



АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

В. Р. Сердюк, І. В. Заюков

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Навчальний посібник

Вінниця
ВНТУ
2009

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 4 від 28.11.2008 р.)

Рецензенти:

О. В. Мороз, доктор економічних наук, професор

В. В. Зянько, доктор економічних наук, професор

М. І. Петренко, доктор економічних наук, професор.

Сердюк, В. Р.

С 32

Антикризове управління : навчальний посібник / В. Р. Сердюк, І. В. Заюков. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 162 с.

Навчальний посібник складений згідно з програмою курсу „Антикризове управління”. Посібник направлений на формування теоретичних та практичних знань управління підприємством та запобігання виникненню криз на ньому в результаті дії негативних тенденцій розвитку економіки.

Посібник розрахований на студентів економічних спеціальностей, може бути корисним також викладачам, аспірантам, економістам, менеджерам, підприємцям.

УДК 338.24 (075.8)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1	
КРИЗА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	6
1.1 Сутність кризи. Причини і механізм циклічних коливань.....	6
1.2 Характеристика економічних циклів.....	8
1.3 Види криз. Економічні кризи.....	10
РОЗДІЛ 2	
ПРИЧИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ. СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН.....	13
2.1 Причини та наслідки економічної кризи в Україні.....	13
2.2 Характеристика сучасного стану економіки України.....	16
2.3 Динаміка основних макроекономічних показників розвитку економіки України.....	28
РОЗДІЛ 3	
РЕФОРМИ ЯК ШЛЯХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	36
3.1 Сутність реформ. Економічні моделі реформ.....	36
3.2 Реформи як шлях виходу з економічної кризи. Досвід розвинених країн.....	40
3.2.1 Досвід країн, що досягли економічного успіху за власною ідеологією.....	40
3.3 Досвід антикризового управління в країнах з розвинутою ринковою економікою.....	47
3.3.1 «Новий курс» Ф. Рузвельта.....	47
3.3.2 Антикризова направленість реформ Л. Ерхарда.....	48
3.3.3 Реформа Р. Рейгана «Рейганоміка».....	50
РОЗДІЛ 4	
СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ УКРАЇНИ З КРИЗИ ТА ПЕРЕХОДУ ДО СТАНУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	52
4.1 Стратегії розвитку економіки України.....	52
4.2 Інтеграційні процеси в світі і в Україні.....	54
4.2.1 Розвиток зон вільної торгівлі у світовій практиці.....	54
4.2.2 Досвід глобалізації країн світу: проблеми та перспективи...	59
РОЗДІЛ 5	
ОСОБЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ.....	67
5.1 Актуальність проведення процедури банкрутства.....	67
5.2 Недоліки правового регулювання процедури банкрутства....	74
5.3 Банкрутство як фактор дестабілізації ринку праці.....	79
РОЗДІЛ 6	
САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ.....	89
6.1 Врегулювання господарських спорів. Порядок оголошення	

підприємства банкрутом.....	89
6.2 Задоволення претензій вимог кредиторів.....	97
6.3 Судова фінансова санація боржника.....	98
6.4 Мирова угода.....	103
6.5 Реструктуризація боржника.....	105
6.6 Приховане, фіктивне та зумисне банкрутство.....	109
6.7 Фінансова санація та банкрутство підприємств.....	111
6.8 Державна фінансова підтримка санації підприємств.....	116
РОЗДІЛ 7	
РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ВІДРОДЖЕННІ ЕКОНОМІКИ	122
УКРАЇНИ.....	
7.1 Аналіз рейтингів України за індексом легкості ведення бізнесу.....	122
7.2 Розвиток малих підприємств в Україні.....	127
7.3 Роль малого бізнесу в забезпеченні продуктивної зайнятості населення та зростання добробуту громадян України.....	131
РОЗДІЛ 8	
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА. БОРГОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ	136
УКРАЇНИ.....	
8.1 Зовнішній борг України та ризики для фінансової стабільності України.....	136
8.2 Перспективи співробітництва України та іноземних інвесторів фінансового капіталу.....	141
8.3 Проблеми та перспективи іпотечного кредитування.....	147
8.4 Напрямки виходу банківської системи України з кризи.....	151
ЛІТЕРАТУРА.....	153
ГЛОСАРІЙ.....	158

ВСТУП

В умовах сучасної економічної та фінансової кризи України виникає гостра необхідність не тільки в дослідженні (в рамках вивчення курсу «Антикризове управління») теорії, методології та практичного інструментарію антикризового управління підприємством, й при цьому значно більшому врахуванні впливу зовнішніх чинників, тенденцій розвитку та функціонування національної економіки. Тому визначальним нині є оцінювання чинників макрорівня (про що свідчать події 2007–2009 років, які відбуваються в світовій економіці, у тому числі в Україні), що дозволить своєчасно виявляти зовнішні загрози та ризики та розробляти відповідно комплекс заходів на рівні підприємства із забезпечення стабільності або мінімізації впливу можливих криз.

Навчальний посібник «Антикризове управління: макроекономічний аспект» направлений на формування теоретичних та практичних знань управління підприємством та запобігання виникненню криз на підприємстві, в результаті дії негативних тенденцій в розвитку економіки світу, у тому числі України.

В посібнику розглянуті актуальні питання, які відіграють важливу роль в забезпеченні стійкості функціонування економіки, у тому числі окремо взятого підприємства, наприклад, сутність криз, характеристики економічних циклів, причини економічної кризи в Україні та сучасний стан розвитку економіки, досвід розвинених країн щодо виходу національних економік з кризового стану, стратегії виходу економіки України з кризи та переходу до стапу економічного зростання, особливості проведення процедури банкрутства та санації підприємств в сучасних умовах розвитку економіки (враховуючи світовий досвід) та інші цікаві та корисні питання.

Мета курсу – вивчити вплив зовнішніх факторів на функціонування економіки України, у тому числі на діяльність окремого підприємства і дати уявлення студентам про основні аспекти досягнення макроекономічної стабільності в Україні.

Особлива увага в навчальному посібнику «Антикризове управління: макроекономічний аспект» приділяється не тільки причинам та заходам запобігання виникненню економічних криз, як на мікро-, так і на макрорівні, але і організаційно-правовим аспектам дії механізму антикризового управління банкрутством підприємства на рівні національної економіки.

РОЗДІЛ 1

КРИЗА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

1.1. Сутність кризи. Причини і механізм циклічних коливань

В роботі [1] наголошують, що криза є характерною рисою капіталістичного способу виробництва і повинна бути відсутня при соціалістичному ладі. Так, в 19 столітті капіталістична система господарювання з певною періодичністю переживає кризи, які виявляються у надвиробництві товарів і неможливості їх реалізації, що спричиняє спад виробництва, зростання армії безробітних, погіршення життєвого рівня населення тощо.

Серед численних спроб розкрити причини цих явищ можна виділити поверхневі та наукові. У першому випадку *циклічність* (the cyclical) пояснювали появою плям на Сонці, ритмом рухів Венери тощо [2]. Науковий підхід до з'ясування причин циклічності та криз застосовували представники класичної школи політичної економії Д. Рекардо такою причиною вважав несправедливість у розподілі багатства. Французький економіст Ж. Сей стверджував, що пропозиція породжує власний попит, і кризи в усій економіці неможливі. Вони можуть відбуватися лише в окремих регіонах або на окремих ринках товарів. Цю думку не поділяв англійський економіст Т. Мальтус. Він зазначав, що попит має тенденцію постійно відставати від пропозиції, оскільки робітники на свою зарплату купують лише частину продукції, на іншу частину пред'являють попит власники капіталу, а та частка, яка забезпечує отримання прибутку, не знаходить збуту. Для її реалізації потрібні «треті особи» – землевласники, армія тощо. Якщо доходів цих осіб недостатньо, може виникнути *криза надвиробництва*. Уперше системний науковий аналіз економічного циклу і насамперед кризи (як основного його елемента) зробив К. Маркс.

Економічний цикл (the economics cycle) – це рух виробництва від початку попереднього до початку наступного чергового спаду [2]. З часу першої економічної кризи 1825 року відбувся 21 цикл. Кожний цикл складається з чотирьох основних фаз:

- криза;
- депресія;
- поживавлення;
- піднесення.

Під «*кризою*» (the crisis) розуміють крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), яке загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [3]. Криза займає центральне місце в економічному циклі, тому з'ясування причин її виникнення розкриває

найважливішу причину циклічності економіки. Причини криз, що виникають на підприємствах, можуть бути різними. Вони поділяються на об'єктивні, пов'язані з циклічними потребами модернізації і реструктуризації підприємств, а також з несприятливими впливами зовнішнього середовища організацій, і суб'єктивні, що відбивають помилки і волюнтаризм в управлінні. Причини криз можуть носити також природний характер, що відбиває явища клімату, землетрусу, повені й інші катаклізми природної властивості, а також можуть носити і техногенний відбиток, пов'язаний з діяльністю людини.

Крім того, кризи можуть бути зовнішніми і внутрішніми. Перші пов'язані з тенденціями і стратегією макроекономічного розвитку чи навіть розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні. Внутрішні пов'язані з ризикованою стратегією маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю управління, інноваційною й інвестиційною політикою.

Криза передусім охоплює найчутливіші сфери грошово-кредитних зв'язків, гуртової, а відтак і роздрібною торгівлі. Біржова паніка та масове знецінення капіталу в разі зниження курсів акцій нерідко є симптомами наближення чергового спаду. На думку С. Мочерного розвиток кризи виявляється у нагромадженні товарних мас у гуртовій торгівлі, сповільнення їх просування до споживача, що призводить до зниження загальних показників динаміки промислового виробництва, руйнування капіталу. Відсутність можливості реалізувати товар відриває купівлю від продажу. Першими це відчувають продавці. Лише здається, що придбані ними у промисловців партії товарів перейшли у сферу споживання, насправді вони не досягли кінцевого пункту свого руху і залишаються у сфері обігу. Але промисловець вважає ринкові проблеми розв'язаними і продовжує виробляти товари у попередніх кількостях. Однак потік товарів наздоганяє інші доти, поки не з'ясується, що увесь попередній потік не поглинутий сферою споживання. Масштаби товарообміну різко скорочуються, що спричиняє спад виробництва, зростання безробіття, зниження реальної заробітної плати, прибутків, збільшення масових банкрутств. Зростають потреба у платіжних засобах, попит на гроші.

Скорочення виробництва під час кризи триває доти, доки не буде встановлена ринкова рівновага, тобто відповідність попиту та пропозиції. Після цього кризовий спад припиняється, а економіка входить у фазу *депресії*. Депресію (the depression), застій справедливо порівнюють з після-шоковим станом. Рух капіталу в'ялий. У цій фазі відбувається поступове відновлення перерваних кризою зв'язків, переливання капіталу у більш перспективні галузі, а головне – масове оновлення основного капіталу. Зв'язок депресії з кризою полягає передусім у відновленні основного капіталу, але вже на новому, більш високому технічному рівні. Тому в наступному циклі економіка досягає більш значного піднесення.

Пожвавлення – наступна фаза циклу – відрізняється тим, що тут уперше після початку кризового спаду зростає попит на засоби виробництва та робочу силу, відновлюється економічне зростання, збільшується прибуток і заробітна плата. В суспільній свідомості живе сподівання на краще. Під час пожвавлення відновлюється рівень економічного розвитку і готується майбутнє піднесення.

Піднесення – характеризується тим, що економіка виходить на рівень, який перевищує попередні рівні. Економічне зростання прискорюється, покращуються всі показники ринкової кон'юнктури, передусім збільшується платоспроможний попит. Це сприяє зростанню товарних цін, збільшує прибутки і стимулює пропозицію. Але саме у цей найбільш сприятливий для економіки період в її надрах зриваються передумови майбутнього спаду.

1.2 Характеристика економічних циклів

Перші економічні цикли, пов'язані з поновленням активної частини основного капіталу, відкрив французький вчений Клемент Жюгляр, який визначив їх довжину у 7–11 років, тобто у середньому 9 років [4]. Видатний український економіст Михайло Туган-Барановський першим у світі розробив вчення про фундаментальну закономірність циклічності економічної динаміки. Він визначив її на основі аналізу періодичності промислових криз в Англії, яка в 19 столітті була найрозвинутішою країною світу. Він вперше звернув увагу на необхідність саме соціальної, а не політичної спрямованості економічного розвитку шляхом посилення соціальної політики через гармонізацію диференційованих втрат суспільства [5].

Видатний австро-американський економіст Йозеф Шумпетер створив «Теорію економічного розвитку», основою якої стала теорія інновацій. Сьогодні інноваційний характер виробництва постіндустріального суспільства проявляється, перш за все, у сучасних технологічних системах. Економічною наукою до даного часу розроблений цілий ряд різних теорій, що пояснюють причини економічних циклів і криз. П. Самуельсон, наприклад, як найбільш відомі теорії циклів і кризи в своїй книзі «Економіка» відзначає такі [3]:

- грошову теорію, що пояснює цикл експансією (стиском) банківського кредиту (Хоутрі й інші);
- теорію нововведень, що пояснює цикл використанням у виробництві важливих нововведень (Шумпетер, Хансен);
- психологічну теорію, що трактує цикл як наслідок хвиль песимістичного і оптимістичного настрою, що охоплюють населення (Пігу, Беджгот та ін.);

- теорію недоспоживання, що вбачає причину циклу в занадто великій частці доходу, що йде багатим і ощадливим людям, порівняно з тим, що може бути інвестоване (Гобсон, Фостер, Кетчінгс й ін.);

- теорію надмірного інвестування, прихильники якої думають, що причиною рецесії є, швидше надмірне, ніж недостатнє інвестування (Хайєк, Мізес);

- теорію сонячних плям – погоди – врожаю (Джевонс, Мур).

Крім того, за критерієм тривалості в економічній літературі розрізняють три типи циклічних коливань:

- великі економічні цикли, які тривають 48–55 років;
- середні економічні цикли тривалістю 7–11 років;
- малі економічні цикли, що протікають протягом 3–4 років.

Розглянемо науково обґрунтовану теорію тривалих циклічних коливань (довгих хвиль) російського ученого М. Кондратьєва [6]. Свої висновки він обґрунтував на основі вивчення динаміки товарних цін, виробництва вугілля, свинцю, чавуну, споживання мінерального палива, зміни величини номінальної заробітної плати, ренти більш як за 100 років. В основі тривалих циклічних коливань лежить процес якісних змін базисних поколінь машин і технологій, транспортних засобів, великих споруд та ін. у провідних галузях економіки. Зокрема, перед початком і на початку довгої хвилі відбувається значний прогрес у технології, якому передують значні технічні відкриття. В Англії такими відкриттями перед хвилею піднесення (у довгій хвилі виділяють висхідну і низхідну фази) були механічна прядка «Джені» Д. Харгривса (1765), ватер-машина Т. Хайса для прядіння (1767), парова машина Д. Уайта.

Виділена М. Кондратьєвим хвиля підвищення збігається з періодом розгортання промислової революції кінця 18 ст. – першої половини 19 ст. У 19 ст. коливання в межах першого великого економічного циклу були значною мірою пов'язані з обсягами будівництва залізниць. Так, в Англії перша залізниця з'явилась у 1825 р., а з 1840 по 1850 р. протяжність залізниць зросла з 1,4 до 10,6 тис. км. У результаті цього відбувся прискорений розвиток металургійної, металообробної промисловості. Наприкінці 19 ст. центром економічних коливань стає обробна промисловість. Цей період збігається з хвилею підвищення третього циклу, який почався в 1891–1896 роках і тривав до 1914–1920 років. В економічній літературі перекопливо стверджується, що третій цикл завершився перед початком розгортання науково-технічної революції (до середини 50-х років) і почався четвертий цикл.

Але при цьому не враховується, що впродовж трьох довготривалих циклічних коливань існував технологічний спосіб виробництва, що ґрунтувався на машинній праці. На нашу думку, всі три хвилі доцільно об'єднати в один загальний технологічний цикл тривалістю понад 160 років. Його матеріальною основою є три етапи розвитку

технологічного способу виробництва: становлення і формування; функціонування; поступового занепаду і створення передумов для появи нового загального циклу, що почався з середини 50-х років (часу розгортання НТР) і ґрунтується на автоматизованій праці. Виділення трьох етапів єдиного технологічного циклу відповідає вимогам закону заперечення заперечень, логіці розвитку економічних явищ і процесів відповідно до тріади таких понять діалектики, як теза, антитеза і синтез.

Матеріальною основою середніх циклів є масове оновлення основного капіталу, а малих – масове оновлення товарів тривалого користування. Серед усіх типів циклічних коливань найважливішу роль відіграють середні цикли. Водночас з кардинальними змінами техніки, технології, транспортних засобів, великих споруд тощо в межах загального технологічного циклу відбуваються аналогічні зміни кожного структурного елемента технологічного способу виробництва: робочої сили, використовуваних людьми сил природи, техніко-економічних відносин (насамперед суспільного поділу праці). Більше того, протягом трьох етапів загального технологічного циклу в межах технологічного способу виробництва з'являються нові елементи, такі, як форми і методи організації виробництва, перетворення науки на безпосередню продуктивну силу. Це означає, що в межах технологічного способу виробництва відбулася революція, яка охопила систему продуктивних сил.

Ця революція зумовлює якісні зрушення в інших елементах економічної системи – відносинах економічної власності і в господарському механізмі. Так, на зміну індивідуальній капіталістичній власності, яка панувала в межах першої довгої хвилі, прийшла колективна капіталістична власність, що була властива періоду існування другої хвилі (у формі акціонерних компаній ВАТ і ЗАТ). На третьому етапі зростає роль державної капіталістичної власності, відбувається її поєднання з монополістичною власністю і утворення державно-корпоративної. В період існування третього етапу загального технологічного циклу центральною ланкою господарського механізму стає державне регулювання економіки, яке поєднується з монополістичною планомірністю і ринковими важелями саморегулювання.

1.3 Види криз. Економічні кризи

Розрізняють такі види криз [3]:

- *загальні кризи* – охоплюють соціально-економічну систему;
- *локальні* – охоплюють тільки частину соціально-економічної системи;
- *макрокризи* – властиві досить великі обсяги і масштаби проблематики;

- *мікрокризи* – охоплює тільки окрему проблему чи групу проблем;
- *економічні кризи* – відбивають гострі протиріччя в економіці країни чи економічному стані окремого підприємства, фірми (криза виробництва і реалізації товару, взаємин економічних агентів, кризи неплатежів, втрати конкурентних переваг тощо);
- *соціальні кризи* – виникають при загостренні протиріч чи зіткненні інтересів різних соціальних груп чи утворень працівників і роботодавців, профспілок і підприємців, працівників різних професій, персоналу і менеджерів тощо;
- *політична криза* – криза в політичному устрої держави, криза влади, криза реалізації інтересів різних соціальних груп, класів, в управлінні суспільством;
- *організаційні кризи* – виявляються як кризи поділу й інтеграції діяльності, розподілу функцій, регламентації діяльності окремих підрозділів, як відділення адміністративних одиниць, регіонів, філій тощо;
- *психологічні кризи* – кризи психологічного стану людини. Вони виявляються у вигляді стресу, що набуває масового характеру, у виникненні почуття невпевненості, паніки, страху за майбутнє, незадоволеності роботою, правовою захищеністю і соціальним станом (кризи в соціально-психологічному кліматі суспільства, колективу);
- *технологічні кризи* – виникають як кризи нових технологічних ідей в умовах явно вираженої потреби в нових технологіях. Це може бути криза технологічної несумісності виробів чи криза відторгнення нових технологічних рішень;
- *природні кризи* – викликаються природними умовами життя і діяльності людини (землетруси, урагани, пожежі, кліматичні зміни, повені);
- *суспільні кризи* – викликаються негативними процесами в суспільстві;
- *екологічні кризи* – кризи, що виникають при зміні природних умов, викликаних діяльністю людини (виснаження ресурсів, забруднення навколишнього середовища, виникнення небезпечних технологій, зневага вимогами законів природної рівноваги тощо);
- *передбачувані кризи (закономірні)* – кризи настають як етап розвитку, вони можуть прогнозуватися і викликаються об'єктивними причинами нагромадження факторів, пов'язані з виникненням кризи можуть бути потреби реструктуризації виробництва, зміна структури інтересів під впливом НТП;
- *несподівані кризи (випадкові)* – є результатом грубих помилок в управлінні чи будь-яких природних явищ, чи економічної залежності, що сприяє розширенню і поширенню локальних криз;

- *явні кризи* – протікають помітно і легко виявляються;
- *латентні кризи (приховані)* – протікають відносно непомітно і тому найбільш небезпечні;

- *глибокі кризи (гострі)* – ведуть до руйнування різних структур соціально-економічної системи (протікають складно і нерівномірно, часто акумулюють у собі безліч протиріч, зав'язують їх у заплутаний клубок);

- *легкі кризи (м'які)* – протікають більш послідовно і безболісно (можна передбачити, ними легше управляти).

В економічній літературі наголошується, що *економічна криза* пов'язана з циклічністю, яка визначається як багатовимірне явище, є руйнівною фазою та визнається як своєрідна форма забезпечення поступального розвитку економіки в умовах ринкових відносин. Коливання економічної активності оцінюється як одна з умов відновлення і росту. Економічні кризи бувають:

- *регулярні (циклічні) кризи* – котрі повторюються з певною закономірністю;

- *нерегулярні кризи* – в основі яких відсутня циклічність (до них відносять проміжні, часткові, галузеві та структурні кризи);

- *проміжна криза* – не дає початку новому циклу, а перериває на певний час плин фази чи підйому поживлення;

- *часткова криза* – вона охоплює не всю економіку, а якусь сферу суспільного відтворення;

- *галузева криза* – охоплює одну з галузей економіки;

- *структурна криза* – проявляється в серйозних диспропорціях між галузями, з одного боку, і випуском найважливіших видів продукції в натуральному вираженні, необхідних для збалансованого розвитку.

Питання для самоконтролю знань

1. Дайте означення поняття «криза».

2. Причини виникнення криз в економіці.

3. Характеристика циклів (фаз) розвитку економіки.

4. В чому сутність теорій виникнення криз: «трошової», «психологічної», «недоспоживання», «надмірного інвестування», «сонячних плям», «тривалих циклічних коливань (довгих хвиль)»?

5. В чому сутність таких криз: загальних, локальних, макро- і мікрокриз, економічної, соціальної, політичної, організаційної, психологічної, технологічної, природної, суспільної, екологічної кризи, закономірних, випадкових криз, явних, прихованих і гострих криз, регулярних і нерегулярних криз?

6. В чому сутність структурної кризи?

РОЗДІЛ 2

ПРИЧИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ. СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН

2.1 Причини та наслідки економічної кризи в Україні

В роботі [2] наводяться причини економічної кризи в Україні 1991–1994 років. Автор роботи поділяє їх на три блоки:

- причини, які були успадковані нашою державою від колишнього СРСР;
- причини, які спричинені діями «реформаторів» з часу проголошення незалежності України;
- причини, зумовлені необхідністю самої трансформації існуючої у нашій державі економічної системи.

Найважливіші ознаки економічної кризи в Україні такі. По-перше, різке зниження виробництва національного доходу (НД) (так, НД за період 1991–1995 років у незмінних цінах знизився більш як наполовину, продукція галузей промисловості – майже у 3 рази). За найважливішими показниками (виробництво продукції в натуральному вираженні) економіку України відкинуто назад на 20–25 років, за роботою транспортно-комунікаційної системи – на 30–35 років.

По-друге, бурхливі темпи інфляції (наприклад, в 1993 році порівняно з 1992 роком – 10256 %). По-третє, ознакою кризи є різке зниження життєвого рівня населення (за різними оцінками, цей показник знизився як мінімум у 6 разів. По-четверте, швидко зросла армія безробітних. По-п'яте, стрибкоподібно зростав дефіцит Державного бюджету України. По-шосте, відбулась різка поляризація суспільства: з одного боку, швидко формується клас мафіозно-номенклатурної еліти, а з іншого – відбувається катастрофічний спад життєвого рівня населення. Зазначені події стали наслідком помилкової стратегії ринкових перетворень в Україні, наслідком самоусунення держави від втручання в економіку, передчасної лібералізації і тотальної приватизації.

Розглянемо вищенаведені причини виникнення кризи в Україні. До першої групи причин С. Мочерний відносить:

1. Майже повне або тотальне одержавлення економіки, власності, за якого 92 % всіх засобів виробництва перебували у руках держави. Внаслідок одержавлення економіки і відповідних форм господарювання, виключалась дія такої могутньої рушійної сили розвитку, як конкуренція між товаровиробниками різних форм власності за здешевлення продукції, за зростання якості виготовлених товарів і послуг, за споживача. Зазначена ситуація спричинила надзвичайно низьку конкурентоспроможність промисловості СРСР на світових ринках (лише близько 12 % продукції промисловості вважалось конкурентоспроможною);

2. Енерговитратна економіка. Так, на 1 % національного продукту в СРСР витрачалося у 6–8 разів більше енергії, ніж у країнах Заходу. Нафтомісткість продукції була в СРСР майже в 10 разів вищою, ніж у цих країнах;

3. Наявність глибоких диспропорцій в економіці. Так, частка групи «А» (галузей, в яких вироблялися засоби виробництва) становила 70 %, групи «Б» (галузей, в яких вироблялися предмети споживання) – 30 %, а в розвинених країнах існує обернене співвідношення. Зазначена ситуація свідчить, що існування економіки, орієнтованої не на людину, а на виробництво заради виробництва;

4. Панування адміністративно-командних важелів у народному господарстві за майже цілковитої відсутності економічних (за допомогою податкової, кредитної, фінансової політики тощо) важелів, надмірна централізація перших;

5. Відчуження трудящих від засобів виробництва і результатів праці, від самого процесу праці (відсутність дієвих стимулів до праці, панування зрівнялівки), від управління власністю, від економічної влади на підприємстві. Найбільше таке відчуження до нічийної власності виражалось у масовому її розкраданні;

6. Значна мілітаризація економіки, коли на військові цілі витрачалося до 35 % валового національного продукту (ВНП). В Україні після розпаду СРСР залишилися близько 30 % військово-промислового комплексу СРСР, майже 80 % підприємств галузей машинобудування були втягнуті у виробництво зброї;

7. Надмірна централізація при перерозподілі національного доходу (НД) через державний бюджет. Так, з республік вилучалося близько 70 % створеного НД, значна частина якого згодом поверталася до них через механізм загальносоюзного фінансування розвитку освіти, охорони здоров'я, інвестицій тощо. Це означало зрівнялівку в розподілі створеного НД незалежно від результатів праці кожної республіки СРСР;

8. Політика пограбування села, яка виражалась «у перекачуванні» значної частини створеного сільськими працівниками НД на користь промисловості через механізм цін і низький рівень продуктивності праці. Така політика в останні роки ще більше посилилась. Так, ціни на промислові товари, які купує село, зростали в цей період у 2,5 рази швидше, ніж ціни на сільськогосподарські продукти;

9. Значна монополізація економіки;

10. Слабке використання ринкових важелів в управлінні економікою, зокрема в процесі ціноутворення, в процесі керівництва підприємствами з боку загальносоюзних та республіканських міністерств і відомств;

11. Величезне фізичне та моральне зношування основних фондів, низька продуктивність праці (фізичне зношування в промисловості близько 65 %, а моральне – 95 %).

Ці та інші причини (у колишньому СРСР) призвели до того, що в середині 80-х років значно знизились темпи зростання економіки, практично не підвищувався життєвий рівень населення тощо.

До другої групи причин автор праці [2] відносить:

1. Розрив господарських зв'язків з країнами колишнього СРСР, насамперед Росією, що призвело до втрати Україною значної кількості традиційних ринків збуту, до зупинення багатьох підприємств через відсутність комплектуючих виробів тощо (лише 15 % підприємств промислового виробництва мали завершений технологічний цикл);

2. Впровадження у практику теорії вільної ринкової економіки (вільного ціноутворення, вільної конкуренції тощо), яка існувала в попередні століття, і яка не існує нині в жодній країні світу. Ця політика знайшла свій вияв у лібералізації цін, що мало б стимулювати виробництво, вилучати зайві гроші. Був зігнорований досвід передових країн Заходу в регулюванні національних економік, в якому органічно поєднуються методи державного регулювання з використанням ринкових важелів;

3. Прийняття багатьох «непрацюючих» законів, що призвело до відсутності науково обгрунтованої правової бази для здійснення пакету економічних реформ;

4. Непродумане впровадження грошової одиниці – купона. Купоно-карбованці не були оформлені як валютні ресурси власної (національної) банківської системи, не мали надійного захисту. Це стало однією з причин катастрофічного знецінення купона;

5. Невміння впроваджувати в життя науково обгрунтовану валютну політику, зокрема встановлювати раціональний курс валют;

6. Доларизація української економіки (тобто вільний обіг американського долара та інших іноземних валют на території країни);

7. Відсутність глибоко обгрунтованої концепції зовнішньоекономічної діяльності, валютного регулювання, внаслідок чого значні валютні ресурси України залишились за кордоном;

8. Відсутність надійної фінансово-банківської системи, раціонального регулювання НБУ діяльності комерційних банків, внаслідок чого ті отримували сторазові прибутки, наживалися на конвертації тощо;

9. Нерішучість і непослідовність уряду при проведенні роздержавлення і приватизації, надто низькі темпи цього процесу. Відсутність науково обгрунтованої концепції самої приватизації;

10. Значне збільшення управлінського апарату;

11. Надмірний централізм в управлінні економікою, ігнорування вимог регіонального управління, за якого значно більшу свободу дій треба дати регіонам та областям України;

12. Відсутність науково обґрунтованої політики ціноутворення. Про це свідчить, зокрема, той факт, що ціни на деякі види продукції вищі за світові;

13. Значні втрати, заподіяні Чорнобильською катастрофою, які з 1991 по 1995 рік оцінювались в 3 млрд. дол. США тощо.

Автор роботи [3] крім вищенаведених причин, наводить інші характерні риси економіки України і підприємств постприватизаційного періоду, зокрема.

1. Висока (близько 25 % від загальної кількості) частка великих промислових підприємств. Малі підприємства в недостатній кількості були наявні в галузях, що виробляють предмети споживання, на автотранспорті, у будівництві, торгівлі, зв'язку, сільському господарстві;

2. Низька ціна робочої сили. Вона була зумовлена відносно більш низькими (порівняно зі світовими) цінами на споживчому ринку і більш низькими життєвими стандартами, звичками, схильностями, готовністю терпіти нестатки тощо;

3. Високий рівень освіти працівників. Він є наслідком існуючої у СРСР системи освіти, що забезпечує досить високий рівень середньої освіти, незважаючи на деяке зниження її в останнє десятиліття. Таким чином, основна частина працівників у віці 30–60 років може бути віднесена до таких, що мають цілком якісну базову освіту, здатних порівняно легко пройти підвищення кваліфікації, пристосування до нової техніки, технології виробництва;

4. Низький рівень економічної культури всього населення, у тому числі керівників державних підприємств. При цьому відсутність знань і досвіду дій у ринковому середовищі поєднувалася з відсутністю настанов на економічну (раціональну, цілеспрямовану, із критерієм максимуму прибутку) поведінку;

5. Високий рівень прихованого безробіття та нечисленність середнього класу та інші причини.

2.2 Характеристика сучасного стану економіки України

В роботі [7] розглядається розвиток незалежної України, у тому числі її національної економіки. Так, здобуття незалежності Україною, як і низкою інших пострадянських і постсоціалістичних держав, нерозривно пов'язане з реформами. Сама природа нашої незалежності передбачає розрив із радянським минулим, звільнення від пут планової економіки і тиску державної машини.

3 вересня 1992 року Україна стала членом Міжнародного валютного фонду (МВФ), 1994-го – уклала Меморандум із питань економічної політики та стратегії. Звісно, Україна – не єдина країна, що взяла за основу національних реформ рекомендації МВФ. Однак одна з небагатьох країн, які сприйняли ці рекомендації буквально, як пряме керівництво до дії.

Країни, що вибірково втілювали в життя рецепти МВФ, зуміли уникнути руйнівних наслідків ліберально-шокової терапії.

