)

Показатели	Варианты			
	I	II	III	IV
Материалы и услуги (без НДС) (перенесенные расходы)	70	10	20	30
Налоговый кредит (20%).....	14	2	4	6
Выплаты работникам из ЕСВ.....	10	70	25	30
Амортизация.....	5	5	40	30
Налоговый кредит (20%).....	1	1	8	6
Другие расходы (финансовые расходы, командировки, штрафы и т. д.).....	15	15	15	10
Себестоимость.....	100	100	100	100

Окончание таблицы

Прибыль.....	20	20	20	20
Налог на прибыль....	3,6	3,6	3,6	3,6
Цена реализации:				
– без ПДВ.....	120	120	120	120
– с ПДВ.....	144	144	144	144
Добавленная стоимость.....	$144 - 70 = 74$	$144 - 10 = 134$	$144 - 20 = 124$	$144 - 30 = 114$
ПДВ + налог на прибыль:				
– абсолютная	$(24 - 14 - 1) +$	$(24 - 2 - 1) +$	$(24 - 4 - 8) +$	$(24 - 6 - 6) +$
сумма НДС.....	$+ 3,6 = 12,6$	$+ 3,6 = 24,6$	$+ 3,6 = 15,6$	$+ 3,6 = 15,6$
– % к добавленной стоимости.....	$12,6/74 = 17,0$	$24,6/134 = 18,3$	$15,6/124 = 12,6$	$15,6/114 = 13,7$

Полученные результаты свидетельствуют, что при замене двух налогов (современных НДС и налога на прибыль) одним новым налогом на добавленную стоимость, который не будет носить возвратный характер, ставка налога, в зависимости от структуры расходов на производство, может колебаться (при условии, что поступления в бюджет останутся теми же) от 12,6% до 18,3%. Это достаточно существенная разница, требующая дальнейшего исследования для обоснования ставки налогообложения.

Выводы

Поддерживая предложение С.Ф. Голова о целесообразности перехода к парадигме учета добавленной стоимости, предлагаем:

1. Расходы на перенесенную стоимость (кроме материальных расходов) учитывать на отдельном субсчете. Это позволит отделить их от других операционных расходов и получить информацию о перенесенной стоимости.

2. Добавленную стоимость рассчитывать как разницу между доходом предприятия и суммой перенесенной стоимости, откорректировав с учетом изменения последней в остатках незавершенного производства и готовой продукции на складе.

3. Добавить в "Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе)" информацию о размере добавленной стоимости, созданной на предприятии за отчетный период.

4. Сосредоточить дальнейшие исследования на целесообразности замены двух существующих налогов – НДС и налога на прибыль – одним налогом на добавленную стоимость, который не будет иметь возвратного характера.

Список использованной литературы

1. Ловінська Л.Г., Білоусова О.С. Облік податкових різниць у системі реєстрів журнальної форми // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 4. – С. 7–25.

2. Голов С.Ф. Футурологія бухгалтерського обліку // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2014. – № 794. – С. 153–157.

3. Панков Д.А., Кухно Ю.Ю. Бухгалтерский учет по добавленной стоимости. – Минск : БГАТУ, 2012. – 118 с.

4. Стужук Т.М., Джуравець М.В. Оподаткування ПДВ в Україні: позитивні та негативні сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/>

stuzhuk-t-m-dzhuravets-mv-opodatkovannya-pdv-v-ukrayini-pozitivni-ta-negativni-storoni/.

5. Шемяткін О. Система електронного адміністрування ПДВ – ціна питання? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wts.ua/ua/?s=шемяткін&posts_per_page=10.

References

1. Lovins'ka L.G., Bilousova O.S. *Oblik podatkovykh riznyts' u systemi registriv zhurnal'noi formy* [Account of tax differences in the system of ledgers of the journal form]. *Bukhgal. Oblik i Audyt – Account. and Audit*, 2004, No. 4, pp. 7–25 [in Ukrainian].

2. Golov S.F. *Futurologiya bukhgalters'kogo obliku* [Futurology of the accounting]. *Visn. Nats. Univ. "L'viv. Polit."* – *Bull. Nat. Univ. "L'viv. Polit."*, 2014, No. 794, pp. 153–157 [in Ukrainian].

3. Pankov D.A., Kukhno Yu.Yu. *Bukhgalterskii Uchet po Dobavlennoi Stoimosti* [Accounting by Added Value]. Minsk, BGATU, 2012 [in Russian].

4. Stuzhuk T.M., Dzhuravets' M.V. *Opodatkovannya PDV v Ukraini: pozytyvni ta negatyvni storony* [Taxation of VAT in Ukraine: positive and negative sides], available at: <http://intkonf.org/stuzhuk-t-m-dzhuravets-mv-opodatkovannya-pdv-v-ukrayini-pozitivni-ta-negativni-storoni/> [in Ukrainian].

5. Shemyatkin O. *Systema elektronnoho administruvannya PDV – tsina pytannya?* [The system of electronic administration of VAT – which is the question cost?], available at: http://wts.ua/ua/?s=шемяткін&posts_per_page=10 [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 30 июня 2015 г.

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ АПК

УДК 631.15(477)

Б. И. ПАСХАВЕР,
*профессор, доктор экономических наук,
академик НААН Украины,
главный научный сотрудник
отдела форм и методов хозяйствования в агропродовольственном комплексе
ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины"*
(Киев)

АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Проанализировано влияние усиления интенсивности современных девальвационных и инфляционных тенденций на динамику аграрного производства. Изучены закономерности развития в долгосрочном периоде ценообразования на внутреннем и внешнем продовольственных рынках с позиций интересов производителей и потребителей агропродовольственной продукции. Исследованы главные аспекты межотраслевого ценового паритета, в котором заинтересована агросфера.

Ключевые слова: инфляция, девальвация, аграрное ценообразование, продовольственный спрос, ценовой паритет.

B. I. PASKHAVER,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Academician of the NAAS of Ukraine,
Principal Sci. Researcher,
Department of Management Forms and Methods in the Agrifood Complex,
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine*
(Kiev)

AGRIFOOD COMPLEX UNDER INFLATION

The influence of the increase in the intensity of modern devaluation and inflation tendencies on the agrarian production dynamics is analyzed. The regularities of development of the long-term pricing on the internal and external food markets are studied from the positions of the interests of producers and consumers of agrifood products. The main aspects of the intersectoral price parity, which is of interest for the agrisphere, are studied.

Keywords: inflation, devaluation, agrarian pricing, food demand, price parity.

Современным доминирующим направлением экономической теории признается, что дефляция (снижение цен) отрицательно влияет на темпы экономического развития, а инфляция (рост цен), наоборот, его стимулирует. Поэтому сегодня все страны мира отказались от золотых денег и функционируют в инфляционном режиме разных уровней интенсивности. При этом можно утверждать, что не только во времена "золотого стандарта", но и позже были периоды успешного развития в

Пасхавер Борис Иосифович (Paskhaver Boris Iosifovich) – e-mail: knp@ief.com.ua.

неинфляционном формате. Так, принятая в 1961 г. Программа КПСС ставила задачу повышения оплаты труда в сочетании со снижением розничных цен и отменой налогов с населения: “Систематическое, экономически обоснованное снижение цен на базе роста производительности труда и снижения себестоимости продукции – основное направление в политике цен в период строительства коммунизма”*. Следует признать, что это не были пустые прокламации.

В Украине в 1950–1960 гг. розничные цены государственной торговли снизились почти на четверть, в том числе по хлебопродуктам – на 40%**. За этот период объемы производства выросли в промышленности в 3,2 раза, на транспорте – в 2,6 раза, в сельском хозяйстве – в 1,6 раза. Следовательно, имеем убедительный исторический пример сочетания высоких темпов экономического развития со значительными темпами дефляционного процесса. Считать те времена нерыночным (нетоварным) хозяйствованием не позволяет статистика: в 1960 г. трудовые доходы населения в 2,5 раза превышали поступления из социальных фондов потребления, то есть товаром были и труд, и его продукты***.

Период 1960–1985 гг. можно считать временем ценовой стабильности: уровень цен как на непродовольственные товары, так и на основные продукты питания (прежде всего, хлебобулочные) не повышался****. Исключением были цены на алкогольные напитки, которые в 1980–1990 гг. выросли более чем вдвое. Хотя это уменьшило объемы продаж единиц абсолютного алкоголя, в 1990 г. они составили треть от стоимости государственной продовольственной торговли*****.

Теплым воспоминаниям о ценовой стабильности советской эпохи мешает наличие товарного дефицита (категории снабжения, очереди, “колбасные электрички”). Результатом “неотоваренности” доходов была чрезмерная норма личных накоплений. За 1960–1990 гг. средняя заработная плата в Украине выросла втрое, товароборот розничной торговли – почти в 6 раз, а вклады населения в Сбербанке – в 43 раза. В 1990 г. прирост сбережений населения превысил прирост потребительских расходов: более половины прироста доходов населения пошло на увеличение суммы сбережений*****.

Важно обратить внимание на особенность инфляционного процесса советской эпохи: бюджетные дотации стабилизировали цены потребительского рынка, но не цены производителей, где ценовая динамика была ощутимо инфляционной. Так, в 1970–1990 гг. государственные закупочные цены для колхозов выросли в 2,3 раза, в том числе по зерновым культурам – в 3,3 раза, но при этом рентабельность колхозного производства не повышалась, то есть в агросфере цены приобретения не уступали по темпам роста ценам реализации.

Второй важной особенностью аграрного ценообразования советского периода было параллельное существование двух рынков реализации аграрной продукции с принципиально отличными механизмами формирования цен. Система государственных закупок сельскохозяйственной продукции оставалась безразличной к пропорциям спроса и предложения и была направлена на увеличение

* КПСС в резолюциях и решениях съездов, Конференций и Пленумов ЦК. – Т. 8. – М., 1972. – С. 264.

** Народне господарство Української РСР в 1965 р. : стат. щорічник. – К., 1966. – С. 564.

*** Народне господарство Української РСР у 1985 р. : стат. щорічник. – К., 1986. – С. 256.

**** Там же. – С. 315.

***** Народне господарство Української РСР у 1990 р. : стат. щорічник. – К., 1991. – С. 95.

***** Там же. – С. 70.

объемов аграрного производства и обеспечение его рентабельности (безубыточности). Поэтому значительное место в ценовом механизме государственных закупок занимали зональная дифференциация цен, ценовое стимулирование роста объемов продаж, ценовые надбавки для убыточных и малорентабельных хозяйств. Один и тот же продукт мог переходить в государственную собственность по нескольким разным ценам, закон стоимости во внимание не принимался.

В то же время чисто рыночные отношения господствовали на городских (колхозных) рынках. Цены были свободными и под влиянием спроса и предложения колебались даже в течение дня на одном рынке. Они были значительно (почти втрое) выше цен магазинной сети, от которой рыночная торговля отличалась лучшей физической, но худшей экономической доступностью *. Не контролируемые государством цены колхозных рынков имели значительную инфляционную динамику: в 1980—1990 гг. стоимость продуктов питания в государственной и кооперативной торговле увеличилась лишь на 9%, а на городских рынках — в 1,5 раза **. В 1990 г. в денежных расходах населения на приобретение продуктов питания пропорция магазинной (государственной) и рыночной торговли равнялась 78 : 22 ***.

Обобщая оценку ценовой динамики, в которой происходило развитие АПК в советский послевоенный период, следует сказать, что разные его секторы функционировали в ощутимо отличных инфляционных условиях. Производители сельскохозяйственной продукции были вынуждены приспосабливаться к постоянно значительному росту цен приобретения и реализации. Такая тенденция рельефно вырисовывается при анализе долгосрочной перспективы. Динамику цен реализации для агропроизводителей определяли государственные закупочные цены: в 1950—1960 гг. цены на продукцию агросектора выросли более чем втрое, в 1960—1970 гг. — удвоились, а в последние две декады советского периода (1970—1980 гг. и 1980—1990 гг.) — увеличились в каждой из них в 1,5 раза. В итоге за весь период 1950—1990 гг. имеем более чем 15-кратный рост анализируемых цен, то есть среднегодовую инфляцию на уровне 7%.

Принципиально иной была динамика потребительских цен в государственной продовольственной торговле. Как мы уже отмечали, в 1950-е годы они существенно снизились; с 1960 г. начинается их инфляционное движение, но низкими темпами. В 1960—1990 гг. продовольственные потребительские цены государственной торговли выросли на 18,5%, то есть годовое повышение составляло малозаметные 0,6%. Исключение — алкогольные напитки, входящие в группу продовольственных товаров, но не считающиеся продуктами питания.

Ценообразование на городских рынках по отношению к инфляционной динамике занимало промежуточное положение между назначенными государством ценами производителей и потребителей продовольствия. Население, реализовавшее часть продукции своих подсобных хозяйств, имело возможность воспользоваться системой государственных закупок, а его присутствие на городских рынках формировало цены спроса и предложения, находившиеся под определенным влиянием магазинной продовольственной торговли. Поэтому темпы инфляции на продовольственных рынках были намного выше соответствующих показателей в магазинной сети, но ниже, чем в системе государственных закупок.

* Там же. — С. 110.

** Там же. — С. 108, 110.

*** Бюджети сімей робітників, службовців, колгоспників і пенсіонерів у 1990 р. : стат. зб. — К., 1991. — С. 5.

Ощутимую часть продовольственного потребления в Украине формирует продукция хозяйств населения, используемая для личного потребления членами семей. Отечественная статистика оценивает его объемы, используя средние цены приобретения, но этот источник достижения продовольственной безопасности работает вне системы ценообразования. В 1990 г. почти четверть стоимости питания приходилась на продукцию личных подсобных хозяйств, а в сельской местности – более половины (58%). Такой высокий показатель производства продовольствия для личного потребления был важным фактором сдерживания темпов инфляции на продовольственном рынке в советский период.

Последний год существования советского рубля в Украине был откровенно инфляционным. По расчетам Министерства статистики Украины, в 1991 г. в измерении декабрь к декабрю предыдущего года цены выросли в 3,9 раза *, а в годовом измерении цены розничной торговли увеличились в 1,87 раза, цены на бытовые услуги – в 1,98 раза. Инфляция не ощущалась только по ценам на жилищно-коммунальные услуги **. Главным макроэкономическим показателем – валовой общественный продукт – в 1991 г. к предыдущему году увеличился в фактических ценах на 91%, в сопоставимых – уменьшился на 11%, то есть дефлятор составил 215% *** (в 1990 г. – 105%). Следует отметить, что даже в 1991 г., когда советская система уже агонизировала, централизованное управление не допустило значительных отличий в уровнях инфляции в республиках: максимальный рост розничных цен наблюдался в Молдове (197,4%), минимальный – в Беларуси (181,3%) ****.

Триллер гиперинфляционного взрыва продемонстрировал первый год государственной независимости бывших советских республик, которые обзавелись собственной национальной валютой, но не смогли обеспечить ее стабильность. Так, в 1992 г. инфляция в каждой из них была более чем 10-кратной, то есть превышала 1000-процентный рубеж (табл. 1). Быстрее других искусством печатать деньги овладели страны Балтии. Украина же в первые годы своей государственности в борьбе с инфляцией оказалась самой беспомощной. Накануне введения гривны потребительские цены по сравнению с их уровнем в 1990 г. выросли в 120 тыс. раз, что и определило пропорцию деноминации: 1 грн. равнялась 100 тыс. купоно-карбованцев. Стыдно вспоминать о степени дискредитации национальной валюты.

Догривневая гиперинфляция была результатом и в определенной степени фактором экономической разрухи. От нее пострадали все отрасли экономики, но наибольшие потери понесло сельское хозяйство, безнадежно проигравшее отраслевые ценовые гонки (табл. 2), что в корне изменило отраслевые пропорции национальной экономики. В конце периода существования купоно-карбованца показатель выпуска национальной экономики сократился на половину, а ВВП страны составил только 43% от уровня 1990 г. В сельском хозяйстве темпы падения были несколько меньше: выпуск и ВДС отрасли равнялись 60% от уровня 1990 г., то есть доля агропроизводства в этих центральных макроэкономических характеристиках в сравнительных ценах существенно выросла (табл. 3), но из-за значительного гиперинфляционного диспаритета цен место и роль агросферы были занижены, что создало проблему учета, перешедшую и в сегодняшний день.

* Индекси споживчих цін за 2014 р. : стат. щорічник. – К., 2015. – С. 8.

** Народне господарство України у 1991 р. : стат. щорічник. – К., 1992. – С. 138, 139.

*** Там же. – С. 6, 8.

**** Там же. – С. 18.

Таблица 1

**Индексы потребительских цен в странах европейской части
постсоветского пространства ***

(разы)

Страны	Годы					1992–1996 гг. (тыс. раз)
	1992	1993	1994	1995	1996	
Украина.....	16,3	48,4	9,9	4,8	1,8	67,5
Российская Федерация **.....	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	2,2
Беларусь.....	10,7	12,9	23,2	8,1	1,5	38,9
Молдова.....	12,1	12,8	5,9	1,3	1,2	1,4
Эстония.....	11,8	1,9	1,5	1,3	1,2	0,052
Латвия.....	10,5	2,1	1,4	1,3	1,2	0,048
Литва.....	11,2	5,1	1,7	1,4	1,3	0,177

* Составлено автором по: Статистичний щорічник України за 2000 р. – К., 2001. – С. 535; Индексы споживчих цін за 2014 р. : стат. щорічник. – К., 2015. – С. 8.