На думку М. Павловського [8] відсутність науково обгрунтованої програми реформ, бездумне сприйняття програми «шокової терапії» Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Світового банку (СБ), що відтворила в Україні основні руйнівні чинники кризи США 1929–1933 років, гіперінфляція, криза платежів, зниження якості робочої сили і, нарешті, фінансовий крах (стан, коли заощадження не трансформуються в інвестиції, а комерційні банки не кредитують виробництво) – закономірний результат неправильно обраної стратегії розвитку.

Замість того, щоб спрямувати зусилля фахівців і уряду на вирішення проблеми ліквідності в реальному секторі економіки, розпочалася боротьба із дефіцитом бюджету.

Замість того, щоб кредитувати вітчизняне виробництво, захищати національний ринок від спекулятивного вітчизняного та іноземного капіталу, Національний банк заохочував спекулятивні операції, роздмухував кризу платежів через надто жорстку кредитну політику та політику «дорогих грошей», маса яких весь час стискала (в 1999 році в Україні було лише 13,2 % маси грошей відносно ВВП, в той час як США при виході з кризи мали 109, а в Китаї зараз – 108 %).

Через це у реальному секторі економіки склалася ситуація, коли понад 80 % всіх операцій (а в енергетиці – більш як 95 %) здійснювалось без участі грошей як засобу платежу (як наслідок – грошово-фінансова система стала обслуговувати тіньову економіку). Банківська система в Україні стала за своєю суттю антиринковою системою, головним гальмом створення національної ринкової економіки на основі розвитку власного виробництва.

Така стратегія реформ призвела до втрати Україною 92 % ринку товарів широкого вжитку та наукоємної продукції, до глибокої кризи платежів. Створивши піраміду кредитів і боргів із запозичень у МВФ та Світового банку, попавши в тенета умов міжнародних фінансових організацій та у повну залежність від зовнішніх запозичень, уряд України втратив можливість самостійно розробляти реальні програми економічного розвитку та приймати самостійно рішення в економічній сфері.

Ситуація з кризою ще більше загострилась, коли в 1998 році став відчутний вплив на Україну міжнародної фінансової кризи. Внаслідок економічної кризи в Україні у цілому по сільському господарству 94-96

господарств збанкрутувало. Різко скоротився рівень та якість харчування населення. Різко скоротилось вживання м'яса (вдвічі), фруктів та ягід (вдвічі), риби та рибних продуктів (втричі) тощо. Недостатня кількість в харчуванні тваринних білків та вітамінів з урахуванням підвищеної радіації в ряді регіонів та екологічне забруднення дуже послабляє імунну систему людей, призводить до скорочення тривалості життя та негативно впливає на генофонд нації. За таких умов люди вимушені зменшити витрати на придбання взуття та білизни в 11,1 та 12,5 рази. Відбулась деіндустріалізація економіки. Більшість промислових підприємств не працювали. Питома вага сировинних галузей, паливної промисловості та чорної металургії значно зросла (в 2,4 рази), а наукоємних – різко зменшилась. Повністю призупинилось виробництво власних комп'ютерів. Якщо розвинуті країни рухаються від «капіталізму вугілля і сталі» до «капіталізму мікроелектроніки – комп'ютера – інформації», то Україна рухалась в зворотному напрямку [9].

Витрати зведеного бюджету з 1990 по 1998 рік зменшились із 78,2 млрд. дол. США до 12,4 млрд. дол. США (у 6,3 рази), в тому числі на освіту – з 12 до 1,8 млрд. дол. США (у 6,7 рази), на охорону здоров'я – з 7,9 до 1,5 млрд. дол. США (у 5,3 рази) тощо. Зубожіння народу, його бідність набули катастрофічного характеру. В Україні нечувано низький стандарт життя. Цей показник визначається відношенням доходів 10 % найбагатшої частини населення до доходів такої ж кількості найбіднішої частини населення. Якщо в Японії стандарт життя складає 4,3:1, в Європі – (5–7):1, то в Україні – 30:1 [10–11].

Між багатством і бідністю виникла прірва, що є основою соціальної напруги. Тому, на думку М. Павловського, не буде злагоди в суспільстві, хто б які не створював громадські організації, до того часу, поки не буде створено цивілізованого середнього класу, не буде справедливості в розподілі результатів праці народу. А це можливо лише за умови зростання зайнятості в суспільстві, створення робочих місць кваліфікованої праці в Україні, а не на Заході.

Реформи, які перетворили два з половиною мільйони інженерів, вчителів, шахтарів, військовослужбовців, професорів у «човників» і посередників, – це основа не злагоди, а злиднів і безнадії в Україні, бо кожен із цих двох мільйонів підтримує в середньому три робочих місця на Заході і відповідно нищить три робочих місця в Україні.

Талант і працьовитість українського народу звертають на себе увагу інших країн. Понад шість тисяч наших вчених працюють за кордоном провідними фахівцями у найвідоміших фірмах світу. Українські діти-школярі стають переможцями світових олімпіад. Через збанкрутілий курс реформ, через програму «шокової терапії», розроблену фахівцями МВФ та Світового банку, свідомо знищені заощадження населення, обігові кошти підприємств, встановлені високі податки та жорстка кредитна

політика. Внаслідок цього частина економіки залишилась в тіні (за деякими прогнозами близько 50 %) [8], а деструктивність реформ, здійснених у 70–90-х роках минулого століття під егідою МВФ у всьому світі, згодом було визнано навіть Конгресом США. За підрахунками лауреата Нобелівської премії Сьюзан Джордж, у результаті застосування цієї моделі реформ західні банки лише за період із 1982-го по 1990 рік отримали за відсотками від країн третього світу понад 700 млрд. дол. США [7].

Україна ж, із урахуванням її стартового потенціалу, за деякими оцінками, «досягла» рекордного серед інших постсоціалістичних країн спаду. В 1990 році в Україні проживало 0,1 % населення усього світу. При цьому в нашій країні було зосереджено 6,5 % світового наукового потенціалу, 2 % світового ВВП. Сьогодні від цього залишилася в кращому разі десята частина. Економіка примітивізувалася і деіндустріалізувалася: було ліквідовано 12 млн. робочих місць (безповоротно – 4 млн.)), передусім у промисловості [7].

В статті [12] міністр економіки України Б. Данилишин зазначає, що продуктивність праці в Україні нині становить 30 % від продуктивності праці країн Європейського Союзу. Рівень середньорічних загальних доходів приблизно в 38,4 % господарств нижчий від прожиткового мінімуму. За індексом людського розвитку ми перебуваємо на 76-му місці, тоді як, наприклад Росія – на 67-му, Білорусь на 64-му.

Важливою подією в економіці України, на сучасному етапі її розвитку, стало членство в Світовій організації торгівлі (СОТ) (Протокол про вступ в СОТ був підписаний 05.02.2008 р.).

Значно посилюється розрив між динамікою зростання заробітної плати (у 2,6 разу за 2000–2006 роки) і продуктивністю праці (у майже 1,5 раза). І хоча випереджаюче зростання заробітної плати можна пояснити її значним виходом з тіні, а досягнутий рівень (в еквіваленті трохи більше 200 дол. США на місяць у 2006 році проти близько 60 дол. США у 2001 році) зберігає конкурентні переваги української економіки, непокоїть незначний рівень продуктивності праці за останні три роки. Таке випередження темпів зростання заробітної плати над підвищенням продуктивності праці несе постійну загрозу наростання інфляційного тиску [13].

Важливо розглянути показник ВВП на душу населення. Якщо він зростає, то це говорить про збільшення економічних можливостей людей, як передумови поліпшення якості їх життя. Тому в роботі важливо розглянути показник валового національного доходу (ВНД) на душу населення (продуктивність праці) в Україні та порівняти його значення з деякими іншими країнами світу (рисунок 2.1) [14].

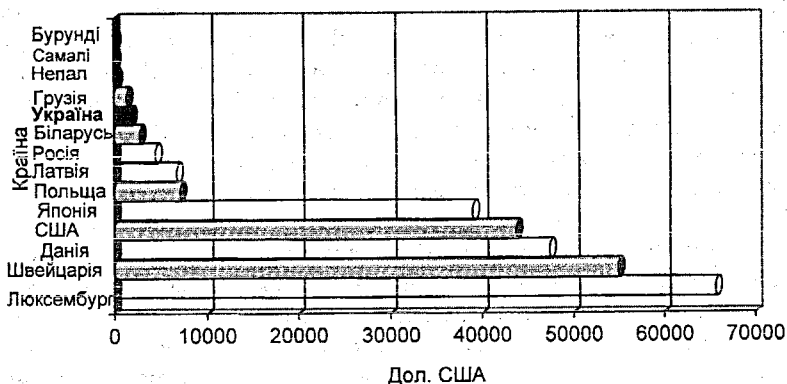


Рисунок 2.1 – Світова продуктивність праці у 2006 році

Отже, з рисунка 2.1 можна зробити висновок, що в Україні досить низький рівень ВНД на душу населення порівняно з іншими світовими країнами. Наприклад, цей показник в Україні менший порівняно з Люксембургом в 36 разів; США – 24; Японією – 21; Польщею – 3,9; Росією – 2,45 раза. Отже, за цим показником наша країна досить сильно відстає від наведених вище країн. Зазначена ситуація пов'язана з багатьма причинами, а особливо з тими економічними процесами, які відбувались протягом 1991–1995 років в Україні, що пов'язано зі спадом економіки. Адже відомо, що в 1993 році відбулось таке явище, як гіперінфляція (ціни в 1993 році зросли порівняно з 1992 роком на 10256 %), яка практично зруйнувала економіку України (в 1994 році більше 50 % підприємств опинились в стані банкрутства), населення втратило всі свої заощадження, а отже, життєвий рівень населення суттєво знизився. Тому перераховані економічні процеси призвели до погіршення демографічних показників, викликали таке явище, як депопуляцію, що негативно позначилось на розвитку економіки нашої країни, у тому числі на продуктивності праці.

Крім того, за 2000–2006 роки, коли після десятиліття спаду економіка України почала зростати, фізичний обсяг ВВП збільшився на 55 %, а чисельність зайнятих – лише на 2,75 %. Тому автор роботи [15] робить висновок, що суспільна продуктивність праці за ці роки підвищилась в 1,51 раза й за рахунок її збільшення було отримано 95 % приросту ВВП. Середньорічні темпи приросту продуктивності праці за 2000–2006 роки становили 7,2 %, а середньорічної реальної заробітної плати – 19,2 %, тобто в 2,7 раза більше.

Оцінка показника продуктивності праці в 1990–2006 роках в Україні наведена в таблиці 2.1 [15] (1990 рік приймаємо за 100 %), а формула розрахунку продуктивності праці наведена нижче:

$$\text{ПП} = \frac{Q}{\text{Ч}}, \quad (2.1)$$

де ПП – рівень продуктивності праці;

Q – обсяг виробленої продукції в і-му виді економічної діяльності;

Ч – середньоспискова чисельність зайнятих.

Досягнути вищого рівня продуктивності праці (формула 2.1), можна шляхом, по-перше, забезпечення зростання обсягу виробленої продукції за певної чисельності зайнятих (в чисельнику), а це можливо, коли Україна реально перейде на проголошену інноваційно-інвестиційну модель свого розвитку; по-друге, за рахунок більш ефективного використання трудового потенціалу (в знаменнику).

Таблиця 2.1 – Динаміка продуктивності праці та її компонентів

Рік	ВВП, %	Випуск продукції, %	Кількість працюючих		Продуктивність праці	
			тис.	%	ВВП, %	випуск продукції, %
1990	100,0	100,0	25419,1	100,0	100,0	100,0
1995	47,8	55,8	23725,5	93,3	51,2	59,8
2000	43,2	52,9	20175,0	79,4	54,4	71,5
2001	47,2	58,5	19971,5	78,6	60,1	74,5
2002	49,7	65,2	20091,2	79,0	62,9	82,5
2003	54,5	72,5	20163,3	79,3	68,7	91,4
2004	61,1	83,1	20295,7	79,8	76,5	104,1
2005	62,7	86,8	20680,0	81,4	77,1	106,7
2006	67,3	93,6	20730,4	81,6	82,5	114,7
2006 до 2000 р.	155,8	176,9	*	102,8	151,7	160,4

Отже, аналізуючи таблицю 2.1, можна відмітити такі тенденції. По-перше, обсяг ВВП досягнув свого мінімального значення – 43,2 % у 2000 році порівняно з 1990 роком, а з 2001 року почалось зростання цього показника, оскільки, вперше за роки незалежності, а саме в 2000 році ВВП досяг позитивного значення. В 2006 році обсяг ВВП становив лише 67,3 % рівня 1990 року (для порівняння: ВВП Казахстану, Білорусії, Росії сьогодні вже досягнув рівня 1990 року).

По-друге, чисельність працюючих має стійку тенденцію до зменшення. Так, в 2006 році ця чисельність зменшилась порівняно з 1990 роком на 4,69 млн. осіб або на 18,4 %, що прямо пов'язано із зменшенням чисельності населення України (за відповідні роки на 4,9 млн. осіб або на 9,47 %) та іншим негативним явищем – еміграції українців (за різними оцінками за межами країни працює понад 3 млн. осіб). На перший погляд, можна помітити таку закономірність (з таблиці 2.1): із зростанням ВВП

країни та зменшенням чисельності працюючих, продуктивність праці зростає.

А. Ревенко в роботі [15] наголошує про суттєве зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах України (продуктивність праці за 2000–2006 роки зросла на 319 %), це при тому, що суттєво в цій галузі скорочується парк машин, механізмів, площа сільськогосподарських угідь та чисельність працівників). Тому автор вважає, що швидше за все, таке зростання продуктивності праці зумовлене скороченням чисельності зайнятих у відповідній галузі більш ніж удвічі (з 2753 до 1295 тис. осіб). Тому, можна зробити висновок, що зростання чисельності населення має розглядатись як важливий чинник розвитку економіки України, а отже, продуктивності праці.

Сьогодні в світі в цілому відбуваються тенденції щодо збільшення чисельності населення. Так, нині на землі мешкає близько 6,6 млрд. осіб. За прогнозами ООН чисельність людства в 2025 році становитиме 7,9 млрд. осіб, а в 2050 році – 9,1 млрд. осіб. Але експерти ООН прогнозують, що до 2100 року чисельність населення зупинить своє зростання і розпочнеться процес його зменшення [14]. Для країн Європейського Союзу та України характерні зворотні тенденції, тобто спостерігається депопуляція. Розглянемо динаміку основних демографічних показників України (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – Основні демографічні показники України [16]

Показник	Рік				Відхилення 2007–2006 р.		Відхилення 2008–2007 р.	
	2005	2006	2007	2008	абсол., (+,-)	темп росту, %	абсол., (+,-)	темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чисельність наявного населення, тис. осіб	46929,5	46646,0	46372,7	46143,7	-273,3	99,41	-229	99,51
Природне скорочення населення, осіб	355875	297724	290220	243874	587941	97,47	534094	84,03
Кількість народжених, осіб	426086	460368	472657	510588	+12289	102,67	+37931	108,02
Кількість померлих, осіб	781961	758092	762877	754462	+4785	100,63	-8415	98,89

Аналізуючи основні демографічні показники України за 2005–2008 роки (див. таблицю 2.2), можна відмітити такі тенденції. Позитивною тенденцією є збільшення кількості народжених в 2008 році порівняно з 2005 роком на 19,8 %. Крім того, відбулось перевищення темпу росту

кількості народжених в 2008 році порівняно з 2007 роком (108,02 %) та зменшились темпи кількості померлих за відповідний період (98,89 %).

Негативною тенденцією є зменшення чисельності наявного населення. Так, в 2008 році чисельність наявного населення зменшилась порівняно з 2005 роком на 785,8 тис. осіб або на 1,67 %. Показник природного скорочення населення мав за 2005–2008 роки від'ємне значення. Так, в 2008 році порівняно з 2007 роком природне скорочення населення склало 534 тис. осіб внаслідок процесу депопуляції, адже за аналогічний період кількість померлих перевищувала кількість народжуваних. Наприклад, в 2008 році це співвідношення дорівнювало 1,48. Зазначені тенденції депопуляції істотно зменшують кількісні показники трудового потенціалу в майбутньому, а це веде до дефіциту трудових ресурсів, тобто, враховуючи постійно зростаючий попит в висококваліфікованих працівниках, існує загроза подальшому зростанню економіки України, що може спричинити спад життєвого рівня населення.

Важливо розглянути не тільки існуючі тенденції основних демографічних показників, але і проаналізувати прогноз їх розвитку на майбутнє (до 2050 року), який був розроблений ученими Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України (таблиця 2.3 [17]).

Таблиця 2.3 – Основні параметри комплексного демографічного прогнозу України

Показник	Рік				
	2010	2020	2030	2040	2050
1	2	3	4	5	6
Сумарний коефіцієнт народжуваності	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5
Коефіцієнт смертності немовлят, %	10,5	9,4	8,2	7,1	6,0
Середня очікувана тривалість життя, років:					
жінки	74,0	76,0	78,0	79,0	79,5
чоловіки	62,2	65,9	68,0	69,7	71,5
Сальдо міграцій, тис. осіб	+38	+61	+89	+79	+74
Загальна чисельність населення, тис. осіб на кінець року	45154	42598	40540	38402	36036
Частка осіб у віці 60 років і старше, % на кінець року	20,7	23,2	25,2	28,0	32,5

Аналізуючи основні параметри демографічного прогнозу (див. таблицю 2.3) можна відмітити таке.

1. Сумарний коефіцієнт народжуваності (кількість дітей, які припадають на одну жінку) прогнозується в 2050 році на рівні 1,5. Нині значення цього коефіцієнта становить 1,2, тобто навіть до 2050 року не буде прямого заміщення відтворення населення в Україні, адже для того, щоб було таке заміщення потрібно, щоб його значення було вище 2, якщо менше, то це свідчить, що Україна перетнула межу зниження

народжуваності, за якої відбуваються необоротні демографічні та інші пов'язані з цим процеси (наприклад, у 1896–1900 роках коефіцієнт народжуваності становив 7,5).

2. Середня очікувана тривалість життя в Україні має зрости (див. таблицю 2.3). Так, сьогодні вона становить для чоловіків 68,2 року, для жінок 74,1 року. Передбачається, що вона в Україні зросте до 2050 року відповідно до 71,5 та 79,5 року. Тобто очікуване зростання середньої тривалості життя в 2050 році порівняно з 2007 роком для чоловіків збільшиться на 3,3 роки, для жінок на 5,4 років (еталоном тривалості життя є така країна, як Японія, де тривалість життя в середньому становить 80 років). Україна нині ще не досягла відповідного еталонного рівня. Крім того, враховуючи концепцію розвитку світового співтовариства, де поставлено завдання досягти до 2015 року рівня середньої тривалості життя понад 75 років, то відповідно до даних прогнозу (див. таблицю 2.3), Україні важко буде досягнути цього показника.

3. Загальна чисельність населення в Україні в 2050 році буде становити лише 36,036 млн. осіб, що на 10,56 млн. осіб менше порівняно з 2007 роком та на 15,86 млн. осіб менше порівняно з 1989 роком. Тому смертність буде перевищувати народжуваність, а отже тенденція до вимирання населення збережеться, хоча цей процес сповільниться.

4. Прогнозована частка осіб у віці 60 років і старше має тенденцію до зростання з 20,7 % у 2010 році до 32,5 % у 2050 році, що негативно позначиться на майбутньому розвитку трудового потенціалу суспільства, адже досить істотно зросте навантаження на працездатне населення (за прогнозом до 2050 року на 1000 осіб працездатного віку буде припадати 438 пенсіонерів).

Важливо розглянути ситуацію з інноваційною діяльністю в Україні, яка має забезпечити інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки країни та відіграє провідну роль у забезпеченні високої конкурентоспроможності економіки.

Так, в економічній літературі під інноваційним потенціалом (the innovation potential) розуміють спроможність системи породжувати і своєчасно освоювати новачки відповідно до прийнятої стратегії розвитку, а в роботі [18] дається означення наукового потенціалу (the educational potential), як сукупної можливості національної економічної системи генерувати необхідні знання, що втілюється в кількісних і якісних характеристиках винаходів та нововведень і визначається чисельністю та професійністю вчених, зайнятих у різних сферах науки.

Розглянемо в таблиці 2.4 [16] показники, які характеризують розвиток інноваційної діяльності в Україні.

Отже, аналізуючи таблицю 2.4, можна помітити негативні тенденції, які намітились в інноваційній діяльності в 2008 році порівняно з 2002 роком, а саме: кількість організацій, які виконували наукові дослідження,

зменшилась на 6,7 %; чисельність науковців зменшилась на 12,4 %; питома вага підприємств, що займалися інноваціями, скоротилась на 5 в. п.; питома вага підприємств, що впроваджували інновації, зменшилась на 3,8 в. п.; кількість впроваджених нових технологічних процесів скоротилась на 44,22 %.

Таблиця 2.4 – Розвиток інноваційної діяльності в Україні

Показник	Рік						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість організацій, які виконували дослідження й розробки	1477	1487	1505	1510	1452	1404	1378
Чисельність науковців, осіб	107447	104841	106603	105512	100245	96820	94138
Чисельність докторів наук в економіці України, осіб	11008	11259	11573	12014	12488	12845	13423
Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб	62673	64372	65839	68291	71893	74191	77763
Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП, %	1,11	1,24	1,19	1,13	1,00	0,93	0,9
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції, %	7,0	5,6	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9
Впроваджено технологічних нових процесів	1142	1482	1727	1808	1145	1419	1647

Зазначені тенденції (на фоні збільшення темпу росту чисельності докторів і кандидатів наук відповідно на 121,93 8 % і 124,07 %) не сприятимуть швидкому завершенню переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки України, а отже, виникають суттєві сумніви щодо досягнення високої конкурентоспроможності підприємств України та держави в цілому. Підтверджує зазначений висновок у тому числі й індекс глобальної конкурентоспроможності, який наведений в «Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2007–2008» Всесвітнього економічного форуму (таблиця 2.5) [19].

Аналізуючи таблицю 2.5 можна сказати, що Україна за індексом глобальної конкурентоспроможності перебуває лише на 73 місці, наприклад, Росія на 58 місці (відставання від Росії на 15 пунктів) та спустилась на 4 пункти порівняно з показником GCI 2006–2007. Крім того в роботі [3] наводиться перелік конкурентних переваг економіки України: якість залізничної інфраструктури (31-ше місце); якість початкової освіти

(49); доступ до вищої освіти (17); якість математичної і природничо-наукової освіти (44); якість освітньої системи (47); здатність до інновацій (40-е місце). Водночас перелік недоліків економіки України, серед них – інфляція (106-те місце); «відплив мізків» (93); темпи поширення туберкульозу (86) і ВІЛ-інфекцій (104); тривалість життя (89-те місце) тощо.

Таблиця 2.5 – Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)

Країна	GCI 2007-2008		GCI 2006-2007	Країна	GCI 2007-2008		GCI 2006-2007
	Місце в рейтингу	Індекс	Місце в рейтингу		Місце в рейтингу	Індекс	Місце в рейтингу
США	1	5,67	1	Казахстан	61	4,14	50
Швейцарія	2	5,62	4	Узбекистан	62	4,13	-
Данія	3	5,55	3	Азербайджан	66	4,07	62
Сінгапур	7	5,45	8	В'єтнам	68	4,04	64
Естонія	27	4,74	26	Шрі-Ланка	70	3,99	81
Чехія	33	4,58	31	Бразилія	72	3,99	66
Литва	38	4,49	39	Україна	73	3,98	69
Словаччина	41	4,45	37	Румунія	74	3,97	73
Латвія	45	4,41	44	Грузія	90	3,83	87
Угорщина	47	4,35	38	Вірменія	93	3,76	80
Польща	51	4,28	45	Молдова	97	3,64	86
Хорватія	57	4,20	56	Таджикистан	117	3,37	96
Росія	58	4,19	59	Чад	131	2,78	121

Крім того, світовий досвід свідчить, що практично всі країни-лідери, котрі досягли найвищих показників ВВП на душу населення (понад 20 тис. дол.) мають такі високорозвинені інституції [19]:

- відкриту ринкову економіку, вільне ціноутворення, низькі митні бар'єри, висококонкурентне середовище;
- превалювання приватної власності при одночасному її захисті;
- ефективне податкове адміністрування, податкову систему, підконтрольну платникам податків через демократичні представницькі інституції;
- ефективні державні організації з низьким рівнем корупції;
- прозорі суспільні та фінансові інститути;
- демократичну політичну систему з високим рівнем політичної конкуренції, надійними механізмами контролю над державою та бюрократією;
- законотворчість громадян, незалежну судову систему, якій довіряють громадяни, сильну систему органів правопорядку і виконання судових рішень;
- мінімальний розрив між формальними й неформальними нормами

соціальної поведінки тощо.

Такі країни як США, Швейцарія, Данія та інші розвинуті країни досягли конкурентних переваг, у тому числі за рахунок постійного розвитку освіти, інновацій, саморозвитку, реалізації творчої праці, здібностей, активності тощо. Тому зазначені чинники мають бути покладені в забезпечення розвитку трудового потенціалу України та економіки в цілому. Успіх зазначених країн полягає в тому, що більша частина валової доданої вартості формується в секторі економіки знань.

В останні роки посилюється процес зростання боргу. Залишається доволі високий тиск інфляції. З'явилась недовіра до національної грошової одиниці. Високий рівень доларизації економіки. Так, депозити в іноземній валюті в 2007 році становили приблизно 40 % від всіх депозитів, відношення грошової маси в іноземній валюті до всієї грошової маси – близько 28 %. Темпи зростання кредитів в іноземній валюті (100,8 % у річному вимірі) значно випереджають свій аналог для національної (52,5 %). Паростання валютних дисбалансів і перегрів ринку нерухомості несуть загрози стійкості банківської та всієї фінансової системи.

В роботі [13] наводяться реальні здобутки економіки за час її незалежності та перешкоди, що не дають змоги Україні енергійно рухатись шляхом реформ. Так, до здобутків І. Шумило відносить:

- радикальний перехід до грошових розрахунків за енергоносії, електроенергію та газ (2000–2001 роки);
- лібералізація ринків зерна та нафти (2000 рік);
- прозора конкурентна приватизація кількох стратегічних об'єктів: низка обленерго (2001 рік), «Криворіжсталь» (2005 рік);
- послідовна перебудова (протягом останніх років) Збройних сил України.

До перешкод можна віднести:

- низька інституційна спроможність установ виробляти і реалізовувати стратегічний курс в умовах трансформації суспільства та політичної конкуренції;
- несприятливі умови для ведення бізнесу та інвестиційної діяльності;
- неефективне використання суспільних ресурсів;
- неналежний соціальний захист і неефективна система соціальних пільг.

Старший економіст Світового банку Ю. Сколотяний наголошує на необхідності вирішення проблеми ефективності державного сектора економіки (фонд оплати праці держсектора (з урахуванням негрошових компенсацій) в Україні сягає близько 10 % ВВП, тоді як у середньому по СНД – 5 %, а в найрозвиненіших країнах ЄС – 8 %. Зайнятість на підприємствах державної форми власності в Україні становить 12,5 %, тоді

як у середньому по СНД – 9 %, ЄС – 4 %) [19]. Крім того, наголошує на важливій проблемі, що українська промисловість усе ще орієнтована в основному на випуск сировини і залишається високовитратною. Основна проблема конкурентоспроможності української економіки пов'язана не з приватним, а з державним сектором, який залишається непомірно роздутим і зберігає високі темпи зростання зарплат без підвищення її конкурентоспроможності.

Слабке місце – це неіндустріальний сектор, який виробляє цілком конкурентоспроможну продукцію та швидко розвивається. Основна проблема в тому, що в Україні близько 40 % ВВП перерозподіляється через держсектор надзвичайно неефективно.

В роботі [12] зазначаються майбутні пріоритети в розвитку економіки України:

- вступ до СОТ (вже досягнутий) і започаткування створення зони вільної торгівлі між Україною і ЄС;
- визначення пріоритетних державних цільових програм та посилення контролю за їх реалізацію;
- забезпечення реалізації державної політики розвитку фондового та страхових ринків, зокрема щодо захисту прав міноритарних акціонерів, належного функціонування біржового ринку та переходу прав власності на цінні папери, розробка концептуальних засад розвитку страхового ринку;
- створення сприятливого регуляторного середовища для підприємництва та формування ефективної рентної політики.

2.3 Динаміка основних макроекономічних показників розвитку економіки України

В практиці економічних розрахунків України присутній показник *валового національного продукту* (ВНП) (the gross national product), який широко застосовують також у міжнародній статистиці. Цей показник характеризує кінцеві результати економічної діяльності як матеріального виробництва, так і невиробничої сфери. Він дозволяє розширити і поглибити аналіз процесів суспільного відтворення, здійснити зіставлення рівнів та пропорцій економічного розвитку держави і зарубіжних країн.

Модифікацією ВНП є показник *валового внутрішнього продукту* (ВВП) (the gross inside product). На відміну від ВНП, що характеризує результати економічної діяльності підприємств і організацій країни незалежно від того, де вони територіально розташовані, ВВП відображає виробництво матеріальних благ та надання послуг господарськими одиницями на території країни. Динаміка виробництва ВВП України наведена на рисунку 2.2 [16].

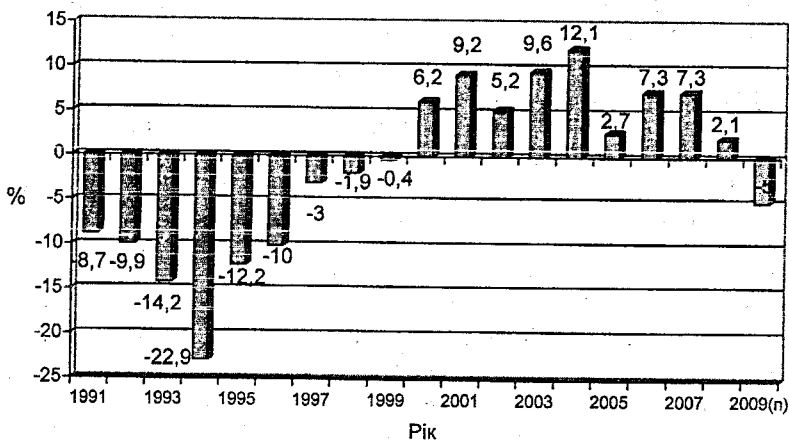


Рисунок 2.2 – Динаміка виробництва ВВП України

Отже, розглядаючи динаміку виробництва ВВП України (рисунок 2.2) можна сказати, що в 1991–1999 роках спостерігалась економічна криза. Україні не вдалося послабити тенденцій руйнації економіки країни, хоча під впливом ейфорії незалежності, становлення державності, великих природних багатств (на одного українця припадало в 90-х роках 1 тонна металу, 1 тонна цукру, зосереджено 40 % світових запасів чорноземів, Україна мала найліпше геополітичне становище, адже вона знаходиться в центрі Європи, має високий інтелектуальний потенціал, потужну матеріально-технічну базу) не вдалося вийти з затяжної економічної кризи.

Так, обсяг ВВП з 2000 року почав зростати досить швидкими темпами. Але, як показали події останніх років, економіка України ще не набула сталості в розвитку. Причому причиною її уразливості є не лише зовнішні чинники, а й значною мірою – непослідовність та незбалансованість державної економічної політики. Стрімке погіршення інвестиційного клімату та макроекономічних показників, що спостерігалось у 2005 році, було викликане різкими змінами в бюджетній політиці (зокрема скасування пільгових економічних режимів) та невизначеністю ситуації з приватизацією (особливо через про масштабну реприватизацію). Нестабільністю вітчизняного законодавчого простору та нерозвиненість ринкових важелів регулювання обумовлюють доволі високий ризик для інвестицій [20-23].

Офіційний макроекономічний прогноз передбачав зростання реального ВВП на 6,5 %. У 2008 році плановий приріст становив замість

очікуваних 7,6 % лише – 2,1%. В 2009 році передбачається падіння обсягів ВВП порівняно з 2008 роком (за різними оцінками) до 10 %.

За роки незалежності України простежуються такі етапи трансформації економіки.

- 1991–1994 роки – протягом цих років ВВП України зменшився на 45,6 %, промислове виробництво на 40,4 %, сільське господарство на 32,5 %, лише в 1994 році спад ВВП становив 22,9 %, промислового виробництва – 27,3 %, непродовольчих товарів – 37,5 %. Була повністю розбалансована грошова та фінансова система (кредити в цей час надавали під 80–90 % річних), встановлений рекорд світового рівня – інфляцію в 1993 році, яка становила – 10256 % (супергіперінфляція) тощо.

- 1995–1999 роки – період активної протидії кризовим процесам. Переломним став 2000 рік (ВВП зріс на 6 %, промисловість на 12,9 %, сільське господарство на 9 %). В 1999 році розпочався процес грошової приватизації. Наслідки економічної кризи зруйнували не тільки фінансово-кредитну систему, але і призвели до суттєвого зростання бідності, безробіття. Суттєво змінилась структура виробництва та зайнятості.

- 2000–2008 роки – характеризуються зростанням середньорічних темпів ВВП. В останні п'ять років в країні спостерігаються позитивні тенденції практично за всіма макроекономічними показниками.

- Кінець 2008-2009 років – характеризуються погіршенням основних макроекономічних показників української економіки, що в першу чергу, пов'язано з світовою фінансово-економічною кризою.

За оцінками експертів Рахункової палати України спад реального ВВП в Україні за перші місяці 2009 року становив не менше 20 %. Деякі експерти вважають, що в першому кварталі 2009 році спад ВВП буде ще сильніший – до 25,5 %. Тим часом уряд очікує зростання української економіки до 0,4 %, при цьому вперше помісячний розрахунок динаміки ВВП не проводиться, розробляється лише щоквартальна статистика цього показника.

За даними Державного комітету статистики України спад промислового виробництва у березні 2009 року, порівняно з березнем 2008 року, становив 30,4 %. Країна зменшила експорт металопродукції у I кварталі поточного року, порівняно з аналогічним періодом минулого року, на 26 % – до 5,9 млн. тонн. Через спад цін на метал виторг від цих поставок зменшився на 52 % – до 2,4 млрд. дол. Зокрема Україна знизила експорт металу у США на 99,1 % – до 1,8 тис. тонн, у грошовому вираженні – на 97,9 %, тобто до 3 млн. дол.

У річному вимірі харчова промисловість виготовила продукції менше на 10 %, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки скоротилося на 15,6 %, хімії і нафтохімії – знизилося на 37,7 %. Спад у металургії сягнув 43,1 %. У зв'язку зі зниженням економічної та кредитної активності, невинним зменшенням доходів населення товарообіг у роздріб впав у

річному вимірі на 15%. Ринок житла, що перебуває в безнадійному піке, знизив оберти в будівельній галузі на 55,9 %. Виробництво електроенергії демонструє спад на 15,2 %, споживання – на 12,7 %. Незначне зростання продемонструвало тільки сільське господарство: у річному вимірі – на 2,9 %.

Економічна ситуація характеризується на початку 2009 року погіршенням зовнішньоекономічної кон'юнктури, істотним звуженням внутрішнього ринку і не полишає надії на швидке відновлення позитивної динаміки. У I кварталі 2009 року українські банки зазнали чистих збитків на суму 7 млрд. дол. Щомісячний обсяг кредитування на купівлю житлової нерухомості (нові кредити) зменшився у 11 разів – із 2,2 млрд. грн. у 2008 році до 200 млн. грн. у січні-лютому 2009 року. Спадає вартість усіх українських активів – від акцій вітчизняних підприємств до квадратних метрів житлової та комерційної нерухомості. Крім того, за оцінками експертів, незбалансованість Пенсійного фонду коливається у межах 7-14 млрд. грн. Незбалансованість бюджету в 2009 році сягає 50 млрд. грн.

В монографії [24] наголошується, що хоч ВВП є базовим концептом сучасної економіки, однак ще в 30-х роках минулого століття було таке твердження «ВВП на хліб не намажеш». Це слід розуміти так: у недемократичних і корумпованих країнах ВВП є відчуженим від життєвих реалій абстрактом, тому в таких випадках, попри підвищення показників ВВП, реальних ознак набуває алогічне з точки зору класичної економічної теорії зниження рівня життя більшості верств суспільства (декілька років тому ми були свідками здавалося б несумісних реалій: з одного боку – приріст ВВП, який вимірювався двозначним числом, а з іншого – зниження рівня добробуту ледве не половини населення). Нині ВВП набуває ознак критеріального орієнтира лише за умов, коли в суспільстві:

- викорінено рецидиви корупції;
- здійснено розмежування бізнесу та влади;
- досягнуто консенсусу управлінського менеджменту щодо принципів використання переваг економічного зростання.

Іншим важливим макроекономічним показником є рівень інфляції. У другій половині XIX століття, досліджуючи причини зростання цін під час громадянської війни в США, американський економіст Олександр Дельмар ввів вперше термін «інфляція» (the inflation) (він взяв його із медичного довідника, в якому воно вживалося як латинський термін, що позначав хворобливе здуття будь-якого органа). А от для всіх інших громадян воно міцно асоціюється зі зростанням цін. Хоча Дельмар мав на увазі «здуття», розширення грошової маси (за рахунок її надмірної емісії), що й призводить до зростання цін [25]. Розглянемо індекси споживчих цін в Україні (грудень до грудня попереднього року [16] (рисунок 2.3).

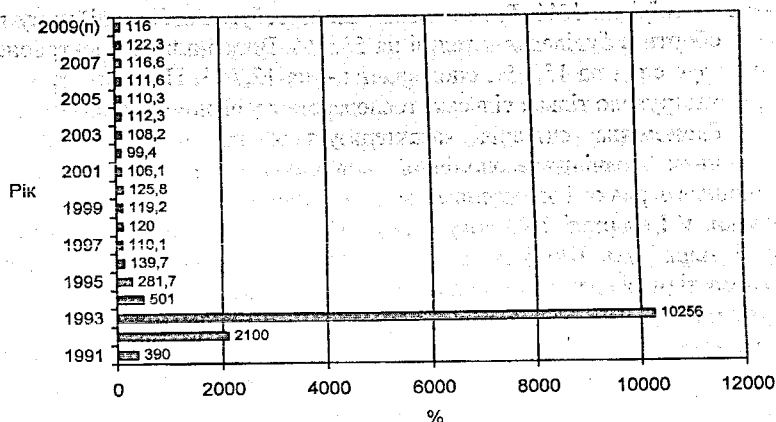


Рисунок 2.3 – Динаміка індексів споживчих цін в Україні

З рисунку 2.3 видно, що найвищий руйнівний рівень інфляції був зафіксований в 1993 році – 10256 %. В 90-х роках минулого століття найбільший рівень інфляції був зафіксований в Заїрі (Африка), а в 1993 році був зафіксований в Україні. Хоча в 2007 році знову був побитий світовий рекорд інфляції в країні Зімбабве. Так, в 2008 році була випущена купюра в 100 млрд. місцевих доларів. За офіційними даними, інфляція в цій країні становить 2,2 млн. відсотків на рік, хоча незалежні економісти оцінюють її в 10–12 млн. відсотків (примітне те, що на час проголошення незалежності Зімбабве 1980 року зімбабвійський долар навіть переважував американський. Першого серпня 2008 року, в перший день грошової реформи (за даними www.news.yahoo.com), 200 мільярдів до реформованих паперових зімбабвійських доларів, можна було обміняти на п'ять американських доларів за офіційним курсом (або купити за них буханець хліба).

Національний банк України вважає, що інфляція на рівні 1,5–2 % є корисною, але в 2008 році інфляція в Україні становила – 22,3 %, що в 10 разів перевищує норматив. Крім того, в США в 2007 році рівень інфляції становив 4,1 %, в Європейських країнах в середньому 3,1 %, в Китаї – 6,9 %. Розглянемо цінову ситуацію в світі. Наприклад, індекс цін сировинних товарів, який розраховується експертами журналу «Economist», свідчить про глобальне зростання цін в 2007 році більш як на 26 %; індекс продовольчих цін збільшився на 50 %, а ціни на нафту – відразу на 80 %. За спостереженням експертів інвестиційного банку «Голдман Сакс», ціни помітно зросли у 80 % країн, щодо яких здійснюється моніторинг, а середньосвітова інфляція становила майже 5 %, а в Україні 16,6 %, що в три рази вище світового рівня.

В роботі [25] наводяться причини інфляції в Україні (в 2007 році). Звичайно, насамперед це монетарні чинники: низькі відсоткові ставки та зростання кредитної експансії. За наших умов – це бум зовнішніх запозичень банків і корпорацій, продаж отриманої валюти Національному банку та відповідно емісія гривні. А також депеві і «безпроблемні» (з погляду їхнього одержання) споживчі кредити. Нині важливою проблемою для економіки України є інфляційний тиск споживчих кредитів. Якщо треба швидко визначити перспективи економіки якоїсь країни, то аналітики звичайно дивляться на цифри продажу автомобілів і витрат на придбання житла. Це індикатори «впевненості в завтрашньому дні» і водночас локомотиви зростання цін. От ці локомотиви й «підживилися» в нас споживачами і, відповідно, іпотечними кредитами за рахунок зовнішніх джерел фінансування. Знову-таки прив'язка гривні до долара, який постійно слабшає, теж сприяє імпорту інфляції (тому 5 % зростання інфляції можна пояснити глобальними чинниками).

Іншою причиною зростання інфляції є президентські та парламентські вибори (2004–2005 роки), внаслідок чого постійно збільшується рівень соціальної допомоги населенню. Автор праці [26] робить висновок, що ефективність соціальних платежів, які пригнічують економічне зростання, зовсім неочевидна. Тим більше, коли національна економіка демонструє високу енергетичну вразливість. За таких умов потрібна, мабуть, не індексація інфляції, а більш активне зниження енергомісткості виробництва, яке є умовою сталого уповільнення цінової динаміки, забезпечення стабільного зростання ВВП та загального підвищення соціальних стандартів.

І. Шумило в роботі [27] наводить фундаментальні причини високої інфляції в Україні та втрати від неї. Так, висока інфляція є прихованою державною конфіскацією грошей у населення через інфляційний податок і, відповідно, пригнічує темпи зростання реальних доходів населення. Причому що вища інфляція, то більшим є перерозподіл доходів від осіб, котрі мають фіксований дохід, до осіб, чиї доходи індексуються відповідно до інфляції. Зростання споживчих цін має асиметричний характер для верств населення із різним рівнем доходу. За рахунок структури споживання найбільш висока інфляція позначається на малозабезпечених верствах населення, оскільки ціни на продукти харчування зростають значно швидше, ніж споживчі ціни в цілому по економіці. В умовах високої інфляції зменшується бажання населення заощаджувати гроші і, як наслідок, зростають ажіотажний попит і доларизація. Крім того, хоча високий рівень інфляції в Україні зумовлений і об'єктивними причинами, насамперед загальносвітовими тенденціями до стрімкого підвищення цін на продукти харчування та енергоносії, але основними чинниками зростання інфляції є внутрішні.

- Істотне поглиблення в останні роки розриву між темпами зростання доходів населення та темпами підвищення продуктивності праці в економіці.

- Експансії фіскальної політики всіх останніх урядів. Так, лише за перший квартал 2008 року поточні трансферти населенню зросли на 87,2 % порівняно з відповідним періодом минулого року. І хоча фактичне підвищення соціальних стандартів за 1 квартал 2008 року не було таким уже значним (12–14 %), а обсяг виплат населенню за втраченими заощадженнями становив 4,35 млрд. грн., в умовах достатньо високих інфляційних очікувань проголошені наміри про істотне підвищення соціальних виплат у 2008 році дали поштовх до розкручування інфляції.

- Неврегульованість на окремих товарних ринках. За рік із травня 2007-го по травень 2008-го ціни на всі продукти харчування зросли на 48,5 %. Ціни для окремих харчових товарів зумовлені не економічними факторами, а є результатом чи то домовленостей великих трейдерів, чи то нестачею пропозиції продуктів харчування українських товаровиробників.

Розглянемо інші важливі макроекономічні показники розвитку економіки: індекс промислового виробництва; індекс сільсько-господарського виробництва. Так, індекс промислового виробництва наведений на рисунку 2.4 [16].

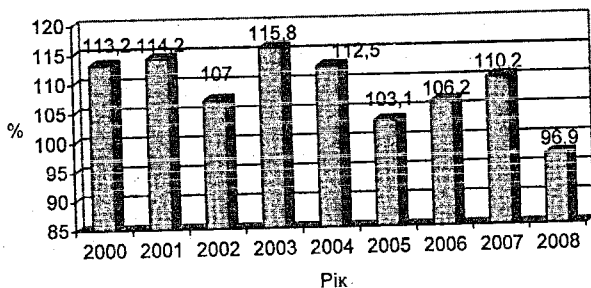


Рисунок 2.4 – Індеси промислового виробництва

З рисунку 2.4 видно, що динаміка індексу промислового виробництва має нестійкий характер. Так, до 2004 року індекси мали тенденцію до зростання та зменшення, а з 2005 року він почав зростати з 3,1 % до 10,2 % в 2007 році. Через фінансово-економічну кризу індекс промислового виробництва скоротився порівняно з 2007 роком до 96,9 %. Індеси сільськогосподарського виробництва наведені на рисунку 2.5 [16].

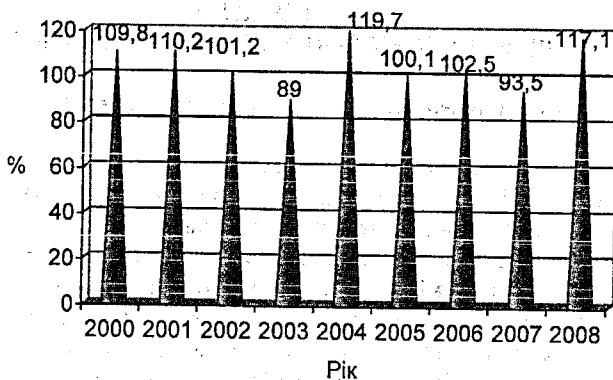


Рисунок 2.5 – Індеси сільськогосподарського виробництва

З рисунку 2.5 видно, що індекс сільськогосподарського виробництва в 2008 році становив 117,1 %, це свідчить про те, що в 2008 році обсяги сільськогосподарського виробництва в Україні збільшились на 17,1 %, а найбільший рівень зазначеного індексу був зафіксований в 2004 році – 119,7, або обсяги сільськогосподарського виробництва зросли в 2004 році порівняно з 2003 роком на 19,7 %.

Питання для самоконтролю знань

1. Характеристика причин економічної кризи в Україні.
2. Етапи розвитку економіки України 1991–2008 років.
3. Характеристика економічної кризи 1991–1994 років.
4. Сутність програми МВФ «шокова терапія» реалізована в Україні.
5. Проблеми зростання продуктивності праці в Україні.
6. Демографічна ситуація в Україні та її наслідки, у тому числі на трудовий потенціал: суспільства, підприємства, особистості.
7. Інноваційний потенціал України.
8. Характеристика конкурентоспроможності економіки України: проблеми та перспективи.
9. Здобутки та перешкоди розвитку економіки України на сучасному етапі її функціонування.
10. Пріоритети розвитку економіки України.
11. Динаміка макроекономічних показників розвитку економіки України.

РОЗДІЛ 3

РЕФОРМИ ЯК ШЛЯХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

3.1 Сутність реформ. Економічні моделі реформ

Економічні реформи (the economics reform) – це значні перетворення, зміни в системі ведення господарства, організації виробництва і управління економікою, грошово-фінансовою, соціальною і екологічними сферами, які стосуються співвідношення між різними формами власності, між державним регулюванням і ринковим саморегулюванням, між лібералізацією і протекціонізмом, між відкритістю та закритістю суспільства, між рівністю і свободою, між глобалізацією і самодостатністю економіки, між інтеграцією і національними інтересами [8].

Економічні реформи як об'єктивна необхідність проводяться тоді, коли виявляється низька ефективність економічної системи, виникають економічні кризи, економіка недостатньо задовольняє потреби людей, країна відстає в своєму розвитку від інших країн. На певному проміжку часу їх змушені проводити всі країни світу. Економічні реформи як перехід від соціалізму до ринкових відносин у другій половині XX століття відбувалися за двома моделями.

- Перша. *Єдина модель Чиказької неоконсервативної школи на базі монетаристської теорії Фрідмана*, яку впроваджували в життя МВФ і Світовий банк в латиноамериканських і в пострадянських країнах за єдиною програмою «шокової терапії», незважаючи на абсолютно різні стартові умови цих країн як за географічним положенням, природними ресурсами, менталітетом народів, так і за науково-технічним і освітнім рівнем населення цих країн.

- Друга. *Модель реформ Китайської Народної Республіки*, що базувалася на інноваційній теорії М. Туган-Барановського, на інноваціях та інвестиціях в пріоритетній галузі. Китайські реформи проводили за поступовою концепцією трансформації суспільства, в якій головна роль відводилась стабілізації та розвитку виробництва – у повній відповідності до наукового визначення економічних реформ.

Реформи за першою моделлю виявились надзвичайно затратними і руйнівними. Зокрема, Україна за ці роки реформ втратила, понад 75 % свого економічного потенціалу, що майже в два рази більше, ніж за роки другої світової війни. Із першої десятки найбільш розвинених країн світу в науково-технічному відношенні Україна нині відкинута далеко за соте місце. Китай же за період реформ мав щорічний приріст ВВП на рівні 8–12 % з паралельним зростанням добробуту свого населення [28]. За цей час Китай створив більш як 300 мільйонів робочих місць високої кваліфікації, а Україна втратила майже 10 мільйонів робочих місць кваліфікованої праці. Китай створив 15 нових наукоємних промислових галузей, Україна

– втратила – 8. З погляду на економічний розвиток і багатство в світі сформувалось два полюси [29]: країни «золотого мільярда» («центр» як пише Дж. Сорос [30]), тобто розвинуті країни, та периферія світового господарства. Країни «золотого мільярда» експлуатують периферію, насамперед, як сировинний придаток, споживаючи 80 % природних ресурсів, що видобуваються на земній кулі, з яких 40 % США забирають собі. І в цьому сенсі Україна становить особливий інтерес: займаючи 1 % території земної кулі, вона володіє 5,2 % світових запасів природних ресурсів і 40 % європейських запасів чорноземів.

Для поглинання ринків периферії дуже ефективною виявилась політика лібералізації та відкритості суспільства, яку Захід нав'язав світові в 60-і роки ХХ століття. Дійсно, якщо на той час стандарт життя на земній кулі як відношення багатства країн «золотого мільярда» до багатства країн із периферії світового господарства з такою ж кількістю населення становив 39:1 [31], то через 40 років проведення цієї політики, коли розвинуті країни стали допомагати третім країнам, реалізуючи програму боротьбу з бідністю, це співвідношення стало більш як 80:1, зайвий раз довівши слушність першої основної теореми Паретто [32]: *через обмежені ресурси на земній кулі, якщо якась країна чи фірма збагачується, то лише завдяки збіднінню інших.*

Для визначення стратегічних шляхів розвитку суспільства важливо проаналізувати ступінь втручання держави в економіку, який визначається в першу чергу формами власності і лежить в межах від 0 до 100 %. Втручання держави в економіку на нульовому рівні відповідає *моделі вільного ринку*, або класичному капіталізму, а повне (близько 100 %) – *моделі державного соціалізму*.

Класичний (дикий) капіталізм формувався в ХІХ столітті на основі ідеї вільного підприємництва і доктрини невтручання держави в економіку. Дж. Сорос назвав цю крайність «ринковим фундаменталізмом» [33], який є однофакторною моделлю максимізації прибутку, – моделлю, що не має ні моралі, ні совісті. Класичний капіталізм (вільний ринок) вичерпав себе у 20–30 роках ХІХ століття (це сталося під час кризи США 1929–1933 років). Тоді ринкова система була врятована за допомогою нового курсу Ф. Рузвельта, або точніше – за допомогою економічної революції Кейнса. Суть її полягала в нарощуванні системного цілеспрямованого втручання держави в економіку з метою приборкання ринкового хаосу, створення робочих місць, вирішення інших проблем.

Наприкінці ХХ століття себе вичерпав державний соціалізм, що й спричинило розпад соціалістичної системи. Більшість постсоціалістичних країн, у тому числі й Україна, взявши до уваги поради Заходу, виконуючи меморандуми і умови МВФ і Світового банку (СБ), започаткували шлях не в коло розвинутих країн – до *змішаної економіки*, а на периферію світового господарства – до моделі ринкового фундаменталізму. Як перспективу,

орієнтир у ХХІ століття розвинуті країни бачать для себе нове постіндустріальне (інформаційне) суспільство (відкрите суспільство). Якщо для ринкового фундаменталізму, що реалізується через програму «шокової терапії» МВФ та СБ, вільний ринок – це і мета, і ідеологія, і філософія реформ, то для розробників нового суспільства капіталізм (вільний ринок) – це лише один із інститутів суспільства, покликаний забезпечити гідні умови для життя, але не повинен бути метою життя [30].

Якщо периферійний капіталізм або ринковий фундаменталізм – це однофакторна модель максимізації прибутку, що будується лише на одній основі – інституті вільного ринку, то модель змішаної економіки (в ідеалі відкрите суспільство) є трифакторною моделлю, що будується на [8]:

- економічній основі – інституті вільного ринку, що регулюється державою і забезпечує прогресивний розвиток та економічне зростання на основі національних інтересів з опорою на наукоємні високі технології, на інтелектуальну економіку;

- політологічній основі – розбудові громадянського суспільства за принципами демократії, виходячи з інтересів національної безпеки в усіх сферах і підкорення інтересів свободи громадянина національним інтересам;

- соціологічній, культурологічній основі – «суспільному капіталі» постіндустріального суспільства, що враховує менталітет народу, його культуру, освіту і відстоює соціальну справедливість, нормальний стандарт життя.

Якою саме мірою суспільні інститути стримують чи заохочують економічну діяльність та зайнятість, залежить від особливостей тієї чи іншої країни, її моделі економічного розвитку, трансформації суспільства. Зокрема, для периферійного капіталізму характерними є такі риси курсу реформ, що проводились в попередні роки і в Україні [8]:

1. Запозичення західного варіанта моделі ринкового реформування для слаборозвинутих країн, що розвиваються, – так званого периферійного капіталізму. Суть такої моделі ринку полягає в задоволенні потреб тільки найбагатших при злиденності основної маси населення і обмежується лише імітацією ринкових реформ. Реалізація цієї моделі цілеспрямованими ін'єкціями зарубіжного капіталу і технологій у дуже вузькому спектрі технологій і виробництв, причому таких, що не здатні забезпечити національну безпеку, зрештою, підриває можливості економічного зростання, веде до відтоку капіталу та кваліфікованих кадрів за кордон;

2. Проведення політики відкритості та суцільної лібералізації економіки. В умовах жорсткої конкуренції це призводить до витіснення вітчизняних товарів, отже, і капіталів, до зміни структури виробництва в напрямку сировини та товарів з низьким ступенем технологічної переробки та низькою питомою вагою доданої вартості. На цьому тлі співвідношення експорту та імпорту стає на користь розвинутих країн, що

спричинює ускладнення у задоволенні потреб в енергоресурсах, сучасних технологіях і навіть в продовольчих товарах (рисунок 3.1) (у % до попереднього року [16]).

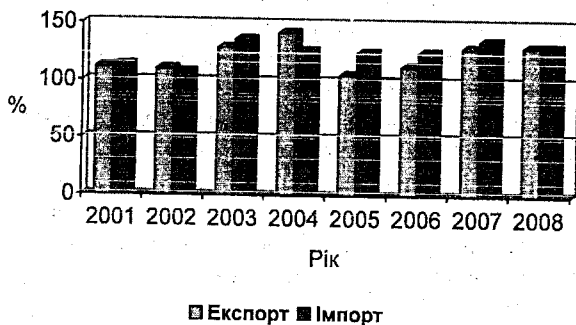


Рисунок 3.1 – Зовнішня торгівля товарами України

Отже, з рисунку 3.1 видно, що обсяги імпорту протягом 2005–2007 років перевищують обсяги експорту, що веде до негативного торгового балансу, але в 2008 році практично встановилась рівновага між імпортом та експортом.

3. Спроба вирішити проблему хронічного дефіциту фінансових ресурсів (який до того ж весь час зростає через згортання власного виробництва та ослаблення конкурентоспроможності галузей національної економіки) за допомогою зарубіжних запозичень, в першу чергу у МВФ та СБ. Рекомендації зазначених організацій спричинюють подальшу руйнацію виробництва України;

4. Запровадження нав'язаної МВФ банківської системи «периферійного капіталізму», яка штучно підтримує і поглиблює кризу платежів, знецінює заощадження населення, основний капітал підприємств та організацій, вимиває обігові кошти підприємств. Через штучно встановлені надвисокі процентні ставки стимулюються спекулятивні операції, а вся виробнича сфера банкрутує (на сьогодні банкрутами є близько 40 % підприємств).

Можна виділити кілька типів розвитку суспільства [34–35]:

- *Азіатський, або східний, тип розвитку* – одержавлення багатьох сфер життя суспільства, сильні обцинні традиції, відсутність вільної особи, автократичний характер влади та широке використання не правових форм правління;

- *Периферійний капіталізм*. Вбирає в себе весь негативний досвід фінансового закабалення, втрати економічної та політичної незалежності держави. Реалізація цієї концепції в латиноамериканських країнах призвела до стрімкого зубожіння населення;

• *Елітаризм або європейський лібералізм.* Цей тип розвитку суспільства об'єднує свободу економічної діяльності громадян, повагу до творчості, визнання індивідуумом широкого комплексу прав і свобод, обмеження свавілля державної влади. Для цього типу розвитку характерно:

• свідоме науково обґрунтоване державне регулювання господарської та інших сфер життя суспільства і, таким чином, забезпечення його цілеспрямованого економічного та соціального розвитку з урахуванням вимог і умов паралельно існуючих природних процесів, властивих ліберальному типу розвитку;

• для розвинутих країн Заходу характерні стимулювання споживання та забезпечення високого рівня життя широких верств населення, високий рівень фонду оплати праці (50–70 % ВВП), гуманізація умов трудової діяльності людини, заохочення підвищення кваліфікації робітників, висока оцінка творчої праці;

• широкий розвиток отримує система соціального забезпечення (Німеччина, Швеція);

• діють механізми компромісного розв'язання соціальних конфліктів на основі усталених демократичних принципів.

• *Гуманістичний тип розвитку суспільства.* Цей тип розвитку суспільства має такі ознаки [35]:

• впровадження інноваційно-інвестиційних основ розвитку;

• орієнтація на всебічний розвиток особистості та реалізація ідеалу справедливості в його цивілізованій формі;

• збалансований розвиток суспільства, ретельне врахування інтересів як сьогоденних, так і майбутніх поколінь;

• мирний, компромісний розв'язок суспільних суперечностей.

Отже, гуманістичний тип розвитку створює основу для постіндустріального (інформаційного), цивілізованого суспільства.

3.2 Реформи як шлях виходу з економічної кризи. Досвід розвинених країн

3.2.1 Досвід країн, що досягли економічного успіху за власною ідеологією

Розглянемо успіхи розвинених країн (США, Японії, Китаю, Фінляндії), які в умовах кризи змогли знайти оптимальні економічні моделі розвитку.

Наприклад, розглянемо досвід *США*. В роботі [8] аналізується історичний досвід розвитку США. Так, характерним для цієї країни є плюралізм економічних течій. На тому чи іншому етапі популярнішою була одна з течій або економічних шкіл, але всі вони співіснували

одночасно і протягом усієї історії економіки США. Успіхи США принесли те, що уряди країни вибирали оптимальний на кожному етапі економічний напрям. Там ніколи не відкидали навіть вчення К. Маркса і не нехтували ним. Саме в США на честь 15-річчя з дня народження К. Маркса було опубліковано понад 500 статей, присвячених переосмисленню його вчення.

У XIX столітті вирішальним для США був протекціонізм молодій промисловості, який активно відстоювався у вченні Г. Кері, хоча в Європі у цей час активно пропагувався лібералізм зовнішньоекономічної діяльності. На початку XX століття саме в США активно сприйняли маржиналізм і на його основі розробили ґрунтовні моделі економетрії. У 30-і роки США були першою країною, яка завдяки рішучості й талантові президента Ф. Рузвельта успішно провела економічну революцію Кейнса, що врятувала капіталізм від повного краху і заснувала «капіталізм з людським обличчям».

З успіхом розвинулись ідеї «гібридизації суспільства», ідеї загальноцивілізаційного прогресу, постіндустріальних держав П. Сорокіна та Дж. Гелбрайта. Тут були запропоновані ідеї неокласичного синтезу – спроби поєднати мікро- та макроаналіз П. Самуельсона. Знайшла свої втілення українська інноваційна теорія в роботах Р. Солоу. Викликають повагу нинішні засоби захисту американського ринку. Сьогоднішній протекціонізм власного виробника. Це і закон Нана-Лугера, і квоти на ті чи інші вироби, і антидемпінгові заходи тощо. Цілком зрозуміло й виправдано те, що американські економісти, якщо вони є патріотами своєї країни, не пропонуватимуть власні методи іншим державам, бо турбуватимуться про свого виробника, якому потрібно розширювати ринок, у тому числі на терені постсоціалістичних країн.

М. Павловський в роботі [8] робить висновок, що українським економістам-реформаторам потрібно брати за приклад американських економістів – шукати й формувати свій шлях і свою модель економічного розвитку та не відкидати добре відпрацьовану в США ідею протекціонізму.

Розглянемо досвід проведення реформ в Японії. Після буржуазної революції 1868 року Японія дуже швидко ліквідувала феодальну систему і впевнено ввійшла в епоху капіталізму. В Японії не було потрясінь з безробіттям, як у США та Європі. Тут практично відсутній, на відміну від США, ринок цінних паперів, немає фінансових посередників та надається особливе значення державній промисловій політиці. Це майже єдина країна в світі, де панує культ освіти. І ще одна особливість японців: використовуючи чужий досвід, вони враховують свої особливості, менталітет народу.

Відомо, що найважливішим уроком Японії є запозичення досвіду іноземних держав, вона не потрапляє в залежність від них, а навпаки, знаходить шляхи швидко випередити їх в економічному відношенні. Для

досягнення своїх успіхів Японії не потрібні були десятиріччя – вона їх досягла протягом кількох років. Повчальними є дії Японії в повоєнний час. Після поразки її в другій світовій війні США протягом шести років, як окупаційна влада, реформували японську економіку. В Японії почали застосовувати американське законодавство, та з часом воно втратило американські витoki і стало японським. Впровадження нових виробничих форм також носило національний характер. Навіть із законодавством про працю за американським типом японці спромоглися створити систему пожиттєвого найму, що суперечить ідеї класичного капіталізму.

Важливим є те, що Японія і перебуває під явним тиском США, незрівнянно сильнішим того тиску, який сьогодні зазнає Україна [8], і багато в чому врахували вимоги й рекомендації США, але не втратили незалежності мислення і, залишаючись патріотами своєї держави, змогли побудувати свою, японську модель економіки, особливістю якої є ще й те, що свою промислову політику вони реалізували без іноземних інвестицій.

Іншою загальновідомою особливістю Японії є те, що в Японії, як і в інших країнах, до лібералізації цін ставляться дуже виважено. В повоєнні роки ціни в Японії відпускали поступово, впродовж 15 років, а кордон для імпорту відкривали дуже стримано, лише після підвищення конкурентоспроможності власних товарів і поновлення виробничих потужностей. В країні було дуже багато зовнішньоекономічних обмежень.

В економічній літературі економічні успіхи Японії мають назву «японського економічного дива», на відміну від інших країн воно не було пов'язане ні з суцільною лібералізацією економіки, ні з тотальною приватизацією, ні з вільно конвертованою національною валютою, ні з захопленням зовнішньоекономічної експансії.

Особливістю розвитку іншої країни – *Китаю* є те, що починаючи з 1978 року вона впевнено прокладала свій шлях до капіталізованого соціалізму, який називає шляхом соціалістичної модернізації з китайською специфікою. За повоєнні роки у Китаї майже вдвічі збільшилася середня тривалість життя (якщо після другої світової війни середня тривалість життя в Китаї дорівнювала 35 рокам, то тепер для чоловіків вона становить 72, для жінок – 82 роки). Китай створив за роки реформ 15 промислових галузей, що дало 300 мільйонів робочих місць, та виконав два глобальних завдання:

- розв'язав проблему самозабезпечення країни продуктами харчування; маючи 7 % орних земель світу Китай не тільки забезпечує продуктами харчування 1211 млн. осіб свого населення, але й експортує сільськогосподарську продукцію;
- розвинувши легку промисловість повністю забезпечив себе та практично багато країн світу товарами цієї галузі.