** Декабрь к декабрю.

Таблица 2

Индексы цен производителей в Украине в 1992–1996 гг.*

(разы к предыдущему году)

Отрасли	Годы					1992–1996 гг. (тыс. раз)
	1992	1993	1994	1995	1996	
Промышленность.....	25,9	48,0	12,3	5,9	1,5	135,3
Сельское хозяйство.....	18,5	39,6	6,7	4,3	1,6	33,8
Строительство.....	37,9	33,4	11,0	6,7	1,8	167,9
Дефлятор выпуска всех отраслей экономики	19,0	36,1	9,8	5,2	1,6	55,9

* Составлено автором по: Статистичний щорічник України за 2000 р. – К., 2001. – С. 75; Національні рахунки України за 2005 р. : стат. зб. – К., 2007. – С. 16.

Таблица 3

**Удельный вес сельского хозяйства
в национальной экономике Украины ***

Годы	Показатели	Все отрасли экономики	Сельское хозяйство
Выпуск			
1990	млн. руб.	344765	62946
1990	удельный вес (%).....	100,0	18,3
1996	в сравнительных ценах 1990 г. (млн. руб.).....	174796	37831
1996	удельный вес (%).....	100,0	21,6
1996	в фактических ценах (млн. грн.).....	185390	26746
1996	удельный вес (%).....	100,0	14,4
Валовой внутренний продукт			
1990	млн. руб.	167129	40742
1990	удельный вес (%).....	100,0	24,4
1996	в сравнительных ценах 1990 г. (млн. руб.).....	71865	24660
1996	удельный вес (%).....	100,0	34,3
1996	в фактических ценах (млн. грн.).....	81519	9584
1996	удельный вес (%).....	100,0	11,8

* Составлено автором по: Національні рахунки України за 2005 р. : стат. зб. – К., 2007. – С. 39, 47.

В 1990 г. в сельском хозяйстве (основная и дополнительная работа) было занято свыше 20% работающих * и приблизительно такой же была доля отрасли в национальных показателях выпуска и ВВП. Почему сегодня между этими долями двукратная разница – вопрос анализа статистической достоверности.

* Статистичний щорічник України за 2000 р. – К., 2001. – С. 342.

Вызванная трансформационным кризисом гиперинфляция стала орудием всеобщего обнищания, о чем убедительно свидетельствуют расходы населения на питание. В 1990 г. суточный душевой рацион питания содержал 3,6 тыс. ккал, на что расходовалось 33% совокупного дохода. В 1996 г. показатель калорийности уменьшился до 2,6 тыс. ккал, а доля расходов на питание выросла до 61%, то есть на единицу калорийности средний украинец вынужден был тратить в 2,5 раза большую часть своего снизившегося дохода *. Характерная черта обнищания населения во времена купоно-карбованца – увеличение доли продуктов личных подсобных хозяйств в продовольственном потреблении: в 1990 г. они составляли приблизительно четверть, в 1996 г. – более трети всех продовольственных продуктов **.

Весьма значительные межотраслевые отличия в темпах роста цен в период купоно-карбованца по-разному повлияли на экономику крупных и малых аграрных хозяйств. В 1996 г. в секторе сельскохозяйственных предприятий доля промежуточного потребления в выпуске равнялась 77%, в секторе домохозяйств населения – 48%. Поэтому удорожание средств агропроизводства оказалось наиболее губительным именно для крупных предприятий. В 1990–1996 гг. сельскохозяйственные предприятия сократили объемы произведенной сельхозпродукции в 2,5 раза, в том числе животноводства – более чем втрое, что говорит о быстром ухудшении финансовых показателей этого сектора агропроизводства. Так, если в 1990 г. на сельскохозяйственные предприятия приходилась почти четверть прибылей всех предприятий и хозяйственных организаций страны, то в 1992–1993 гг. – 19%, в 1994 г. – 12%, в 1995 г. – 4%, а в 1996 г. – сельское хозяйство, единственная из 10 основных отраслей, попало в категорию убыточных.

Сектор домохозяйств населения намного успешнее пережил период гиперинфляции – объемы его производства даже выросли на 4%, что было обусловлено значительным расширением площади землепользования, большей приспособленностью к рыночным условиям, меньшей зависимостью от государственных заготовок и государственного снабжения.

В сентябре 1996 г. Украина ввела новую национальную денежную единицу – гривню, на которую возлагали надежды и требования устойчивости функционирования. Необходимость обеспечения устойчивости национальной валюты записана в Конституции Украины (ст. 99) и уставе Национального банка Украины. Как понимать эти требования, что такое валютная устойчивость? Этимология термина “устойчивость” позволяет трактовать ее как: а) отсутствие изменений; б) устойчивый тренд изменений, то есть отсутствие инфляции или ее умеренные стабильные темпы.

Признание инфляции фактором экономического роста породило многочисленные теории касательно ее оптимального уровня. Условия Маастрихтского соглашения требуют от стран Европейского Союза придерживаться порогового показателя инфляции, который не должен превышать 3% годовых. НБУ, признавая, что “...главной целью денежно-кредитной политики является обеспечение стабильности денежной единицы Украины”, предлагает считать оптимальным темп годовой инфляции на уровне 5% с допустимым отклонением +/- 1 процентный

* Статистичний щорічник України за 1996 р. – К., 1997. – С. 432.

** Бюджети сімей робітників, службовців, колгоспників і пенсіонерів у 1990 р. : стат. зб. – К., 1991. – С. 5.

пункт *. Существуют научные рекомендации, согласно которым современному состоянию экономики Украины отвечает инфляция на уровне 6–9% в сочетании с ежегодной девальвацией на уровне 3–5%. Как оценить эти макроэкономические предложения с учетом интересов аграрной сферы?

Цены на сельскохозяйственную продукцию – многофакторный результат, который, в частности, зависит от погодных условий: в неурожайные годы цены растут, а в урожайные – падают. В данном случае имеем обратную зависимость между производством и инфляцией, не вписывающуюся в теории инфляционного стимулирования. То же самое можно сказать и о национальной экономике в целом в периоды кризиса, например, в упомянутую нами эпоху купоно-карбованца.

Сельскому хозяйству инфляционный процесс не выгоден. Отрасль мало монополизирована и проигрывает ценовые гонки другим секторам экономики. За 17 лет существования гривни только в пяти случаях индекс цен отраслевой реализации превышал соответствующий показатель цен приобретения. В целом же за весь гривневый период в сельском хозяйстве Украины цены реализации выросли в 7,5 раза, а цены приобретения – в 9,7 раза. Понятно, что определить желаемый уровень инфляции только с позиции агросферы невозможно, но расхождения в экспертных оценках требуют теоретического обобщения. Для этого обратимся к мировому опыту.

Если инфляция – ресурс роста, то она должна иметь свою эффективность. Показателем такой эффективности может служить прирост выпуска или ВВП на 1% роста цен. Соответствующий расчет приведен в таблице 4. Разброс уровней этого показателя по странам мира настолько значителен, что возникает сомнение в самой идее факторного влияния инфляции на темпы экономического развития, поскольку пропорциональность между этими показателями не ощущается.

Таблица 4

Инфляция и экономический рост в некоторых странах мира *

(%)

Страны	ВВП на душу населения		Среднегодовой темп прироста потребительских цен в 2000–2012 гг.	Темпы прироста ВВП в расчете на 1% прироста инфляции
	темпы роста в 2012 г. (% к 2000 г.)	среднегодовой темп прироста в 2000–2012 гг.		
Украина.....	195,8	5,8	9,9	0,59
Россия.....	203,2	6,1	11,5	0,53
Беларусь.....	252,6	8,0	25,4	0,31
Молдова.....	202,6	6,1	8,9	0,69
Эстония.....	245,7	7,8	4,3	1,81
Латвия.....	272,4	8,7	5,0	1,74
Литва.....	280,7	9,0	3,0	3,00
Болгария.....	253,6	8,1	5,6	1,45
Польша.....	215,5	6,6	3,0	2,20
Румыния.....	297,4	9,5	10,8	0,88
Великобритания.....	135,2	2,6	2,7	0,96
Германия.....	162,5	4,1	1,7	2,41
Франция.....	146,1	3,2	1,8	1,78
Италия.....	132,4	2,4	2,3	1,04
Канада.....	140,7	2,9	2,1	1,38
США.....	141,9	3,0	2,4	1,25

* Вісник Національного банку України. — 2015. — № 5. — С. 6.

Окончание таблицы

Швейцария.....	111,0	0,9	0,7	1,29
Япония.....	109,6	0,8	-1,3**	...
Китай.....	320,1	10,2	4,4**	2,32

* Составлено автором по: Статистичний щорічник України за 2013 р. – К., 2014. – С. 519, 523.

** Дефлятор ВВП.

На постсоветском пространстве особых успехов достигли страны Балтии. опережая своих восточных соседей по росту душевого ВВП, они достигают этого при значительно более низком уровне инфляции. Рекордно высокие темпы экономического роста при умеренной инфляции демонстрирует также Китай. В мировом инфляционном процессе принципиально отличную позицию занимает Япония, экономика которой обеспечивает малые, но положительные темпы роста душевого ВВП в сочетании с политикой дефляции: за 2000–2012 гг. ВВП на душу населения увеличился на 11%, а дефлятор ВВП уменьшился на 15%. Хотя малые темпы экономического роста – недостаток дефляционной тенденции, у такой политики много сторонников.

Повышение благосостояния населения страны может происходить двумя путями: а) в инфляционной гонке доходов и цен первые имеют более высокие темпы роста; б) доходы растут медленно или остаются стабильными, но потребительские цены снижаются. Пример первого варианта – Украина в 2008 г., когда годовая инфляция достигла давно невиданных 25,2%, при этом средняя заработная плата увеличилась на 33,7%, а средняя пенсия – на 36,4%. Пример второго варианта – Украина в 1950-х годах и Япония сегодня.

В начале докризисного 2013 г. проводился выборочный опрос домохозяйств на предмет их самооценки уровня своих доходов. Более двух третей (68%) респондентов отнесли себя к категории бедных, поскольку доход всей семьи составлял менее 5000 грн. Для того чтобы определить динамику своего дохода при первом варианте его роста, бедный человек должен рассчитать его номинальную, располагаемую и реальную величины, что требует знаний и информации. Значительно более доступным для понимания является снижение цен. Рядового потребителя дефляция радует, а инфляция – беспокоит, поэтому японский опыт заслуживает изучения.

Дефляционный или малоинфляционный тип экономического развития имеет важное преимущество – отсутствие девальвации. На наш взгляд, девальвация – поражение финансовой политики, хотя имеются и сторонники ее периодического или даже ежегодного проведения. Какие “плюсы” и “минусы” этой финансовой меры? Сначала о первых:

– девальвация выгодна всем гражданам страны, имеющим доходы и накопления в иностранной валюте, поэтому она стимулирует экспортную деятельность;

– девальвация выгодна иностранным посетителям страны, поэтому положительно влияет на развитие туризма;

– девальвация приводит к удорожанию импорта, следовательно, стимулирует импортозамещение.

Теперь вторая чаша весов. С 1 сентября 1996 г. по 1 сентября 2015 г. официальный обменный курс гривни к доллару девальвировал в 12 раз, среднегодовой темп обесценения достиг 14%. Недостатки такой тенденции следующие:

— девальвация напрямую нарушает конституционные требования обеспечения устойчивости национальной денежной единицы;

— обесценение национальной валюты приводит к утрате уважения не только к ней, но и к ее эмитенту, поэтому страна с неустойчивой валютой теряет свой престиж;

— периодические обвалы валютного обменного курса свидетельствуют не только о перманентной кризисной ситуации, но и о недостаточной квалификации денежной власти. В исторический период "реформы Витте" стабильность золотой валюты обеспечивала высокие темпы экономического развития, за что С.Ю. Витте, выпускника Одесского университета, называли финансовым гением. Современной Украине остро нужны финансовые гении, но пока нам, к сожалению, не везет;

— девальвация усиливает "долларизацию" экономики, а с ней и роль теневого сектора;

— девальвационные ожидания поднимают кредитные ставки до заоблачного уровня, резко уменьшая кредитную доступность;

— девальвация — не только продукт инфляции, но и ее мощный двигатель;

— девальвация усложняет импорт прогрессивных технологий. Для сельского хозяйства это имеет исключительное значение, поскольку большая часть отраслевых средств производства (техника, удобрения, средства защиты) имеют импортное происхождение;

— девальвация, и это не менее важно, обесценивает накопления и доходы в национальной валюте. В 2013 г. средняя заработная плата в Украине составляла 3265 грн., официальный валютный курс гривни к доллару — 7,993; в 2015 г. средняя зарплата превысила 4000 грн., валютный же курс вырос до 22 грн. за 1 дол. Следовательно, долларовое наполнение заработной платы сократилось более чем вдвое. К тому же 80% доходов украинских граждан формируют заработные платы и пенсии, поэтому девальвация — это грабеж большей части населения страны.

Перечисленные недостатки, на наш взгляд, настолько существенны, что безусловно требуют недопущения девальвации национальной денежной единицы. Исторический опыт свидетельствует, что Украина способна достичь настоящей устойчивости своей валюты. В 2000 г. официальный курс гривни к доллару составлял 5,44, а в середине 2008 г. — 4,85, следовательно, в течение 8 лет гривня ревальвировала, и это был успешный период для экономики — за эти годы ВВП страны увеличился на 80%.

Для того чтобы Украине не потребовалась девальвация (гривни к доллару), темпы инфляции должны совпадать с американскими, то есть равняться приблизительно 2,5% в год. Это и является тем оптимальным, на наш взгляд, уровнем инфляции для нашей страны, к которому надо стремиться, учитывая мечту о членстве в ЕС. Спорить с Дж.М. Кейнсом мы не можем, но мировая и отечественная статистика не дает подтверждения положительного влияния любого уровня инфляции на экономический рост. В частности, статистика Украины демонстрирует обратную зависимость между уровнями инфляции и экономическим ростом. Высокая инфляция — это не фактор роста, а печальный результат кризисного упадка. Именно такая зависимость имела место при резком сокращении производства в Украине в 1990-х годах, во время кризиса 2008–2009 гг. и, наконец, при последнем кризисе 2014–2015 гг.

Таким образом, надеяться на оптимальные темпы инфляции рано, Украина еще преодолевает последствия кризисного инфляционного взрыва 2014–2015 гг. Денежная власть страны, в меру возможностей влияя на инфляционный процесс, должна решать проблему межотраслевых ценовых пропорций (паритетов). Для сельского хозяйства принципиальное значение имеют три аспекта ценовой паритетности в интенсивной инфляционной динамике:

- 1) соотношение темпов роста цен на сельскохозяйственную продукцию и цен всей национальной экономики. Эта пропорция характеризует межотраслевое ценовое распределение финансовых ресурсов и удельный вес отрасли в нем;
- 2) соотношение темпов движения цен приобретения и реализации для агропроизводителей, от которого зависит отраслевая рентабельность;
- 3) соотношение цен производителей и потребителей продовольствия, определяющее продовольственный спрос, который, в свою очередь, обуславливает объемы продовольственного рынка, в частности, производства аграрной продукции.

Количественную характеристику ценовой паритетности дает информация системы национальных счетов. Любой отрасли выгодно иметь максимально высокий дефлятор валовой добавленной стоимости (роста цен реализации) и максимально низкий дефлятор промежуточного потребления (динамика цен приобретения). Данные таблицы 5 служат дополнительным подтверждением невыгодности инфляционного движения для сельского хозяйства: дефлятор ВДС значительно ниже среднего показателя в национальной экономике, дефлятор промежуточного потребления существенно выше, то есть аграрная отрасль проигрывает инфляционные соревнования другим секторам.

Таблица 5

Динамика инфляции в Украине за период 1990–2013 гг. *

Показатели	1990 г. (млн. руб.)	2013 г. (млн. грн.)	2013 г. в % к 1990 г.		
			индекс стоимости	индекс физического объема	индекс- дефлятор
Валовая добавленная стоимость					
Все отрасли.....	159768	1336364	836,4	70,6	1184,8
в том числе:					
– промышленность.....	57625	303086	526,0	51,8	1015,4
– сельское хозяйство.....	40858	132354	323,9	96,0	337,4
Промежуточное потребление					
Все отрасли.....	177636	1853194	1043,3	107,3	972,3
в том числе:					
– промышленность.....	113545	919775	810,1	112,4	720,7
– сельское хозяйство.....	22233	183192	824,0	77,3	1066,0

* Составлено автором по: Національні рахунки України : стат. зб. (за соответствующие годы).

В то же время следует отметить, что даже при диспаритете межотраслевой ценовой динамики сельское хозяйство сегодня – одна из наиболее рентабельных отраслей. Так, в 2014 г. уровень ее рентабельности многократно превышал аналогичный показатель ведущей отрасли национальной экономики – промышленности: 25,9% * против 2,3% **. Такая ситуация объясняется несколькими причинами: в сельском хозяйстве значительная часть использованных средств – продук-

* Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 р. : стат. бюлетень. – К., 2015. – С. 8.

** Статистичний щорічник України за 2014 р. – К., 2015. – С. 306.

ция собственного производства, которую включают в расходы по себестоимости; отрасль намного отстает по уровню оплаты труда; из-за недооценки рыночной стоимости основных фондов снижаются размеры амортизационных отчислений. Кроме того, ценовая система, обеспечивающая высокую рентабельность, и малая налоговая нагрузка — важные факторы успешного развития аграрного производства в последние годы, что не исключает необходимость их дальнейшего совершенствования, среди основных направлений которого стоит назвать следующие.