Розглянемо причину успіху Китаю [8]:

1. Впевнено впроваджуються ринкові відносини, не хаотично і не під впливом інших держав чи міжнародних фінансових організацій, а самостійно і цілеспрямовано з активним державним регулюванням, яке полягає в розробці промислової політики та забезпеченні порядку в суспільстві, ефективній боротьбі зі злочинністю; в процесі переходу до ринку державний сектор виробництва не руйнується, а створюються приватні, нові виробництва незалежно від державних підприємств (щорічний обсяг виробництва сягає 10–12 %);

2. Китайську модель економіки започатковує саме опора на власні сили, власну науку, власну економічну думку (в 1996 році було поставлено завдання створити в кожній галузі наукові школи або групи, які повинні піднятися до найвищих світових досягнень науки та технологій). Базовою економічною теорією китайських реформ є українська інноваційна теорія М. Туган-Барановського;

3. Реалізується захист свого ринку та свого виробника або ідеологія протекціонізму. Кредити та міжнародні угоди вважаються корисними тільки тоді, коли вони ведуть до створення робочих місць у Китаї. Держава схвально ставиться до будівництва офісів і підприємств іноземними фірмами за їхні кошти, але китайськими робітниками та з китайських матеріалів. Китай сприяє іноземним інвестиціям через створення спільних підприємств за такою схемою:

- з самого початку Китаю належить контрольний пакет акцій;
- через 5 років китайськими мають бути $\frac{3}{4}$ акцій;
- через 10 років підприємство повністю викуповується Китаєм.

У Китаї створюються спеціальні економічні зони. Розглянемо досвід такої економічної зони на прикладі Пудун, що в Шанхаї. На кінець 1997 року, починаючи з моменту створення (1990 рік), у зоні організовано понад 180 спільних підприємств, серед яких немає посередників – усі вони виробничі. Цьому сприяє процедура їх створення: дозвіл на відкриття невеликих підприємств дає керівництво адміністративного району, а великих та середніх – уряд Китаю.

При створенні спільних підприємств у спеціальних економічних зонах, зокрема в Пудуні, іноземна фірма організовує виробництво за своїми передовими технологіями, але тільки тієї продукції, яка є в переліку товарів, потрібних Китаю. Спільних підприємств з нульовою ставкою оподаткування в Китаї майже немає. Як правило, всі спільні підприємства оподатковуються. Найбільша пільга, яку надає спільним підприємствам уряд – право продавати свою продукцію на ринку Китаю. Тобто за те, щоб потрапити на ринок Китаю, треба явно чи опосередковано платити Китаю.

Відмовившись від догматичного комуністичного вчення і поклавши в основу своєї діяльності загальнолюдські цінності, Китай взяв за пріоритет свого розвитку національне та економічне відродження з урахуванням тисячолітньої історії своєї країни, традицій, менталітету

народу без оглядки на підказки та рекомендації міжнародних фінансових організацій, вибравши за стратегічний шлях реформ розбудову *соціалістичної ринкової економіки* з науковим поняттям соціалізму;

5. Задекларувавши свою відкритість зовнішньому світу, Китай підпорядкував цю відкритість своїй стратегії економічного розвитку своїй меті, своїй промисловій політиці та інтересам широких верств країни;

6. Створено стабільне законодавство, яке забезпечує державні гарантії захисту вітчизняних та іноземних інвестицій протягом тривалого часу, визначальну роль держави в регулюванні економіки в інтересах національних пріоритетів, розвиток виключно виробництва на терені Китаю з майже повним вилученням прецедентів створення спільних підприємств, які б займались підприємницькою та торгівлею імпортованими товарами;

7. Всі кредити, інвестиції, прибутки у державному та приватному секторі спрямовуються тільки у виробництво Китаю;

8. До Китаю практично неможливо завести застарілу продукцію або технологію;

9. Заохочуючи ввіз нових технологій та обладнання, Китай так будує свою промислову політику, щоб все-таки створити та обіпертись при цьому саме на свою науку, свій науково-технічний та технологічний потенціал, тобто закладає в основу економічної діяльності інноваційну ідеологію.

Спільним для всіх трьох розглянутих країн є [8]:

- проведення реформ за своїми, незалежними економічними моделями з урахуванням історії та менталітету своїх народів;
- проведення реформ на основі національної ідеї, яка реалізується через національні інтереси у внутрішній і зовнішній політиці задля розвитку нації та держави;
- жодна з цих країн не співпрацювала з міжнародними фінансовими організаціями і взагалі не брала кредити на умовах, які б нищили їх виробництво.

Розглянемо досвід фундаментального економічного успіху *Фінляндії* [36]. У 1991 році, після розпаду Радянського Союзу, фінська економіка опинилася в глибокій і безнадійній рецесії. Країна з населенням 5 млн. осіб, але з дуже великою територією (дві третини якої вкрито лісами, а одна десята водою), жила переважно за рахунок експорту продукції лісового та сільського господарства. Розруха, в яку занурився колишній колись могутній сусід – СРСР, що забирав чверть усього фінського експорту, залишала незатребуваними тонни лісоматеріалів і туалетного паперу.

Економічна криза супроводжувалась політичною: рівень довіри населення до політичних партій опустився нижче 7 %. Фінляндія в 1989 році вступила в Раду Європи, а заявку на членство в Євросоюзі подала

тільки в 1992 році. Провівши дві нищівні девальвації, фінському уряду вдалося трохи стабілізувати економіку. Однак для того, щоб знайти вихід із ситуації, були потрібні набагато радикальніші заходи. Розробляти їх вирішили шляхом комплексного аналізу можливих альтернатив. У 1992 році фінські парламентарі вирішили створити спеціальну групу для підготовки доповіді з цього питання, а в 1993 році утворили спеціалізований тимчасовий комітет.

Доповідь готували так: найкращим науковим центрам світу доручили проаналізувати можливі сценарії подальшого розвитку країни з урахуванням прийняття альтернативних рішень. Основним завданням під час роботи над ними стало визначення найважливіших національних пріоритетів, і тільки потім – розробка стратегії розв’язання проблем, котрі впливають із них. Такий логічний та цілісний підхід фінським парламентарям сподобався, і після підготовки комітет розпускати не стали, а в 2000 році додали йому статус постійного. Тепер до завдань Комітету майбутнього входить підготовка такої доповіді після кожних парламентських виборів. І вся наступна робота фінського парламенту чергового скликання визначається пріоритетами, заданими черговою доповіддю.

Наприкінці 90-х років, зокрема, основну ставку було зроблено на побудову в країні інформаційного суспільства. Щоб досягти цієї мети, вирішили скористатися як недоліками, так і перевагами фінської географії й економіки. Величезні безлюдні простори, довгі полярні ночі давали потужний стимул для розвитку бездротових комунікацій. З іншого боку, гостра конкуренція між кількома десятками операторів мобільного зв’язку, непогана технологічна база, лібералізація ринку, зняття обмежень для іноземних інвестицій давали змогу сподіватися на здійсненність поставленої мети.

До цього слід додати рішучу відмову держави субсидувати ті галузі промисловості, які ще недавно годували основну частину населення країни, але не мали особливих перспектив у майбутньому. Натомість величезні гроші було вкладено в перенавчання людей, котрі втратили роботу (а безробіття на той час сягало 20 %). Понад те, Фінляндія не стала вкладати бюджетні гроші у створення інфраструктури інформаційного суспільства, а пішла шляхом створення таких умов для бізнесу, аби самим компаніям було вигідно домогтися революційного прориву на цьому напрямі. Хоча важливу роль відіграла лібералізація фінансового сектора, який до 1993 року майже повністю перейшов до рук іноземців, зате вийшов із затяжної банківської кризи.

Відмова від протекціонізму, жорсткого регулювання, інвестування переважно у важку промисловість вкрай ускладнили умови для фінських компаній. Це було гарантією того, що виживуть найсильніші. Найсильнішою виявилася компанія «Nokia». Ставка на мобільний зв’язок,

новий стандарт і американського інвестора виявилася рятівною. Підготувавши концепцію Nokia 2000, компанія, капіталізація якої на той час не сягала навіть мільярда доларів, зібрала на Нью-Йоркській фондовій біржі 3,5 млрд. дол. Понад те, вихід на біржу вивів фінську компанію на глобальний рівень. Фінська компанія позичила в американських інвесторів не тільки капітал, а й нову практику менеджменту та бухгалтерського обліку. 1995 року прибуток компанії сягнув 1 млрд. дол. США. У 1998 році Nokia вперше вийшла на перше місце у світі серед виробників мобільних телефонів, а потім почала стрімко нарощувати свою частку на світовому ринку та компанія почала перетворюватись на транснаціональну корпорацію.

З 65 тис. співробітників Nokia Corporation у Фінляндії працюють лише 24 тис. осіб (при цьому на компанію припадає 1 % усіх робочих місць в країні і 5 % серед зайнятих на виробництві). У десяти країнах ведеться виробництво, у 15 – науково-дослідні розробки, що набуває дедалі більшого значення. На початку революційного перетворення Nokia однією з головних заповорок успіху був високий рівень освіти фінського населення, а також упровадження державних програм з навчання та перенавчання фахівців безперспективних професій. Тепер же ця компанія дедалі більше перетворюється на локомотив подальшого НТП Фінляндії.

Державне фінансування науково-дослідних робіт у країні й так одне з найвищих – 3,6 % ВВП, а на частку Nokia припадає 35 % усіх бізнес-інвестицій у цю сферу. Утворюється коло, з якого ніхто й не прагне вириватися: високий рівень освіти створює і попит, і пропозицію на продукцію інформаційних технологій, що у свою чергу, ще більше сприяє підвищенню освітнього рівня.

В роботі [36] автор робить висновок щодо економічних реформ Фінляндії. Ця країна останні роки лідирує в рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, у рейтингу ОЕСР за рівнем освіти, посідає одне з чільних місць за рівнем життя. У країні практично немає корупції й цензури, зате один з найвищих показників тривалості життя (75 років для чоловіків і 82 роки для жінок), що чудово корелює з одним із найвищих в Європі коефіцієнтів народжуваності – 1,73. Nokia займає понад третину всього світового ринку мобільних телефонів, її оборот давно перевищив обсяг державного бюджету, на її частку припадає 4 % ВВП, 1,9 % його приросту, 60 % капіталізації Гельсінської фондової біржі.

3.3 Досвід антикризового управління в країнах з розвинутою ринковою економікою

3.3.1 «Новий курс» Ф. Рузвельта

В 1929–1933 роках ХХ століття американська економіка знаходилась в глибокій кризі (Велика депресія). Найбільше економіка впала в 1933 році, коли ВВП зменшився порівняно з 1929 роком в 2 рази і склав 54 % від докризового рівня. В країні налічувалось 17 млн. безробітних, збанкрутіло більше 3 тис. банків [37]. На президентських виборах одержав перемогу Ф. Д. Рузвельт (1882–1945), який запропонував країні реформи під назвою «*новий курс*». Теоретичною основою «нового курсу» були праці англійського економіста Дж. Кейнса, в основі яких був принцип необхідності державного регулювання капіталістичної економіки в поєднанні з розвитком ринкових відносин.

Економічна ситуація в країні вимагала проведення реформ саме в кредитно-фінансовій сфері. Ф. Рузвельт запропонував Конгресу США «Надзвичайний закон про банки». Федеральна резервна система надавала кредити банкам, міністр фінансів отримував право запобігати масовому вилученню вкладів. Згідно з законом, необхідно було відкривати банки тільки тоді, коли їх стан буде визнано «здоровим». Експорт золота заборонявся. Спеціальний указ зобов'язував громадян США до обов'язкової здачі золотих запасів на суму більше 100 дол. Одночасно дозволявся випуск нових банкнот, не забезпечених золотом. Пізніше уряд Ф. Рузвельта наклав ембарго на золото, яке циркулювало між США і іншими країнами.

Важливим банківським законом став «Закон про банківську діяльність», прийнятий 16 липня 1933 року, згідно з яким поділялись депозитні і інвестиційні функції банків, була створена Федеральна корпорація страхування депозитів. На початку 1934 року близько 80 % всіх банків США застрахували свої депозити, враховуючи бажання більшості вкладників мати надійний захист. Закон встановив, що депозити розміром до 10 тис. дол. потрібно страхувати в 100 % випадків; від 10 до 50 тис. – у 75 %, а більше 50 тис. дол. – у 50 %. Суспільна довіра до банківської системи стала швидко відновлюватись.

В січні 1934 року була проведена девальвація долара, яка знизила його золотий вміст на 41 %. В країні почав вводитись біметалізм, що вплинуло на зростання цін і створило механізми інфляційного розвитку американської економіки, одночасно держава отримала кошти для проведення реформ в інших галузях економіки. Позитивно впливало на стабілізацію фінансово-кредитної системи США відміна «Сухого закону». З відміною заборони спиртних напоїв вводився податок на їх продаж.

Особливе місце в системі реформ «нового курсу» займало створення Громадянського корпусу збереження ресурсів. За пропозицією Ф. Рузвельта Конгрес прийняв закон про направлення безробітних міських підлітків на роботи в лісні райони. На думку президента, це давало можливість покращити ресурси країни, зміцнити здоров'я молоді. На початку 1933 року були створені табори на 250 тис. молодих людей у віці від 18 до 25 років з сімей, які отримували допомогу, а також безробітних ветеранів. В таборі надавалось безкоштовне харчування, дах над головою, одяг і один долар в день. В таборах вводилась військова дисципліна. Внаслідок реалізації цієї пропозиції, силами молоді було насаджено більше 200 млн. дерев, побудовано меліоративні споруди, мости, прокладено тисячі кілометрів доріг тощо [38].

Важливим законом, який сприяв виходу економіки з кризи, став Закон про відновлення промисловості. Відповідно до закону підприємцям в кожній галузі промисловості пропонувалось добровільно об'єднуватись і прийняти «кодекси честі конкуренції», які, по-перше, встановлювали би розмір виробництва; по-друге, визначали б рівень заробітної плати і тривалості робочого дня; по-третє, розподіляли б ринки збуту між окремими конкурентами. Крім того, зазначений закон надав право робітникам брати участь в колективних договорах і профсоюзах. В законі визначались три основні умови праці:

- мінімальна заробітна плата в розмірі 12–15 дол. в тиждень;
- максимальна тривалість робочого дня – 8 годин;
- заборона дитячої праці.

В цілому податки залишились приблизно та тому ж рівні, а податок на прибуток корпорацій збільшився в 1,5 рази, що безумовно, відображало прагнення адміністрації Рузвельта накласти податковий тиск на крупний бізнес, який призвів до «Великої депресії», а не на рядових громадян США. Хоча в цілому, всі цілі реформи не були досягнуті. Лише в 1939 році економіка США вийшла з кризи, але індекс промислового виробництва в 1939 році склав 90 % рівня 1932 року, рівень безробіття в 6 раз перевищував рівень 1929 року (17 % робочої сили).

3.3.2 Антикризова направленість реформ Л. Ерхарда

Людвіга Ерхарда (1897–1977), вченого і політика, другого канцлера Німеччини, справедливо називають архітектором «німецького чуда». Після другої світової війни економіка Німеччини була зруйнована (в 1946 році промислове виробництво складало близько 30 % від довоєнного рівня, на 30 років було відкинуто сільське господарство). Фінансовий стан країни характеризувався повним занепадом. Кількість грошей, які знаходились в обігу, в багато разів перевищувала наявність товарних резервів, що сприяло появі суперінфляції в 600 % відносно повоєнного рівня,

загострилась житлова проблема. В цих умовах Л. Ерхард розробив і провів реформи, які були направлені на виведення країни з глибокої кризи (економічної і соціальної). За 10 років була проведена політика, яка отримала назву «німецького дива», що перетворило Німеччину на одну з розвинених країн світу [37].

Теоретичним фундаментом антикризових реформ була розроблена Л. Ерхардом концепція «соціального ринкового господарства». Це була не тільки теорія, але і державна політика, яка дозволила радикально змінити саму країну. Л. Ерхард виходив з ідеї міцної держави, яка б змогла консолідувати суспільство. Держава активно втручалась в економічні процеси, але напрямки, характер, методи втручання були чітко орієнтовані на формування ринкової економіки, заснованої на приватній власності на засоби виробництва, яка б була захищена законодавством.

Держава підтримувала галузі, які мали труднощі, особливо вугільну і електротехнічну промисловість, металургію. Інвесторам і підприємцям надавались податкові пільги. Оскільки він вважав, що потрібно широко використовувати державні важелі в розвитку економіки, то його відома теза звучала так: «в сучасних соціальних умовах відповідальність за економіку... несе одна держава» [37].

Успіх в проведенні перетворень і виході Німеччини з кризи в першу чергу, пояснюється тим, що була надана зовнішня підтримка (економічна допомога за планом Маршала, а також постачання палива, продовольства, добрив тощо по інших каналах). В німецьку економіку передавались американський транспорт і інше майно американської армії. Із засобів Фонду європейської програми відновлення надавались на пільгових умовах кредити.

Першим напрямком реформ, проведеним в липні 1948 році була грошова реформа. Її мета – звільнення економіки від знецінених грошей і створення міцної валюти. Грошова реформа була важливою передумовою всього економічного механізму німецької економіки. Декретом була введена нова валюта – дойчмарка. Кожен громадянин отримував 40 марок. Половину заощаджень і готівки дозволялось обмінювати в співвідношенні 1:10, а друга половина була заморожена і обмінювалась за курсом 1:20, що дозволило скоротити наявність грошової маси і банківських депозитів в 14 разів [39], а грошовою реформою була впроваджена реформа цін.

Згідно з Законом про принципи господарської структури і політики цін відпускались на свободу ціни, відмінявся адміністративний розподіл ресурсів і багато відповідних нормативних документів, які регулювали економічні відносини. Пізніше були прийняті законодавчі акти про кредитну і податкову політику, про заходи проти вільного підвищення цін, антимонопольні укази тощо. Періодично опубліковували каталоги місцевих цін, які враховували стан купівельної спроможності більшості німців. Важливим елементом економічної політики Л. Ерхарда було

зміцнення Німеччини на світовому ринку – вдалось в три рази збільшити експорт. Були прийняті заходи щодо захисту внутрішнього ринку від іноземних конкурентів. Заборонявся набір нових державних службовців і підвищення їм заробітної плати, проводився курс на жорстку економію державних витрат. Велику увагу приділялось розвитку малого бізнесу. В 1953 році на підприємствах з кількістю співробітників до 500 осіб працювало до 51 % зайнятих і вироблялось 50 % промислової продукції.

Державні органи також приділяли увагу системі ефективної зайнятості, яка включала в себе підготовку кадрів, розвиток громадських робіт, збільшення числа робочих місць і скорочення безробіття. Позитивну роль зіграло в подоланні економічної кризи індикативне планування, в основі якого був покладений економічний, правовий і адміністративний механізм впливу на всі сфери життєдіяльності країни.

3.3.3 Реформа Р. Рейгана «Рейганоміка»

Реформа під назвою «Рейганоміка» проводилась у 1980-х роках президентом США, консерватором Рональдом Рейганом. На початку 1980-х років в США почала розростатись економічна криза (видатки бюджету США на чверть перевищували доходи, бюджетний дефіцит досяг астрономічних розмірів – майже 208 млрд. дол. США). Економічні ідеї команди Рейгана дістали назву «Рейганоміка». Вона характеризувалась скороченням податків (прибутковий податок був зменшений на 25 %) і зростання державних замовлень високотехнологічним підприємствам. Сутність проведених реформ зводилась до такого.

- Одним із факторів економічного зростання в усьому світі є купівельна спроможність населення. Скорочення податків приводить до того, що у споживачів залишається на руках більше вільних грошей, які вони починають інтенсивно витрачати, тим самим сприяючи розвитку економіки своєї країни. Скорочення прибуткового податку робить сприятливий вплив і на людей з високими доходами. Апологети такої концепції вважають, що зменшення податків має позитивний ефект, адже населення з високими доходами робить значно більше закупівель продукції, і тим самим інвестує вивільнені кошти в економіку, що в цілому приводить до позитивних змін і в доходах бідних.

- Спрямовані Р. Рейганом бюджетні кошти на розвиток військово-промислового комплексу й наукових досліджень у цій сфері сприяли технологічному прориву не тільки у військовій сфері, а й у мирних галузях. Це дало змогу США досягти світового лідерства в галузі інноваційних, інформаційних технологій. Наприклад, створення мережі Internet було побічним продуктом військових розробок. Крім того, капітало- й ресурсомістке військове виробництво дало змогу зменшити рівень безробіття в країні й дати поштовх в розвитку фондового ринку.

- У 1986 році приватні (фізичні) особи сплачували податки, використовуючи складну шкалу. Рівень податкових відрахувань коливався від 11 до 50 відсотків (залежно від розміру доходів). Р. Рейган спростив цю систему, запровадивши три постійні ставки – 15, 28 і 33 відсотки.

- Крім того, була проведена реформа корпоративних податків, що суттєво обмежило кількість вузьких місць, якими користувались компанії, щоб зменшити базу оподаткування (в 1981–1983 роках близько 50 % з 250 найбільших компаній США як мінімум один рік не сплачували податків до федерального бюджету). Тому податкові ставки для корпорацій фактично були збільшені. Реформа «Рейганоміка» дала можливість збільшити доходи бюджету за рахунок саме корпоративного сектора, однак на початку 1990-х років були знайдені прогалини в законодавстві, і частка податків корпорацій знову почала знижуватись.

- У вересні 1985 року адміністрація Р. Рейгана почала процес здешевлення долара щодо основних світових валют (за два роки долар подешевшав на 50 % відносно німецької марки і японської ени). Це привело до здешевлення американських товарів порівняно з товарами конкурентами, що привело до зростання обсягів американського експорту, який зріс за відповідний період на 22,2 %. У 1990-х роках долар подорожчав відносно основних світових валют. Зазначена ситуація мала також позитивні моменти, оскільки сильний долар вплинув на зменшення вартості імпортованих товарів. За рахунок цього США зберігали прийнятне сальдо в зовнішній торгівлі.

Отже, в цілому реформа «Рейганоміка» дала змогу в період економічної кризи США вийти зі стану рецесії, в якому вони перебували в 1980-ті роки, й стала важливим джерелом розвитку економіки, у тому числі і для інших країн (особливо виграв від цього Китай та країни-експортери нафти). Хоча були і негативні наслідки цієї реформи: різко збільшився державний борг США, досить високим став дефіцит бюджету, що призвело до скорочення соціальних видатків.

Питання для самоконтролю знань

1. Суть терміна «економічна реформа».
2. Моделі економічних реформ.
3. Характеристика типів розвитку суспільства.
4. Досвід Японії виходу з економічної кризи (XX століття).
5. Досвід Китаю виходу з економічної кризи (XX століття).
6. Досвід фундаментального економічного успіху Фінляндії (кінець XX століття).
7. Суть реформ Ф. Рузвельта «Новий курс».
8. Зміст антикризової направленості реформ Л. Ерхарда.
9. Зміст економічних реформ Р. Рейгана «Рейганоміка».

РОЗДІЛ 4

СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ УКРАЇНИ З КРИЗИ ТА ПЕРЕХОДУ ДО СТАНУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

4.1 Стратегії розвитку економіки України

В роботі [8] розглядаються уроки світового розвитку в умовах конкурентної боротьби. Так, світовий досвід показує, що в умовах конкурентної боротьби економічного, соціального і культурного розвитку досягають лише ті країни, що мають свою стратегію розвитку і проводять свої реформи на науковій основі. При розробці стратегії виходу України з кризи та переходу до стану економічного зростання потрібно врахувати, що інтегрально світ поділений за рівнем багатства на два полюси: центр, або країни «золотого мільярда», і периферію світового господарства, де за своїми економічними показниками знаходиться сьогодні наша держава.

Взаємовідносини між країнами різних полюсів, на думку М. Павловського, слід будувати, пам'ятаючи: про подвійну мораль Заходу; про те, що для країн «золотого мільярда» характерним є феномен споживацтва, який сформувався на експлуатації країн периферії як сировинного і інтелектуального придатку; про те, що в країнах центру діє чотирифакторна модель соціальних порядків, а периферії пропонується однофакторна; про те, що в центрі панують демократичні принципи, а на периферії – авторитарні, тоталітарні режими і диктатури, тому що периферія не має необхідного життєвого рівня, з якого починає утверджуватись демократія (неужденність породжує покору, страх і рабство).

Наприкінці XX століття Захід нав'язав світові ідеологію глобальної інтеграції на засадах ринкового фундаменталізму, що забезпечує односторонню перевагу та вигоду Заходу, фінансове закабалення і втрату економічної незалежності країнами периферії. Стратегічним недоліком політики глобальної інтеграції на засадах ринкового фундаменталізму (вільного ринку) є те, що вона породжує нестійкість економічних систем країн периферії і призводить до їх деградації, стверджує тоталітарні режими, спричинює соціальні катастрофи і криміналізацію суспільства. Провідниками, виконавцями ідеології глобальної інтеграції Заходу виступають міжнародні фінансові організації: МВФ, СБ, Світова організація торгівлі (СОТ), які своїми умовами, меморандумами, угодами формують механізми реалізації стратегії глобальної інтеграції:

- політика лібералізації зовнішньоекономічної діяльності;
- монетаристська економічна політика;
- усунення держави від втручання в економіку;

- втручання у внутрішні справи країн периферії, нав'язування їм свого законодавства, параметрів бюджету тощо і створення перепон у розробці ними власної стратегії розвитку;
- провокування протистояння між гілками влади;
- виконання програми «шокової терапії» для постсоціалістичних країн;
- тотальна приватизація;
- вільна конкуренція і роздібнення виробництв тощо.

Розглянемо наукові основи стратегії переходу України в коло технологічно розвинутих держав [8].

1. Необхідною умовою виходу з кризи та переходу до стану економічного зростання є забезпечення стійкості економічної системи України, що вимагає:

- удосконалити грошово-фінансову і банківську систему;
- перейти від глобальної інтеграції в ЄС на умовах ринкового фундаменталізму, до інтеграції з урахуванням конкурентних переваг, враховуючи природнокліматичні умови, а також дію монополістичної і політичної конкуренції;
- замінити політику радикальної лібералізації на політику раціонального протекціонізму, без чого стійкість економічної системи неможлива.

2. Забезпечивши умови стійкості економічної системи, слід перейти до виконання умов економічного зростання:

- створити перепони на шляху розвитку тіньової економіки, що досягається спеціальними заходами, які забезпечують стійкість економічної системи;
- підпорядкувати банківську систему інтересам розвитку виробництва;
- розвинути і захистити внутрішній ринок з метою розвитку власного виробництва;
- втілити в життя інноваційну стратегію розвитку тощо.

3. Виходячи з умов економічного зростання потрібно розробити такі параметри макроекономічної системи, які б забезпечили реальне зростання добробуту народу.

4. Оскільки економічне зростання є лише необхідною умовою початку руху в коло технологічно розвинутих країн, то для гарантії успіху слід повністю змінити стратегію розвитку, відмовившись від попереднього курсу глобальної інтеграції в ЄС на засадах ринкового фундаменталізму, і перейти до моделі змішаної економіки, до моделі цивілізованої, розвинутої країни, що будується не як однофакторна модель МВФ, а як комплексна чотирифакторна модель, як ієрархія соціальних порядків – екологічного, економічного, політичного і культурного.

5. Враховуючи правила конкурентного середовища, подвійну мораль Заходу, стратегію розвитку України слід реалізувати тільки спираючись на власні сили після ліквідації інституту іноземних радників-консультантів.

6. Для досягнення стану стійкого економічного зростання потрібно західну ідеологію глобальної інтеграції на засадах ринкового фундаменталізму замінити на перехідному періоді ідеологією національних інтересів на засадах наукоємного виробництва для досягнення технологічного лідерства або принаймні технологічної незалежності.

7. Із врахуванням об'єктивних тенденцій розвитку геоekonomіки та всіх факторів розширених конкурентних переваг, в першу чергу – природно-кліматичних, зростання реальної заробітної плати до європейського рівня і забезпечення соціального захисту потребує надання найвищого пріоритету в державі наукоємним галузям, заповнення ринку України на 80–90 % товарами вітчизняного виробництва тощо.

4.2 Інтеграційні процеси в світі і в Україні

4.2.1 Розвиток зон вільної торгівлі у світовій економіці

Оскільки Україна вступила в Світову організацію торгівлі (СОТ) в 2008 році, то дедалі більш практичних обрисів набуває початок переговорів щодо зміни режиму вільної торгівлі України з Європейським Союзом (ЄС), що в майбутньому має призвести до створення зони вільної торгівлі (ЗВТ). Класичні міжнародні угоди про вільну торгівлю передбачають усунення тарифних і нетарифних, передусім кількісних, бар'єрів у взаємній торгівлі товарами, тоді як кожна з країн-учасниць зберігає власну систему регулювання торгівлі з третіми країнами.

В статті [40] наводиться інформація, що останні 10–12 років характеризується відчутним збільшенням кількості регіональних торговельних угод. Станом на липень 2005 року до ГАТТ/СОТ було нотифіковано 330 торговельних угод, з яких реально функціонують 180. До 2008 року загальна кількість останніх має зрости до 300. Причому переважна більшість таких угод – це зони вільної торгівлі: із чинних угод на них припадають 84 %, а із запропонованих та тих, за якими ведуться переговори, – 96 %. Це пояснюється тим, що про зони вільної торгівлі простіше домовитись; вони потребують меншої координації зовнішньоекономічної політики щодо третіх країн, у формуванні митної політики щодо третіх країн, дають можливість створення митних та економічних союзів та розвитку простих форм міжнародної інтеграції.

Під зоною вільної торгівлі (the zone liberty trade) розуміють (ЗВТ) тип міжнародної інтеграції, в рамках якої країни-учасниці скасовують

митні ставки, податки та збори, кількісні обмеження для взаємної торгівлі. За кожною країною-учасницею зберігається право на самостійне та незалежне визначення режиму торгівлі відносно третіх країн. Між країнами-учасницями зберігаються митні кордони та пости, які контролюють походження товарів, що перетинають державні кордони. В більшості випадків умови зони вільної торгівлі поширюються на всі товари, крім сільськогосподарської продукції. Прикладом ЗВТ є НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР. ЄС також має ЗВТ з країнами Середземномор'я, Чилі та Мексикою [41].

Загальновідомо, що зони вільної торгівлі розрізняються між собою рядом істотних параметрів:

- кількість країн-учасниць;
- порівняльні розміри національних економік країн;
- різні рівні економічного розвитку;
- галузеве та товарне охоплення режимом;
- характер впливу на національну економіку;
- тривалість переходу до вільної торгівлі;
- ступінь реальної економічної взаємозалежності країн;
- роль політичного фактора;
- традиції, цінності, норми регіонального інтеграційного процесу.

Світова практика створення та функціонування ЗВТ [40] свідчить, що незважаючи на існуючі між ними відмінностями, їх об'єднує ціла низка спільних закономірностей, які слід враховувати, створюючи нові зони вільної торгівлі, а саме:

- Створення ЗВТ повинно мати достатньо глибокі передумови економічного, соціального, політичного, регіонального та іншого характеру. Наприклад, у 2005 році показник частки взаємної торгівлі становили: в ЄС – 66,8 %; НАФТА – 55,8 %; АСЕАН – 24,9 %, МЕРКОСУР – 12,9 %, що свідчить про високий рівень торгівлі в загальних показниках регіональної торгівлі;

- Світова економічна практика підтверджує загалом позитивний характер впливу вільної торгівлі на соціально-економічний розвиток країн-учасниць. При цьому перехід до нової моделі співробітництва не обов'язково передбачає однакову вигідність. Обсяги та співвідношення статичних (ефекти створення та відхилення торгівлі, умов торгівлі, розподілу доходів, зниження цін внаслідок посилення конкуренції) і динамічних (зростання ефективності виробництва в цілому та використання окремих факторів, техніко-економічні зміни та інновації, економія на масштабах виробництва, структурні зміни в національній економіці, збільшення зайнятості, підвищення темпів економічного зростання, усунення вузьких місць у пропозиції товарів, підвищення

конкурентоспроможності товарів, поліпшення внутрішньофірмової організації та управління, зростання прямих іноземних інвестицій) ефектів, що виникають при цьому для окремих країн, різняться між собою, що зумовлюється відмінностями у структурах виробництва та взаємної торгівлі, ефективністю використання ресурсів, здатністю виробників країн адаптуватися до нових умов торгівлі.

Входження країн до ЗВТ не веде автоматично до появи лише позитивних ефектів, і з ним пов'язані певні ризики. Тому розрахунки економічних ефектів до та після переходу до вільної торгівлі можуть істотно відрізнятись як за характером, так і за обсягом ефектів. Наприклад, Іспанія, Туреччина відчутно скоротили розрив в індустріалізації з країнами-членами ЄС, перебудували структуру експорту з працеінтенсивних товарів на капіталointенсивні, на відміну від Португалії та Греції.

- Практично всі угоди про вільну торгівлю, принаймні на початкових етапах, характеризуються неповнотою режиму. Ця неповнота може виявлятися в асиметричності взаємного відкриття ринків (угоди ЄС з центральноевропейськими країнами, Ломейсько-котунські угоди); збереженні за окремими країнами, як правило, менш розвиненими, права використання за певних умов нетарифних обмежень (для Мексики в НАФТА); поетапності відкриття ринків (СЕФТА – вісім років, ЄС – центральноевропейські країни – 10, НАФТА – 15, КАРИКОМ – 10, АТЕС – 16–26 років тощо). До чутливих галузей у таких угодах належать енергоресурси, текстиль, автомобілі (НАФТА), сільськогосподарські товари та продукція чорної металургії (СЕФТА) тощо.

Неповнота та асиметричність взаємного відкриття ринків зумовлюються, як правило, істотною відмінністю в рівнях економічного розвитку країн-учасниць, здатністю національних виробників і споживачів адаптуватися до нових пропорцій обміну, наявністю структурних та цінових диспропорцій.

- ЗВТ можуть розглядатися як проміжна форма міжнародної економічної інтеграції, як механізм переходу до більш складних і розвинених форм економічної взаємодії країн. З цієї точки зору в роботі [40] виокремлюється три цільові моделі вільної торгівлі:

Перша модель (СЕС, ЄП, ЄврАзЕС) – передбачає рух до певної відокремленості від світових ринків, може виступати засобом протекціонізму для певних сфер і галузей національних економік. Тому внутрішні чинники структурних змін у межах митних союзів повинні бути достатніми, аби попередити можливу економічну автаркію й уповільнення соціально-економічного розвитку країн-членів. Найбільш ефективною і виправданою ця модель є для країн з достатньо високим рівнем соціально-економічного розвитку. Використання ж її для країн з невисоким рівнем

соціально-економічного розвитку, недостатньо розвинуеною структурою національного виробництва, як правило, досить швидко вичерпує себе.

Друга модель. Як засіб підготовки та адаптації до вступу і інші інтеграційні об'єднання (СЕФТА, Європейські угоди ЄС з центральноєвропейськими країнами). Зазначена модель посилює конкурентний тиск на внутрішніх виробників, отже, підвищує ефективність національного виробництва в цілому. У такий спосіб вона сприяє зростанню конкурентоспроможності національної економіки, готує умови для вступу до більш вимогливих і розвинених міжнародних інтеграційних організацій. Для країн, що розвиваються, і країн з економікою, що трансформується, використання ЗВТ з добре продуманою трансформацією системи захисту національних виробників є найоптимальнішою моделлю для достатньо швидкої адаптації до вимог зовнішніх ринків.

Третя модель. Самодостатня модель, яка не передбачає інтеграції з іншими структурами або переходу до більш розвинених форм інтеграції (СВТ, НАФТА). Вирішуючи завдання поглиблення інтеграції національної економіки в світове господарство, ця модель зберігає високу міру свободи у формуванні та зміні зовнішньоекономічних пріоритетів, можливість переходу до вищезгаданих моделей.

- Глобалізація світової економіки, що поглиблюється, особливо в останні 15–20 років, веде до появи феномену комплексних форм вільної торгівлі, що відрізняються від традиційних. У цьому разі такі угоди збагачуються за рахунок сприяння руху інших факторів виробництва (послуги, робоча сила, капітал) та нових сфер регулювання (конкуренція, державні закупівлі, взаємне визнання стандартів, питання демпінгу, субсидій, інтелектуальної власності тощо). Так, угоди про вільну торгівлю можуть бути доповнені окремими елементами спільного ринку капіталів (НАФТА), спільного ринку робочої сили (Південноафриканське співтовариство розвитку), спільного ринку капіталів, послуг і робочої сили (Європейська економічна зона).

Розглянемо на рисунку 4.1 основні центри ЗВТ (станом на 01.01.2006 р.) [40]. Отже, з рисунка 4.1 можна зробити висновок, що ЄС має найбільшу кількість відповідних угод – 29. У разі початку переговорів з ЄС Україні, поряд з основними закономірностями розвитку ЗВТ у світовій економіці в цілому, треба буде враховувати особливості зовнішньоекономічної діяльності Європейського Союзу.

В роботі [41] О. Шумило, І. Новак вважають, що ЗВТ є ключовим елементом нового етапу відносин України з ЄС. В 2020 році прогнозується вступ України до ЄС. Протягом останнього десятиріччя Україна декларує наміри про вступ до ЄС без реформ і прилаштування до його норм та стандартів. У березні 2007 року Україна та ЄС розпочали переговори щодо нової посиленої угоди, яка замінить Угоду про партнерство та

співробітництво 1998–2008 років, що дозволить наблизити України до стандартів ЄС.

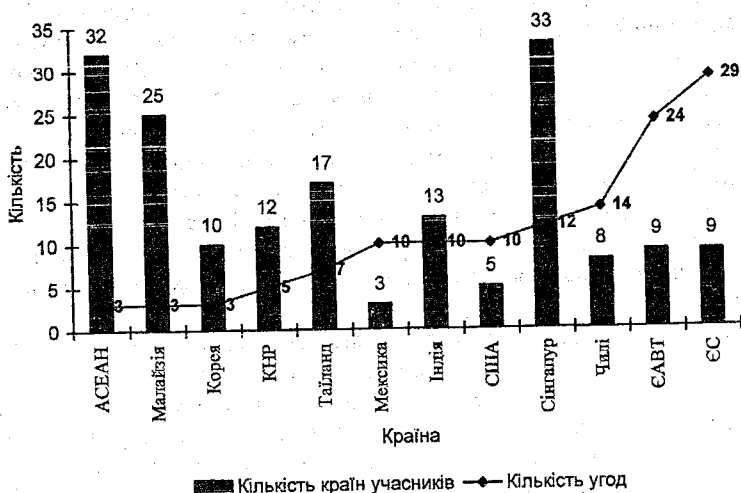


Рисунок 4.1 – Основні центри зон вільної торгівлі

Ключовим елементом посиленої угоди має стати розділ про ЗВТ. Дискусія щодо створення ЗВТ ведеться ще з 1999 року, коли дослідження Європейської комісії виявило економічну недоцільність створення ЗВТ через слабкий економічний розвиток України. У 2005 році перспектива ЗВТ отримала більш оптимістичне підґрунтя (після Помаранчевої революції), але події 16 вересня 2008 року, коли відбувся розвал демократичної коаліції суттєво призупинили процес інтеграції України в ЗВТ з ЄС.

Переговори щодо скасування митних тарифів між Україною та ЄС будуватимуться на домовленостях у рамках Світової організації торгівлі. Зрозуміло, що Україна нині не готова до повної лібералізації своїх ринків для товарів з ЄС. Деякі вразливі сектори (наприклад, сільське господарство) можуть бути виключені з ЗВТ, тоді як відкриття ринків промислових товарів може відбуватися поступово. Митні тарифи з української сторони знижуватимуться поступово, тоді як ЄС скасує їх одразу після набуття чинності угоди. Перехідні періоди для відкриття українських ринків, під час яких бізнес зможе адаптуватися до нових умов може тривати від трьох до п'яти років. Бар'єром є відмінності в технічних і санітарних стандартах, системах стандартизації та сертифікації, а також викривлення умов конкуренції (наприклад, форма державної допомоги, яка надається підприємствам і галузям).

В 2004 році група незалежних експертів запропонувала нову формулу економічної та торговельної співпраці між Україною та ЄС через «поглиблену вільну торгівлю» (або ЗВТ+). На відміну від класичної, ЗВТ+ передбачає не тільки скасування митних тарифів на торгівлю товарами, а й лібералізацію торгівлі послугами та приведення регуляторного середовища України у відповідність з вимогами ЄС. Ця формула дозволить двостороннім відносинам вийти за межі існуючих домовленостей між ЄС та іншими країнами, що не є кандидатами на членство (наприклад, Чилі або країни Середземномор'я).

4.2.2 Досвід глобалізації країн світу: проблеми та перспективи

Після прийняття 5 лютого 2008 року Генеральною радою СОТ позитивного рішення щодо членства України у цій впливовій організації та підписання відповідного документа в колах вітчизняних економістів і політиків та експертів не бракує коментарів з приводу того, що саме даватиме Україні її членство і що має робити Україна. Міністр економіки України Б. Данилишин наголошує, що ще перед вступом до СОТ Україна працювала за правилами цієї організації. Так, сьогоднішній рівень тарифного захисту більш як на 80 % відповідає рівню тих зобов'язань, які взяла на себе Україна в рамках переговорного процесу щодо вступу в СОТ. Середньоарифметична ставка ввізного мита діючого митного тарифу – 6,5 %, кінцевого зв'язаного рівня в рамках приєднання до СОТ – 6,28 % [42].

В. Семиноженко в роботі [7] наголошує на ризиках від вступу до СОТ. Ставить питання: що очікує нашу економіку – повне поглинання вітчизняного банківського сектора іноземним капіталом, крах сільськогосподарського виробництва і легкої промисловості? Вже сьогодні частка іноземного капіталу в статутному капіталі українських банків перевищує 35 %. Зі 173 банків, які працюють в Україні, 17 установ повністю належать іноземному капіталу, а в 49 банках він присутній у різних пропорціях. Починаючи з 2005 року, Україна має від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі. При цьому ми продаємо в основному сировинну і низькотехнологічну продукцію, а купуємо – готові товари, у тому числі вироблені з використанням високих технологій. Розрив між обсягами імпорту й експорту катастрофічно зростає (рисунок 4.2 [7])

З рисунку 4.2 видно, що в торговому балансі існує негативне сальдо, яке за підсумками експертів в 2008 році може досягти 20 млрд. дол. США. Сьогодні зазначена критична ситуація послаблюється за рахунок припливу коштів, зароблених силами приблизно 2,5 млн. українських трудових мігрантів.

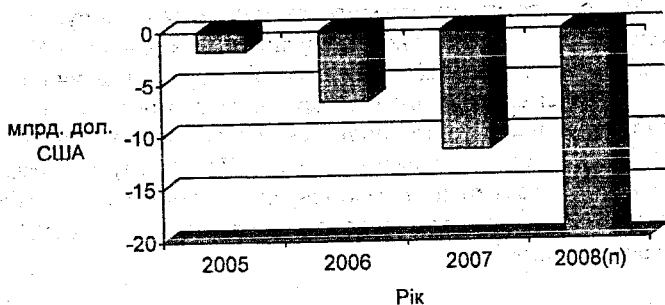


Рисунок 4.2 – Розрив між обсягами експорту й імпорту

Розглянемо досвід глобалізаційних процесів в розвинених країнах. Наприклад, досвід Китаю, який вступив до СОТ у 2001 році. Проте, якщо врахувати період перебування Китаю в ролі спостерігача у ГАТТ – попередниці СОТ (1982 р.), то термін його вступу дорівнював 20 років (Україна вступила до СОТ за 15 років). У контексті реформ Китай, починаючи з 1978 року, вдався до розширення сфери товарно-грошових відносин (спочатку в аграрній сфері, згодом – у промисловості), поступового впровадження ринкових методів господарювання, розвиток різних форм власності, створення передумов для широкого виходу суб'єктів підприємницької діяльності на зовнішній ринок та якнайшпиршого залучення в економіку іноземних інвестицій.

В роботі [43] наводяться причини входження Китаю в СОТ.

- Більш ефективне використання своїх конкурентних переваг у рамках міжнародного поділу праці, які полягають здебільшого у надлишку робочої сили, її низькій вартості за прийнятною якості, а також у регульованих цінах на енергоносії та сировину.

- Двосторонні угоди про торговельно-економічне співробітництво, ухвалені у 1970-х роках (з Україною – в 1992 році), не забезпечували справедливих, з точки зору Китаю, умов торгівлі товарами та послугами.

- Проти китайських зовнішньоторговельних компаній і виробників, які на той час були здебільшого контрольованими суб'єктами підприємницької діяльності, застосовувався дискримінаційний режим, а стосовно країни загалом – квоти на постачання тієї чи іншої продукції, різні, у тому числі негласні, обмеження. Китайські (як і українські) експортери сотнями потерпали від антидемпінгових розслідувань.

Тому мета Китаю щодо СОТ була від початку – отримати безумовний та безстроковий режим найбільшого сприяння у торгівлі, виторгувати певні поступки, відстрочки та пільги з боку СОТ, які належать

йому саме як країні, що розвивається. У процесі переговорів і підготовки Китаю до членства в СОТ основною метою було підняти якість продукції до загальносвітового рівня. Цей час планувалося використати на поступовий перехід до міжнародних стандартів у таких галузях, як хімічна, електронна, фармацевтична, текстильна, швейна, автомобілебудівна тощо (що не було зроблено в Україні). Тобто ставилося завдання подолати стереотип про неякісні, але дешеві китайські товари.

Попри зростаючу роль приватного капіталу, держсектор у Китаї продовжував демонструвати свою міць, забезпечуючи 50 % випуску продукції, 66 % надходження податків, 75 % формування вартості основних виробничих фондів. Він об'єднує найбільші підприємства енергетики, транспорту, видобутку, переробки сировини, виробництва основних видів матеріалів та обладнання, автомобілів і продукції ВПК. Крім того, китайським імпортом-експортом займалися спеціально уповноважені підприємства, забезпечуючи державну монополію у зовнішній торгівлі.

В результаті проведених економічних реформ з метою забезпечення зайнятості було створено багато малих і середніх підприємств. Ще наприкінці 1990-х років не більш як на 20 млн. таких підприємств вироблялася чверть ВВП, 45 % доданої вартості у промисловості та близько 40 % валютної виручки від експорту.

Китай досить потужно обстоював інтереси власних виробників та тривалий час не йшов на поступки у зниженні митних тарифів, забезпечуючи підвищений захист свого внутрішнього ринку. Так, у середині 1990-х років імпортне мито на текстиль становило 80 %, електроприлади – 100 %, автомобілі – 180–220 %. Тому перспектива переходу Китаю на діючий на той час рівень митних тарифів усередині СОТ (для країн, що розвиваються – 10 %) загрожувала вітчизняним виробникам, які тривалий час знаходилися у комфортному оточенні високих ставок імпортного мита, відкриттям захищених пріоритетних галузей економіки: автомобільної, текстильної, електронної, хімічної, сільського господарства. Тому Китай свідомо пішов на скасування імпортних кількісних обмежень і зниження ввізних митних зборів, незважаючи на небезпеку жорсткої конкуренції з іноземними контрагентами на внутрішньому ринку та можливе загострення соціальних питань.

В цілому за роки перебування в СОТ Китай став ключовим гравцем в Азійсько-Тихоокеанському регіоні та ще однією супердержавою світу. Динаміка виробництва ВВП Китаю впродовж перших п'яти років після вступу до СОТ наведена на рисунку 4.3. [43].

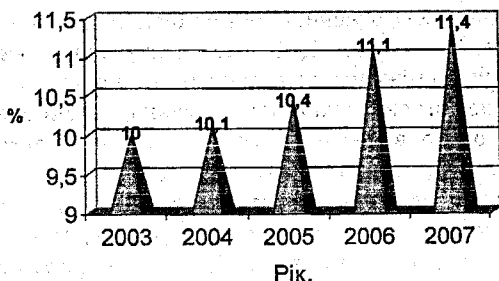


Рисунок 4.3 – Динаміка виробництва ВВП Китаю після вступу в СОТ

Отже з рисунку 4.3 видно, що динаміка виробництва ВВП Китаю має чітку тенденцію до зростання, а в грошовому виразі – зростання ВВП, то станом на 1.01.2008 року ВВП сягнув 24 трлн. 661,9 млрд. юанів (близько 3 трлн. 493,19 млн. дол. США). Після вступу Китаю в СОТ було забезпечено зростаюче надходження в економіку прямих іноземних інвестицій – 60–70 млрд. дол. США щороку. У 2007 році в економіку країни було залучено 74,8 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій (у тому числі 54,7 % обсягу інвестицій було спрямовано у виробничу сферу, 22,9 % у нерухомість, лише 9 % – у сферу торгівлі).

Хоча після вступу в СОТ споживчі ціни зросли в Китаї в середньому на 1,2–4,8 % (здебільшого за рахунок зростання цін на зернові, продукти харчування та життю). За офіційними даними в 2007 році ціни на продовольчі товари зросли на 12,3 %, на м'ясо – 31,7 %, олію – 26,7 %, овочі – 7,3 %. Дефіцит державного бюджету залишається під контролем і нині становить близько 1–2 % ВВП. Крок за кроком Китай був змушений брати зобов'язання щодо відкриття для іноземного капіталу раніше закритих секторів економіки: банківського, страхового, аудиторської справи, сфери телекомунікацій та інформаційних технологій, ринку туристичних послуг, готельного бізнесу тощо.

Протягом перших двох років після вступу Китаю до СОТ виробництво автомобілів зростало щороку на 14 %, а 2007 року – на 22,1 %, сягнувши 8887 тис. автомобілів, у тому числі 4798 тис. легковиків. Виробництво мобільних телефонів в 2007 році становило 548,6 млн., що на 14,3 % більше порівняно з 2006 роком, ЕОМ – «ноутбуків» – 120 млн. (+29,3 %). Швидкі темпи економічного зростання, зокрема будівельний бум, розвиток металомістких виробництв, перетворили Китай на найбільшого світового виробника сталі з річним обсягом виробництва в 568,9 млн. тонн (2007 р.) та споживанням понад 400 млн. тонн. Виробничі

потужності країни щороку, починаючи з 2002 року зростали в середньому на 20 %.

Розглядаючи енергетичну проблему, можна сказати, що до 2030 року приріст споживання енергетичних ресурсів перевищуватиме середньосвітовий у 2,2 раза, а частка країни в світовому енергоспоживанні зросте з 8,7 до 20 %. З метою розв'язання проблеми до 2020 року планується збільшити потужність атомних електростанцій з 8700 МВт до 40 тис. МВт. Видобуток вугілля після входження країни в СОТ зростав щороку на 10 % і досяг у 2007 році – 2 млрд. 536 млн. тонн., що на 6,9 % більше порівняно з 2006 роком. Щорічно зростають темпи споживання нафти в середньому біля 3 %.

Однією з найважливіших галузей китайської економіки залишається сільське господарство. У 2007 році було зібрано 501,5 млн. тонн зернових культур (найвищий показник за останні вісім років). Усупереч прогнозам [43], Китай не перетворився на помітного у глобальному масштабі імпортера продовольства, хоча і був змушений відкрити ринок для американської пшениці, сої, а також зернобобових культур інших світових виробників. Уряд приділяв підвищену увагу захисту аграрного ринку, що мало гарантувати продовольчу безпеку країни. У процесі переговорів Китай «виторгував» у СОТ низку інструментів захисту власного аграрного сектора, передусім зернового господарства. Так, коефіцієнт підтримки (співвідношення субсидій до вартості виробництва) зафіксований на достатньо високому рівні – 8,5 %. Китай має можливість регулювати її імпорт) за допомогою скасування чи запровадження ПДВ, що стягується одночасно з митом). Ринок захищений інфраструктурними інструментами, правилами перевезення (зернові – обов'язково у мішках), вимоги щодо сертифікації продукції. Ринок продовольства також захищений від імпорту генетично модифікованих продуктів та насіннєвого матеріалу. У самому Китаї дозволено вирощувати лише генетично модифікований бавовник.

Серед проблем, спричинених вступом до СОТ, – зростання прихованого безробіття на селі (в 2007 році – 4 %). За прогнозами китайських економістів до 2010 року кількість «зайвої» робочої сили на селі зросте – 10 млн. осіб. В умовах членства в СОТ Китай посилив експортно-орієнтовану модель свого розвитку (позитивне зовнішньоторговельне сальдо в 2007 році перевищило 262 млрд. дол. США. Для китайських товарів широко розкривається ринок ЄС, який перетворився на найбільшого партнера КНР у світовій торгівлі. В 2007 році експорт Китаю до ЄС зріс на 29,2 % і становив 245,2 млрд. дол. (для порівняння: експорт України до ЄС за аналогічний період – 14,95 млрд. дол. США).

В цілому підписання 1957 року представниками шести країн (Франції, Німеччини, Італії, Бельгії, Нідерландів і Люксембургу) Римського договору знаменувало собою утворення Європейського

економічного співтовариства. Саме цей момент вважають датою народження організації, яка сьогодні налічує 27 членів і називається ЄС, метою якого є економічне процвітання (таблиця 4.1) [44].

Таблиця 4.1 – Членство деяких країн світу в європейських структурах

Країна	ЄС	Зона євро	НАТО	Шенгенська зона	PRUM (обмін поліцейською інформацією)
Бельгія	*	*	*	*	*
Франція	*	*	*	*	*
Німеччина	*	*	*	*	*
Люксембург	*	*	*	*	*
Нідерланди	*	*	*	*	*
Іспанія	*	*	*	*	*
Греція	*	*	*	*	-
Італія	*	*	*	*	-
Португалія	*	*	*	*	-
Австрія	*	*	-	*	*
Словенія	*	*	*	-	-
Данія	*	-	*	*	-
Фінляндія	*	*	-	*	-
Ірландія	*	*	-	-	-
Великобританія	*	-	*	-	-
Чехія	*	-	*	-	-
Естонія	*	-	*	-	-
Угорщина	*	-	*	-	-
Латвія	*	-	*	-	-
Литва	*	-	*	-	-
Польща	*	-	*	-	-
Румунія	*	-	*	-	-
Словаччина	*	-	*	-	-
Швеція	*	-	-	*	-
Ісландія	-	-	*	*	-
Норвегія	-	-	*	*	-
Мальта	*	-	-	-	-
Туреччина	-	-	*	-	-
Швейцарія	-	-	-	*	-

Розглядаючи позитивні моменти глобалізації (the globalization) Великобританії можна сказати, що середні темпи приросту ВВП за останні десять років – 2,8 %, що перевищує навіть показники ударного повоєнного десятиріччя. У країні створено 2,5 млн. нових робочих місць. Інфляція – 3 % (оптимальним вважається 2. %). В своєму розвитку країна зробила ставку на високі технології та наукові розробки. Хоча продовжує експортувати 1,3 млн. автомобілів на рік. Недоліком глобалізації є те, що за останні 10 років податковий тягар у країні збільшився з 34,8 % ВВП до

37,3 % [44]. Крім того, за оцінками фахівців, Великобританія виграла від глобалізаційних процесів, цей вииграш оцінюється в трильйон доларів США або в 10 % ВВП. Проте, щоб підтримати взятий темп, країні потрібно розробити стратегію подолання таких викликів: загрози тероризму; глобального потепління; опору глобалізації; економічного націоналізму.

Сьогодні в Євросоюзі лідирують три з п'яти найбільш розвинених європейських країни (Данія, Фінляндія, Швеція). Водночас три європейські економіки, на які припадає дві третини всього ВВП Євросоюзу (Франція, Німеччина, Італія), значаться серед відстаючих [44]. Сьогодні 25 % світового резерву в іноземній валюті припадає на євро. Сукупний бюджет ЄС оцінюється в 115 млрд. євро – близько 1 % ВВП. Половина цієї досить значної суми йде на сільськогосподарські дотації. 17.12.2007 року був підписаний Лісабонський договір (договір «Нової Європи – 27»), де відображені нові пріоритети (більше грошей планується спрямовувати на розвиток нових технологій, на навчання, на розвиток ринку праці). Джерела доходів ЄС складається з таких частин [45]:

- традиційні джерела (мита, податки на сільськогосподарську продукцію та цукор) – 15 %;
- податок на додану вартість, частину якого перераховують безпосередньо до європейського бюджету – 15 %;
- кошти, що перераховуються в бюджет Союзу з національних бюджетів – 70 %.

Особливість фінансових відносин між країнами ЄС полягає в тому, що розміри перерахувань для кожної держави-члена ЄС індивідуальні і визначаються за досить складною формулою, яка відбиває рівень економічного розвитку країни, передусім ВВП на душу населення. Тож, що більш розвинутою є країна, то більше коштів вона передає до спільного бюджету і більше допомагає менш розвиненим країнам, яким потрібно «підтягтися» до середньосоюзного рівня. Це – основний принцип Європи: допомога менш розвиненим країнам у цілому і їхнім окремим регіонам. Наприклад, нові члени ЄС нині щороку отримують із союznego бюджету допомогу в розмірі 2–4 % від їхнього ВВП. І тільки після приєднання в 2007 році Болгарії з Румунією, середня цифра становила 2,5 % їхнього ВВП. У Литві, наприклад, – 3,5 % ВВП.

Розглядаючи австрійський досвід глобалізації можна сказати, що вступ *Австрії* до ЄС відбувся тільки 1995 року. Основною причиною такого пізнього «дозрівання» була умова, зафіксована в законі 1995 року про нейтралітет, яка забороняла країні брати участь у будь-яких міжнародних об'єднаннях, членам яких була Німеччина. Тому шлях до Спільного ринку, який був створений за участю Німеччини у 1957 році і привів зрештою до утворення Євросоюзу. Як альтернативу 1960 року було утворено Європейську асоціацію вільної торгівлі. Заявка на вступ до ЄС була подана 1989 року, 1994-го було проведено референдум, на якому дві

третини населення висловилися за вступ до ЄС, що стало для Австрії запорукою їхніх економічних успіхів в подальшому [46]: Так, вступ країни в ЄС (а потім і в єврозону) забезпечив національній економіці за останнє десятиріччя 4,5 % приросту ВВП. Однак не менш важливим чинником була і політика відкритості стосовно східних сусідів, котра за півтора десятиріччя дала ще 3,5 % приросту ВВП.

Розглянемо досвід членства Угорщини в ЄС. Темпи зростання угорської економіки не надто змінилися під впливом вступу країни до ЄС. В статті [47] наголошується, що більше впливали підготовчі заходи та реструктуризація економіки. На етапі вступу Угорщини до ЄС темпи інфляції посилились, але з урахуванням прийняття спільних зовнішньоторговельних тарифів ЄС і через посилення конкуренції вступ до ЄС був деінфляційний. Рівень безробіття нині становить біля 7,5 %, а у момент вступу був 6,2 %. Проте зростання цього показника пов'язане в основному з заходами нової державної соціальної політики, спрямованої на те, щоб повернути людей на офіційний ринок праці. Що стосується експортної політики, то майже три чверті угорського експорту йдуть до країн Євросоюзу (особливо з Словаччиною, Польщею), а частка експорту зросла з 9 до 12 %. З точки зору конкурентоспроможності важливіше, коли до вступу в торгівлі з цими країнами Угорщина мала дефіцит у 500 млн. євро, то в першій половині 2006 року, навпаки, ми одержали позитивний баланс у 500 млн. євро.

Угорщина в останні роки стала чистим споживачем трансфертів усередині ЄС. Теоретично, у 2008–2013 роках Угорщина може освоїти з фондів ЄС 22 млрд. дол. США, тобто понад 3 млрд. дол. щорічно. Важливою проблемою для Угорщини в аспекті її глобалізації, є те, як наголошує В. Геєць, що прибуток, отриманий закордонними інвесторами, деє тільки на 20 % реінвестується в економіку Угорщини, а решта виводиться, що обмежує інвестиційні можливості, призводить до зниження темпів економічного зростання.

Питання для самоконтролю знань

1. Стратегії переходу України в коло технологічно розвинутих країн.
2. Сутність поняття «зона вільної торгівлі».
3. Спільні закономірності розвитку зон вільної торгівлі (при їх створенні).
4. Характеристика цільових моделей вільної торгівлі.
5. Перспективи вступу України до Європейського Союзу
6. Наслідки вступу України до Світової організації торгівлі.
7. Досвід розвинених країн членства в СОТ: переваги та недоліки (Китай, Великобританія та інші країни).

РОЗДІЛ 5 ОСОБЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ

5.1 Актуальність проведення процедури банкрутства

Формування економіки України на принципах ринкових відносин та стрімкий розвиток світових процесів глобалізації сприяли виникненню нових функцій держави, у тому числі щодо захисту усіх суб'єктів права власності і господарювання. З'явилися нові інститути, що регулюють правовідносини в цій сфері. Одним із таких став інститут банкрутства.

В словнику банківської термінології під *банкрутством* (the bankrupt) від італ. banco – лава і rotto – зламний) розуміють нездатність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів (робіт, послуг), а також забезпечити обов'язкові платежі до бюджету і позабюджетних фондів через перевищення зобов'язань боржника над його майном або незадовільну структуру балансу боржника [48].

Згідно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [49] *банкрутство* – це визнана арбітражним (нині господарським) судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

В економічній літературі в широкому розумінні під банкрутством розуміють процес пошуку «ефективного» власника. За своєю суттю банкрутство як цивільно-правова категорія є невід'ємною частиною ринкової економіки, природним процесом конкурентної боротьби, у ході якого слабкі підприємства вибувають з цього процесу, а натомість держава отримує економічно міцних, конкурентноспроможних суб'єктів господарювання. У той же час у процесі банкрутства набули:

- порушення законодавства, що його регулює;
- факти фіктивного банкрутства;
- доведення до банкрутства;
- незаконність дій у разі банкрутства тощо.

Ці та інші аспекти визначають актуальність вивчення даної проблеми.

Законодавство про банкрутство має виконувати три основні функції:

- бути механізмом запобігання непродуктивному використанню активів підприємств;
- бути інструментом реабілітації підприємств, які опинилися на межі банкрутства, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому;
- сприяти якнайповнішому задоволенню претензій кредиторів.

Головне завдання провадження справи про банкрутство підприємства полягає в якомого повнішому задоволенні вимог кредиторів, висунутих до боржника, цього можна досягти:

- продажем майна боржника та розподілом виручених коштів між кредиторами, що здійснюється в процесі ліквідаційної процедури;
- успішною реалізацією плану санації боржника;
- через реалізацію плану реорганізації.

Отже, господарський суд може застосовувати до боржника такі типи процедур:

- ліквідаційні (примусова ліквідація підприємства-боржника з ухвали господарський суду або добровільна ліквідація підприємства під контролем кредиторів);
- реорганізаційні (зовнішнє управління майном та реорганізація підприємства);
- санаційні (фінансове оздоровлення боржника).

До прийняття нового законодавства про банкрутство в Україні домінував перший метод задоволення претензій кредиторів. Проте в багатьох економічно розвинутих країнах пріоритет віддається санації, а не ліквідації підприємства-боржника. У ФРН, наприклад, головна увага оновленого закону про банкрутство, що набрав чинності 01.01.1999 р., звертається на можливість задоволення претензій кредиторів на підставі реалізації плану санації (реорганізації). На таких самих засадах побудоване законодавство США, Франції та інших економічно розвинених країн. У вітчизняному законодавстві про банкрутство, яке діяло до 2000 року, також передбачалася можливість санації підприємства в процесі провадження справи про банкрутство, однак це питання було недостатньо врегульованим.

У червні 1999 р. Верховна Рада України ухвалила Закон "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", визначивши його чинність з 1.01.2000 р. Цей Закон зробив свого роду революцію в галузі санації та запобігання банкрутству підприємств. Суб'єктом банкрутства вважається боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання визнано господарським судом. За своєю суттю інституція банкрутств є одним із способів відбору (селекції) суб'єктів господарювання. Саме цим і зумовлена необхідність даної інституції.