Главный недостаток системы цен, в условиях которой действует аграрный сектор, — ее неспособность обеспечить стабильность показателей рентабельности производства во времени. Так, 2013 и 2014 гг. были приблизительно одинаковыми по природным условиям и производственным результатам, но в 2013 г. рентабельность всех сельскохозяйственных предприятий достигла 11,2%, а в 2014 г. — 25,9%. Стабилизировать ценовые колебания призван Аграрный фонд, но пока он малоэффективен, что особенно видно по размаху варьирования годовых цен на отдельные продукты. Так, в катастрофически неурожайном 2003 г. рентабельность зерновых и зернобобовых культур равнялась 45,8%, а в рекордно урожайном 2013 г. она опустилась до 1,5% *. Мировой опыт и собственные потребности говорят о необходимости организации государственными институциями широкомасштабных финансовых и товарных интервенций как о чисто рыночном методе ценового регулирования.

Второе важное направление совершенствования действующего аграрного ценового механизма — сближение уровней рентабельности производства отдельных продуктов и усиление действия закона средней нормы прибыли в подотраслях аграрного комплекса. Много лет подряд для сельскохозяйственных предприятий Украины убыточным является производство говядины, птицы, баранины, шерсти. И хотя государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий посредством механизма ценовых доплат растет, формы ее направленности пока оставляют в аграрном производстве значительные зоны убыточности.

В условиях интенсивной инфляционной тенденции рентабельность — результат динамики расходов и цен производителей. В постсоветский период сельскохозяйственные предприятия Украины достигли значительных успехов в плане повышения ресурсоотдачи. Резко (в 4 раза) выросла производительность труда **, в 2,6 раза уменьшились расходы кормов на единицу продукции животноводства ***, вдвое сократились расходы удобрений на единицу продукции растениеводства****. Но упомянутый межотраслевой ценовой диспаритет привел к значительному превышению темпов роста себестоимости сельскохозяйственной продукции над темпами прироста цен реализации и, соответственно, к падению рентабельности (табл. 6).

В приведенных расчетах внимание привлекает следующее обстоятельство. По данным отчетности сельскохозяйственных предприятий, рост цен реализации за 1990—2014 гг. равнялся 7,6 раза, а соответствующая информация статистических сборников дает 5,5 раза. Предположение о заниженности официальных индексов инфляции присутствует в научной литературе, и мы считаем его обоснованным. Особое значение это имеет при расчете индекса потребительских цен, который

* Сільське господарство України у 2013 р. : стат. зб. — К., 2014. — С. 56.

** Там же. — С. 49.

*** Там же. — С. 44, 136.

**** Там же. — С. 44, 109.

Таблица 6

Рентабельность сельскохозяйственных предприятий Украины в 1990 и 2014 гг.*

Показатели	Себестоимость 1 т		Цена 1 т		Рентабельность (%)	
	1990 г. (руб.)	2014 г. (грн.)	2014 г. к 1990 г. (разы)	2014 г. (грн.)	1990 г.	2014 г.
Зерновые и зернобобовые...	81,67	1440,64	17,64	1812,80	196,6	25,8
Подсолнечник.....	138,71	2819,37	20,33	3847,16	236,0	36,5
Картофель.....	178,21	1965,88	11,03	2146,66	20,4	9,2
Сахарная свекла.....	38,82	421,53	10,86	497,01	28,9	17,9
Овощи (открытого и закрытого грунта).....	208,01	2406,17	11,57	2745,59	37,2	14,1
Фрукты, виноград.....	303,36	1751,35	5,77	2873,52	77,7	64,1
Растениеводство**	x	x	16,76	x	102,7	28,9
Крупный рогатый скот.....	2416,82	21268,53	8,80	13640,82	18,3	-35,9
Свиньи.....	2225,35	17475,41	7,85	18457,17	17,4	+5,6
Птица.....	2106,40	12848,03	6,10	10872,48	16,3	-15,6
Молоко.....	330,20	3282,79	9,94	3645,11	32,4	+11,0
Яйца (тыс. шт.).....	81,29	503,23	6,19	799,12	27,5	+58,8
Животноводство**	x	x	7,94	x	23,2	11,5
Всего**	x	x	13,28	x	44,0	24,8

* Составлено автором по: Реализация продукции сельскохозяйственных предприятий за 2014 р.: стат. бюллетень. – К., 2015. – С. 7, 8.
 ** Средневзвешенная по перечисленным продуктам.

признается главным показателем инфляционного процесса. Приведем свои аргументы.

В 1990 г. в Украине средняя заработная плата составляла 244 руб. в месяц, средняя пенсия – 97 руб., в 2014 г. – соответственно, 3455 грн. и 1554 грн., что дает номинальный рост заработной платы в 14 раз, пенсий – в 16 раз. Официальный индекс потребительских цен за этот период равен 9 раз*. Следовательно, реальные доходы населения выросли на 60%, а такое ошутимое обогащение должно было бы значительно повысить показатели народного благосостояния. К сожалению, статистика потребления свидетельствует не об обогащении, а об обнищании населения за анализируемый период (табл. 7), что служит убедительным доказательством весьма существенного *занижения* индекса инфляции.

Еще одним таким доказательством могут служить данные таблицы 8. Официальная статистика фиксирует более чем четырехкратный рост реальных доходов населения с 1999 г. (“дно” рецессии) по 2013 г. (последняя публикация), но за этот период ВВП страны увеличился только на 71%. Даже при значительном росте нормы потребления в ВВП

* Индекси споживчих цін за 2014 р.: стат. щорічник. – К., 2015. – С. 8, 9.

такое увеличение реальных доходов невозможно. В данном случае снижение индекса потребительских цен завышает уровень роста реальных доходов населения.

Таблица 7

**Динамика уровня жизни населения Украины
за период 1990–2013 гг.***

Показатели	Годы		2013 г. в % к 1990 г.
	1990	2013	
Потребление мясoproдуктов на душу населения (кг в год).....	68	56	82,6
Энергетическая ценность всего питания (ккал в сутки).....	3597	2969	82,5
Удельный вес расходов на питание в совокупном доходе семей (%)	30,5	45,7	149,8
Удельный вес расходов на питание вне дома во всех расходах на питание (%).....	8,5	3,5	41,2
Введено в эксплуатацию жилья (м ² на 1000 населения).....	338	248	73,4
Перевезено пассажиров транспортом общего пользования (пас. км на 1 чел.).....	4295	2839	66,1
Количество оздоровившихся в санаторно-курортных учреждениях (чел. на 1000 населения).....	124	63	50,8
Заболееваемость активным туберкулезом (на 100 тыс. населения).....	31,9	68,0	213,2

* Составлено автором по: Статистичний щорічник України за 2013 р. – К., 2014. – С. 204, 218, 391, 392, 435, 458.

Таблица 8

**Динамика доходов населения Украины
за период 2000–2013 гг.***

(млн. грн.)

Годы	Номинальные доходы	в том числе			Индекс потребительских цен (1999 г. = 100%)	Реальный располагаемый доход		
		доходы в натуре	налоги и платежи	располагаемый доход		млн. грн.	% к предыду- щему году	% к 1999 г.
2000	128736	23481	8646	96609	128,2	75358	104,1	104,1
2001	157996	27724	11224	119048	143,6	82894	110,0	114,5
2002	185073	29029	14426	141618	144,8	97815	118,0	135,1
2003	215672	34429	18665	162578	152,3	106716	109,1	147,4
2004	274241	35314	20894	212033	166,1	127632	119,6	176,3
2005	370636	43489	28872	298275	188,6	158136	123,9	218,5
2006	472061	66298	42177	363586	205,7	176797	111,8	244,2
2007	623289	86359	65977	470953	232,0	202962	114,8	280,4
2008	845641	113136	98012	634493	290,5	218387	107,6	301,7
2009	894286	127487	105434	661915	336,8	196548	90,0	271,5
2010	1101175	152131	101095	847949	368,4	230158	117,1	317,9
2011	1266753	164775	112995	988983	397,9	248571	108,0	343,4
2012	1457864	192827	115793	1149244	405,9	283122	113,9	391,1
2013	1548733	204842	128436	1215457	404,6	300392	106,1	415,0

* Составлено автором по: Статистичний щорічник України за 2014 р. – К., 2015. – С. 360.

Продовольственные расходы – лакмусовая бумажка благополучия страны. В богатых странах относительно мала доля расходов на питание в семейных бюджетах и относительно велика доля расходов на питание вне дома во всех расходах на питание. Именно эти показатели достоверно характеризуют реальные доходы

населения. К сожалению, в Украине динамика этих показателей не имеет устойчивой восходящей тенденции. В настоящее же время страна столкнулась с новым кризисом производства и потребления. Инфляционный взрыв 2014 г. оказался очень благоприятным для сельского хозяйства. Цены сельскохозяйственных производителей за год выросли на 24,3% (в промышленности – на 17,1%, строительстве – на 9,5%), увеличились ценовые доплаты в режиме НДС-аккумуляции. Однако одновременно ценовые сдвиги существенно уменьшили доходы населения, и, как результат, сократился внутренний спрос на продовольственные продукты. За 2014 г. реальная средняя заработная плата упала на 5,6%, реальная пенсия – на 9,2%, вследствие чего розничный продовольственный товароборот сократился на 4%, оборот ресторанного хозяйства – на 14%, продажа продовольственной продукции на городских рынках – почти на 17% *.

В 2014 г. статистика бюджетов населения зафиксировала некоторое ухудшение показателей продовольственного потребления. Доля продовольственных расходов во всех потребительских расходах домохозяйств повысилась с 54,5% до 55,1%, и хотя разница незначительна, тенденция улучшения этого показателя прервалась **. Домохозяйства увеличили расходы на продовольственные нужды на 8,1%, что при подорожании продовольствия на 12,2% означает, что индекс физического объема питания равнялся 96,4% (108,1:112,2), то есть состояние продовольственной безопасности страны ухудшилось ***.

Поскольку индекс девальвации значительно превышает индекс инфляции, в общем объеме продаж продовольствия растет доля внешнего рынка (табл. 9). Современный инфляционно-девальвационный процесс характеризуют следующие особенности: на внутреннем рынке цены выросли, на внешнем – снизились, но экспортировать выгоднее, чем продавать на национальном рынке. Если же курс гривни стабилизируется, начнет расти удельный вес внутреннего аграрного рынка.

Таблица 9

Внутренний и внешний агропродовольственные рынки Украины в 2013–2014 гг. *

№ п. п.	Показатели	Годы	
		2013	2014
1.	Количество домохозяйств (тыс.).....	16090,4	14455,5
2.	Денежные расходы одного домохозяйства на питание (грн. в год)...	20408	22068
3.	Объемы внутреннего продовольственного рынка (млрд. грн.) (п. 1 x п. 2).....	328,4	319,0
4.	Экспорт агропродовольственных продуктов (млрд. дол.).....	17,1	16,8
5.	Средний официальный курс гривни к доллару.....	7,9930	11,8867
6.	Экспорт продовольственной продукции в национальной валюте (млрд. грн.) (п. 4 x п. 5).....	136,7	199,7
7.	Всего продано агропродовольственных продуктов (млрд. грн.) (п. 3 + п. 6).....	465,1	518,7
8.	Доля внешнего рынка в общем объеме продаж агропродовольственных продуктов (%) (п. 6 : п. 7).....	29,4	38,5

* Составлено автором по: Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 р. : стат. зб. – К., 2015. – С. 132; Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 р. : стат. зб. – К., 2015. – С. 49.

* Обсяги продажу та ціни основних сільськогосподарських продуктів на міських ринках за січень – грудень 2014 р. : стат. бюлетень. – К., 2015. – С. 6.

** Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 р. : стат. зб. – К., 2015. – С. 67.

*** Там же. – С. 132.

В 2015 г. темпы инфляционной динамики ускорились. Если в 2014 г. в измерении декабрь к декабрю предыдущего года индекс потребительских цен увеличился на четверть, то уже в 2015 г. — на 43%. Главная причина такой ситуации — девальвация. В 2014 г. среднегодовой валютный курс обесценил национальную денежную единицу в 1,5 раза (с 8 до 12 грн. за 1 дол.), в 2015 г. динамика обесценивания была с 12 до 24 грн. за 1 дол. Усиление инфляции в сочетании с дополнительным налогообложением заработных плат, пенсий, доходов от депозитов отрицательно сказывается на покупательной способности населения, что, в свою очередь, вынуждает сокращать производство. Однако в 2014 г. агропродовольственный сектор, даже несмотря на инфляционный взрыв, рос: сельское хозяйство увеличило объемы своей продукции на 2,2%, пищевая промышленность — на 2%. К сожалению, в 2015 г. произошло кризисное падение объемов производства: сельскохозяйственного — почти на 5%, пищевой промышленности — на 11%.

В арсенале мирового опыта борьбы с кризисными явлениями много методов, среди которых едва не главным является стремление сохранить уровень ликвидности, чтобы не допустить падения производственного и потребительского спроса. Именно этот рецепт нужен для лечения украинской экономики. Рост доходов населения должен опережать темпы инфляции, и именно по этому критерию следует оценивать достижения экономической политики.

*Статья поступила в редакцию 16 сентября 2015 г.
и была обновлена 4 марта 2016 г.*

МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

УДК 654:339.13.025.87

Т. Н. МЕЛЬНИК,
*профессор, доктор экономических наук,
завкафедрой международной экономики
ГВУЗ “Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана”,*
М. М. ДУМИКЯН,
*аспирант кафедры международной экономики
Киевского национального торгово-экономического университета*

ПРОЦЕССЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ *

Рассмотрены актуальные вопросы оценки уровня транснационализации на мировом рынке телекоммуникационных услуг. Проанализировано распределение крупнейших транснациональных компаний в сфере телекоммуникационных услуг. Исследованы современные концепции развития мирового рынка телекоммуникационных услуг.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, телекоммуникационные услуги, глобализация, мировой рынок, информационные технологии.

T. N. MEL'NIK,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Chair of International Economy
V. Het'man Kyiv National Economic University,*
M. M. DUMIKYAN,
*Post-graduate of the Chair of International Economy
Kyiv National University of Trade and Economics*

PROCESSES OF TRANSNATIONALIZATION ON THE WORLD MARKET OF TELECOMMUNICATION SERVICES

The current issues of assessing the level of transnationalization on the global market of telecommunication services are considered. The distribution of the largest multinational companies in the field of telecommunication services is analyzed. Modern conceptions of the development of the world market of telecommunication services are studied.

Keywords: transnational corporation, telecommunication services, globalization, global market, information technologies.

В условиях глобализации мировой экономики, которая сопровождается нестабильностью и изменчивостью среды функционирования субъектов предпринимательской деятельности, быстрыми темпами развивается сфера информатизации и высоких технологий. Динамичное развитие этих отраслей в последние годы усилило неравенство макроэкономического развития отдельных стран, обострило кон-

Мельник Татьяна Николаевна (Mel'nik Tat'yana Nikolaevna) – e-mail: t.melnik64@mail.ru;
Думикян Микаэл Мгерович (Dumikyan Mikael Mgerovich) – e-mail: s.gromoff@gmail.com.

* Статья публикуется в авторской редакции.

курению на международных рынках и вызвало глобальное перераспределение сфер политического и экономического влияния. В последние годы выросли объемы мирового иностранного инвестирования в сферу телекоммуникаций, что можно объяснить быстрым развитием международных корпораций в данной области, большинство из которых являются транснациональными. Следует отметить, что сегодня транснациональные корпорации (ТНК) контролируют почти половину мирового промышленного производства и около 70% внешнеторговых операций. В то же время крупнейшие мировые ТНК владеют примерно 95% мировых патентов и лицензий [1]. При таких условиях глобальные проблемы развития экономических процессов, в том числе и на мировом рынке телекоммуникационных услуг, нельзя рассматривать отдельно от процессов транснационализации.

Сегодня индустрию телекоммуникаций следует считать одним из наиболее перспективных элементов глобальной экономической системы, поскольку сети связи (спутниковой, мобильной, кабельной, Интернет) охватывают территории практически 90% населения планеты. В то же время все более доступными становятся средства общения, а операторы разных видов коммуникационного влияния попадают в более жесткие условия конкурентной среды. Сегодня в конкурентной борьбе за своего потребителя способны внедрять эффективные стратегии развития только крупнейшие ТНК, владеющие соответствующими финансовыми ресурсами и научно-техническим потенциалом. Таким образом, общество становится более информатизированным, а мир — глобальным. Поэтому при интенсификации процессов глобализации и информатизации общества становится значимым мировой рынок телекоммуникационных услуг, сформировавшийся быстрыми темпами и даже в условиях мирового финансового кризиса демонстрирующий достаточно высокие темпы роста. Это предопределяет необходимость исследования основных предпосылок глобализационных процессов и оценки уровня транснационализации на мировом рынке телекоммуникационных услуг. Исследование, в котором определяются организационно-методологические основы оценки современных процессов транснационализации на рынке телекоммуникационных услуг, актуально и имеет практическое значение для прогнозирования развития конкурентоспособного рынка телекоммуникационных услуг в Украине.

Различные аспекты процесса транснационализации мировой экономической системы исследовали отечественные (в частности, И. Дахно, И. Гладий, В. Новицкий, Ю. Пахомов, А. Рогач, В. Рокоча, И. Сазонец, Л. Суплин) и зарубежные (Ч. Гил, Д. Дэниэлс, Ч. Киндлебергер, Дж. Майер, Э. Пенроуз, Г. Перлмуттер, Дж. Стиглиц, С. Хаймер и другие) ученые. Проблемы деятельности транснациональных корпораций на мировом рынке телекоммуникационных услуг изучали в своих научных трудах отечественные и зарубежные исследователи: И. Золоторева, В. Тронько, А. Шнырков, С. Якубовский, Дж. Данинг, Б. Льюис, Дж. Спиффорд, Л. Уэлс.

Несмотря на большое количество научных работ в этой сфере, приходится констатировать, что многие аспекты, касающиеся особенностей развития мировых транснациональных компаний на рынке телекоммуникационных услуг Украины остаются малоисследованными. Таким образом, **цель статьи** — определить современные тенденции и оценить уровень транснационализации на рынке телекоммуникационных услуг, раскрыть сущность и специфику функционирования транснациональных компаний на мировом и украинском рынках телекоммуникационных услуг.

Транснационализация является составной частью процесса глобализации общества. Основной движущей силой экономической глобализации следует считать деятельность транснациональных корпораций, экспансия которых в мировое хозяй-

ство является одним из феноменов на рубеже XX–XXI вв. Как показывает практика, транснациональные корпорации все чаще пытаются получить доступ к высокотехнологическим отраслям, которые требуют огромных прямых инвестиций в развитие персонала и формирование конкурентного научно-технического потенциала.

Американский журнал “Fortune” опубликовал результаты исследования 100 наиболее крупных транснациональных корпораций Европы, обобщенные по уровню капитализации соответствующих отраслей в таблице 1.

Таблица 1

Распределение 100 крупнейших транснациональных корпораций Европы по отраслям в 2014 г. *

Отрасли	Количество ТНК	Капитализация отрасли	Коэффициент капитализации отрасли	(млрд. дол.)
				Средняя капитализация ТНК
Банковско-финансовая.....	23	942	0,8	41,0
Телекоммуникации и СМИ.....	16	925	1,15	57,8
Страхование.....	11	544	0,9	49,5
Компьютерная индустрия.....	8	476	1,18	59,5
Фармацевтика.....	7	602	1,7	86,0
Электротехника и электроника.....	6	246	0,8	41,0
Нефтегазовая.....	5	554	2,22	110,8
Пищевая.....	5	209	0,8	41,8
Внутренняя торговля.....	4	115	0,57	28,7
Автомобилестроение.....	3	77	0,5	25,7
Добывающая.....	2	43	0,4	21,5
Химическая.....	2	62	0,6	31
Авиакосмическая.....	2	32	0,3	16
Коммунальное хозяйство.....	2	63	0,6	31,5
Производство стройматериалов.....	1	16	0,3	16
Легкая промышленность.....	1	30	0,6	30
Гостиницы, рестораны.....	1	23	0,4	23
Услуги связи.....	1	1	0,4	23
Всего.....	100	4982	1,0	49,82

* Fortune magazine. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fortune.com/global500/>.

Данные таблицы 1 показывают, что наибольшее количество транснациональных корпораций Европы сконцентрировано в банковско-финансовом, телекоммуникационном и медийном, страховом бизнесе (50 компаний из 100). При этом их доля в общей капитализации составляет 48%. В список 100 крупнейших ТНК Европы вошли 16 компаний отрасли телекоммуникаций и СМИ, а по уровню капитализации отрасли они заняли 2-е место (925 млрд. дол.), что составляет 18,6% общей капитализации мировых отраслей.

Исследования показали, что замедление, начиная с 2013 г., среднемирового роста экономики сказалось и на динамике увеличения рынка информационно-коммуникационных технологий. Согласно классификации состава рынка ИКТ, предложенной одним из мировых лидеров IT-аналитики – агентством “Gartner”, в течение 2013–2014 гг. мировой IT-рынок показал незначительные тенденции к росту (+0,4%) и достиг объема 3,77 трлн. дол. *. Объемы мирового рынка IT-услуг в 2013–2014 гг. представлены в таблице 2.

По данным таблицы 2, рынок телекоммуникационных услуг является важной составляющей мирового рынка ИКТ. В 2013 г. объем мирового телекоммуни-

* Аналитическое агентство Gartner Dataquest : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gartner.com/technology/analysts.jsp>.

кационного рынка составил 1,63 трлн. дол. Более половины этого объема сформировано транснациональными корпорациями США. В 2014 г. объем мирового рынка телекоммуникационных услуг за счет увеличения объемов розничных продаж вырос и составил 1,65 трлн. дол. Примерно две трети этого объема обеспечивают развитые страны – Северной Америки, Западной, Центральной и Восточной Европы, ведущие страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Треть объема продаж обеспечена вкладом развивающихся рынков стран: Латинской Америкой, Ближним Востоком, Северной Африкой и т. д. *.

Таблица 2

Объемы мирового рынка информационно-коммуникационных технологий в 2013–2014 гг. *

(млрд. дол.)

Сегменты рынка	Г о д ы			
	2013		2014	
	объем	рост в 2013 г. в % к 2012 г.	объем	рост в 2014 г. в % к 2013 г.
Потребительские устройства.....	660	-1,4	689	4,4
Решения для хранения и обработки информации	140	0,2	143	2,3
Бизнес-предложения.....	299	4,9	320	6,9
IT-сервисы.....	922	1,8	964	4,6
Телекоммуникационные услуги.....	1633	-0,5	1655	1,3
Всего.....	3654	0,4	3771	3,2

* Аналитическое агентство Gartner Dataquest : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gartner.com/technology/analysts.jsp>.

Согласно данным влиятельного международного статистического портала “Statista”, уровень совокупных доходов мировой телекоммуникационной индустрии в 2014 г. составил более 1,6 трлн. дол., причем половина обеспечена результатами деятельности 10 крупнейших транснациональных телекоммуникационных компаний **.

1. China Mobile – крупнейший оператор, являющийся лидером по количеству абонентов и рыночной стоимости брэнда.

2. AT & T – американская компания, имеющая около 250 тыс. сотрудников.

3. Verizon Communications – компания, управляющая крупнейшей 4G LTE и надежными 3G сетями в США.

4. Vodafone – брэнд в Великобритании, предлагающий услуги 440 млн. абонентам в 65 странах мира.

5. Telefonica – испанская компания с операциями в более чем 22 странах, насчитывающая более 280 тыс. сотрудников.

6. America Movil – мексиканская компания, предлагающая услуги в 18 странах мира.

7. Telstra – австралийская компания, третья по количеству обслуживаемых ею абонентов.

8. Nippon Telegraph & Tel – японский телекоммуникационный гигант, имеющий представительства в странах Европы, Азии и Америки.

9. Deutsche Telecom – немецкая компания, планирующая расширить свой бизнес в США.

10. Softbank Group – пионер на мировом рынке, пополнивший свою абонентскую базу до 100 тыс. пользователей.

* Там же.

** Статистичний портал Statista [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.statista.com>.

Таким образом, результаты проведенных исследований показали, что современные развитые государства мира придают первостепенное значение как текущему развитию телекоммуникационной отрасли, так и разработке соответствующих стратегических планов развития в будущем. Оценивая уровень внедрения телекоммуникаций в экономическую, правовую, социальную и другие сферы жизни общества, а также основные стратегические направления их государственной поддержки, можно выделить виды стратегий ведущих стран – лидеров телекоммуникационного рынка [2].

США являются последователем стратегии инновационного лидерства в сфере телекоммуникационных услуг, в основе которой лежит нацеленность на научно-технологическое лидерство, рост инвестиций в информатизацию общества и активное развитие корпоративного сектора, оптимальное взаимодействие государственной доли секторов, государственная поддержка инновационной деятельности и транснациональных корпораций.

Страны ЕС являются сторонниками стратегии социальной направленности, которая предусматривает образование и переподготовку, доступность телекоммуникаций для всех граждан, финансирование науки и исследований в сфере телекоммуникаций, создание трансевропейских сетей муниципальных органов, здравоохранение.

Индия реализует стратегию активного участия в развитии телекоммуникаций: создание благоприятных налоговых, инвестиционных и административных режимов, экспорт телекоммуникационных услуг, формирование научных парков, субсидирование образования в сфере телекоммуникаций и ее привязка к конкуренции производства.

Для Российской Федерации характерна стратегия избирательного участия в построении информационного общества: государственная программа информатизации; наука и наукоемкие технологии – приоритетные направления в экономике; реализация проектов построения научных парков; концепция создания единого информационного пространства.

Каждой из рассмотренных стран присущи соответствующие ритм, темп и политика развития телекоммуникационного рынка как одной из наиболее динамично развивающихся в мире отраслей.

В целом провести современную оценку уровня транснационализации компаний в сфере предоставления телекоммуникационных услуг можно с помощью расчета так называемого индекса транснационализации. Индекс транснационализации компаний отражает степень вовлеченности той или иной ТНК в производство товаров и услуг за рубежом и рассчитывается как сумма трех величин [1]:

- доли активов за рубежом в общем объеме активов ТНК;
- доли продаж за рубежом в общем объеме продаж этой ТНК;
- доли персонала за рубежом в общей численности персонала этой корпорации.

Следовательно, значение индекса транснационализации можно рассчитать таким образом:

$$\text{Итр} = \left(\frac{A_z}{A_{\text{общ}}} + \frac{P_z}{P_{\text{общ}}} + \frac{Ш_z}{Ш_{\text{общ}}} \right),$$

где Итр – индекс транснационализации; A_z – зарубежные активы компаний; $A_{\text{общ}}$ – общие активы компаний; P_z – объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами; $P_{\text{общ}}$ – общий объем продаж товаров и услуг; $Ш_z$ – зарубежный штат компаний; $Ш_{\text{общ}}$ – общий штат работников компаний.

Отраслевая принадлежность транснациональной корпорации существенно влияет на объемы ее активов. Соответственно, лидерами становятся корпорации капиталоемких отраслей, в зарубежной собственности которых сосредоточиваются значительные материальные активы. Об этом свидетельствуют данные расчетов, проведенных в разрезе отраслевой группировки ведущих транснациональных корпораций мира (табл. 3).

Таблица 3

Распределение крупнейших нефинансовых транснациональных корпораций мира по отраслям и значениям индекса транснационализации в 2014 г. *

Отрасли	Количество ТНК	Общая доля ТНК отрасли в зарубежных показателях 100 ТНК			Индекс транснационализации (%)
		активы	продажи	занятость	
Автомобилестроение.....	11	18,3	18,1	12,6	45
Нефтегазовая.....	10	16,2	24,9	5,7	63
Коммунальные услуги.....	10	9,8	4,7	7,0	50
Телекоммуникационные услуги.....	9	13,2	5,8	5,7	46
Электротехническая и электронная....	9	12,5	13,3	15,9	50
Металлургия и горная.....	9	4,6	4,1	8,6	65
Торговля.....	9	5,2	9,6	15,4	39
Фармацевтика.....	8	5,6	4,4	5,1	57
Пищевая, текстильная и целлюлозно-бумажная.....	8	3,9	5,0	7,4	58
Диверсификационная деятельность.....	5	4,7	3,5	5,7	66
Химическая.....	3	1,6	1,9	1,4	52
Средства массовой информации.....	3	2,0	1,3	1,7	82

* Статистический портал Statista [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.statista.com>.

По результатам обработки информационной базы статистического портала "Statista" относительно сложившихся индексов транснационализации ведущих нефинансовых транснациональных корпораций мира можно сделать вывод, что телекоммуникационная отрасль характеризуется средним уровнем вовлеченности ТНК в производство товаров и услуг за рубежом (46%). В то же время по показателю привлечения активов за рубежом она занимает 3-е место (13,2%) среди отраслей с самым высоким уровнем транснационализации бизнеса. Таким образом, можно утверждать, что деятельность ТНК является основой развития мирового рынка телекоммуникационных услуг. В этой связи важное значение приобретает исследование современных концепций, объясняющих процесс транснационализации в данной сфере. Рассмотрим современные тенденции и механизмы развития мирового рынка телекоммуникационных услуг в направлении его транснационализации [3].

1. Теория размещения рассматривает сущность транснациональных корпораций сквозь призму размещения структурных подразделений компании в других странах. При этом решение о диверсификации деятельности связано, в первую очередь, с дешевизной и большей доступностью к сырьевым ресурсам в других странах, что, безусловно, снижает производственные затраты ТНК. Именно поэтому корпорации организуют производственно-хозяйственную деятельность через бизнес-подразделения там, где есть реальные условия уменьшения производственных расходов. Указанная теоретическая концепция позволяет выявить мотивы инвестирования в развитие транснациональных корпораций сферы телекоммуникаций из экономически развитых стран на территории стран "третьего мира" и стран с переходной экономикой. Так, если еще 10 лет назад лидером по показателю объе-

мов предоставления телекоммуникационных услуг был регион, охватывающий Европу, Ближний Восток и Африку (его доля составляла, по оценке экспертов ЮНКТАД, около 34,2%), далее шли Северная Америка (32,2%) и Азиатско-Тихоокеанский регион (27%), то в современных условиях доли этих регионов в формировании объемов предоставления услуг транснациональными корпорациями оцениваются примерно на одном уровне. Это означает, что за последние годы сформированы тенденции для развития телекоммуникационного рынка тех глобальных регионов, которые еще вчера рассматривались как малоперспективные на предмет инвестирования в них и были исключены из международного инновационного развития. Ввиду этого можно предположить, что в дальнейшем страны с переходной экономикой станут эпицентром бизнес-интересов крупнейших транснациональных корпораций в попытке охватить перспективные телекоммуникационные рынки.

2. Теория эклектической парадигмы, или, как ее еще называют, “парадигма Даннинга”, стала новым этапом в развитии процесса транснационализации мировых рынков. Этот новый концептуальный взгляд на проблему глобализации и интернационализации бизнеса предложен и освещен в цикле публикаций 1983–1996 гг. одним из ведущих ученых-теоретиков транснациональных корпораций, профессором Редингского университета Дж. Даннингом [4; 5]. Согласно его концептуальным подходам, на осуществление иностранного инвестирования и производства корпорация выделяет огромные средства. Компенсировать эти расходы можно только при условии, что целевой рынок, в который вкладываются финансовые ресурсы, будет благоприятным для инвестора с точки зрения возможности получения последним конкурентных преимуществ. ТНК в будущем будут способны еще и приносить соответствующую прибыль [3]. Дж. Даннинг предложил подход к выявлению таких преимуществ и назвал его “OLI-подход” [4].

В свою очередь, ключевыми категориями нового научно-теоретического подхода стали понятия “преимущества собственности”, “преимущества интернализации” и “преимущества размещения” [6].

Для того, чтобы национальная компания приобрела признаки транснациональной корпорации, она должна, в первую очередь, иметь преимущества собственности (“конкурентные преимущества”) по сравнению с другими аналогичными фирмами. Как отмечает Дж. Даннинг, все созданные фирмой активы можно разделить на видимые (физический капитал, деньги) и невидимые (технология, знания, опыт и т. д.). Именно невидимые активы, то есть особые фирменные активы (firm-specific assets), в большей степени и определяют конкурентные преимущества транснациональной корпорации [5]. Преимущества собственности устанавливают, какие отрасли и компании в этих областях имеют большую склонность к международной инвестиционной деятельности. Поэтому не случайно значительная часть ТНК сосредоточена в наиболее наукоемких и технологический отраслях. В этом аспекте не является исключением развитие рынка телекоммуникационных услуг. Преимущества собственности в сфере развития транснациональных корпораций на рынке телекоммуникационных услуг обеспечиваются путем осуществления агрессивной политики мощных операторов отрасли в направлении наращивания своей доли на рынке путем слияния и поглощения. Поэтому большинство рынков телекоммуникационных услуг в странах Западной, Центральной и Восточной Европы тяготеют к олигопольным форматам [3].

Заинтересованность компании в расширении бизнеса путем создания международного производства следует связывать с существованием так называемых “преимуществ интернализации”, то есть внутрикорпоративного согласованного

использования особых нематериальных активов и совокупных дополнительных невидимых активов [6]. Наибольшее преимущество интернализации имеют горизонтально или вертикально интегрированные производственно-финансовые и инвестиционные транснациональные корпорации, поскольку они обладают способностью к созданию дополнительных выгод на основе скоординированного использования особых или совокупных дополнительных активов. Таким образом, интернализация рассматривается как средство преодоления с помощью создания "внутренних рынков" несовершенства рыночного механизма, обусловленного государственными границами, трудностями информационного обмена и т. д.

Преимущества размещения являются ключевыми факторами в выборе географических регионов, в которых будет действовать ТНК. Эти преимущества определенным образом корреспондируют с теорией размещения и возникают под влиянием таких факторов, как размер рынка или отрасли, обеспеченность производственными факторами, отличия между странами в ценах на ресурсы, затраты связи и транспорта [5]. Окончательный выбор места аккумуляции иностранных инвестиций в принимающей стране осуществляется с учетом таких ее макроэкономических факторов, как экономическая стабильность и уровень защиты прав собственности.

Современный мировой рынок телекоммуникационных услуг находится в прямой зависимости от других рынков, в частности рынка труда. Разработка и воплощение в практику наукоемких и инновационных телекоммуникационных технологий требуют, с одной стороны, постоянного контроля за издержками производства, а с другой — привлечения персонала с креативным мышлением, способного генерировать новые идеи. Поэтому ведущие ТНК мира стремятся позиционировать производство в странах со сравнительно низкой стоимостью рабочей силы и высокой внутренней конкуренцией, в частности в странах Юго-Восточной Азии. Крупнейшие корпорации США на рынке телекоммуникаций получают значительную долю прибыли именно от зарубежных филиалов в азиатских странах (Китае).

Следовательно, транснациональные корпорации являются ключевыми игроками на мировом рынке телекоммуникационных услуг, укрепление позиций которых стало возможным в результате формирования ряда конкурентных преимуществ. Они не могут быть сымитированы внутренними игроками рынка отдельной страны: наличие мощной научно-технологической базы, возможность финансового давления на рынке, а также государственная поддержка при выходе на мировой рынок.

Выводы

Проведенное исследование деятельности транснациональных корпораций и оценки уровня транснационализации на мировом рынке телекоммуникационных услуг позволяет сделать следующие выводы.

1. Сфера телекоммуникаций занимает одно из первых мест в мире по объемам сформированных доходов и уровню капитализации отрасли. Сейчас это одна из наиболее перспективных для ведущих транснациональных корпораций сфер инвестиционных вливаний.