Розглянемо основні об'єктивні та суб'єктивні причини збитковості українських підприємств. Так, на думку голови Агентства з питань банкрутства В. Струкова [50] основними причинами є:

- по-перше, наслідки адміністративно-планової системи господарювання, які й досі відчуває на собі наша економіка. Адже більшість великих підприємств будувалися для того, щоб працювати для всього СРСР, що вимагало значних обсягів виробництва. Вони були

прибутковими за умови досягнення певного рівня завантаження. Коли ж склалася ситуація, що продукція, яка вироблялася на цих підприємствах, не мала відповідного попиту та конкурентних переваг, обсяги виробництва певною мірою стали скорочуватися, а фіксовані витрати на забезпечення відповідного процесу залишалися на тому самому рівні. Як наслідок такі підприємства стали збитковими;

- по-друге, гостра нестача обігових коштів змусила великі підприємства працювати за давальницькою схемою;

- по-третє, неефективне управління державними великими підприємствами. Менеджмент цих підприємств здебільшого був не в змозі пристосуватись до ринку та здійснювати ефективне управління, адже більшість керівників великих підприємств з досвідом і знаннями планової, а не ринкової економіки.

Серед об'єктивних економічних умов банкрутств багатьох великих підприємств безумовно, є надто громіздка соціальна сфера. Державні підприємства утримували цю сферу, а на це потрібні значні кошти, яких зазвичай бракувало. Крім того, ряд державних великих підприємств були містоутворюючими, тобто за їх рахунок утримувались об'єкти соціальної інфраструктури, оплачувалось теплопостачання будинків, покривались витрати на підтримання нормального житлового стану будинків, де проживали робітники. Подекуди у структурі витрат підприємства-банкрута витрати на відповідні цілі сягали майже 20 %.

Державна статистика свідчить, що з часу набрання чинності Закону України «Про банкрутство» (основна концепція Закону – проведення процедури банкрутства підприємства шляхом його ліквідації) (1992 р.) та його нової редакції Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (нова концепція Закону передбачає зупинку непродуктивного використання виробничих потужностей; запобігання розкраданню майна підприємства; задоволення претензій щодо вимог кредитора; розширення кола осіб щодо провадження справи про банкрутства та в цілому на відновленні платоспроможності суб'єктів господарювання) (1999 року) через процедуру банкрутства пройшло біля 100 тис. підприємств. Динаміка кількості порушених справ про банкрутства в 1992–2003 роках) наведена на рисунку 5.1 [51].

Отже, з рисунку 5.1 можна зробити висновок, що в 1992 році було зафіксовано лише 20 справ, це пояснюється відсутністю до 1992 року законодавства, яке б регулювало юридичні відносини в сфері банкрутства, а з прийняттям Закону України «Про банкрутства» кількість порушених справ почала збільшуватись, а найбільша кількість порушених справ була зафіксована в 1997 році – 12306.

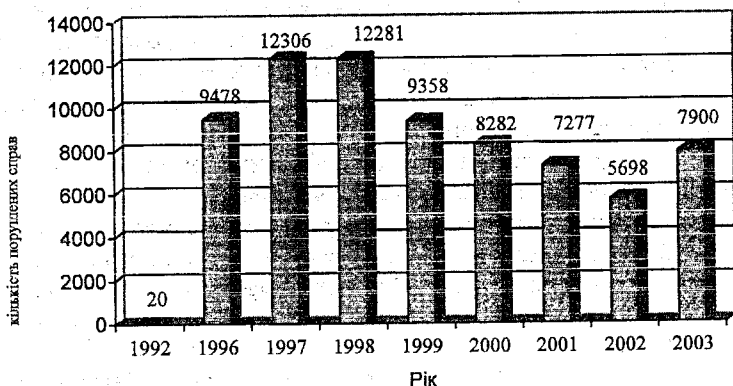


Рисунок 5.1 – Динаміка кількості порушених справ про банкрутство

Аналіз чинників, що сприяли збільшенню кількості банкрутств суб'єктів господарювання з 1996 по 1999 роки свідчить, що до головних причин, які призвели до збільшення в Україні кількості фінансово неспроможних підприємств, можна віднести [52]:

- кризові явища в економіці України (особливо 1991–1999 роки);
- інфляцію;
- загальний спад обсягів виробництва;
- кризу неплатежів і, як наслідок, – існування значної заборгованості;
- недоліки в приватизації;
- зростання масштабів «тіньової економіки»;
- недосконалість законодавства у галузі господарського права і податкової політики та неефективний фінансовий менеджмент;
- затримку в здійсненні реальних економічних реформ;
- прагнення кримінальних елементів використовувати цей інструмент для прикриття кримінально караних вчинків, коли факт заподіяння матеріальної шкоди в результаті господарських операцій заперечувати неможливо;
- рейдерство тощо.

Розглянемо питому вагу збиткових підприємств України [53] (рисунок 5.2):

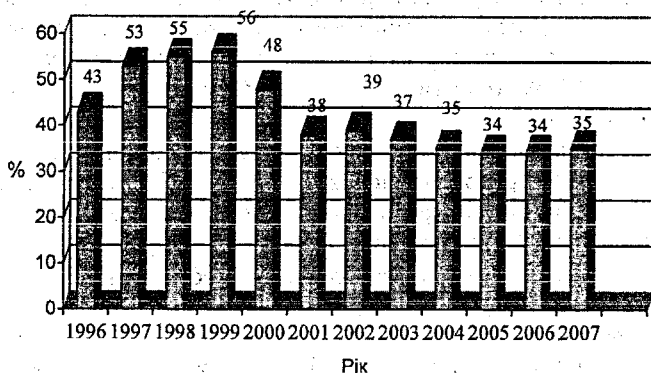


Рисунок 5.2 – Питома вага збиткових підприємств України

Отже, з рисунку 5.2 видно, що питома вага збиткових підприємств з 2000 року має тенденцію до зниження. Так, в 2007 році питома вага збиткових підприємств становила 35 %. Тому за формальними ознаками банкрутами нині можна визнати 35 % українських підприємств, оскільки за офіційними даними вони працюють збитково. Розглянемо динаміку поточної дебіторської та кредиторської заборгованості (рисунок 5.3) [53].

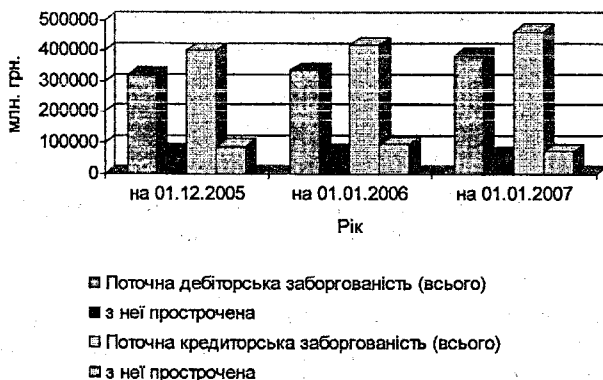


Рисунок 5.3 – Динаміка поточної дебіторської та кредиторської заборгованості в Україні

Отже, аналізуючи тенденції зміни поточної та дебіторської заборгованостей за періоди 01.01.2006 та 01.01.2007 років можна сказати, що:

- темп росту поточної дебіторської заборгованості українських підприємств в 2006 році порівняно з 2005 роком становив 120,2 % (тобто

обсяги дебіторської заборгованості зросли на 20,2 %), що є негативною тенденцією та є фактором, який веде до банкрутства підприємств, а темп росту простроченої дебіторської заборгованості становив за відповідний період – 85,9 % (обсяги простроченої дебіторської заборгованості зменшились на 14,1 %);

- темп росту поточної кредиторської заборгованості в 2006 році порівняно з 2005 роком становив 115,3 % (збільшення в 2006 році порівняно з 2005 роком на 15,3 %), це також є фактором, який може призвести до банкрутства окремих українських підприємств;

- обсяги поточної кредиторської заборгованості в 2007 році (станом на початок року) перевищують обсяги поточної дебіторської заборгованості на 20,2 %.

Розглянемо розподіл між довгостроковою та поточною дебіторською і кредиторською заборгованістю станом на 01.01.2007 року (рисунк 5.4 [53]).

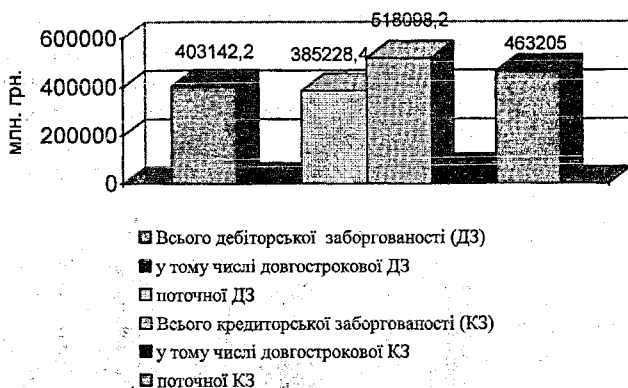


Рисунок 5.4 – Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств України

Отже, з рисунку 5.4 можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості займає поточна заборгованість – 95,5 %, а в структурі кредиторської заборгованості також поточна кредиторська заборгованість – 89,4 %.

Розглянемо структуру поточної кредиторської заборгованості станом на 01.01.2007 року (рисунк 5.5 [53]) З рисунку 5.5 видно, що найбільшу питому вагу кредиторської заборгованості займає заборгованість за товари, роботи, послуги – 50,5 %, а найменша зі страхування – 1 %.

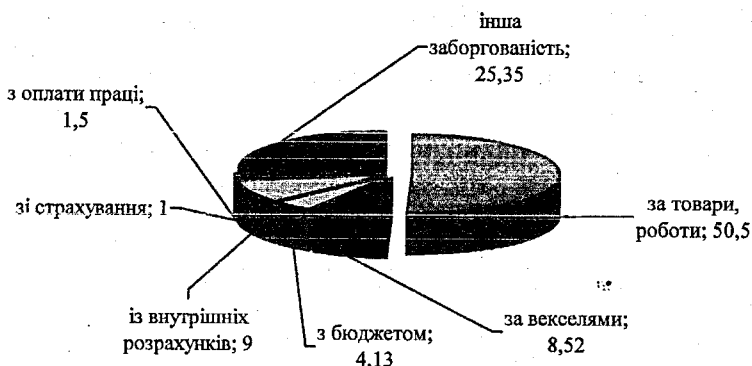


Рисунок 5.5 – Питома вага поточної кредиторської заборгованості між підприємствам та установами України, %

Отже, в цілому наявність значних обсягів кредиторської заборгованості та перевищення її над дебіторською є фактором, який призводить до банкрутства частини українських підприємств. Адже однією із ознак неплатоспроможності підприємства є неспроможність його в якийсь конкретний момент розрахуватись із боргами. Важливим фактором, який призводить до неплатоспроможності, є неефективна господарська діяльність. Тому розглянемо такий показник, як питома вага підприємств, які одержали прибуток (таблиця 5.1) та збиток (таблиця 5.2 [53]) у відсотках до загальної кількості підприємств (ЗКП).

Таблиця 5.1 – Питома вага підприємств, які отримали прибуток, %

Галузь економіки	Рік					
	2005		2006		2007	
	у % до ЗКП	Прибуток (млн.грн.)	у % до ЗКП	Прибуток (млн.грн.)	у % до ЗКП	Прибуток (млн.грн.)
Сільське і лісове господарство, мисливство	66,2	5409,7	68,7	4687,9	73,7	9617,9
Промисловість	63,5	37	65,3	45903,0	66,6	56956,9
Будівництво	66,2	2642,8	68,1	3578,4	67,9	5417,8
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів	69,9	15488,8	69,4	19048,0	70,7	29072,2
Діяльність готелів і ресторанів	62,8	307,4	64,2	321,2	66,0	514,8
Діяльність транспорту та зв'язку	61,7	11408,0	62,8	11274,6	64,5	14727,3
Фінансова діяльність	66,3	10084,5	66,9	13376,8	67,0	24596,6
Операції з нерухомістю	61,2	5549,8	62,0	10913,9	62,2	40087,2
Освіта	70,7	165,6	73,8	107,9	74,6	114,3
Охорона здоров'я	68,3	159,6	68,4	186,9	69,7	188,1
Надання інших послуг	64,2	578,6	65,0	1125,1	65,2	1636,2

Отже, з таблиці 5.1 видно, що в середньому питома вага підприємств, які отримали прибуток становила в 2005 році – 65,8 %; 2006 – 65,5 %; 2007 – 66,4 %. Найбільш прибутково працюють такі галузі, як освіта, охорона здоров'я, сільське господарство, мисливство та лісове господарство.

Таблиця 5.2 – Питома вага підприємств, які отримали збиток, %

Галузь економіки	Рік					
	2005		2006		2007	
	у % до ЗКП	Збиток (млн.грн.)	у % до ЗКП	Збиток (млн.грн.)	у % до ЗКП	Збиток (млн.грн.)
Сільське і лісове господарство, мисливство	33,8	1707,3	31,3	1956,1	26,3	1993,7
Промисловість	36,5	8888,3	34,7	11203,4	33,4	13256,0
Будівництво	33,8	1770,6	31,9	1975,3	32,1	3788,8
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів	30,1	6024,6	30,6	8713,2	29,3	12255,3
Діяльність готелів і ресторанів	37,2	224,3	35,8	384,4	34,0	516,3
Діяльність транспорту та зв'язку	38,3	1778,3	37,2	2774,9	35,5	3384,5
Фінансова діяльність	33,7	750,2	33,1	1712,1	33,0	2004,0
Операції з нерухомістю	38,8	2913,8	38,0	4862,7	37,8	8356
Освіта	29,3	28,3	26,2	21,5	25,4	38,4
Охорона здоров'я	31,7	93,5	31,6	164,1	30,3	194,9
Надання інших послуг	35,8	497,3	35,0	579,1	34,8	1224,7

Оцінюючи питому вагу збиткових підприємств можна сказати, що в 2007 році в середньому питома вага збиткових підприємств порівняно з 2006 роком зменшилась на 1,7 відсоткових пункта. Найбільш збиткова діяльність зафіксована в операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (2007 рік – 37,8 %), діяльності транспорту та зв'язку – 35,5 %.

Якщо розглядати питому вагу підприємств, які отримали збитки за видами промислової діяльності, то можна сказати, що найбільша їх кількість (станом на 01.01.2008 року [53]): виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 52 %; добування паливно-енергетичних корисних копалин – 49,9 %; целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність – 33,5 %; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 36,5 %.

5.2 Недоліки правового регулювання процедури банкрутства

Важливо в роботі зробити наголос на особливостях проведення процедури банкрутства та недоліках його правового регулювання. Так, П. Т. Гега в роботі [52] наводить основні причини цих недоліків. Розглядаючи вище статистику кількості підприємств, які за підсумками року є збитковими (потенційними банкрутами), можна сказати, що однією

з причин такої ситуації є неврегульованість законодавства. Наприклад, Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» містить ряд суперечностей, які ускладнюють провадження у справах. Так, в окремих його статтях наводяться різні означення ознак неплатоспроможності. Починаючи з того, що такою ознакою є просто неспроможність підприємства в якийсь конкретний момент розрахуватись із боргами і закінчуючи тим станом, коли вже є підстави для порушення справи про банкрутство, тобто коли неплатоспроможного підприємця вже не можна визнати боржником на законних підставах. У Законі зазначено, що відновлена платоспроможність вважається такою, коли відсутні ознаки банкрутства. Поняття банкрутства визначається як неплатоспроможність боржника, що може бути відновлена лише через ліквідаційну процедуру.

Важливою причиною є наявність серйозних проблем у сфері правовідносин, зростання кількості порушень законодавства. Наприклад, у 2003 році із закінчених впровадженням справ про банкрутство лише по 33,5 % господарськими судами були внесені окремі ухвали або направлені повідомлення органам прокуратури та внутрішніх справ про порушення чинного законодавства і недоліки у господарській діяльності. Такі злочини є досить поширеними, однак кримінальні справи цієї категорії порушуються лише в поодиноких випадках. Так, в 2005 році працівниками податкової міліції відпрацьовано 24 підприємства – банкрута, за фактами зловживань порушено 6 кримінальних справ, у тому числі там, де виявлено випадки фіктивного банкрутства, за якими проводяться слідчі дії. Викрито схеми фіктивного банкрутства підприємства з використанням комерційних структур, які у змові з власником (банкрутом) використовують план переходу права власності банкрута до зацікавлених комерційних структур, що передбачає фіктивне збільшення кредиторської заборгованості, у тому числі стягнення кредиторської заборгованості комерційним структурам, надання кредиторам підприємства заздалегідь неправдивої інформації про фінансову неспроможність, звернення до Господарського суду з заявою про банкрутства підприємства.

На ефективність боротьби із зазначеними злочинами негативно впливають розбіжності в окремих положеннях, що регулюються нормами кримінального і господарського права. Так, згідно зі статтями 218–221 кримінального кодексу (КК) України великою матеріальною шкодою вважається сума, яка в п'ятсот і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян. У той же час справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора до боржника сукупно становлять не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати.

Різниця у наведених взаємопов'язаних показниках складає більш ніж сім разів. Така неузгодженість між нормами статей 218–219 КК

України та ст. 6. Закону [49] дає підстави не вважати злочином, передбаченим статтями КК України, випадок, коли заява не є підставою для порушення справи про банкрутство. За таких умов значна частина фіктивних банкрутств і доведень до банкрутства не підпадають під дію кримінального закону, а особи, винні в їх вчиненні, залишаються непокараними.

Порушенню справи про банкрутство чи визнанню підприємства банкрутом у переважній більшості передують певні некоректні чи навмисні дії керівників боржника. Проте довести вину зловмисників не завжди вдається. Майже неможливо встановити причинно-наслідковий зв'язок між деякими господарськими операціями підприємства, його подальшим тяжким становищем і матеріальним збагаченням окремих осіб за рахунок цього.

Тому нерідко для припинення зловживань у процедурах банкрутства правоохоронними органами практикується порушення кримінальних справ за суміжними статтями КК України, за якими вже існує досвід доказів та застосування норм про зловживання владою або службовим становищем, службову недбалість, службове підроблення, ухилення від сплати податків, хабарництво, розкрадання тощо.

Сама процедура визнання підприємств банкрутами передбачена Законом [49]. Ключову роль у цих процесах відведено арбітражним керуючим, які одноособово уповноважені судами розпоряджатися майном банкрута, проводити розрахунки за зобов'язаннями перед державою та іншими кредиторами. Проте, відомо, що недостатня законодавча урегульованість діяльності арбітражних керуючих та відсутність системного аналізу стану справ у цій сфері створюють умови для порушення Закону та зловживань при проведенні процедур банкрутства, упередженості дій арбітражних керуючих на користь окремих кредиторів.

Так, співробітниками МВС України протягом 2002–2003 років за вчинення злочинів порушено 38 кримінальних справ відносно арбітражних керуючих та представників регіональних підрозділів Агентства з питань банкрутства. Найбільш поширення набули факти хабарництва (12), зловживання службовим становищем при зниженні оцінки та незаконній передачі майна, умисне невиконання рішень суду, порушення процедур продажу майнових комплексів (22).

Аналіз справ про банкрутства свідчить, що зловживають інститутом банкрутства як боржники, так і кредитори [52]. Зловживання з боку боржників полягають у тому, що вони намагаються ухилитися від оплати своїх грошових зобов'язань, при цьому вдаються до навмисних, фіктивних банкрутств, зменшують конкурсну масу. Суспільна небезпека цих дій полягає не тільки в тому, що вони порушують інтереси конкретних осіб, але й тому, що підривають основи позики й кредиту. Найбільш типовими способами зловживань з боку боржників є такі:

- ухилення від сплати податків через банкрутство. Широкі можливості для цього надає мораторій на задоволення вимог кредиторів, на час якого зупиняється виплата боржником податкових зобов'язань, і до нього не застосовуються податкові санкції. Якщо до комітету кредиторів не увійшли представники податкової служби, боржник може домогатися списання всього податкового боргу чи розрахуватися по ньому неліквідним майном. А у разі ліквідації боржника, від якого залишилися одні лише неліквідні активи і борги, податковим органам треба лише списати його податковий борг як безнадійний;

- виведення активів підприємства-боржника або незаконне їх заміщення. Цьому сприяє непрозорість процедури оцінки та реалізації активів боржника, які у ході банкрутства надають можливість для виведення в іншу структуру, підконтрольну керівництву чи власникам боржника. Наприклад, ціна ліквідного майна боржника може бути занижена. Таке майно, як правило, реалізується «свій» структурі боржника за безцінь. Вигоду від цього можуть отримати керівники боржника, які не є його власниками, але своїми діями фактично призвели підприємство до навмисного банкрутства.

Досвід судово-слідчої практики свідчить про те, що найчастіше при банкрутстві реалізуються схеми, які передбачають акумулювання всіх пасивів на підприємстві-боржнику з метою збільшення його неплатоспроможності та виведення його активів на новостворене підприємство ще до початку процедури банкрутства. Дані схеми реалізуються, як правило, такими шляхами [52]:

1. Передача майна:

- підприємства-боржника в статутні капітали новостворених юридичних осіб в обмін на отримання неадекватної частки участі (акцій) в них. При цьому вартість майна, що передається в статутний капітал нових юридичних осіб, може значно знижуватись відносно його реальної ринкової вартості;

- за рахунок погашення заборгованості за будь-якими зобов'язаннями перед конкретним кредитором, де розмір вимог кредитора значно завищується порівняно з основним боргом. У цьому разі заборгованість збільшується за рахунок сплати штрафних санкцій, відшкодування збитків тощо;

- за договорами про надання послуг нематеріального характеру – маркетингових, консалтингових, юридичних тощо. У ряді випадків умови укладеного договору (ціна) не відповідають фактичній вартості наданих послуг;

- у заставу в разі, коли вартість заставного майна значно перевищує суму основного зобов'язання, забезпеченого заставою;

- підприємства-боржника за неіснуючою заборгованістю з орендної плати, або безоплатна передача майна у вигляді надання допомоги, дарування тощо.

2. Прямого продажу майна підприємства-боржника за заниженою ціною або його обмін на інше майно, вартість якого завищена, або майно, що не становить інтересу для господарської діяльності цього підприємства.

3. Прийняття хибних управлінських рішень у сфері управління виробництвом, які негативно відображаються на фінансовому стані підприємства.

4. Фальсифікації:

- фінансової звітності про результати господарської діяльності підприємства з відображенням у ній завищеної кредиторської заборгованості;

- документів про кредиторську заборгованість підприємств (розписки, гарантії, договори, рахунки, претензії, рішення судів тощо).

5. Приховування:

- боржником реальної до стягнення дебіторської заборгованості, що дає можливість зробити розрахунки з кредиторами;

- майна або інформації про майно підприємства тощо.

Зловживання з боку кредиторів полягають у тому, що вони прагнуть не одержати борг, а незаконно перехопити управління бізнесом боржника чи незаконно довести його до банкрутства для того, щоб за невинуватено низькою ціною скупити його активи, тобто прагнуть до переділу власності. Суспільна небезпека цих дій полягає у тому, що вони знижують інвестиційну активність в державі, оскільки інвестиції можуть бути незаконно захоплені. Найбільш типовими способами вчинення зловживань з боку кредиторів є такі [52]:

- використання банкрутства як інструменту у корпоративній конкуренції. Так, інвестор, скупивши борги підприємства і вибравши найсприятливіший момент, може ініціювати процедуру банкрутства та призначити свого арбітражного керуючого, через якого надалі контролюватиме всю діяльність і фінансові потоки боржника. А у плані санації з подачі найбільшого кредитора може бути передбачений пункт про обмін корпоративних прав боржника на вимоги кредиторів. Таким чином, банкрутство використовується як відносно дешевий та ефективний інструмент приватизації.

- штучне збільшення заборгованості та ініціювання процесів банкрутства з метою придбання у подальшому майна.

Для доведення до банкрутства можуть бути використані й інші механізми як під виглядом легальних операцій, так і прямі порушення закону: фальсифікація документів, підкуп посадових осіб, приховування майна тощо.

5.3 Банкрутство як фактор дестабілізації ринку праці

У сучасній ринковій економіці основними факторами виробництва є праця, земля, капітал і підприємливість. Ці фактори на ринку виступають як специфічні товари, що купуються для виробництва усіх продуктів і послуг за цінами, які формуються під впливом попиту на фактори з боку підприємця і пропозиції факторів із боку працівника.

Ринок праці (the labor market) – важлива і багатопланова сфера економічного і соціально-політичного життя суспільства. На ринку праці одержує оцінку вартість робочої сили, визначаються умови її наймання, у тому числі розмір заробітної плати, умови праці, можливість отримання освіти, професійний ріст, гарантія зайнятості тощо. Ринок праці відображає основні тенденції у динаміці зайнятості, її головних структурах (галузевій, професійно-кваліфікаційній, демографічній). Розглядаючи сучасний стан ринку праці, можна виділити ряд проблем [54–55]:

- недостатній рівень реформування трудової сфери, що призводить до неефективної зайнятості і проявляється у концентрації робочої сили на *збиткових підприємствах*; низька ефективність праці і недостатній рівень її оплати; втрата трудових навичок кваліфікованих і висококваліфікованих кадрів внаслідок закриття, реструктуризації промислових підприємств, їх збитковості; перехід фахівців у сферу неформальної зайнятості; тіньова економіка; міграція за кордон;

- погіршення якісних характеристик робочих місць, недостатнє введення в дію нових робочих місць, особливо для кваліфікованих кадрів, що збільшує обсяги та рівень безробіття, знижує продуктивність праці і конкурентоспроможність виробництва;

- невідповідність між попитом і пропозицією робочої сили, незважаючи на ознаки стабілізації виробництва і погасання інвестиційної активності; поряд з цим обсяги інвестицій в сферу виробництва є недостатніми для вирішення питань забезпечення безробітних сучасними робочими місцями; недостатньою є також державна підтримка підприємництва і малого бізнесу;

- недоліки процесів реформування системи державного професійного навчання і освіти, неадекватність масштабів, структури і форм професійної підготовки і перепідготовки кадрів вимогам сучасного ринку праці в аспектах попиту на певні професії; недостатня розвиненість системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації; слабка зацікавленість роботодавців у підвищенні кваліфікації працівників;

- складна ситуація щодо працевлаштування окремих соціально-демографічних груп населення (молоді, жінок, інвалідів, звільнених військовослужбовців та інших).

В умовах економічного спаду, а особливо під час кризи, коли сукупний попит на товари і послуги зменшується, виробництво

згортається, похідний від сукупного попиту на працю різко скорочується, а пропозиція праці значно збільшується в результаті зниження рівня життя населення. В таких умовах швидко зростає безробіття, зумовлене кількісною нестачею робочих місць для всіх бажаючих працювати. Цей вид безробіття називається *циклічним*, оскільки він викликаний зміною економічної кон'юнктури, кризовою фазою економічного циклу. У періоди економічних криз рівень циклічного безробіття перевищує 10 % (зазначені рівні спостерігались і в Україні), що перетворює його на найстрашнішу соціально-економічну проблему, яка може спричинити непередбачувані соціально-політичні зміни. Для зменшення негативних наслідків циклічного безробіття необхідне прийняття і виконання спеціальних програм забезпечення зайнятості населення, які фінансуються державою.

Аналіз економічних показників дає можливість оцінити втрати від неповного використання ресурсів праці внаслідок безробіття. Згідно із законом *Оукена* щорічний приріст реального валового національного продукту (ВНП) приблизно на 2,7 % утримує кількість безробітних на постійному рівні. Кожні додаткові 2 процентних пункти приросту реального ВНП зменшують кількість безробітних на 1 процентний пункт. Аналогічно скорочення реального ВНП на 2 % збільшує кількість безробітних на 1 процентний пункт. Закон *Оукена* можна трактувати і так: зростання рівня безробіття на 1 процентний пункт над природним рівнем дає 2–2,5 % втрати ВНП порівняно з потенційним [56].

На ринку праці працівники в особі окремих громадян пред'являють підприємцю свою спроможність до продуктивної праці за певну плату. Величина оплати праці обумовлюється заздалегідь (до самого процесу праці). Підприємці пред'являють попит на працю і наймають працівників, максимізуючи свій прибуток. Наймані працівники погоджуються працювати за певну плату, тому що для них цінності грошової винагороди вище цінності їхніх витрат праці, максимізуючи свою вигоду. Розглянемо розмір основних показників, які визначають добробут громадян України, а саме: середній розмір заробітної плати; мінімальний розмір заробітної плати, прожитковий мінімум, та середній розмір пенсії за віком (рисунок 5.6 [16]).

Отже, аналізуючи динаміку основних показників (рисунок 5.6), можна сказати, що розмір середньої заробітної плати в цілому по економіці України (станом на 01.01.2009 року) незначний – 1806 грн.. Так, за даними Міжнародної Організації Праці, мінімальний розмір заробітної плати у більшості зарубіжних країн становить від 40 до 60 % середньої заробітної плати, або у середньому 50 % (в Україні вона коливається на рівні 30–35 %).

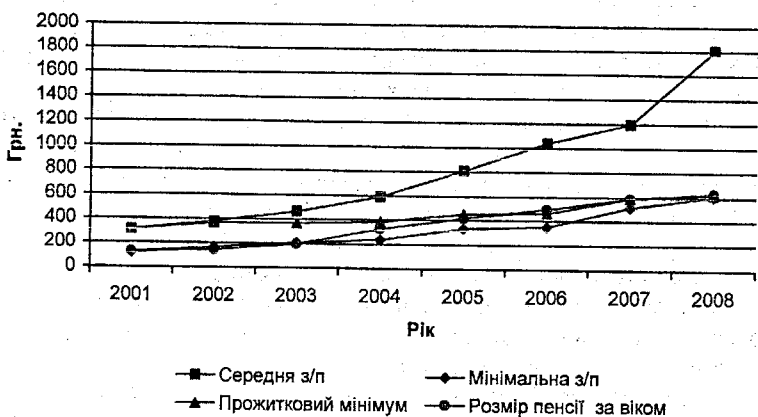


Рисунок 5.6 – Динаміка основних показників, які визначають добробут громадян

Низькі розміри заробітної плати (рисунок 5.6) призводять до бідності. Причини української бідності полягають насамперед у повільній адаптації національної економіки до ринкових умов, неконкурентоспроможності низки галузей виробництва, низької продуктивності праці, превалюванні низькооплачуваних робочих місць і дефіциті фахівців необхідної кваліфікації. Низькооплачувані сектори економіки можна згрупувати в дві основні групи. Перша група – організації і установи бюджетного сектора економіки. До другої групи належать галузі з низьким рівнем конкурентоспроможності продукції, насамперед сільське господарство, лісове господарство, легка промисловість. Відбувається стрімке зростання неформального сектора економіки, який нині охоплює (за словами Президента України В. Ющенка) – 50 %.

Залишаються низькими, такими, що не відповідають загальносвітовій практиці, показники, які характеризують частку заробітної плати у ВВП та собівартості продукції. Так, у ВВП частка заробітної плати останніми роками не перевищувала 50 %, тоді як у більшості розвинених країн Європейського Союзу цей показник становить 60–65 %. У собівартості продукції частка на оплату праці в цілому по економіці України протягом останніх років перебувала в діапазоні 13–15 %, тоді як у багатьох європейських країнах цей показник становить 30–35 % [57]. Є високою диференціацією заробітна плата у виробничих галузях економіки. Тому рівень заробітної плати працюючих значною мірою пов'язаний із належністю до певної сфери економічної діяльності, а не формується, як це має бути, під впливом визнаних світовою практикою зарплатотвірних чинників, якими є кількість, якість і результати праці.

Суперечливими та такими, що не відповідають принципу рівної оплати за рівну працю є міжкваліфікаційні (міжпосадові) співвідношення в рівнях оплати праці. Співвідношення в рівнях оплати праці перевищують на 2–5 пунктів відповідні європейські соціальні стандарти (у ЄС вважається оптимальним, коли співвідношення заробітків 10 % працюючих з найнижчою і 10 % з пайвищою заробітною платою становить 1:8). Низький рівень трудових доходів та їх невишарпана диференціація і суперечлива структура неминує призводити до кризи мотивації трудової діяльності, наслідком чого стає невисока трудова активність, неповне використання трудового потенціалу.