2. На мировом телекоммуникационном рынке происходит смена приоритетов в отношении охвата ведущими ТНК географических регионов. На главные места выходят рынки стран Латинской Америки, Ближнего Востока и Северной Африки.

3. Перспективой дальнейших исследований должна быть оценка отечественного сектора телекоммуникационных услуг с обоснованием стратегических на-

правлений выхода украинских ТНК на мировые рынки. Также целесообразным считаем проведение углубленной оценки индексов транснационализации ведущих отечественных компаний на рынке телекоммуникационных услуг.

Список использованной литературы

1. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації // Вісник КНЕУ. – 2014. – № 4. – С. 33–44.
2. Новикова І.В. Державне регулювання та підтримка конкурентоспроможності підприємств телекомунікацій // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 142–148.
3. Тронько В.В. Методологічні аспекти аналізу процесів транснаціоналізації на ринку телекомунікаційних послуг // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 4–5. – С. 105–109.
4. Dunning J. The Theory of International Production // International Trade Journal. – 1988. – Vol. 3. – № 1. – P. 21–66.
5. Dunning J. The Investment Path Revisited: Some Emerging Issues / Foreign Direct Investment and Government: Catalyst for Economic Restructuring ; [edited by I. Dunning, R. Narula]. – London, N-Y : Routledge, 1996. – P. 1–41.
6. Рогач О.І. Транснаціоналізація світової економіки: переосмислення парадигми // Економіка і управління. – 2014. – № 1 – С. 5–12.

References

1. Gudym K. *Transnatsionalizatsiya yak chynnyk globalizatsii* [Transnationalization as a factor of the globalization]. *Visn. KNEU – Bull. of KNEU*, 2014, No. 4, pp. 33–44 [in Ukrainian].
2. Novykova I.V. *Derzhavne reguluyvannya ta pidtrymka konkurentospromozhnosti pidpryemstv telekomunikatsii* [State's regulation and support of the competitiveness of telecommunication enterprises]. *Probl. Ekon. – Problems of Econ.*, 2014, No.1, pp. 142–148 [in Ukrainian].
3. Tron'ko V.V. *Metodologichni aspekty analizu protsesiv transnatsionalizatsii na rynku telekomunikatsiinykh poslug* [Methodological aspects of the analysis of processes of transnationalization on the market of telecommunication services]. *Zovn. Torg.: Ekon., Finan., Pravo – Extern. Trade: Economy, Financ., Right*, 2010, Nos. 4–5, pp. 105–109 [in Ukrainian].
4. Dunning J. The theory of international production. *Intern. Trade J.*, 1988, Vol. 3, No. 1, pp. 21–66.
5. Dunning J. The Investment Path Revisited: Some Emerging Issues, in: *Foreign Direct Investment and Government: Catalyst for Economic Restructuring*, edited by J. Dunning and R. Narula. London, New York, Routledge, 1996, pp. 1–41.
6. Rogach O.I. *Transnatsionalizatsiya svitovoi ekonomiky: pereosmyslennya paradygmy* [Transnationalization of the world economy: recomprehension of the paradigm]. *Ekon. i Upravl. – Econ. and Managem.*, 2014, No. 1, pp. 5–12 [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 10 октября 2015 г.
и была обновлена 15 января 2016 г.

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

УДК 336.71

С. И. БРУС,
*кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник,*
Е. А. БУБЛИК,
*кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник*

*Отдел денежно-кредитных отношений
ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины"
(Киев)*

ПОЛИТИКА КОЛИЧЕСТВЕННОГО СМЯГЧЕНИЯ В США И ЕС: ОСОБЕННОСТИ, РИСКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Исследованы особенности и перспективы внедрения политики количественного смягчения в ЕС и США. Проанализирован опыт ее реализации в США, который продемонстрировал ее эффективность в преодолении последствий кризиса. Показано, что значительные объемы эмитированной на развитых рынках ликвидности, которые перешли на рынки развивающихся стран, создали угрозы их финансовой устойчивости. Определены особенности реализации политики количественного смягчения в ЕС и ее возможное влияние на экономику европейских стран и Украины.

Ключевые слова: финансовые кризисы, монетарная политика, программы количественного смягчения, нетрадиционные монетарные инструменты, центробанки.

S. I. BRUS,
*Cand. of Econ. Sci.,
Senior Sci. Researcher,*
Ye. A. BUBLIK,
*Cand. of Econ. Sci.,
Senior Sci. Researcher*

*Department of Monetary-Credit Relations,
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
(Kiev)*

THE QUANTITATIVE EASING POLICY IN THE USA AND EU: SPECIFIC FEATURES, RISKS, AND PROSPECTS

Specific features and perspectives of the introduction of the quantitative easing policy in EU and the USA are studied. The experience of its realization by the USA, which has demonstrated its efficiency in the overcoming of consequences of the crisis, is analyzed. At the same time, the large volumes of the liquidity, which were emitted on the developed liquidity markets and have transited onto the markets of developing countries, create the threats for their financial stability. Specific features of the realization of the quantitative easing policy in EU and its possible effect on the economies of European countries and Ukraine are presented.

Брус Светлана Ивановна (Brus Svetlana Ivanovna) — e-mail.: vetusya@mail.ru;
Бублик Евгений Александрович (Bublik Ievgenii Aleksandrovich) — e-mail.: bubl13@gmail.com.

Keywords: financial crises, monetary policy, quantitative easing programs, unconventional monetary tools, central banks.

Конец 2014 г. – начало 2015 г. ознаменовались существенными изменениями в монетарной политике ЕС. Ключевым моментом этих изменений стало провозглашение руководством ЕЦБ начала политики количественного смягчения (КП) в ЕС, согласно которой предусматривается осуществление эмиссии общим объемом 1,08 трлн. евро. Данная мера должна оживить финансовую активность в европейской экономике и способствовать изменению нисходящего тренда. С учетом имеющихся экономических связей и перспектив усиления роли европейского интеграционного фактора становится актуальным вопрос оценки перспектив реализации данной политики и возможных ее последствий для экономики Украины. Таким образом, **цель статьи** – проанализировать особенности реализации политики количественного смягчения в США и ЕС и определить ее возможное влияние на экономики европейских стран и Украины.

Количественное смягчение (Quantative easing (QE)) – такая монетарная политика, при которой экономика насыщается средствами за счет дополнительной денежной эмиссии в значительных объемах через фондовый рынок путем покупки финансовых активов [1, с. 12]. Это новый инструмент монетарной политики, разработанный для преодоления последствий последнего финансово-экономического кризиса. Масштабность, инструментарий, эффективность и трансграничное влияние данной политики вызывают живой интерес и дискуссии в научном сообществе.

Согласно традиционным подходам государственного антикризисного регулирования, центробанки пытались преодолеть последствия финансового кризиса посредством снижения ставок рефинансирования, увеличения объемов операций на открытом рынке, уменьшения нормы обязательного резервирования. С помощью данных инструментов были снижены процентные ставки по краткосрочным активам и увеличено денежное предложение, однако экономическую рецессию преодолеть не удалось. Кроме того, стала реальной ловушка ликвидности, когда участники рынка (по Дж.М. Кейнсу) начинают экономить, учитывая дефляционные ожидания, а учетная ставка уже снижена до нуля.

Традиционно деньги в экономику поступают через покупку центробанком государственных облигаций. Если ставки держатся на минимальном уровне, то дальнейшее их снижение для стимулирования спроса с помощью традиционных инструментов (покупка краткосрочных облигаций, кредитование и операции на открытом рынке) не эффективно, поскольку потенциал влияния таких операций на рыночные ставки невелик. В отличие от распространенных инструментов, программы политики КС направлены на стимулирование экономического роста в условиях нулевой учетной ставки. Нетрадиционными они были признаны потому, что ранее регуляторы не использовали их на практике для экономического стимулирования в значительных объемах.

Таким образом, можно выделить следующие факторы, являющиеся предпосылками внедрения политики КС:

- снижение прироста ВВП (до отрицательного или близкого к нулевому);
- учетная ставка центробанка снижена почти до нулевого уровня (ловушка ликвидности);
- низкий уровень инфляции или дефляция;
- высокий уровень фактической безработицы.

При наличии таких предпосылок перспективы стимулирования дальнейшего экономического роста требуют применения нетрадиционной монетарной политики, которая, как правило, заключается в скупке долгосрочных финансовых активов. Цель этой политики — увеличить предложение денег и снизить их стоимость без использования учетной ставки, которую дальше нельзя снижать. Осуществляя такую политику, регуляторы рассчитывают, что деньги, которые вливаются в банковскую систему, будут направляться на кредитование экономики, что положительно повлияет на производство и уменьшит уровень безработицы.

Результаты внедрения политики количественного смягчения ФРС США

Руководство ФРС США одним из первых в мировой практике ввело программу количественного смягчения общим объемом около 4 трлн. дол., которая проводилась в 3 этапа:

— QE1 (с ноября 2008 г. по декабрь 2009 г.). Основной целью программы был выкуп ипотечных и других облигаций на сумму 1,7 трлн. дол. Таким образом, предотвращалось банкротство крупных корпораций и банков, в частности "Bank of America", "Morgan Stanley", "Citigroup", "Merrill Lynch";

— QE2 (с ноября 2010 г. по июнь 2011 г.). Предусматривала покупку государственных облигаций Минфина США на 600 млрд. дол. (по 75 млрд. дол. в месяц), а также реинвестирование до конца III квартала 2011 г. в эти же активы еще 300 млрд. дол. доходов, полученных от ранее приобретенных облигаций;

— QE3 (с сентября 2012 г. по октябрь 2014 г.). Программа не имела заранее определенной даты завершения. Такую дату должны были установить экономические показатели, в первую очередь, повышение уровня занятости населения. Предусматривалось ежемесячно тратить 45 млрд. дол. на покупку казначейских облигаций и 40 млрд. дол. — ипотечных. Как следствие, за период проведения политики КС баланс активов ФРС США увеличился почти в 5 раз (рис. 1).

Несмотря на окончание действия программ QE в США, ФРС продолжает стимулировать экономику за счет реинвестирования доходов от ценных бумаг на балансе. Соответственно, через более чем полгода после завершения третьего этапа QE объем активов на балансе центробанка США практически не уменьшился. Сегодня сложно дать окончательную объективную оценку результатов и последствий политики КС ФРС США с позиций ее долгосрочного влияния на американскую и мировую экономики. Можно лишь сделать определенные выводы по оперативному влиянию введенных программ и принятых мер, обобщив их поэтапно в соответствии с поставленными задачами.

Первой задачей, которая возникла перед американским регулятором, было недопущение масштабного банковского кризиса. Особую роль при этом сыграли банкротство "Lehman Brothers" и массовые банковские банкротства времен Великой депрессии, вызванные нехваткой ликвидности. В этих условиях ускоренное предоставление центробанками беспрецедентных объемов ликвидности через скупку долгов, операций репо и прямого кредитования по дисконтным ставкам состоялось естественным путем в рамках существующей парадигмы монетарного регулятора. По оценке большинства специалистов, данные меры следует считать успешными: коллапс банковской системы был остановлен, снижение цен на финансовые активы локализовано, а потери сбережений отсутствуют.

Принятые в этот период меры можно расценивать как начало количественного смягчения, хотя формализация данного термина и теоретическое обоснование сущности "нетрадиционной монетарной политики" состоялись уже на этапе

дальнейшего монетарного ослабления с целью стимулирования деловой активности как предпосылки экономического восстановления.

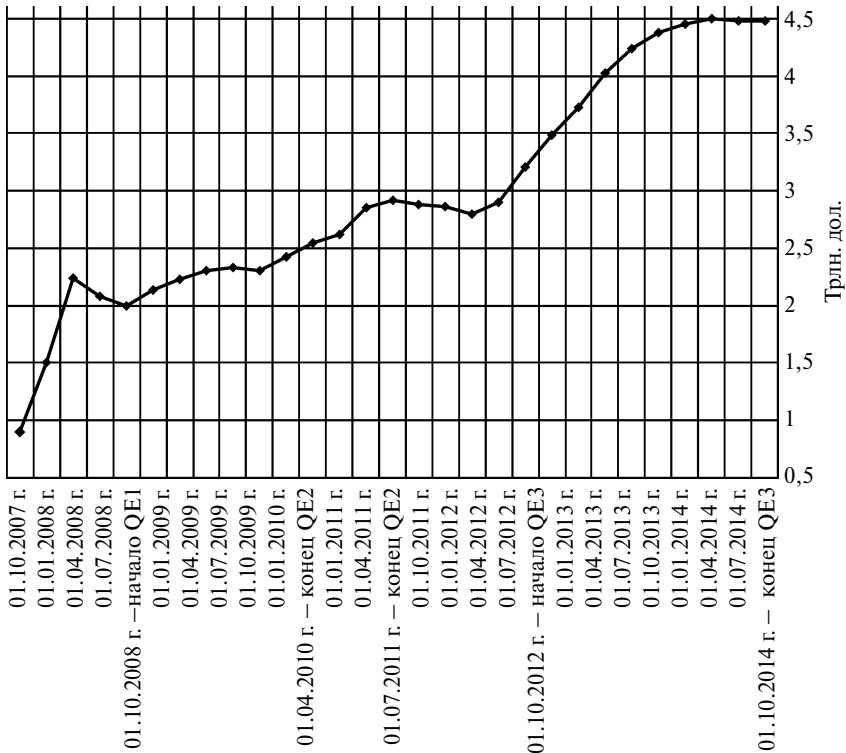


Рис. 1. Динамика активов ФРС в III квартале 2007 г. — I квартале 2015 г.

ФРС США : Официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_fedfinancials.htm.

Препятствием при решении этой задачи стали нулевые процентные ставки, которые заставили регулятора снова обратиться к эмиссионным инструментам, которые были реализованы в рамках QE1 в форме “кредитного смягчения”. Цель этой меры – уменьшить кредитные спреды и увеличить доступность кредитов для заемщиков путем покупки долгосрочных ценных бумаг и “плохих” активов у банков. Данную задачу следует также признать выполненной: процентные ставки и кредитные спреды снизились, доверие к банкам повысилось, оживилась экономика, началось восстановление фондового рынка.

В то же время эксперты стали предупреждать об угрозах усиления инфляционных рисков и нового “кредитного пузыря” при сохранении таких темпов роста монетарной базы. Однако эти предостережения не подтвердились, что увеличило кредит доверия к политике и действиям ФРС.

Следующая задача для ФРС состояла в сокращении спреда по долгосрочным ценным бумагам. В частности, планировалось снизить премию за риск, выкупив ценные бумаги у частного сектора, и тем самым облегчить долговую нагрузку эмитентов, развязав им руки для активизации деятельности. Для решения этой задачи были реализованы QE2 и QE3. Несмотря на пессимизм экспертного сообщества, данные задачи также выполнены: долгосрочные ставки снизились и наблюдалось оживление фондового рынка. Однако рост экономики практически прекратился, а показатель безработицы за период действия QE2 даже повысился. Упомянутая критика отрицала возможность ФРС снизить с помощью запланированной программы долгосрочные ставки на гипертрофированном рынке каз-

начейских облигаций; как следствие, прогнозировали угрозу суверенитету центр-банка из-за повышения концентрации рынка и предотвращения контролируемого свертывания политики КС в запланированные сроки [2].

В данных условиях сложно оценить степень эффективности политики КС. Важно подчеркнуть, что целью введения такой политики стало формирование необходимых условий для осуществления инвестиций в расширение производства и финансирования перспективных направлений экономики. Этот результат пока не достигнут, однако следует признать, что предпринятые ФРС США в 2007–2013 гг. монетарные меры позволили оперативно спасти банковскую систему и избежать обвала цен на активы, обеспечили кредитное финансирование экономической деятельности, то есть сохранили предпосылки для экономического роста. Все это было достигнуто именно благодаря программам, реализованным в рамках нетрадиционной монетарной политики.

Однако две проблемы не позволяют однозначно положительно оценить эффективность новой монетарной политики в США.

Первая – неуверенность в надежности достигнутого роста американской экономики: эмитируемая избыточная ликвидность не превратилась в ожидаемое кредитование реального сектора экономики, а лишь активизировала краткосрочное кредитование и финансовые операции на фондовом рынке. В целом, с конца 2008 г. по октябрь 2014 г. на реализацию программы потрачено 3,6 трлн. дол. Эта сумма превысила рост номинального ВВП (2,5 трлн. дол.) за время действия QE [3]. Несоответствие реального результата ожидаемому подтверждают и прогнозные показатели развития экономики США, которые с 2010 г. при уточнении перманентно ухудшаются.

Вторая – неопределенность путей реального возврата к традиционной политике. Несмотря на официальное завершение программ количественного смягчения, ФРС планирует поддерживать объемы активов на балансе, что позволяет говорить о сохранении конкретных элементов политики КС на неопределенный срок и отсутствии доступных механизмов абсорбции имеющейся ликвидности.

Влияние политики КС на мировые финансовые рынки

Реализация нетрадиционной монетарной политики на рынках отдельных стран мира продолжается долго и позволяет сделать определенные выводы относительно ее эффективности и влияния на экономику других стран. Программы КС, которые последовательно реализовывались в США, Великобритании, Японии *, дали возможность смягчить последствия финансового кризиса, самортизировали падение деловой активности и цен на финансовые активы, а также предотвратили кризис банковских систем, компенсировав ключевым учреждениям угрозу потери ликвидности. Эмпирически подтвердились положения, что большая часть рисков реализации данной политики актуализируется на этапах ее завершения, когда возникнут вопросы изъятия избыточной "аварийной" ликвидности и возврата к традиционному монетарному регулированию.

* Япония присоединилась к политике КС позже, чем США и Великобритания. Первые программы КС в Японии запущены в 2013 г. Их цели – увеличивать денежную базу на 80 трлн. иен (672 млрд. дол.) ежегодно и достичь показателей инфляции в 2%. По итогам заседания руководства ЦБ Японии 30 апреля 2015 г., программа КС продолжена, хотя и принято решение не расширять ее. Что же касается Китая, то он пока еще не вводил политику КС. В целом это можно объяснить тем, что в стране еще есть резерв для экономического стимулирования путем снижения учетной ставки: 10 мая 2015 г. Народный банк Китая установил ее на уровне 5,1%, планомерно снижая с 21 ноября 2015 г. на 0,5%.

Регуляторы, осознавая сложность данной задачи и неуверенность в полной стабилизации финансовых рынков, продолжили политику КС с учетом приобретенного опыта и разработанных новаций еще на несколько итераций. Этот этап можно признать началом второй фазы КС, когда количественное смягчение осуществлялось в больших объемах, а к реализации нетрадиционной политики все более активно подключались и европейские органы власти.

Следует выделить основное отличие между этими фазами, которое заключается в том, что ликвидность эмитирована во время первой фазы нетрадиционной монетарной политики и преимущественно потреблена на развитых рынках, на которых в этот период были достаточно высокими доходность активов и спрос на капитал. Однако, из-за бездействия трансмиссионного механизма и, как следствие, ограниченной активизации реального сектора экономики и падения доходности активов на рынках развитых стран, вторая фаза (с 2010 г. – начало QE2) политики КС была отмечена миграцией больших объемов капитала на рынки развивающихся стран, где доходность по активам потенциально выше. Соответственно, ожидания сворачивания программ КС вызывают отток этого капитала и ухудшают конъюнктуру на мировых рынках [4].

Оказывая положительное влияние на стимулирование экспортной деятельности стран-реципиентов, рост их фондового и кредитного рынков, укрепление национальной валюты, политика КС также создает существенные угрозы финансовой стабильности их финансовых систем. К факторам, которые формируют такие угрозы в развивающихся странах, можно отнести следующие:

- трансграничная миграция капитала, которая возникает из-за политики КС для таких стран, носит активно проциклический характер, что в условиях глобальной финансовой нестабильности усиливает соответствующие риски;

- существующие инструменты монетарной политики таких стран не способны эффективно влиять на миграцию потоков капитала;

- увеличение спроса на активы на рынках развивающихся стран зависит от продолжительности реализации политики КС развитыми странами и перспектив ее завершения (такая зависимость содержит угрозу для финансового суверенитета развивающихся стран).

К этому следует добавить, что зависимость миграционных потоков капитала от действий проводников политики КС носит преимущественно сложный и непредсказуемый характер. По заключению некоторых исследователей влияния политики КС ФРС на мировые рынки, много особенностей трансграничного движения капитала, вызванного в период 2007–2011 гг. нетрадиционной монетарной политикой, объяснить довольно сложно [5].

Еще одним весомым результатом политики КС в глобальном масштабе следует признать длительное действие больших объемов дешевого “горячего” капитала, не согласованного с реальными макроэкономическими факторами, а преимущественно ориентированного на динамику монетарной политики регуляторов развитых стран. Кроме того, следует признать искажение подходов к оценке суверенных рисков и экономических проектов, стоимости финансовых активов и инструментов, обусловленное длительным наличием больших объемов дешевого “горячего” капитала, не согласованного с реальными макроэкономическими факторами.

Опасным также следует признать сам наглядный пример масштабной эмиссии при неизменных показателях инфляции, который может деформировать подходы правительств к государственному регулированию экономики, уменьшив

предостережения к монетизации бюджетного дефицита. Такая безопасная и эффективная, на первый взгляд, "заливка" кризисных последствий ликвидностью демотивирует правительства проводить экономические реформы для устранения проблем и рисков, которые угрожают экономическому росту. В частности, длительный период поступления больших объемов капитала в развивающиеся страны обусловил ослабление контроля правительств над инфляцией, бюджетным дефицитом и торговым балансом [6, с. 81].

Глобальный вызов для дальнейшего развития мировой экономики заключается в формировании (во время реализации новой монетарной политики) избыточной массы инвестиционного ресурса без видимых целей его применения. Непредсказуемость и угрожающий характер неурегулированных потоков капитала такой мощности представляют значительную опасность для многих стран, каждая из которых не может самостоятельно с ней справиться. Решение данной проблемы требует разработки глобальной инфраструктурной инициативы по привлечению в реальный сектор накопленных в период кризиса и политики КС сбережений [7].

Следует подчеркнуть, что побудительным моментом мобилизации мирового инвестиционного ресурса может стать растущий платежеспособный потребительский спрос широких слоев населения в странах Азии, Латинской Америки и Восточной Европы *. Данные регионы способны потреблять импорт как из развитых стран, так и из развивающихся. Реализация такого сценария положительно повлияла бы на производство и расширила направления инвестирования накопленных в период мирового кризиса сбережений. Нужно также учитывать перспективы увеличения внутреннего рынка и в развитых странах. В частности, в США подъем энергетической отрасли (сланцевой энергетики) и ВПК (развертывание военных действий на Ближнем Востоке) могут абсорбировать значительную часть имеющейся ликвидности.

Особенности монетарной политики ЕЦБ в предыдущие периоды

Для обобщения предпосылок введения политики КС целесообразно проанализировать особенности монетарной политики ЕЦБ предыдущих периодов.

Формально начало нового этапа монетарной политики ЕЦБ можно выделить, привязав его к смене руководства: Ж.-К. Трише и возглавляемый им Европейский центробанк к ноябрю 2011 г. не поддерживали введение политики КС. На тот момент из-за обеспокоенности чрезмерным государственным долгом стран ЕС, который считался наиболее вероятной причиной углубления финансового кризиса, и значительных инфляционных рисков ЕЦБ воздерживался от введения политики КС. Ж.-К. Трише как руководитель ЕЦБ в основном представлял интересы ведущих стран ЕС, в частности Германии и Франции, которые более консервативно относятся к политике КС, увеличению объемов эмиссии и серьезнее — к инфляционной угрозе.

Следовательно, с приходом финансового кризиса в США ЕЦБ, прогнозируя приток американского капитала и учитывая упомянутые риски, начал проводить довольно жесткую монетарную политику, планомерно повышая ставку рефинан-

* Согласно исследованию Всемирного банка, в странах Азии и Восточной Европы доходы самого бедного населения (40%) в 2005–2010 гг. выросли на 3,8%, в странах Латинской Америки — на 4,9%. Данный показатель продолжал расти и после начала мирового экономического кризиса (Shared prosperity: paving the way in Europe and Central Asia [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://documents.worldbank.org/curated/ru/2014/04/19426931/shared-prosperity-paving-way-europe-central-asia>).

сирования и абсорбируя долгосрочную ликвидность. В то же время во избежание банкротств были расширены программы по предоставлению краткосрочного рефинансирования.

Только с октября 2008 г. в условиях распространения кризиса ликвидности и повышения риска дефолта в ряде стран Еврозоны ЕЦБ смягчил монетарную политику, снизив учетную ставку с 4% до 1%, и начал специальные программы по обеспечению банков ликвидностью, продлил сроки рефинансирования и расширил список активов, которые принимались в залог. Однако в 2011 г. на фоне положительного ожидания выхода из кризиса и начала восстановления финансовых рынков ЕЦБ, опасаясь роста инфляции, сделал попытку повысить ставку рефинансирования. Дальнейшая оценка показателей монетарных агрегатов, инфляции и деловой активности не подтвердила такие ожидания (рис. 2).

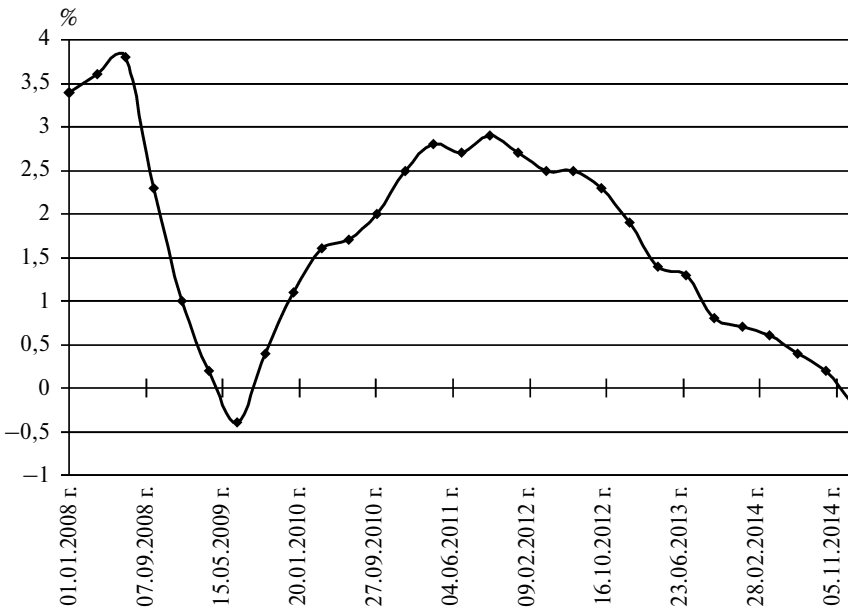


Рис. 2. Динамика показателя инфляции в Еврозоне в 2008–2014 г.

ЕЦБ : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html>.

В ноябре 2011 г. М. Драги, который сменил на посту главы ЕЦБ Ж.-К. Трише, инициировал принятие ряда мер, которые не противоречили политике КС. Он официально поддержал ранее объявленный курс на сокращение государственных долгов и бюджетного дефицита, сдерживание инфляции, кардинально снизил учетную ставку и ввел ряд значительных по объемам долгосрочных программ рефинансирования и программ целевого рефинансирования (табл. 1, 2).

Что касается эффективности и последствий реализации указанных программ, то следует отметить: программы, ориентированные на поддержку ликвидности, реализованы практически полностью, тогда как программы целевого рефинансирования, ориентированные на кредитование реального сектора экономики, вызвали довольно ограниченный интерес (см. табл. 1, 2). В целом слабый интерес к программам стимулирования ЕЦБ, падение процентных ставок по государственным ценным бумагам до рекордных значений и размещение банками депозитов в центробанках под отрицательные проценты свидетельствуют о том, что европейские рынки уже перенасыщены ликвидностью, но кредитование реального сектора растет очень неуверенно (во второй половине 2014 г. снова фиксировалась

нисходящая динамика). Незначительный спрос на кредиты может существенно ограничить эффективность новой политики КС.

Таблица 1

Характеристики долгосрочных программ рефинансирования ЕЦБ *

Программа	Дата начала	Дата окончания	Срок действия (дни)	Процентная ставка (%)	Профинансировано (млрд. евро)
LTRO **	22.12.2011 г.	29.01.2015 г.	1134	0,15	489,2
LTRO.....	01.03.2012 г.	26.02.2015 г.	1092	0,15	529,5
LTRO.....	24.09.2014 г.	26.09.2018 г.	1463	0,15	82,6
LTRO.....	25.09.2014 г.	18.12.2014 г.	84	0,05	11
LTRO.....	30.10.2014 г.	29.01.2015 г.	91	0,05	10,2
MRO ***	26.11.2014 г.	03.12.2014 г.	7	0,05	114,3
LTRO.....	27.11.2014 г.	26.02.2015 г.	91	0,05	18,3

* ECB. Open market operations [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omo/html/index.en.html>.

** Долгосрочные операции по рефинансированию.

*** Основные операции по рефинансированию.

Таблица 2

Программы целевого рефинансирования ЕЦБ *

(млрд. евро)

Программа	Дата начала	Предоставленное финансирование
Целевые долгосрочные операции по рефинансированию (Targeted long-term refinancing operation).....	сентябрь 2014 г.	86,2
Программа выкупа обеспеченных облигаций (Covered bond purchase programme).....	ноябрь 2014 г.	29,4
Программа поддержки рынка ценных бумаг (Securities markets programme).....	ноябрь 2014 г.	143,9
Программа выкупа обеспеченных облигаций 2 (Securities markets programme 2).....	ноябрь 2014 г.	13,0
Программа выкупа обеспеченных облигаций 3 (Securities markets programme 3).....	ноябрь 2014 г.	12,7
Программа выкупа ценных бумаг, обеспеченных активами (Asset-backed security purchase programme)	ноябрь 2014 г.	0

* ECB. Open market operations [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omo/html/index.en.html>.

Содержание и ориентиры новой монетарной политики ЕЦБ

Главными предпосылками внедрения новой монетарной политики в ЕС стали угроза развертывания дефляционной спирали в Еврозоне, негативный прогноз роста ВВП и неэффективность процентных ставок, сниженных почти до нуля (0,05% с сентября 2014 г.). Таким образом, руководство ЕЦБ приняло решение о масштабном выкупе облигаций в Еврозоне с целью создания избыточного кредитного предложения на рынках, формирования положительных инфляционных ожиданий и ускорения инфляции. Для этого ЕЦБ планирует потратить с марта 2015 г. по сентябрь 2016 г. 1,08 трлн. евро на выкуп суверенных и корпоративных облигаций правительств и предприятий Еврозоны.

ЕЦБ объявил такой механизм внедрения программы:

- 1) с марта 2015 г. начался выкуп государственных и корпоративных облигаций с периодом погашения от 2 до 30 лет на сумму 60 млрд. евро ежемесячно;
- 2) в программу на начальном этапе включены недолговые ценные бумаги

стран, получающих помощь от ЕС или МВФ. Условие попадания в программу выкупа – наличие инвестиционного рейтинга;

3) разграничение рисков между ЕЦБ и центробанками стран-членов. ЕЦБ будет выкупать 20% бондов, а национальные центральные банки – 80%;

4) предполагается, что 12% денежных средств программы пойдут на выкуп долговых бумаг, эмитированных агентствами и институциональными участниками ЕС, остальные – на покупку государственных облигаций;

5) ориентиром для достижения станет доведение инфляции до 2% от сегодняшних $-0,2\%$;

6) определены лимиты на покупку государственных облигаций: до 25% от каждой эмиссии и не более 33% от долга каждого эмитента. Объемы покупки будут рассчитываться по размерам взносов центробанков отдельных стран в капитал ЕЦБ.

Как и последняя программа финансовых органов США, основным критерием сворачивания КС в ЕС является не временной показатель (определенная дата), а достижение макроэкономических параметров (уровень инфляции). По прогнозам, такой уровень может быть достигнут к сентябрю 2016 г. В целом следует отметить, что ЕЦБ предоставляет общую информацию о механизме и инструментах программы КС и не указывает конечные сроки ее реализации, мотивируя это нежеланием формировать ожидания, которые могут повлиять на суверенные рейтинги и процентные ставки. Это является характерным отличием европейского КС от американского, поскольку ФРС еще до начала программы КС выпустила специальный календарь, в котором отражены все запланированные покупки с указанием даты, сумм, детальных характеристик и состава выкупаемого портфеля.

В результате политики КС ЕЦБ ожидает снижения дефляционного риска и экономического роста. Кроме доведения инфляции до 2%, другой целью данной программы является стимулирование кредитования. На сегодня темпы прироста кредитования нефинансовых корпораций остаются неудовлетворительными: $-1,3\%$ в ноябре 2014 г., хотя наблюдается определенное восстановление после минимума $-3,2\%$ в феврале 2014 г. *. По состоянию на март 2016 г., итоговые данные за 2015 г. еще не опубликованы, но, по последним оценкам Еврокомиссии, сделанным в 2016 г., указанная корректировка данных преимущественно подтверждается. Так, рост ВВП Еврозоны в 2015 г. должен составить 1,6%, безработица уменьшится на 0,6%, инфляция будет равна 0,0%, бюджетный дефицит $-2,2\%$, а государственный долг стран Еврозоны $-93,5\%$ ВВП. Также последний экономический прогноз Еврокомиссии практически без изменений оставляет большинство показателей на 2016 г. Исключение составляет инфляция: рост ВВП Еврозоны будет составлять 1,7%, безработица сократится еще на 0,5%, инфляция будет равна всего 0,5%, бюджетный дефицит $-1,9\%$, а государственный долг продолжит сокращаться до 92,7% ВВП. В целом следует признать, что реализация программы КС в Еврозоне в 2015 г. не дала заметных результатов, а инфляция продолжает существенно отставать от целевых показателей **.

* European economic forecast, Winter 2015, European Commission : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee1_en.pdf.

** European economic forecast, Winter 2016, European Commission : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeip/pdf/ip020_en.pdf.

Провозглашая политику КС, ЕЦБ особенно предостерег правительства стран от существенного увеличения общих объемов государственных долгов. Поскольку есть угроза превращения текущего финансового кризиса в кризис государственных финансов, в последнее время, в частности в условиях стагнации, значительно выросли суверенные долги многих стран мира. Так, серьезные долговые проблемы есть у США, Японии, Великобритании, Испании и Италии [8, с. 7].

Обратим внимание на целевое влияние политики КС ЕЦБ на государственные долги стран-участниц, связанное с одной из особенностей механизма ее реализации. Выкуп государственных долгов в рамках этой программы позволяет их реструктуризировать на большие сроки, снизить процентные ставки по ним и, как следствие, улучшить суверенные кредитные рейтинги и способствовать общему снижению рыночных кредитных ставок.

Перспективы новой монетарной политики ЕЦБ

Ученые и аналитики неоднозначно оценивают перспективы и эффективность новой монетарной политики и ее трансграничное влияние. Положительные оценки ее перспектив базируются на предположении, что стимулирование экономического роста в развитых странах способствует формированию стабильных макроэкономических и финансовых условий, способствующих расширению совокупного спроса, в том числе и на экспортную продукцию развивающихся стран. Тем самым достигается глобальный положительный эффект.