Згідно з характером виконуваної роботи обсяг праці може бути виражений кількістю трудо-годин у рік або кількістю зайнятих працівників. Для аналізу ринку праці зручно використовувати перший, більш загальний, спосіб виміру обсягу праці, тому що при цьому легко враховуються зміни у тривалості робочого дня і в кількості зайнятих. У цьому випадку ціна фактор-праці являє собою погодинну ставку (W). Характер пропозиції праці з боку найманих працівників визначається їхнім бажанням працювати за певну плату. При цьому взагалі в пропозиції праці протиставляються дві тенденції. З одного боку, за більшу оплату більша кількість людей бажають працювати. Внаслідок зростання ставки оплати (W) обсяг пропозиції праці зростає. З другого боку, при досить високих погодинних ставках люди прагнуть працювати меншу кількість годин на рік – хочуть мати додаткову відпустку, щоб був скорочений робочий тиждень тощо. Таким чином, обсяг пропозиції праці за рахунок скорочення бажаної тривалості робочого тижня скорочується. Так, взаємодія попиту і пропозиції на ринку праці зображена на рисунку 5.7 [58].

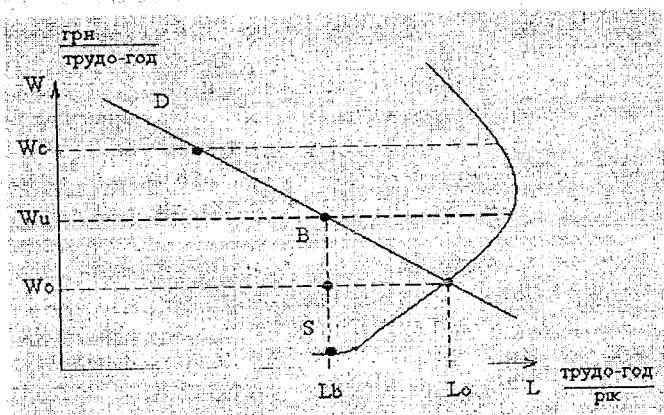


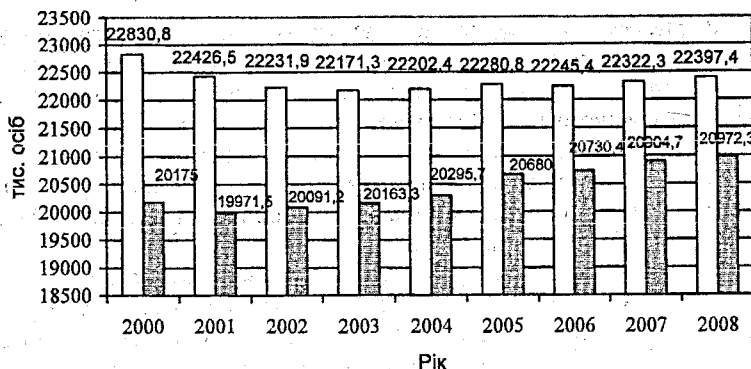
Рисунок 5.7 – Взаємодія попиту і пропозиції на ринку праці

З рисунку 5.7 видно, що до ставки W_c переважає тенденція зростання обсягу пропозиції переважно за рахунок збільшення кількості бажаних працювати. Вище ставки W_c починає позначатися тенденція скорочення робочого часу. Рівновага попиту та пропозиції досягається у точці L при ставці W_0 і обсязі використовуваної найманої праці L_0 . Якщо ставка оплати праці вища рівноважної на рівні W_u , на ринку праці виникає ситуація дефіциту попиту на працю і надлишок пропозиції. Подібна ситуація призводить до *безробіття*.

В економічній літературі виділяють поняття зайняті, безробітні та трудові ресурси. Трудові ресурси є соціально-економічною категорією, на думку вітчизняних економістів, яка відмирає. Тому замість цієї категорії з'являється нова економічна категорія – “*економічно активне населення*” (the population of economic active), під яким розуміють населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, які впродовж звітного періоду займалися економічною діяльністю або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікувалися як “зайняті” або “безробітні”, визначені за методологією МОП.

В економічній теорії та в статистиці більшості держав економічно активне населення і робоча сила є тотожними поняттями, які вживаються, коли проводяться обстеження домогосподарств на предмет економічної активності населення. Концепція МОП не обмежує працездатність і пенсійний вік, не позбавляє людину права на трудову діяльність. Законодавство України гарантує зайнятість лише особам працездатного віку. Принципова різниця цих методологій полягає в тому, що мета категорії «трудові ресурси» – це задоволення попиту суспільного виробництва на робочу силу, а мета категорії “економічно активне населення” є необхідністю визначення сукупного попиту на робочі місця.

Крім того, виділяється така економічна категорія як “*економічно неактивне населення*” – особи, які не можуть бути кваліфіковані як “зайняті” або “безробітні”, до яких відносяться: військовослужбовці за призовом; студенти, аспіранти, курсанти і школярі старших класів – всі денного навчання, ті, хто зайнятий веденням домашнього господарства, доглядом за дітьми або хворими; особи, які зневірилися знайти роботу; інші особи, що не мають необхідності у працевлаштуванні, а також ті, які не шукають роботу, але готові приступити до неї найближчим часом. Динаміка економічно активного, у тому числі зайнятого, населення в Україні за період 2000–2008 років наведена на рисунку 5.8. [16].



□ Економічно активне населення ■ Зайняте населення

Рисунок 5.8 – Динаміка економічно активного населення

Незбалансованість попиту та пропозиції на ринку праці (рисунок 5.9) викликає таке явище як *безробіття*, яке є одним з визначальних факторів зuboжіння переважної частини населення, поширення бідності, гальмує соціально-економічний рівень розвитку держави, знижує рівень зайнятості, призводить до міграції населення.

Зазначена ситуація сприяє зростання рівня бідності в країні, який на думку автора праці [59] нині становить близько 27 %, що породжує масову міграцію населення, змушує людей працювати за кордоном на кабальних умовах, що позбавляє людей соціального захисту. За різними оцінками, сьогодні еміграція в Україні становить 2,5–7 млн. осіб. Іншою негативною тенденцією є зниження питомої ваги людей з вищою освітою у віці від 25 до 35 років, а також зростання масштабів нелегальної зайнятості, яка дорівнює в країні 4–5 %, та важка демографічна ситуація.

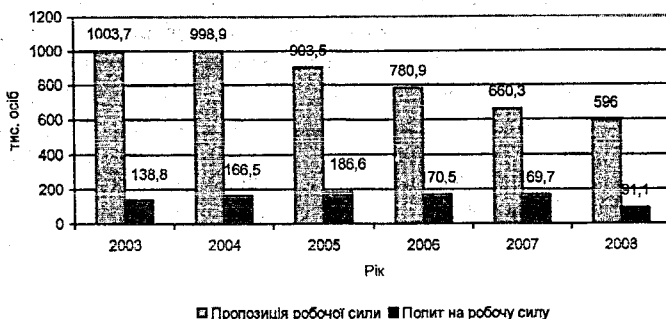


Рисунок 5.9 – Попит та пропозиція на робочу силу в Україні

З рисунку 5.9 видно, що пропозиція робочої сили перевищує попит. Наприклад, в 2008 році в 6,5 рази. Тому проблему безробіття та її наслідків авторами пропонується вирішувати шляхом відродження середнього класу, розвитку підприємництва та самозайнятості, реформування системи соціального забезпечення, проведення професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, тобто виникає потреба в реалізації ефективної активної політики на ринку праці.

В роботі [60] акцентовано увагу на тому, що зростання бідності, крім того, супроводжується поглибленням майнового розшарування населення, а також з нею тісно пов'язана таке явище, як безпритульність і жебрацтво. Безробіття спричиняє величезні соціальні збитки. Вимушена бездіяльність призводить до втрати кваліфікації, самоповаги, занепаду моральних принципів, що негативно позначається на психіці людини і її фізичному здоров'ї.

Динаміка рівня безробіття серед безробітного населення працездатного віку, зареєстрованого у державній службі зайнятості, у відсотках до економічно активного населення працездатного віку та населення працездатного віку наведена на рисунку 5.10 [16].

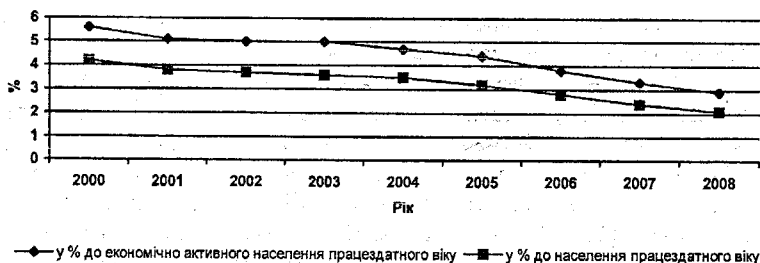


Рисунок 5.10 – Динаміка рівня безробіття в Україні

В цілому з рисунку 5.10 можна зробити висновок, що питома вага безробітного населення працездатного віку, зареєстрованого у державній службі зайнятості, у відсотках до економічно активного населення працездатного віку та населення працездатного віку в 2000–2008 роках має чітку тенденцію до зменшення, а в 2009 році ситуація з рівнем безробіття погіршилась. Рівень безробіття на початку 2009 року коливався в межах 10–15%.

Динаміка безробітного населення працездатного віку, зареєстрованого у ДСЗ, наведена на рисунку 5.11 [16].

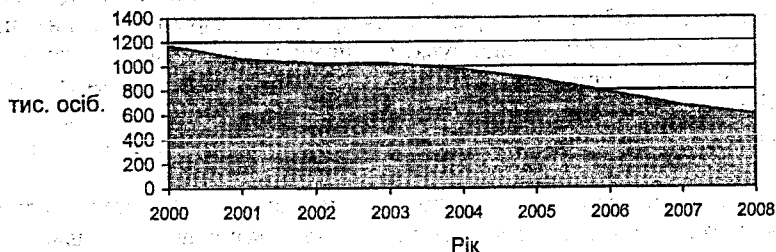


Рисунок 5.11 – Динаміка безробітного населення працездатного віку зареєстрованого у ДСЗ

На думку відомого демографа України, член-кореспондента НАН України Е. Лібанової у центрах зайнятості сьогодні понад 2 млн. незаповнених вакансій, а реально їх ще більше (при цьому кількість зареєстрованих безробітних становить усього біля 700 тис. осіб). Правда, лише в 5 % випадків на вакантних місцях пропонується заробітна плата понад тисячу гривень, а в 70 % – менше 500. Тобто ці вакансії ніколи не стануть заповненими робочими місцями, тому що люди цілком обґрунтовано не йдуть працювати за такі гроші.

В Україні сьогодні немає проблеми безробіття в традиційному для благополучних країн розумінні, а є проблема низької та неадекватної зайнятості. Проблема безробіття невілюється і трансформується в абсолютно убогу і недостойну людини заробітну плату [61]. Наймана праця становить основу зареєстрованої зайнятості і охоплює близько 72 % усіх працюючих [62]. До неформальної зайнятості відносять трудову діяльність, дозволена чинним законодавством, процедура реєстрації якої не передбачена або обмежена. Тим самим окреслюється тонка межа між самозайнятістю й неформальною трудовою діяльністю.

В Україні на ринку праці посилюються тенденції щодо збільшення зацікавленості громадян до нестандартних форм зайнятості, а саме самозайнятості, метою якої є зниження рівня безробіття, а не сприяння розвитку виробництва. Як показує світовий досвід, до самозайнятості залучається лише невелика кількість безробітних, як правило 2–5 % [63]. Згідно з означенням МОП “самозайняті особи” – це працівники, які працюють самостійно, не за наймом, і підприємці, котрі створюють робочі місця для себе та інших, у тому числі постійних і тимчасових службовців, неоплачуваних працівників сімейних підприємств [64–65].

Запорукою збереження й розвитку трудового потенціалу є проведення ефективної активної політики. В економічній літературі під активною політикою розуміють спрямування дій на підвищення конкурентоспроможності робочої сили і розширення сфери докладання

праці з метою запобігання безробіттю і збільшенню чисельності зайнятих. Вона спрямована на забезпечення роботою незайнятих активних громадян. Активна політика держави в галузі зайнятості реалізується за допомогою таких інструментів як Державна та регіональні програми зайнятості населення, які передбачають низку активних заходів щодо розширення сфери докладання праці. *Активні заходи державної політики* – це комплекс організаційно-економічних і правових дій, безпосередньо впливаючих на зміну співвідношення попиту і пропозиції робочої сили.

В роботі [66] наведені основні напрямки державної *активної політики зайнятості* (the active policy of busy). До основних і головних доцільно віднести: програми створення нових робочих місць, а також їх квотування; проведення професійного навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації; програми громадських робіт; дотації підприємцям, що зобов'язуються підтримувати певний рівень зайнятості; допомога у працевлаштуванні на інших підприємствах за сумісництвом; створення самозайнятості населення та розвитку підприємництва; надання інформації про вакансії на ринку праці; завчасне переведення працівників на інші ділянки роботи; переведення на інші підприємства.

В країнах ЄС на ринку праці почали переважати активні програми зайнятості: професійна підготовка; дотації підприємцям, що зобов'язуються підтримувати певний рівень зайнятості; фінансова допомога безробітним, які бажають відкрити власну справу; створення робочих місць для молоді тощо. Загалом державні витрати на програми зайнятості в країнах ЄС в середині 90-х років становили в середньому 3,5 % ВВП. Цей рівень значно вищий в скандинавських країнах (Данія – 7 %, Фінляндія – 6,5 %, Швеція 5,5 % ВВП). Навпаки, в Греції, одній з бідних країн ЄС, і в Люксембурзі цей показник був найнижчим і становив 1 % ВВП. Інші кошти йшли на виплату допомоги із безробіття, дострокові пенсії, доплати тим, хто не в змозі себе забезпечити тощо [67].

У Швеції на активну політику спрямовується більше 50 % витрат, що забезпечує ефективність функціонування ринку праці. Вагоме місце в зазначеній політиці займає професійна підготовка [68]. С. Котляр зазначає, що заходи цієї політики зайнятості ефективні лише у випадку, коли на них витрачається не менше половини усіх коштів, які виділяються на боротьбу з безробіттям (наприклад, в Росії із всього переліку заходів домінує виплата допомоги із безробіття: на неї витрачається до 70 % фонду зайнятості [69], це співвідношення характерне і для України).

Пасивні заходи на ринку праці розвивають пасивність у трудових відносинах, знижують стимули до пошуку роботи безробітними та поширюють можливості різних зловживань з боку безробітних, поглиблюють кризові процеси у сфері зайнятості. Нині в світі намітилися зміни щодо обмеження *пасивної політики зайнятості* (the passive policy of busy), відходу від формального підходу до виплат матеріальної

допомоги шляхом впровадження жорстких фінансових санкцій тим особам, які не зацікавлені в зміні статусу безробітного. З цією метою зменшують і скасовують допомогу, перевіряють методи пошуку роботи незайнятими громадянами, скорочують тривалість отримання допомоги тощо.

Тому, на нашу думку, з метою вирішення проблеми безробіття і оптимізації продуктивної зайнятості населення та підвищення конкурентоспроможності робітників на ринку праці необхідно переходити з пасивних заходів на ринку праці до активних.

В Україні, на жаль, переважає пасивна політика зайнятості, але є всі передумови, які забезпечать пріоритетність в державній політиці зайнятості саме активної політики, про що свідчить досвід впровадження в Україні багатьох міжнародних програм, націлених на покращення ситуації з зайнятістю, наприклад, Проект ТАСІС "Підтримка розвитку активної політики зайнятості в Україні", який діяв в Україні два роки – з 1997 до 1999 року, Проект ООН і МОП "Впровадження гнучких програм професійного навчання для безробітних", який діяв з 1997 року і був продовжений до 2005 року [70].

До найважливіших заходів активної політики зайнятості на ринку праці відносять професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації економічно активного (у тому числі незайнятого) населення, які є невід'ємною частиною всієї системи безперервного навчання і важливим елементом державної політики в галузі розвитку людських ресурсів, а також важливим джерелом розвитку малого бізнесу в Україні.

Питання до самоконтролю знань

1. Сутність поняття «банкрутство».
2. Актуальність проведення процедури банкрутства.
3. Об'єктивні та суб'єктивні причини збитковості українських підприємств.
4. Динаміка кількості збанкрутілих підприємств України.
5. Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств України.
6. Особливості та недоліки проведення процедури банкрутства в Україні.
7. Зловживання інститутом банкрутства з боку боржників.
8. Зловживання інститутом банкрутства з боку кредиторів.
9. Банкрутство як фактор дестабілізації ринку праці.
10. Оцінка втрат від неповного використання ресурсів праці внаслідок безробіття.
11. Взаємодія попиту і пропозиції на ринку праці.
12. Активна та пасивна політика держави на ринку праці.

РОЗДІЛ 6

САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ

6.1 Врегулювання господарських спорів. Порядок оголошення підприємства банкрутом

Проблемам врегулювання господарських спорів та в цілому банкрутства й санації підприємств приділяли увагу багато вітчизняних економістів [71–75]. Коли підприємство має високий рівень дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, не оплачені в строк, то в рамках рефінансування заборгованості проводиться комплекс процедур щодо її примусового стягнення, у тому числі звернення з позовом до господарського суду, який може бути направлений тільки за умови дотримання встановленого порядку доарбітражного врегулювання спорів, який полягає у зверненні кредитора до боржника з письмовою претензією про відшкодування заборгованості.

У претензії зазначаються:

- реквізити заявника претензії та підприємств, на адресу яких направляється претензія; дата та номер претензії;
- обставини, на підставі яких пред'являється претензія; докази, які підтверджують ці обставини;
- вимоги заявника;
- сума претензії та її розрахунок, якщо претензія підлягає грошовій оцінці;
- перелік документів, які додаються до претензії. Претензію підписує керівник підприємства або його заступник, її надсилають адресату рекомендованим або цінним листом чи вручають під розписку. Претензія підлягає розгляду в місячний строк від дня одержання. Про результати розгляду претензії заявника інформують письмово.

Можливі чотири варіанти дій контрагента після одержання претензії:

- одержувач претензії не дав жодної відповіді на претензію;
- заявник одержав лист-відповідь, в якому претензію відхилено повністю або частково;
- претензію визнано повністю або частково, однак не повідомлено про перерахування визнаної суми;
- претензію визнано і заборгованість погашено (отже, спір урегульовано).

У перших двох випадках заявник змушений буде звернутися до господарського суду з позовною заявою про стягнення заборгованості.

Якщо претензію визнано повністю або частково, але з якихось причин кошти на розрахунковий рахунок кредитора не надійшли (варіант 3),

заявник претензії після закінчення 20 днів від дня одержання відповіді має право пред'явити до банку розпорядження про списання у безспірному порядку визнаної боржником суми. До розпорядження додається відповідь боржника, а якщо в ній не зазначено розміру визнаної суми, то до розпорядження додається також копія претензії. За браком грошей у боржника кредитор після закінчення місячного строку з дня отримання позитивної відповіді на претензію (однак, не раніше строку настання платежу за договором) має право звернутися до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство неспроможного боржника.

У разі, коли претензію залишено без відповіді чи відхилено повністю або частково, заявник звертається з позовом щодо арбітражного врегулювання спору. Загальний строк позовної давності щодо захисту прав за позовом про відшкодування основного боргу, встановлений чинним законодавством, – три роки. Право на позов виникає з того дня, коли особа дізналася або повинна була дізнатися про порушення свого права. Щодо відшкодування неустойки (штрафу, пені), то встановлено скорочений строк давності – 6 місяців. Закінчення строку позовної давності до пред'явлення позову є підставою для відмови у позові.

Позовна заява повинна містити:

- найменування господарського суду, в який направляється заява;
- найменування сторін, їхні адреси;
- зміст позовних вимог;
- зазначення ціни позову;
- формулювання обставин, що з них випливає позовна заява;
- докази, які підтверджують позов;
- обґрунтований розрахунок сум, що стягуються чи оскаржуються;
- відомості про вжиття заходів до арбітражного врегулювання спорів;
- перелік документів та доказів, які додаються до заяви.

Проведення у справах про банкрутство складається, як правило, з таких головних складових:

- процедури встановлення факту неплатоспроможності боржника і безспірності вимог кредитора, якщо саме він ініціював порушення справи;
- виявлення всіх кредиторів і можливих санаторів;
- санації (якщо такі можливі) чи укладання мирової угоди;
- визнання боржника банкрутом;
- процедури задоволення вимог кредиторів за рахунок ліквідації майнових активів боржника.

Порядок провадження справи про банкрутство передбачений законом [49].

Справа про банкрутство підприємства порушується на письмову заяву будь-кого з кредиторів боржника, органів державної податкової служби, контрольно-ревізійної служби чи працівників підприємства до господарського суду за наявності відповідних підстав (формальних ознак фінансової неспроможності). Кредитори мають право об'єднати свої вимоги до боржника і звернутися до суду зі спільною заявою. Боржник може звернутися до господарського суду з власної ініціативи за його фінансової неспроможності або загрози такої неспроможності.

Згідно зі статтею 15 АПК та статтею 6 Закону "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", справи про банкрутство розглядаються господарськими судами за місцем перебування боржника. Справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно становлять *не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної (the wage floor) плати і не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для погашення строку*. Порушення справи про банкрутство здійснюється за наявності формальних ознак фінансової неспроможності боржника:

- *неплатоспроможність (the insolvents)* (боржник вважається неплатоспроможним, якщо він неспроможний виконати свої платіжні зобов'язання, строк оплати яких настав. Зовнішньою ознакою неплатоспроможності боржника є припинення ним будь-яких платежів);

- *загроза неплатоспроможності* (боржник перебуває під загрозою неплатоспроможності, якщо він передбачає неможливість виконати платіжні зобов'язання своєчасно. З формального боку, загроза неплатоспроможності виявляється на підставі аналізу оперативного фінансового плану боржника. Законодавства про банкрутство переважної більшості країн виділяють ще одну, третю ознаку фінансової неспроможності – перевищення заборгованості підприємства над вартістю його активів (майна). Неплатоспроможність такого підприємства настає з настанням строків виконання зобов'язань);

Боржник (the debtor) у разі неплатоспроможності або загрози неплатоспроможності та за наявності майна, достатнього для покриття судових витрат, може звернутися до господарського суду з власної ініціативи із заявою про порушення справи про своє банкрутство у таких випадках:

- якщо задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань перед іншими кредиторами;

- якщо за ліквідації боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства боржник не матиме можливості задовольнити грошові вимоги кредиторів у повному обсязі;

- за наявності ефективної концепції санації та браком часу для її реалізації (тоді необхідного відстрочення платежів можна домогтися в результаті укладання мирової угоди вже в процесі провадження справи про банкрутство).

Ухвала щодо порушення справи про банкрутство.
Суддя, прийнявши заяву щодо порушення справи про банкрутство, не пізніше ніж на *п'ятий день* із дня її надходження виносить і направляє сторонам ухвалу щодо порушення справи про банкрутство. В ухвалі зазначаються:

- факт прийняття заяви до судового розгляду;
- процедура розпоряджання майном боржника й арбітражний керуючий (розпорядник майна);
- заходи щодо забезпечення грошових вимог кредиторів;
- факт уведення мораторію на задоволення вимог кредиторів;
- дата проведення підготовчого засідання суду.

Розпорядник майна (the manager property) призначається господарським судом із числа осіб, зареєстрованих державним органом з питань банкрутства як *арбітражні керуючі* (the arbitration leader). Розпорядником майна може бути призначено фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності, яка має вищу юридичну чи економічну освіту (зокрема, в галузі фінансового менеджменту), не є заінтересованою особою стосовно боржника та кредиторів і має ліцензію арбітражного керуючого. *Кредитор* (the creditor) у справі про банкрутство за жодних умов не може бути призначений розпорядником майна боржника. Однак на практиці досить часто трапляються випадки, коли справа про банкрутство порушується за заявою податкового органу, який до того ж є єдиним кредитором боржника. У такому разі господарські суди призначають розпорядниками майна податкові органи, які є одночасно й кредиторами.

Розпорядник майна призначається на строк не більший за шість місяців. Цей строк може бути продовжений або скорочений судом на клопотання комітету кредиторів, самого розпорядника майна або власника-боржника. Повноваження арбітражного керуючого як розпорядника майна припиняються з дня затвердження господарським судом мирової угоди, призначення керуючого санацією чи ліквідатора.

У процесі виконання своїх функцій розпорядник майна має право:

- скликати збори кредиторів та брати в них участь з правом дорадчого голосу;

- проводити комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності боржника з метою вироблення рекомендацій щодо його фінансового оздоровлення;

- залучати для забезпечення виконання своїх повноважень на договірній основі спеціалістів з оплатою їхньої діяльності з коштів боржника.

Крім того, розпорядник майна не має права втручатися в оперативно-господарську діяльність боржника, а його призначення не є підставою для припинення повноважень керівника чи органу управління боржника. Повноваження керівництва боржника можуть бути припинені у разі, якщо воно (керівництво) не вживає заходів для забезпечення збереження майна боржника, перешкоджає діям розпорядника майна чи допускає інші порушення законодавства. У такому разі на клопотання комітету кредиторів виконання обов'язків керівника боржника ухвалою господарського суду тимчасово покладається на розпорядника майна до призначення нового керівництва.

До головних обов'язків розпорядника майна належить:

- розгляд разом з посадовими особами боржника заяв кредиторів про грошові вимоги до боржника;

- ведення реєстру вимог кредиторів;

- повідомлення кредиторів про результати розгляду їхніх вимог боржником та включення визнаних вимог до реєстру вимог кредиторів;

- ужиття заходів для захисту майна боржника;

- виявлення ознак фіктивного банкрутства чи навмисного доведення до банкрутства;

- надання господарському суду та комітету кредиторів звіту про свою діяльність, відомостей про фінансове становище боржника, пропозицій щодо можливості відновлення його платоспроможності.

Підготовче засідання. До дати проведення підготовчого засідання боржник зобов'язаний подати в господарський суд та заявнику відзив на заяву про порушення справи про банкрутство. Відзив боржника повинен містити таку інформацію:

- наявні у боржника заперечення щодо вимог заявника;

- загальну суму заборгованості боржника перед кредиторами, у тому числі із заробітної плати працівникам боржника, а також заборгованості з податків і зборів;

- відомості про наявне в боржника майно та грошові кошти.

На підготовчому засіданні, яке має відбутися не пізніше ніж на тридцятий день з дня прийняття заяви щодо порушення справи про банкрутство, суддя оцінює подані документи, заслуховує пояснення сторін, розглядає обґрунтованість заперечень боржника та обґрунтованість заяви кредитора про наявність і безспірність боргу та

неплатоспроможність боржника. У разі звернення до суду самого боржника на підготовчому засіданні розглядаються ознаки його реальної або потенційної неплатоспроможності. За результатами розгляду заяви кредитора та відзиву боржника на підготовчому засіданні приймається ухвала, що визначає:

- розмір вимог кредиторів, котрі подали заяву щодо порушення справи про банкрутство;
- дату подання розпорядником майна реєстру вимог кредиторів (реєстр має бути поданий до господарського суду на затвердження не пізніше ніж через два місяці й десять днів після дня проведення підготовчого засідання суду);
- дату попереднього засідання суду, яке має відбутися не пізніше ніж через три місяці після дня проведення підготовчого засідання суду;
- дату скликання перших загальних зборів кредиторів, які мають відбутися не пізніше ніж через три місяці й десять днів після дня проведення підготовчого засідання суду;
- дату засідання суду, на якому буде винесено ухвалу про санацію боржника чи про визнання його банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

Виявлення всіх кредиторів та санаторів. З метою виявлення всіх кредиторів та осіб, які бажають узяти участь у санації боржника, суддя на підготовчому засіданні виносить ухвалу, якою зобов'язує заявника подати за свій рахунок в офіційний друкований орган Верховної Ради України або Кабінету Міністрів України (газети "Голос України" чи "Урядовий кур'єр") оголошення щодо порушення справи про банкрутство.

Кредитори в місячний строк від дня публікації в офіційному друкованому органі такого оголошення подають до господарського суду письмові заяви про грошові вимоги до боржника, а також документи, що їх підтверджують. Копії зазначених заяв та доданих до них документів кредитори надсилають боржнику. Заяви з майновими вимогами до боржника можуть подавати всі кредитори незалежно від настання термінів виконання зобов'язань. Наприклад, фінансово-кредитні установи можуть подавати заяви про повернення кредитів, навіть якщо термін їх погашення за кредитним договором не настав. Визнані боржником грошові вимоги включаються розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів. Заяви кредиторів про грошові вимоги, щодо яких є заперечення боржника, розглядаються господарським судом у процесі провадження справи.

Боржник має право при проведенні процедури розпорядження майном одночасно задовольнити вимоги кредиторів відповідно до реєстру вимог кредиторів. Це дозволяється лише за умови пропорційного задоволення вимог усіх кредиторів, включених до реєстру, за згодою кредиторів та за погодженням з розпорядником майна.

Громадяни і юридичні особи, які бажають взяти участь у санації боржника, повинні подати розпоряднику майна заяву про участь у санації у той самий строк, що і кредитори. Ставку державного мита для заяв кредиторів, які порушують справу про банкрутство, а також заяв кредиторів, що звертаються із майновими вимогами до боржника після опублікування оголошення щодо порушення справи, встановлено в розмірі 5 неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Заяви боржників та санаторів державним митом не оподатковуються.

Попереднє засідання господарського суду. Попереднє засідання господарського суду проводиться не пізніше ніж через три місяці після проведення підготовчого засідання суду. На попередньому засіданні господарський суд проводить таку роботу: розглядає реєстр вимог кредиторів; вивчає вимоги кредиторів, щодо яких були заперечення боржника і які не були включені розпорядником майна до реєстру; виносить ухвалу, що в ній зазначається розмір визнаних судом вимог кредиторів, які включаються розпорядником майна до реєстру, а також призначає дату проведення зборів кредиторів.

Ухвала про затвердження реєстру вимог кредиторів є підставою для визначення кількості голосів, які належатимуть кожному кредитору на зборах (у комітеті) кредиторів. Реєстр вимог кредиторів має включати:

- усі визнані судом вимоги кредиторів;
- відомості про кожного кредитора;
- розмір грошових зобов'язань боржника стосовно кожного кредитора, а також його зобов'язань щодо сплати податків і зборів;
- черговість задоволення кожної вимоги.

Проведення зборів кредиторів і утворення комітету кредиторів.

Протягом десяти днів після винесення відповідної ухвали на попередньому засіданні господарського суду розпорядник майна повідомляє кредиторів згідно з реєстром про місце і час проведення зборів кредиторів та організовує таке проведення. Збори кредиторів на вимогу комітету кредиторів або окремих кредиторів скликаються арбітражним керуючим протягом двох тижнів з дня надходження письмової вимоги про скликання. Вони проводяться за місцезнаходженням боржника. Збори вважаються повноважними незалежно від кількості голосів кредиторів, які беруть участь у зборах, якщо всіх кредиторів було письмово повідомлено про час і місце проведення зборів.

Кредитори мають на зборах кількість голосів, пропорційну сумі їхніх вимог, записаних до реєстру, кратній тисячі гривень. Рішення вважається ухваленим, якщо за нього було подано більшість голосів кредиторів, присутніх на зборах. До компетенції зборів кредиторів належить прийняття рішення про вибори членів комітету кредиторів (у складі не більше семи осіб); визначення кількісного складу комітету, його повноважень та низки інших питань. Створення комітету є обов'язковим,

якщо кількість кредиторів перевищує десять осіб. У роботі комітету має право брати участь з правом дорадчого голосу арбітражний керуючий, представник працівників боржника, за необхідності – представник органу, уповноваженого управляти майном боржника, та представник органу місцевого самоврядування.

До компетенції комітету кредиторів належить прийняття рішення про: вибори голови комітету та скликання зборів кредиторів; підготовку та укладення мирової угоди; внесення пропозицій господарському суду щодо продовження або скорочення строку процедур розпорядження майном боржника чи санації боржника; звернення до господарського суду з клопотанням про відкриття процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, припинення повноважень арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора) та про призначення нового арбітражного керуючого.

Визнання боржника банкрутом. За браком пропозицій щодо проведення санації або незгоди кредиторів з її умовами, а також у разі недосягнення домовленості про укладення мирової угоди господарський суд визнає боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру. Строк ліквідаційної процедури не може перевищувати дванадцяти місяців. У деяких випадках господарського суд може продовжити цей термін іще до шести місяців. Цією ж постановою господарський суд призначає також ліквідаторів (ліквідаційну комісію). З моменту визнання боржника банкрутом:

- припиняється підприємницька діяльність боржника;
- до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута й усі його майнові права та обов'язки;
- вважаються такими, що настали, строки всіх боргових зобов'язань банкрута;
- припиняється нарахування пені та відсотків на всі види заборгованості банкрута;
- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю.