Проанализировав опыт проведения политики КС, можно констатировать, что для стран-реципиентов интенсивное вливание ликвидности, обеспеченное максимально возможным снижением процентных ставок, оказывает положительное влияние на стабилизацию финансовых рынков, предотвращает массовые банкротства и падение цен на активы, однако не приводит к активизации кредитной и инвестиционной деятельности в экономике.

Нужно обратить внимание на следующие риски политики количественного смягчения в ЕС:

- политика КС может бесконтрольно ускорить инфляцию, если переоценить объемы вливания денег в экономику;
- количественное смягчение не оправдывает себя, если эмитированные в экономику деньги пойдут не на расширение кредитования, а на надувание “фондовых пузырей” или накопление банками наличной ликвидности;
- девальвация валют стран, где действует программа количественного смягчения, может привести к “валютным войнам”;
- убытки для кредиторов страны и импортеров, при этом экспортеры и дебиторы остаются в выигрыше.

Увеличение экспортного потенциала и привлекательности экономик развивающихся стран может привести к притоку больших объемов, эмитированных на развитых рынках капитала, который может оказывать существенное давление на национальные валюты, что вызовет перегрев финансовых рынков. При этом углубится дифференциация размера процентных ставок на рынках как ведущих стран, так и развивающихся. Это будет еще больше стимулировать неуравновешенный переток капитала, кредитные бумы, возникновение “финансовых пузырей” на рынках активов последних.

Существенным ограничивающим фактором служит несоответствие имеющегося инструментария монетарной политики современным вызовам финансово-

экономического кризиса, обусловленного дисбалансом и отделением финансового сектора от реальной экономики.

Несмотря на то, что ЕЦБ утвердил для себя лимиты выкупа на уровне 33% по одному эмитенту и 25% по одному выпуску ценных бумаг, есть опасения относительно возможного расширения выкупа при реализации негативных сценариев. Таковыми могут стать замедление экономического роста в США или Китае и новые дефляционные риски в самом ЕС. Надо отметить, что в ЕС наблюдается дефицит долговых инструментов с кредитным рейтингом инвестиционного класса, поэтому расширение выкупа может осуществляться за счет покупки инструментов с отличными характеристиками. Регулятор заявил о покупке ценных бумаг, имеющих доходность не ниже 0,2%, но объемы облигаций с отрицательной доходностью занимают весомую долю в активах, достигая в некоторых странах Еврозоны 40% (рис. 3).

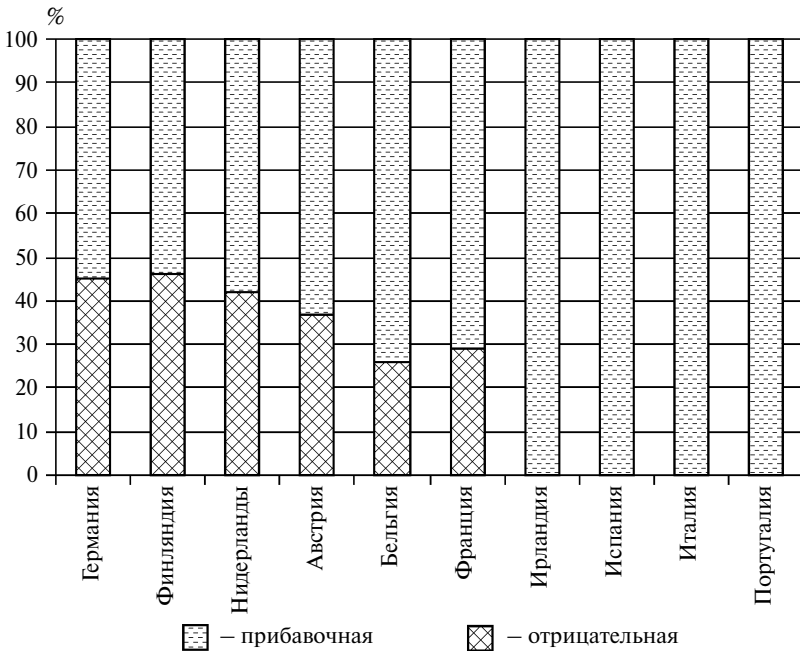


Рис. 3. Активы с отрицательной доходностью в странах – членах ЕС

Составлено по данным ЕЦБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1587.pdf>, <http://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/shared/pdf/2financialstabilityreview201411.en.pdf??2b15ed610c1ca69aa18fc9e835f9447c>.

В целом объем облигаций ЕС, имеющих отрицательную номинальную процентную ставку, по некоторым оценкам, составляет 1,2 трлн. евро (25% от общего количества облигаций ЕС), тогда как еще в октябре 2014 г. не превышал 500 млрд. евро *. Исходя из данного факта, вероятным сценарием развития событий следует признать переток значительного объема эмитированных средств из европейского рынка капитала на американский, где наблюдается экономическое оживление и ожидается рост процентных ставок.

Сегодня инвесторы начали выводить свои активы из евро. Эту тенденцию подхватили мировые центробанки. Доля евро в резервах мировых центробанков

* Объем суверенных бондов с отрицательной доходностью в Еврозоне достиг рекордных 1,2 трлн. евро [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bin.ua/news/finance/finances/166387-obem-suverennyx-bondov-s-otricatelnoj-doxodnostyu.html>.

упала на 28% по сравнению с пиковым 2009 г. и достигла минимального уровня IV квартала 2011 г., когда в Европе начался долговой кризис. Падение евро по сравнению с другими валютами и низкая доходность облигаций стран – членов ЕС сделали их неинтересными для инвесторов. Доходность облигаций Германии и Нидерландов составляет лишь 0,25%, доходность испанских и итальянских ценных бумаг, оцениваемых как облигации с более высоким риском, – всего 1,25%*.

На европейских фондовых рынках уже наблюдается отток средств, вложенных в европейские облигации, темпы которого превышают приток инвестиций в европейский рынок акций (рис. 4). В основном инвестиционный ресурс перераспределяется в более доходные рынки США и стран Азии.

Успешные страны ЕС, ожидая развертывания политики КС ЕЦБ, установили отрицательную доходность по краткосрочным облигациям. В частности подобным образом действовала Финляндия. При этом спрос на ее государственные облигации под отрицательную доходность в 1,5 раза превысил предложение. Это говорит о наличии у инвесторов значительных объемов избыточной ликвидности.

В то же время менее успешные страны европейской периферии (Испания, Италия, Ирландия и др.) держат ставки выше нуля. Среди стран ЕС с развивающимися рынками только Польша первой разместила в мае 2015 г. государственные облигации под отрицательную процентную ставку (на сумму 605 млн. дол. под -0,213%).

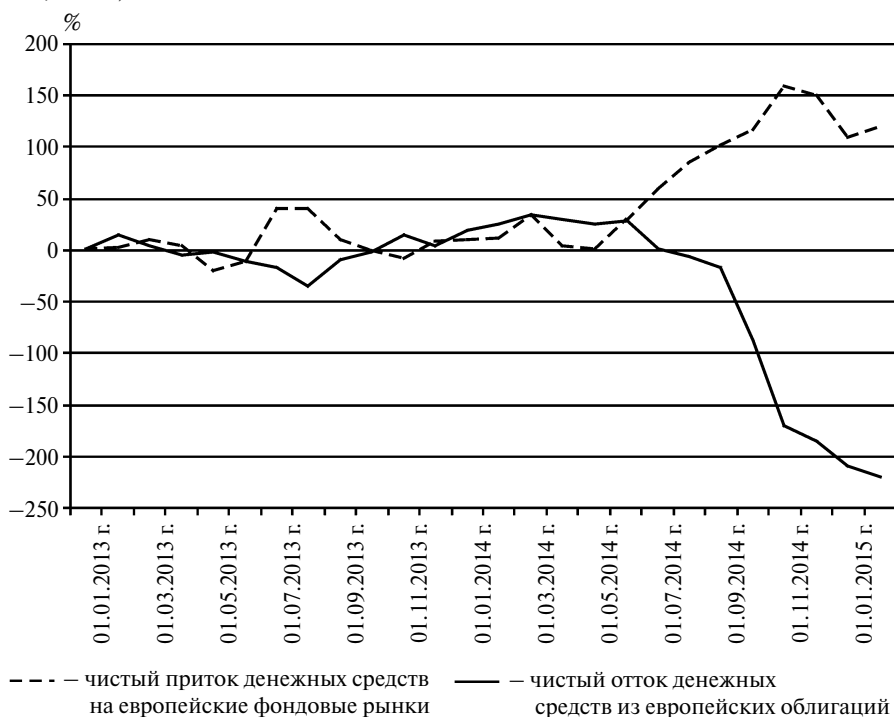


Рис. 4. Динамика объемов притока (оттока) денежных средств на фондовых рынках стран ЕС в 2013–2015 гг.

ЕЦБ : Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.ecb.europa.eu/stats/services/escb/html/index.en.html>.

Несмотря на то, что программа ЕЦБ, запланированная в рамках политики КС, подобна программам КС, которые реализовывались в США и Японии, су-

* Для сравнения: десятилетние казначейские облигации США имеют доходность 2,13%.

существует ряд особенностей, затрудняющих ее реализацию в Еврозоне. Это вызвано меньшей степенью централизации монетарных властей и, как следствие, несовершенным механизмом принятия решений. Кроме того, нужно учесть широкий круг реципиентов финансовой помощи с различными кредитными рейтингами, что затрудняет рациональный выбор стран, долги которых будут покупаться.

Весомым фактором выступает и различие стран – членов ЕС по уровням экономического развития, безработицы, номинального ВВП на душу населения и т. п. Каждая из стран Еврозоны проводит самостоятельную бюджетную политику. Европейские страны – члены ЕС имеют существенные структурные диспропорции. Программа количественного смягчения может привести к еще большему усилению такого различия. Поэтому в последнее время отмечается необходимость структурных реформ, направленных на решение актуальных экономических проблем европейских экономик. Без этого такая политика может иметь негативные последствия, чем еще больше усилит экономическое неравенство между странами ЕС.

Ввиду рисков, прогнозы ЕЦБ и Европейской комиссии по результатам европейского КС сдержанно позитивные. Глава МВФ К. Лагард в официальном пресс-релизе одобрила объявленные меры и отметила, что основные усилия правительств стран ЕС должны быть направлены на реализацию бюджетных и структурных реформ*. Канцлер ФРГ А. Меркель также подчеркнула важность собственных экономических реформ правительств стран-членов, независимо от новой политики ЕЦБ. Кроме того, следует подчеркнуть, что М. Драги на презентации новой монетарной политики отметил необходимость поддержки бюджетных реформ политиками европейских стран как главного условия их эффективности.

Некоторые эксперты и инвесторы оценивают действенность программы весьма скептически. В частности, П. Кругман отмечает, что, несмотря на верный выбор политики КС, она недостаточно агрессивна, вводится с опозданием и не согласована с либерализацией фискальной политики, поэтому нельзя ожидать от нее существенных положительных результатов. Подобное мнение выразил Б. Гросс: “Слишком мало и слишком поздно... Не думаю, что количественное смягчение будет таким же эффективным в Европе, как в США. Количество ценных бумаг, которые можно купить, ограничено, а процентные ставки сегодня такие низкие, что вовсе не обязательно, что банки будут использовать деньги для инвестирования в реальную экономику”**.

По прогнозам “Standard & Poor’s”, сильного влияния программы КС на финансы стран европейской периферии не будет. Это касается всех стран, которые имеют большие долговые нагрузки и слабый спрос на кредиты.

В Докладе Бундесбанка*** критикуется применение ЕЦБ нетрадиционных монетарных инструментов и подчеркивается, что традиционные инструменты и программы по покупке ценных бумаг, принятые в сентябре 2014 г., достаточны в качестве мер по стимулированию, а программа QE содержит в себе больше рисков, чем положительного эффекта для стимулирования кредитования банками.

* Statement by IMF Managing Director Christine Lagarde on ECB Decisions [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2015/pr1512.htm>.

** Gross calls ECB QE “Too little, too late” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investorsfreshnews.com/2015/02/01/gross-calls-ecb-qe-too-little-too-late/>.

*** Deutsche Bundesbank Annual Report 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Bundesbank/TCBC/annual_report_2014.pdf?__blob=publicationFile.

Специфика ЕС состоит в том, что бюджетная политика формируется для каждой страны отдельно, в отличие от монетарной, где единственная национальная валюта требует совместных монетарных мер. Это может привести к тому, что центробанк станет крупнейшим кредитором для стран – членов Еврозоны, сажая их на "кредитную иглу". Изменение ситуации с проведением жесткой политики и повышением процентных ставок может вызвать давление стран-членов на центробанк.

Дж. Сорос считает, что эмиссия 1,1 трлн. евро будет иметь отрицательное влияние, углубит социальное расслоение, увеличив разрыв между богатыми и бедными (в том числе и на межнациональном уровне), поскольку "чрезмерная опора на монетарную политику обычно приводит к обогащению владельцев недвижимости и одновременно способствует снижению заработной платы" [9].

Следовательно, ожидания последствий новой монетарной политики ЕЦБ разные: от сдержанно положительных (официальных институтов) до скептических и негативных (специалистов и инвесторов). Со стороны последних, это можно расценивать и как формирование рыночных ожиданий, поскольку практически все они в своих высказываниях солидарны относительно неизбежного ослабления евро. Сразу после оглашения решения о введении новой монетарной политики курс евро снизился до 1,14 дол., то есть до уровня 2003 г. По прогнозам некоторых аналитиков Goldman Sachs, к концу 2017 г. евро в паре с долларом может достичь паритета.

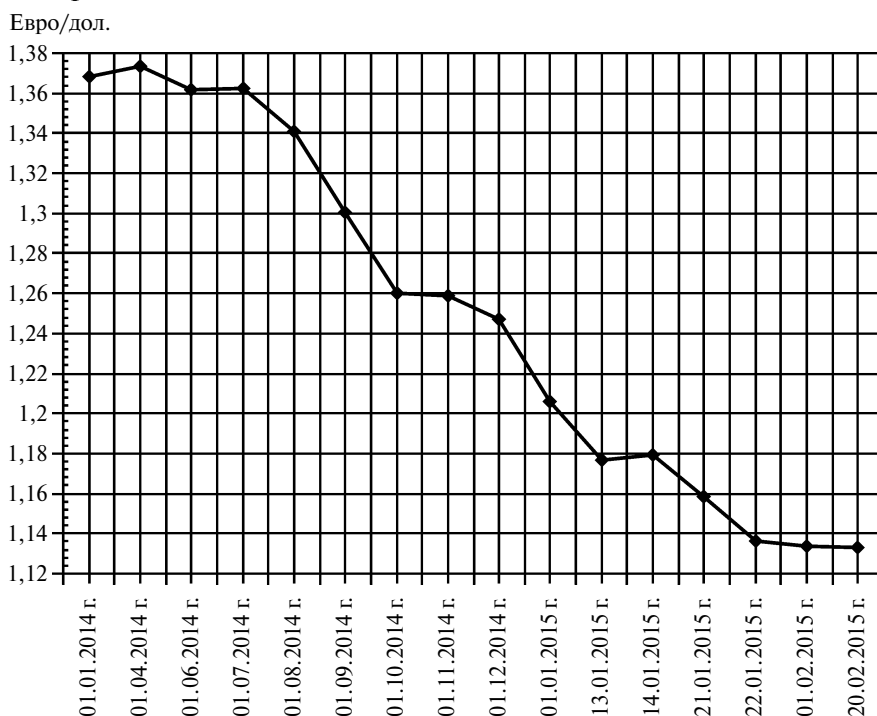


Рис. 5. Динамика курса евро к доллару накануне и после объявления ЕЦБ новой монетарной политики

ЕЦБ : Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/index.en.html>.

Хотя ЕЦБ отметил, что речь не идет о целевой девальвации евро, перспективы развертывания конкурентной девальвации в мире следует оценивать как вполне

вероятные. Последние несколько лет курс евро по отношению к доллару оставался довольно высоким, и это сдерживало рост экспорта в странах Еврозоны. Сегодня девальвация евро многими экспертами признается как наиболее перспективный положительный результат политики КС. В этих условиях может быть принята попытка снизить курс национальных денежных единиц странами, не входящими в Еврозону.

Влияние политики КС на экономику стран ЕС

Несмотря на непродолжительный период, прошедший с начала реализации политики КС в ЕС, по доступной информации и сформированным ожиданиям можно сделать предварительные прогнозные выводы о перспективах ее влияния на экономику стран ЕС.

На сегодня самым весомым последствием, которое уже фактически реализуется, является существенное (до 20%) ослабление евро, а результатом – рост ценовой конкурентоспособности европейских производителей и удорожание импорта.

Значительные объемы эмитированной ликвидности могут стимулировать спрос на европейских рынках. Это должно создать условия для более широкого использования производственных мощностей. Вместе с подорожанием импортных товаров увеличение спроса может повлиять на рост инфляции, что подтверждается и прогнозными инфляционными ожиданиями на 2015–2020 гг.

Страны с наиболее развитыми экономиками, не входящие в Еврозону (Швейцария, Великобритания, Дания, Швеция и т. д.), от новой монетарной политики ждут угрозы притока значительных объемов капитала, преимущественно спекулятивного, и ревальвации курса национальных валют, что может негативно сказаться на их экспортном потенциале. Для нивелирования этих рисков нужны изменения в монетарной политике стран.

Так, Дания, предотвращая приток чрезмерных объемов спекулятивного капитала, за период с января по февраль 2015 г. в четыре этапа снизила депозитную ставку с $-0,05\%$ до $-0,75\%$ и кредитную ставку с $0,2\%$ до $0,05\%$.

Национальный банк Швейцарии (НБШ) 15 января 2015 г. отменил установленный с 2011 г. максимум в 1,2 швейцарского франка за евро, что в первый же день привело к ревальвации швейцарского франка на 39%. С начала мирового финансового кризиса 2008 г. швейцарский франк сохранял свою привлекательность как надежная и устойчивая валюта. Большие объемы вложений в него требовали значительных затрат ресурсами центробанка на поддержку установленного предела в 1,2 франка за евро. В предвидении дальнейшего ослабления евро и притока еще больших объемов капитала монетарная власть Швейцарии заранее попыталась предупредить рост расходов. В соответствии с указанной мерой, НБШ также снизил процентную ставку по бессрочным депозитам с $-0,25\%$ до $-0,75\%$, а целевой диапазон ключевой ставки НБШ с $(-0,75\%) - (-0,25\%)$ до $(-1,25\%) - (-0,25\%)$ *. Несмотря на принятые меры, в марте 2015 г. НБШ ухудшил свой прогноз роста ВВП на 2015 г. и сообщил о высоком риске дефляции в 2016 г. на уровне $0,5\%$.

Швеция в феврале 2015 г. перешла к отрицательной учетной ставке, снизив ее с 0 до $-0,1\%$. В то же время еще до начала европейских программ КС правитель-

* Национальный банк Швейцарии : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.snb.ch/en/iabout/stat/statpub/zidea/id/current_interest_exchange_rates#t2.

ство Швеции выпустило государственные облигации на сумму 1,04 млрд. дол., которые выкупил ее ЦБ. Таким образом, для успешных стран ЕС, которые не входят в Еврозону, новая монетарная политика представляет серьезные финансовые вызовы, связанные с притоком спекулятивного капитала, способным оказывать давление на национальные валюты. При этом распространение отрицательных ставок на сбережения может усилить мотивацию экономических субъектов к расходам и инвестициям.

В то же время для стран Центральной и Южной Европы, пострадавших вследствие кризиса, и менее развитых стран Восточной Европы, не входящих в Еврозону, политика КС от ЕЦБ открывает широкие перспективы. Так, для стран PIIGS (Португалия, Ирландия, Италия, Греция и Испания), которые понесли ощутимые потери из-за текущего кризиса и страдают от высокого уровня задолженности, следовательно, нуждаются в финансовой помощи, данная монетарная политика может иметь положительный результат в связи с перспективами снижения долговой нагрузки как на государственном уровне, так и на уровне бизнеса и домохозяйств. Это связано с тем, что банковские кредиты в Европе предоставляются в основном под плавающие ставки, а новая политика КС ориентирована на их снижение.

В период роста курса евро к доллару рос и курс евро к юаню, соответственно, в Европе китайский импорт имел значительные экономические преимущества перед товарами стран ЕС. Это особенно подрывало экономический потенциал менее развитых стран Восточной Европы (Венгрии, Румынии, Чехии, Польши, Болгарии и др.). Размещение в них производственных мощностей утрачивало экономическую целесообразность, а инвестиционный капитал из ЕС перетекал на азиатские рынки [10]. В условиях подорожания китайского импорта растут конкурентные преимущества европейской продукции.

Выводы

В современных реалиях сложно оценить степень эффективности политики КС. Важно отметить, что политика КС в США была введена с целью формирования необходимых условий для осуществления инвестиций в расширение производства и финансовое стимулирование экономического роста. Данного эффекта пока достичь не удалось: эмитируемая ликвидность не превратилась в ожидаемое кредитование реального сектора экономики, а лишь активизировала краткосрочное кредитование и стимулировала рост фондового рынка США. Кроме того, неопределены пути прекращения программ КС. Несмотря на официальное завершение КС, ФРС планирует поддерживать объемы активов на балансе, что позволяет говорить об отсутствии доступных механизмов абсорбции эмитированной ликвидности.

Вместе с тем следует признать, что монетарные меры, предпринятые ФРС США в 2007–2013 гг., позволили оперативно спасти банковскую систему, избежать обвала цен на активы, обеспечили кредитное финансирование экономической деятельности.

Политика количественного смягчения ЕЦБ также может иметь положительный эффект, но насколько он будет продуктивным и длительным, сегодня определить невозможно. Одним из прямых эффектов масштабной эмиссии Центрального банка ЕС станет ослабление курса евро, что принесет бонусы экспортерам стран-членов, снизит доходы по облигациям, уменьшит долговую нагрузку в странах ЕС с высоким уровнем долга (страны PIIGS).

Нужно ожидать продолжения растущего тренда фондового рынка в странах, где применяется программа: во-первых, увеличение производства стимулирует приток инвестиций; во-вторых, ликвидность, которая не идет на кредитование, абсорбируется на фондовом рынке.

Результаты политики КС ФРС США дают основания предположить, что европейские коммерческие банки в условиях новой политики сохраняют признаки функциональной деформации: вместо кредитования и инвестирования в реальную экономику они могут продолжать предпочитать хеджирование рисков, вкладывая средства в надежные активы, в частности государственные облигации. В то же время, если предположить, что в случае запланированного снижения доходности европейских государственных облигаций изменится структура портфелей в пользу корпоративных облигаций, то производственный сектор может получить финансовую поддержку (для удовлетворения роста потребительского спроса) через фондовый рынок. В целом рост реального ВВП в Еврозоне имеет конкретные перспективы.

Вместе с тем следует отметить, что даже такой масштабной программы может оказаться недостаточно для ликвидации основных проблем европейской экономики: низкие темпы экономического роста, устойчивые высокие показатели безработицы и уровни государственных долгов, а также необходимость структурных реформ (оптимизация бюджетных расходов, активизация рынка труда). Именно решение последней проблемы может обеспечить предпосылки для длительного и масштабного подъема европейской экономики. Большой потенциальный риск политики КС в Европе заключается в том, что, как и в других странах, она может снизить стимулы для проведения этих реформ и отложить их реализацию. В частности, такие опасения высказывает правительство Германии и касаются они таких стран, как Италия, Испания, Франция и Греция, где проблемы государственного долга и рынка труда требуют существенных структурных реформ.

Политика количественного смягчения, проводимая США, Японией, Великобританией в 2008–2013 гг., имела достаточно ограниченное влияние на финансовые рынки Украины из-за неблагоприятного инвестиционного климата, недоразвитости финансовых рынков и ограниченного перечня финансовых инструментов, а также длительных экономического, политического и банковского кризисов в стране. В то же время количественное смягчение, начатое ЕЦБ, может иметь большее значение для отечественных рынков. Укрепление связей и интеграция со странами ЕС повышают потенциальную доступность капитала, эмитированного ЕЦБ в рамках политики КС. Кроме того, для украинской экономики ощутимые последствия может иметь влияние девальвации евро к доллару, в частности, из-за снижения объемов выручки экспортеров, притока иностранной валюты в страну (от соотечественников, работающих в Европе), а также сокращение золотовалютных резервов вследствие переоценки их составляющей в евро. При этом в качестве положительного результата следует отметить некоторое уменьшение государственного долга, номинированного в евро. Также нужно подчеркнуть вероятность появления заметных объемов относительно дешевых кредитных ресурсов у дочерних структур европейских коммерческих банков и МФО, что может оживить кредитование.

Таким образом, изменение монетарной политики ЕЦБ, скорее, не ограничится только объявленной программой, поэтому следует ожидать введения новых мер, в частности, расширения программ. Нужно также иметь в виду, что воз-

можный провал новой монетарной политики ЕЦБ и углубление финансово-экономического кризиса в Еврозоне будут оказывать негативное влияние на состояние экономики Украины.

Следовательно, больше внимания необходимо уделить анализу монетарных мер и разворачиванию монетарных процессов в ЕС, поскольку в условиях расширения интеграционных связей, усиления открытости финансовой системы Украины и довольно противоречивых процессов в Еврозоне нам нужно усилить готовность адекватно реагировать на связанные с этим вызовы или, наоборот, новые перспективы. Дальнейший анализ опыта применения развитыми странами мира нетрадиционных монетарных инструментов, рисков выхода из программы количественного смягчения и возможных последствий внедрения новой монетарной политики может стать ориентиром для применения такого инструментария в Украине в будущем.

Список использованной литературы

1. *Вожжов А.П., Гринько Е.Л., Черемисова Д.В.* Трансформация денежного обращения и изменение парадигмы стимулирования экономического роста: исторический аспект и требования современности // Бизнес Информ. — 2013. — № 12. — С. 8–16.

2. *Davies G.* The long farewell to quantitative easing [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://blogs.ft.com/gavyndavies/2013/12/19/the-long-farewell-to-quantitative-easing>.

3. *Роч С.* Міфи про кількісне пом'якшення [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://forbes.ua/ua/opinions/1387545-mifi-pro-kilkisne-pomyakshennya>.

4. *Кораблин С.* Какая экономика, такой и курс // Зеркало недели [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/kakaya-ekonomika-takoy-i-kurs-.html>.

5. *Fratzcher M., Duca Lo M., Straub R.* On the International Spillovers of US Monetary Easing / ECB // Working Paper. — 2013. — № 1557 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1557.pdf>.

6. *Шкляр А.* Вплив програми "кількісного пом'якшення" на ринки, що розвиваються: деякі висновки для України // Вісник Інституту економіки та прогнозування. — 2014. — С. 78–83.

7. *Браун Г.* Мировую экономику тормозит политическая негибкость [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://e-finance.com.ua/show/151442.html>.

8. *Азаренкова Г., Шкодїна І., Гойхман М.* Вплив політики кількісного пом'якшення на фінансовий ринок // Вісник НБУ. — 2013. — № 12. — С. 4–8.

9. *Джордж Сорос* застеріг від друкування нових євро // Зеркало недели [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zn.ua/WORLD/dzhordzh-soros-predostereg-ot-pechataniya-novyh-evro-164806.html>.

10. *Шапран В.* Євро на американських гірках. Зліт чи нове падіння? // Європейська правда. — 2015. — 23 березня [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/03/23/7032156/>.

References

1. *Vozhzhov A.P., Grin'ko E.L., Cheremisova D.V.* *Transformatsiya denezhnogo obrashcheniya i izmenenie paradigmy stimulirovaniya ekonomicheskogo rosta: istoricheskii aspekt i trebovaniya sovremennosti* [Transformation of the monetary turnover and change in the paradigm of of stimulation of the economic growth: historical aspect and

requirements of the present time]. *Biznes Inform – Business Inform*, 2013, No. 12, pp. 8–16 [in Russian].

2. Davies G. The long farewell to quantitative easing, available at: <http://blogs.ft.com/gavyndavies/2013/12/19/the-long-farewell-to-quantitative-easing>.

3. Roach S. *Mify pro kil'kisne pom'yakshennya* [Myths on the quantitative easing], available at: <http://forbes.ua/ua/opinions/1387545-mifi-pro-kilkisne-pomyakshennya> [in Ukrainian].

4. Korablin S. *Kakaya ekonomika, takoi i kurs* [Which the economy, such the rate]. *Zerkalo Nedeli – Week's Mirror*, available at: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/kakaya-ekonomika-takoy-i-kurs-.html> [in Russian].

5. Fratzcher M., Duca Lo M., Straub R. On the international spillovers of US monetary easing. ECB. Working Paper, 2013, No. 1557, available at: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1557.pdf>.

6. Shklyar A. *Vplyv programy “kil'kisnogo pom'yakshennya” na rynku, shcho pozvyvayut'sya: deyaki vysnovky dlya Ukrainy* [Influence of the “quantitative easing” program on the developing markets: some conclusions for Ukraine]. *Visn. Inst. Ekon. ta Prognoz. – Bull. of Inst. for Econ. and Forecast.*, 2014, pp. 78–83 [in Ukrainian].

7. Brown G. *Mirovuyu ekonomiku tormozit politicheskaya negibkost'* [The world economy is braked by a political stiffness], available at: <http://e-finance.com.ua/show/151442.html> [in Russian].

8. Azarenkova G., Shkodina I., Goikhman M. *Vplyv polityky kil'kisnogo pom'yakshennya na finansovyi rynek* [Influence of the quantitative easing policy on a financial market]. *Visn. NBU – Bull. of NBU*, 2013, No. 12, pp. 4–8 [in Ukrainian].

9. *Dzhordzh Soros zasterig vid drukuvannya novykh evro* [George Soros cautions against the printing of new euros]. *Zerkalo Nedeli – Week's Mirror*, available at: <http://zn.ua/WORLD/dzhordzh-soros-predostereg-ot-pechataniya-novyh-evro-164806.html> [in Ukrainian].

10. Shapran V. *Euro na amerykans'kykh girkakh. Zlit chy nove padinnya?* [Euro on roller coaster. Take-off or new fall?]. *Evrop. Pravda – European Truth*, March 23, 2015, available at: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/03/23/7032156/> [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 18 июня 2015 г.
и была обновлена 14 марта 2016 г.

ПАМЯТИ Е. С. КУЛЕШИНОЙ
(1944—2016)

TO THE MEMORY OF E. S. KULESHINA
(1944—2016)

8 января 2016 г. ушла из жизни **Екатерина Станиславовна Кулешина**, которая свыше 20 лет занимала должность ответственного секретаря журнала "Экономика Украины".

Екатерина Станиславовна родилась 5 декабря 1944 г. в Радомышльском районе Житомирской области в семье служащих. В 1960 г. она закончила среднюю школу № 4 города Тернополя. С 1960 по 1964 г. работала на Тернопольской швейной фабрике.

В 1964 г. Е.С. Кулешина поступила в Киевский государственный университет имени Т.Г. Шевченко на экономический факультет, который успешно закончила в 1970 г., и была направлена на работу на кафедру политической экономии Украинской сельскохозяйственной академии.

В 1972—1975 гг. Е.С. Кулешина училась в аспирантуре при Институте экономики АН УССР. В разные годы она работала в отделах политической экономии, мировой экономики, проблем управления этого научного учреждения, а также в Институте социальных и экономических проблем зарубежных стран АН УССР.

В октябре 1979 г. Екатерина Станиславовна была назначена на должность ответственного секретаря журнала "Экономика Советской Украины", где она работала до февраля 2003 г., была членом редакционной коллегии журнала.

Среди сотрудников редакции и авторского коллектива она пользовалась заслуженным авторитетом как профессиональный руководитель, специалист в области экономики, чуткий и доброжелательный человек, надежный товарищ.

Светлая память о Екатерине Станиславовне Кулешиной навсегда сохранится в сердцах тех, кто ее знал, жил и работал рядом с ней.

*Коллектив редакции
журнала "Экономика Украины"*

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ!

При направлении статьи в редакцию автор должен строго соблюдать следующие правила.

1. Статья должна быть набрана 14 кг шрифтом Times New Roman через 1,5 интервала оптимальным объемом до 26 000 знаков и прислана **на электронный адрес редакции esoua@mail.ru с указанием УДК статьи.**

2. “Шапка статьи” (фамилия, имя, отчество, ученая степень, ученое звание, должность, место работы (официальное название учреждения) автора, а также название статьи, короткая (5–6 строк) аннотация и ключевые слова) приводятся на **английском** и на языке оригинала. В исходящих данных также указываются контактный телефон и электронный адрес автора, который может быть опубликован в журнале в исходных данных статьи.

3. К статье прилагается авторское Резюме (расширенная аннотация) объемом 200–250 слов на **английском** и на языке оригинала (детальнее см. наш сайт econotmukraine.com.ua, раздел “Вниманию авторов”).

4. Изложение статьи должно быть четким, сжатым, без длинных введений и повторов.

5. Статья в целом, а также математические формулы и цитаты должны быть тщательно выверены автором. Обязательно указывается источник цитаты (название, город, издательство, год, том, выпуск, страница). Фамилии зарубежных авторов приводятся в иностранной транскрипции.

6. Графический материал выполняется в электронном виде (в программах Corel Draw, Adobe Illustrator, в формате EPS) и должен соответствовать следующим требованиям: его объем должен быть минимальным (не дублировать, например, содержания таблиц); **черно-белым** на белом фоне, линии графиков и диаграмм, все условные обозначения на них должны быть четкими и выразительными. Если рисунок взят из иностранного издания, надписи на нем обязательно переводятся авторами на язык предоставленного материала.

7. Таблицы должны быть компактными, иметь название, их шапка — точно соответствовать содержанию граф.

8. Сокращения, кроме общепринятых (сокращения математических величин, мер, терминов), не допускаются.

9. Редакция оставляет за собой право сокращать и исправлять статьи, а также помещать их в обзорах.

10. Направление в редакцию работ, опубликованных в других изданиях или посланных для публикации в другие редакции, не допускается.

11. Статьи, оформленные не в соответствии с указанными правилами, редакцией не рассматриваются.

Науковий журнал «Економіка України»
№ 2 (643), 2016 р.
(Видається з січня 1960 р., виходить щомісяця)

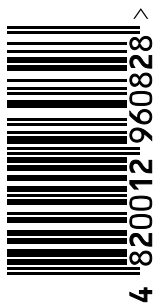
Засновники: Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України,
Міністерство фінансів України,
Національна академія наук України

Адреса редакції: 01015, Київ-15, вул. Московська, 37/2.
Реєстраційне свідоцтво КВ № 1027 від 26 жовтня 1994 р.

Віддруковано у ТОВ “Наш формат”
02105, Київ, пр. Миру, 7, к. 45.
Реєстраційне свідоцтво ДК № 4540 від 7 травня 2013 р.

Головний редактор В. М. ГЕЄЦЬ

Подписной индекс “Укрпочты”
74159



ISSN 0131-7741.
Экономика Украины.
2016. № 2. 1–96.