Після визнання боржника банкрутом з рішення господарського суду, власників або в інших передбачених законодавством випадках відкривається ліквідаційна процедура. *Ліквідаційна процедура* – це задоволення вимог кредиторів через продаж майна та ліквідацію юридичної особи боржника.

Здійснення ліквідаційних процедур проводиться ліквідаційною комісією. При цьому слід зазначити, що характер ліквідаційних заходів, які застосовуються в ході провадження справи про банкрутство, майже ідентичний тим, які здійснюються в разі ліквідації підприємств з інших, ніж банкрутство, причин, наприклад у разі ліквідації підприємства з рішення його власників.

6.2 Задоволення претензій вимог кредиторів

Кошти, виручені від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів. Проте грошових засобів, виручених від продажу ліквідаційної маси, може не вистачити для задоволення претензій усіх заінтересованих осіб. Саме тому у даній сфері потрібне докладне законодавче регулювання черговості задоволення претензій. Згідно із Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" у процесі розподілу виручки від продажу ліквідаційної маси, у *першу чергу* покриваються витрати, пов'язані з провадженням справи, а також задовольняються вимоги кредиторів, забезпечені заставою.

До витрат, пов'язаних із провадженням справи про банкрутство, належать, зокрема, такі:

- витрати кредитора на сплату державного мита й публікацію оголошення щодо порушення справи про банкрутство;
- витрати на публікацію в засобах масової інформації оголошення про порядок продажу майна банкрута;
- витрати розпорядника майна та ліквідаційної комісії, пов'язані зі збереженням майнових активів банкрута, а також сплатою державного мита за позовами про стягнення дебіторської заборгованості суб'єкта банкрутства;
- витрати ліквідаційної комісії та розпорядника майна в разі залучення ними експертів, консультантів та інших подібних осіб;
- витрати кредиторів на проведення аудиту, якщо аудит проводився за рішенням господарського суду їхнім коштом;
- витрати на оплату праці арбітражних керуючих (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора).

Названі витрати відшкодовуються ліквідаційною комісією після реалізації нею частини ліквідаційної маси. Майно банкрута, яке є предметом застави, включається до складу ліквідаційної маси, але використовується тільки для позачергового задоволення вимог заставодержателя. Якщо в результаті реалізації предмета застави виявиться, що виручена сума перевищує розмір забезпечених цією заставою вимог, то різниця використовується для задоволення вимог кредиторів у порядку черговості. Якщо ж коштів, виручених від реалізації застави, не вистачило для задоволення відповідних вимог, то різниця відшкодовується заставодержателю із загальної ліквідаційної маси в черзі з іншими кредиторами.

У *другу чергу* виконуються зобов'язання перед працівниками підприємства-банкрута (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства або виплат на акції трудового колективу).

У третю чергу задовольняються вимоги щодо сплати державних і місцевих податків та неподаткових платежів до бюджету, вимоги органів державного страхування та соціального забезпечення.

У четверту чергу задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою.

У п'яту чергу задовольняються вимоги членів трудового колективу щодо повернення їхніх внесків до статутного фонду підприємства та ін.

У шосту чергу задовольняються всі інші вимоги, зокрема, вимоги власників корпоративних прав.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються в міру надходження коштів від продажу майна банкрута тільки після повного задоволення вимог попередньої черги. Коли майна бракує для повного задоволення всіх вимог однієї черги, претензії задовольняються пропорційно належній кожному кредиторів сумі. Претензії, виявлені й заявлені після закінчення встановленого строку, задовольняються з майна підприємства, що залишилось після задоволення першочергових претензій, а також претензій, заявлених у встановлений строк.

Претензії, не задоволені за браком майна, вважаються *погашеними*. Погашеними вважаються також претензії, не визнані ліквідаційною комісією (органом, що проводить ліквідацію), а також ті, щодо яких кредитори протягом місячного строку від дня одержання повідомлення про повне або часткове невизнання претензії не подали відповідних позовів до господарського суду.

Майно, що залишилось після задоволення претензій кредиторів і членів трудового колективу, використовується відповідно до рішення власника. У разі реорганізації підприємства його права та обов'язки переходять до правонаступників. Якщо майна банкрута вистачило, щоб задовольнити всі вимоги кредиторів, надалі його вважають вільним від боргів і він може продовжити свою підприємницьку діяльність.

6.3 Судова фінансова санація боржника

Одна із функцій закону [49] полягає в тому, що він повинен сприяти реабілітації підприємств, які опинилися у фінансовій скруті, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому. У ньому повинні бути закладені механізми фінансової санації чи реорганізації юридичної особи. Саме такі механізми містяться в законодавствах про фінансову неспроможність підприємств у більшості країн світу. Вітчизняне законодавство про банкрутство також не є винятком. Підставою для ухвалення господарським судом проведення *санації* (the sanitation) боржника може бути:

- санаційна спроможність боржника, тобто наявність реалістичної санаційної концепції;

- наявність реальних можливостей виконання плану санації, відновлення платоспроможності підприємства-боржника та його успішної виробничо-господарської діяльності;

- наявність санатора, який має достатньо фінансових ресурсів для фінансового оздоровлення боржника.

Ініціатива санації може походити від самого підприємства-боржника. Як правило, у такому разі справа про банкрутство також ініціюється боржником. Заява про банкрутство подається з надією отримати відстрочення платежів кредиторам, наприклад у разі укладання мирової угоди. Відтак разом із заявою про банкрутство боржник подає до господарського суду план санації та проект мирової угоди. Кредитори можуть вийти з клопотанням про проведення санації, якщо після опублікування в засобах масової інформації відповідного оголошення надійшли пропозиції від осіб, котрі бажають узяти участь у санації боржника. Фізичні та юридичні особи, які виявили бажання стати санаторами, мають подати заяву до господарського суду з письмовою гарантією погашення боргів особи, проти якої розпочато провадження справи про банкрутство. До заяви треба додати:

- план фінансової санації (реорганізації) боржника;
- відомості про фінансовий стан та платоспроможність санатора;
- дані про характер майнових відносин між боржником та потенційним санатором.

Для санатора мотивуючими стимулами можуть бути такі: здобуття контролю над підприємством-боржником; ефект синергізму, пов'язаний із новими можливостями внутрішньої кооперації, диверсифікації продукції або ринків збуту товарів; збереження надійного постачальника сировини та матеріалів чи споживача продукції тощо; приватизація підприємства, якщо воно має державну форму власності.

Особа, яка бажає взяти участь у санації боржника, має право ознайомитися з його майновим і фінансовим становищем безпосередньо на підприємстві. Потенційний санатор може також дати доручення аудиторській чи консалтинговій фірмі провести санаційний аудит боржника з метою визначення його санаційної спроможності.

Санація вводиться на строк не більше ніж дванадцять місяців. На клопотання комітету кредиторів чи керуючого санацією або інвесторів цей строк може бути продовжено ще на кілька місяців (до шести) або скорочено. Комітет кредиторів приймає рішення про погодження кандидатури керуючого санацією, вибір інвестора (санатора), схвалення плану санації боржника. Одночасно з винесенням ухвали про санацію господарський суд призначає керуючого санацією. Керуючим санацією може бути запропоновано особу, яка виконувала повноваження розпорядника майна (або й керівника підприємства, якщо на це є згода комітету кредиторів чи інвесторів). З дня винесення ухвали про санацію

припиняються повноваження керівника боржника (зрозуміло, якщо його не призначено керуючим санацією).

Керуючий санацією має право: самостійно розпоряджатися майном боржника; укласти від імені боржника мирову угоду та інші цивільно-правові угоди; у разі наявності відповідних підстав відмовитися від виконання договорів боржника.

Суттєвим є те, що керуючий санацією в тримісячний строк з дня прийняття рішення про санацію має право відмовитися від виконання договорів боржника, укладених до початку провадження справи про банкрутство, якщо:

- виконання договору ставить боржника в явно не вигідні умови;
- договір є довгостроковим (понад один рік) або таким, що передбачає настання позитивних результатів для боржника в довгостроковій перспективі, крім випадків випуску продукції з технологічним циклом, більшим за строки санації боржника;
- виконання договору може з певних причин завадити відновленню платоспроможності боржника.

Угоди боржника (на подання керуючого санацією) можуть бути визнані господарським судом недійсними за умови, коли: угоду укладено боржником із заінтересованими особами на шкоду іншим заінтересованим особам; угоду укладено боржником з окремим кредитором чи іншою заінтересованою особою за шість і менше місяців до прийняття рішення про санацію, коли вона надає перевагу одному кредитору перед іншими або пов'язана з виплатою (видачею) частки (паю) в майні боржника у зв'язку з виходом зі складу учасників чи замовників боржника.

До основних обов'язків керуючого санацією належать такі:

- приймання в господарське відання майна боржника та його інвентаризація;
- відкриття спеціального рахунку для проведення санації та розрахунків з кредиторами;
- розробка плану санації боржника;
- забезпечення ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- здійснення заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості боржника;
- періодичний звіт перед комітетом кредиторів про хід реалізації плану санації.

План санації (реорганізації) боржника. Протягом трьох місяців з дня винесення ухвали про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати комітету кредиторів для розгляду план санації (реорганізації). В іншому разі господарський суд має право прийняти рішення про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної

процедури. За наявності санаторів план санації розробляється та погоджується з їхньою участю. План санації розглядається комітетом кредиторів, який скликається керуючим санацією в чотиримісячний строк від дня винесення господарським судом ухвали про санацію. План вважається схваленим, якщо за нього на засіданні комітету кредиторів було подано понад половину голосів кредиторів – членів комітету кредиторів.

Схвалений комітетом кредиторів план санації та протокол засідання комітету кредиторів подаються керуючим санацією до господарського суду на затвердження не пізніше ніж через п'ять днів від дня проведення засідання комітету кредиторів. Господарський суд спеціальною постановою затверджує умови санації підприємства-боржника, які можуть бути у формі:

- плану реорганізації (як правило, без збереження юридичної особи боржника);
- плану фінансової санації (зі збереженням юридичної особи боржника).

План реорганізації розробляється в тому разі, коли фінансування санації здійснюється зовнішнім інвестором. Це означає, що головна мета провадження справи про банкрутство – задоволення претензій кредиторів – досягається (головним чином) за рахунок коштів санатора. Саме тому обов'язковими складовими частинами плану реорганізації повинні бути:

- умови участі санатора в задоволенні вимог кредиторів;
- умови та порядок реорганізації юридичної особи-боржника;
- механізм виплати санатором боргу кредиторам (строки, послідовність, форми тощо).

Перший пункт повинен містити угоду між боржником і санатором про надання фінансових ресурсів або про переведення боргу на санатора (що є можливим лише за згодою кредиторів). Участь санатора у фінансуванні боржника здебільшого відбувається способом залучення його до складу учасників (власників) підприємства. Це може здійснюватися зі збереженням юридичного статусу та правової форми організації бізнесу боржника або в процесі реорганізації останнього. Саме тому другим елементом плану реорганізації є узгодження умов реструктуризації статутного капіталу юридичної особи боржника. Суть такої реструктуризації полягає в частковій або повній зміні власника статутного фонду юридичної особи боржника на користь санатора. Якщо суб'єкт банкрутства – господарське товариство, умови реструктуризації статутного фонду узгоджуються між його учасниками та санаторами.

Включення санатора до складу учасників (власників) підприємства може відбуватися такими способами:

- в ході збільшення статутного фонду боржника, коли всі або більша частина корпоративних прав нової емісії викуповуються санатором;

- у результаті переуступлення частини корпоративних прав санатору власниками підприємства, що підлягає санації;

- унаслідок злиття, поглинання чи приєднання.

Третім елементом санаційної реорганізації є погодження між санатором та кредиторами умов виплати боргу. Ці умови включають строки виплати, її послідовність, форми оплати тощо. Поряд із названими обов'язковими умовами плану реорганізації до нього треба включити стандартні позиції, характерні для звичайного плану санації.

План фінансової санації. У разі визнання боржника санаційно спроможним може бути прийняте рішення про реалізацію плану фінансової санації, який розроблено боржником (на замовлення боржника) або керуючим санацією. Головна ідея плану санації – створення умов для задоволення претензій кредиторів за рахунок фінансово-господарської діяльності боржника. План санації зі збереженням статусу юридичної особи має певні особливості. Він значною мірою базується на мобілізації внутрішніх фінансових резервів боржника та на участі в санації власників підприємства і його кредиторів. Для реалізації плану підприємство треба на певний час звільнити від обов'язків виконання його платіжних зобов'язань. Цього можна досягти укладанням мирової угоди.

План санації, який акцептується в ході провадження справи про банкрутство, дещо відрізняється від того, котрий реалізується в досудовому порядку. Він повинен містити таку інформацію:

- аналіз причин фінансової кризи;
- оцінку фінансового стану боржника до початку санації;
- заходи щодо нормалізації фінансового стану боржника (спрямовані на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості);
- узгоджений з кредиторами порядок відстрочення виконання платіжних зобов'язань;
- докладні відомості про те, наскільки реалізація плану санації поліпшить шанси задоволення претензій кредиторів;
- порівняльні розрахунки задоволення претензій кредиторів у разі реалізації плану санації та в разі задоволення вимог проведенням ліквідаційних процедур;
- прогностичні показники фінансово-майнового стану боржника в процесі та після реалізації плану санації із вказівкою строків відновлення платоспроможності та погашення претензій кредиторів;
- механізми контролю за ходом реалізації плану.

На клопотання будь-кого з кредиторів або самого боржника господарський суд може відхилити план санації у разі подання обґрунтованих доказів того, що в результаті ухвалення рішення про

санацію становить однієї із заінтересованих сторін буде гіршим, ніж за здійснення ліквідаційних процедур.

Функції контролю та нагляду за повнотою виконання плану санації покладаються на арбітражного керуючого. Якщо в процесі нагляду буде встановлено, що вимоги кредиторів не виконуються або не можуть бути виконані, згідно з передбаченими в плані санації умовами арбітражний керуючий повідомляє про це господарський суд та комітет кредиторів. Останні приймають щодо цього відповідне рішення аж до здійснення ліквідаційних процедур у примусовому порядку.

За п'ятнадцять днів до закінчення санації, а також за наявності підстав для дострокового її припинення, керуючий санацією зобов'язаний подати зборам кредиторів письмовий звіт, до якого додається реєстр вимог кредиторів. Одночасно зі звітом керуючий санацією вносить на збори кредиторів одну з таких пропозицій:

- припинити процедуру санації у зв'язку з відновленням платоспроможності боржника;
 - звернутися до господарського суду з клопотанням про продовження процедури санації;
 - звернутися до господарського суду з клопотанням про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.
- Звіт керуючого санацією, розглянутий зборами кредиторів, і протокол зборів кредиторів направляються в господарський суд не пізніше, ніж через п'ять днів після дати проведення зборів. Затвердження господарським судом звіту є підставою для винесення ним ухвали про припинення провадження справи про банкрутство.

6.4 Мирова угода

Поряд із можливістю участі кредиторів у санації боржника поза провадженням справи про банкрутство, у законодавствах багатьох країн передбачено можливу участь кредиторів у фінансовому оздоровленні неспроможного підприємства в процесі провадження справи укладенням мирової угоди. Укладання мирової угоди передбачене статтею 35 Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".

Мирова угода (the peace treaty) – це процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо пролонгації строків сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів. Угода укладається переважно в тих випадках, коли боржник пересуває під загрозою несплатоспроможності та з власної ініціативи звертається із заявою до господарського суду щодо порушення справи про своє банкрутство. У даному разі, як уже було сказано, боржник розраховує

укласти мирову угоду з метою виграти час, необхідний для проведення санації підприємства.

Разом із заявою про порушення справи про банкрутство неспроможний боржник подає до господарського суду проект мирової угоди, список усіх кредиторів та дебіторів із визначенням сум заборгованості, баланс та інші документи, які свідчать про фінансове та майнове становище боржника. У проекті мирової угоди викладаються пропозиції боржника за такими позиціями:

- форма платіжних поступок кредиторів (списання чи пролонгація);
- бажаний період пролонгації заборгованості;
- бажана сума списання боргу;
- обсяг (квота) початкового погашення заборгованості.

Згідно з вітчизняним законодавством мирова угода між боржником і кредиторами може бути укладена на будь-якому етапі провадження справи про банкрутство. Вона може стосуватися лише вимог, забезпечених заставою та другою та наступних черг кредиторів. Рішення про укладення мирової угоди від імені кредиторів приймає комітет кредиторів більшістю голосів. Воно вважається ухваленим за умови, що всі кредитори, вимоги яких забезпечено заставою майна боржника, висловили письмову згоду на укладення мирової угоди. Дуже важливо, що для осіб, які не дали згоди на укладення мирової угоди, не можуть бути встановлені умови гірші, ніж для тих, хто угоду підтримав.

Рішення про укладення мирової угоди підписують: від імені боржника – керівник чи арбітражний керуючий (керуючий санацією, ліквідатор), від імені кредиторів – голова комітету кредиторів. Угода укладається в письмовій формі і підлягає затвердженню господарським судом. З цією метою арбітражний керуючий протягом п'яти днів від дня укладення мирової угоди повинен подати до господарського суду заяву про затвердження мирової угоди. До заяви додаються такі документи:

- текст мирової угоди;
- протокол засідання комітету кредиторів, на якому було ухвалене рішення про укладення мирової угоди;
- список кредиторів;
- зобов'язання боржника щодо відшкодування всіх першочергових витрат;
- письмові заперечення кредиторів, які не голосували на підтримку мирової угоди.

Виділяють дві основні форми поступок кредиторів, які можна передбачити в мировій угоді:

- мораторій;

- списання частини заборгованості.

Як правило, у мирових угодах комбінуються як мораторій, так і списання заборгованості. У законодавствах деяких країн визначається мінімальна частка заборгованості, яку боржник повинен погасити, що є обов'язковою умовою для затвердження мирової угоди господарським судом. Розмір цієї частки може залежати від строку пролонгації заборгованості. Наприклад, у Німеччині мінімальна частка становить 35% загальної суми заборгованості, якщо пролонгація не перевищує 12 місяців; 40% – якщо виплата заборгованості відкладається на довший період. Вітчизняне законодавство таких обмежень не встановлює. Це є компетенцією комітету кредиторів.

З формального боку, з дня затвердження господарським судом мирової угоди припиняються повноваження арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора), однак комітет кредиторів може покласти на арбітражного керуючого функції нагляду за виконанням мирової угоди. Під час дії мирової угоди арбітражний керуючий не має права розпоряджатися майном боржника. Він лише контролює ефективність його використання. З цією метою керуючий може, наприклад, вимагати, щоб усі грошові розрахунки підприємства проводились через спеціальний рахунок, рух коштів на якому він міг би перевіряти.

У разі визнання мирової угоди недійсною або її розірвання, вимоги кредиторів у незадоволеній до цього часу їхній частині відновлюються в повному обсязі. Крім того, затвердження мирової угоди є підставою для припинення справи про банкрутство, а визнання мирової угоди недійсним для відновлення провадження справи. Мирова угода щодо відстрочення сплати платежів у бюджет та цільові позабюджетні фонди укладається відповідно до вимог податкового законодавства. Державні органи можуть погодитися на відстрочення частини вимог, якщо внаслідок такої поступки підприємство відновить свою господарську діяльність і матиме змогу сплачувати наступні обов'язкові платежі на користь держави.

6.5 Реструктуризація боржника

Одним із інструментів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", іншими нормативно-правовими документами передбачено використання реструктуризації як ефективного засобу відновлення платоспроможності підприємства, який рекомендується включати до плану санації.

Реструктуризація (the restructure) підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форми

власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Керуючись даним означенням, можна "розмежувати" поняття "реструктуризація підприємства" та "реорганізація". Поняття "реструктуризація" є ширшим, оскільки включає (разом з іншими) і заходи, спрямовані на реорганізацію підприємства. Основний зміст *реорганізації* (the reorganization) полягає в повній або частковій зміні власника статутного фонду даної юридичної особи та в зміні організаційно-правової форми організації бізнесу.

В економічній літературі, присвяченій дослідженню реструктуризації підприємств, залежно від характеру заходів, які застосовуються, виділяють такі форми реструктуризації:

- реструктуризація виробництва;
- реструктуризація активів;
- фінансова реструктуризація.
- корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Реструктуризація виробництва передбачає зміни в організаційній та виробничо-господарській сфері підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності. У рамках цього виду реструктуризації можуть здійснюватися такі заходи:

- зміна керівництва підприємства;
- запровадження нових, прогресивних форм та методів управління;
- диверсифікація асортименту продукції;
- поліпшення якості продукції;
- підвищення ефективності маркетингу;
- зменшення витрат на виробництво;
- скорочення чисельності зайнятих на підприємстві;
- реструктуризація активів.

Реструктуризація активів (the restructure assets) включає заходи, результатом яких є зміни в структурі та складі активної сторони балансу. До основних заходів щодо реструктуризації активів слід віднести такі: продаж частини основних фондів; продаж зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів тощо; продаж окремих підрозділів підприємства; зворотний лізинг; реалізація окремих видів фінансових вкладень; рефінансування дебіторської заборгованості.

Фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури та розмірів власного й позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства. До основних заходів у рамках фінансової реструктуризації можна віднести такі: реструктуризація

кредиторської заборгованості; одержання додаткових кредитів; збільшення статутного фонду; заморожування інвестиційних вкладень.

Фінансова реструктуризація (the financial restructure) має обов'язково супроводжуватися реструктуризацією виробництва, в іншому разі заходи з поліпшення ситуації з фінансуванням можуть лише відстрочити ліквідацію підприємства. Найбільш складним видом реструктуризації є корпоративна реструктуризація. *Корпоративна реструктуризація* (the corporation restructure) пов'язана з реорганізацією підприємства, її наслідком є повна або часткова зміна власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб та (або) організаційно-правової форми організації бізнесу. До заходів, які вживаються в рамках корпоративної реструктуризації, можна віднести такі: часткова або повна приватизація; поділ великих підприємств на частини; виокремлення із великих підприємств окремих підрозділів; виокремлення соціальних об'єктів та інших непрофільних підрозділів; приєднання до інших, більш потужних підприємств чи злиття з ними

За формальними ознаками розрізняють такі три види реорганізації:

- реорганізація, спрямована на укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання);
- реорганізація, спрямована на подрібнення підприємства (поділ, виокремлення);
- реорганізація без зміни розмірів підприємства (перетворення).

Реорганізація підприємств, які мають кредиторську заборгованість, повинна здійснюватися з дотриманням вимог щодо переведення боргу, зокрема:

- переведення боржником свого боргу на іншу особу допускається лише за згодою кредитора;
- новий боржник є правомочним висувати проти вимог кредитора всі заперечення, що випливають з відносин між кредитором і первісним боржником;
- порука і встановлена третьою особою застава припиняються з переведенням боргу, якщо поручитель або заставодавець не дав згоди відповідати за нового боржника;
- поступка вимоги і переведення боргу ґрунтуються на угоді, укладеній у простій письмовій формі.

Перед здійсненням санаційної реорганізації необхідно провести поглиблений аналіз фінансово-господарського стану підприємства, що перебуває в кризі, з урахуванням усіх головних характеристик діяльності даної юридичної особи. На основі результатів аналізу робиться висновок про санаційну спроможність підприємства та про доцільність його реорганізації. Ефективність реструктуризації забезпечується тими заходами, які покладені в основу плану реструктуризації. В плані слід відобразити переваги вибраних організаційних форм та методів

реструктуризації. У разі реорганізації слід показати, які переваги одержить підприємство в результаті зміни організаційно-правової форми, відокремлення окремих структурних підрозділів чи приєднання інших підприємств.

Основними нормативно-правовими документами, які регламентують проведення реструктуризації підприємств на Україні, є:

- Положення про порядок реструктуризації підприємств (затверджено Наказом Фонду державного майна України (ФДМУ) від 12 квітня 2002 р., №667);
- Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств (затверджені Наказом Міністерства економіки України від 23 січня 1998р., № 9);
- Положення про порядок поділу підприємств і об'єднань та відокремлення від них структурних підрозділів і одиниць (затверджено Наказом Міністерства економіки України, Антимонопольного комітету від 20.04.1994, № 43/79/5);
- Положення про порядок проведення санації державних підприємств (затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 8 лютого 1994р., № 67);
- Методика розробки планів реструктуризації державних підприємств та організацій (затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 2 червня 1997р., №73);
- Методика складання бізнес-планів (затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 21 квітня 1997р., № 56);
- Державна програма приватизації на 2000–2002 роки (затверджена Законом України «Про Державну програму приватизації» від 18 травня 2000р., № 1723–111);
- Положення про порядок погодження планів санації господарських товариств та державних підприємств, щодо яких прийнято рішення про приватизацію (затверджено Наказом ФДМУ від 5 жовтня 2001р., № 1809);
- Положення про порядок проведення досудової санації господарських товариств, у статутних фондах яких державна частка перевищує 25 відсотків, та державних підприємств, щодо яких прийняте рішення про приватизацію (затверджено Наказом ФДМУ від 12 жовтня 2001р., № 1865);
- Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (затверджені Наказом Мінекономіки України № 10 від 17 січня 2001 року);

- Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій (затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27. 06.1997 р., № 81);

- Комплексна програма реструктуризації державних підприємств (затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29 серпня 2001р., №401-р);

- Закон України Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом (від 30 липня 1999 року).

6.6 Приховане, фіктивне та зумисне банкрутство

У практиці господарювання досить часто можна зіткнутися з підприємствами, які фактично є фінансово неспроможними, однак, з певних мотивів приховують цю обставину. В даному випадку можна говорити про наявність *прихованого банкрутства* (the reserve bankrupt). З іншого боку, ряд суб'єктів господарювання, переслідуючи певні цілі, можуть зумисне оголосити себе банкрутами, не будучи такими. При цьому має місце *фіктивне банкрутство*. Для багатьох державних підприємств характерною є ситуація, коли службові особи зловмисно або через свою халатність доводять суб'єкт господарювання до фінансової кризи та до банкрутства. Для запобігання вказаних негативних проявів Кримінальним кодексом України встановлено покарання, якщо підприємці чи відповідальні службові особи вдаються до них.

Приховане банкрутство: навмисне приховання факту стійкої фінансової неспроможності через подання недостовірних даних, якщо це завдало матеріальних збитків кредиторам, карається позбавленням волі на строк до 2 років або штрафними санкціями до 300 мінімальних розмірів зарплати з позбавленням права займатися певною діяльністю протягом 5 років.

Об'єктивно факт приховання банкрутства визначається такими двома ознаками:

- надання кредитору неправдивих даних про фінансовий стан неплатоспроможного боржника;

- причинний зв'язок між подачею таких даних та збитками, що їх зазнав кредитор.

Мотиви та цілі приховання банкрутства:

- надія на поліпшення фінансового стану або на виконання фінансових зобов'язань особами, які, у свою чергу, є боржниками даної особи;

- спроба одержати банківський кредит для покриття заборгованості чи привласнення одержаних коштів з наступною ліквідацією підприємства;

• прагнення отримати вигідне замовлення на виробництво товарів, робіт, послуг від держави чи інших замовників і т.д.

Суб'єктами прихованого банкрутства можуть бути засновники підприємства, власники, посадові особи. Мінімальне стягнення у разі виявлення факту прихованого банкрутства застосовується: якщо прихована фінансова неспроможність є наслідком банкрутства іншої юридичної особи або настала внаслідок порушення законодавства контрагентами (монополізація ринку цін, недобросовісна конкуренція, махінації з фінансовими ресурсами); якщо вона є наслідком дії форс-мажорних обставин.

Максимальні санкції застосовуються, якщо фінансова неспроможність є наслідком невміння вести ефективну фінансово-господарську діяльність, недостатньої кваліфікації керівництва, недбалості, крадіжок, різного роду зловживань, прорахунків щодо оцінки ринків збуту і т.д. У цьому контексті можна згадати дуже цікаві принципи врегулювання суперечок між кредитором і боржником з "Руської Правди" Ярослава Мудрого (перша систематизована кодифікація права Київської Русі). Там, зокрема, зазначено, "коли банкрутство купця станеться через нещасливу пригоду, а не через його недбальство, тобто коли потоне корабель або пропаде товар під час війни, або від вогню, то кредитори не можуть жадати конкурсу негайно – не можуть взяти його в неволю чи продати: купцеві дається право сплачувати свої борги частками, бо шкода від Бога, а він сам не винен; коли ж він позбавиться свого майна внаслідок пияцтва або залізши в карні справи, або взагалі знищить його своєю непорадністю, то він віддається на волю кредиторів – вони можуть йому дати "відповідний термін" або негайно його продати разом з усім майном".

Фіктивним банкрутством (the fictitious bankrupt) можна назвати ситуацію, коли підприємство фактично не є банкрутом, однак запевняє про свою фінансову неспроможність. У зв'язку з цим Кримінальним кодексом передбачено, що явно неправдива заява громадянина – засновника або власника підприємства, а також посадової особи даного підприємства про фінансову неспроможність виконання зобов'язань перед кредиторами та бюджетом карається штрафом від 300 до 500 мінімальних зарплат з позбавленням права займатися даною діяльністю до 5 років. Ті самі дії, якщо вони завдали великого матеріального збитку кредиторам або державі, караються позбавленням волі до 3 років з конфіскацією майна.

Великий матеріальний збиток – це збиток, який перевищує в 50 і більше разів розмір неоподаткованого мінімуму. Збиток виникає внаслідок неповернення боргів, несплати відсотків та податків. Цілі повідомлення неправдивої інформації можуть бути різними: порушення справи про банкрутство чи санація підприємства в рамках порушення справи про банкрутство, ліквідація, реорганізація чи приватизація підприємства з метою приховання незаконного витрачання

коптів, надання недостовірних даних аудитору з метою одержання необ'єктивного висновку про фінансовий стан підприємства.

Доведення до банкрутства. Новим законодавством про банкрутство запроваджене положення про відповідальність за умисне банкрутство. *Умисне банкрутство* (the deliberate bankrupt) – це умисне доведення суб'єкта підприємницької діяльності до стійкої фінансової неплатоспроможності через здійснення з корисливих мотивів власником чи посадовою особою підприємства протиправних дій або через невиконання чи непалежне виконання своїх службових обов'язків, що завдало істотної шкоди державним або громадським інтересам чи законним правам власників і кредиторів.

Умисне доведення до банкрутства, якщо це завдало істотної шкоди державним чи громадським інтересам або правам та інтересам кредиторів, що охороняються законом, – карається штрафом від п'ятисот до восьмисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади або здійснювати певну діяльність на строк до 5-ти років. Ті самі дії, якщо вони завдали великої матеріальної шкоди, караються позбавленням волі на строк до 5 років з конфіскацією майна. На ці та інші фактори й обставини слід звертати увагу власникам та фінансовим службам вітчизняних підприємств під час провадження фінансово-господарської діяльності.

6.7 Фінансова санація та банкрутство підприємств

Під *фінансовою кризою* розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або брак у фірми потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Фінансову кризу на підприємстві характеризують за трьома параметрами: джерела (фактори) виникнення; вид кризи; стадія розвитку кризи. Ідентифікація вказаних ознак уможливорює правильне визначення діагнозу фінансової неспроможності підприємства та підбір найефективніших санаційних заходів. Для цього передовсім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання. Фактори, які можуть зумовити фінансову кризу на підприємстві, заведено поділяти на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства). Головними *екзогенними факторами* фінансової кризи на підприємстві можуть бути:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади та управління;
- політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції);

- конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи, як правило, має стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент помилково або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства, чи така система функціонує недосконало. Можна виділити велику кількість *ендогенних факторів* фінансової кризи. З метою систематизації їх можна згрупувати в такі блоки:

- низька якість менеджменту;
- дефіцити в організаційній структурі;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- недоліки у виробничій сфері;
- прорахунки в галузі постачання;
- низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- брак інновацій та раціоналізаторства;
- дефіцити у фінансуванні.
- цілковитий брак контролінгу або незадовільна робота його служб.

У цілому всі ці причини кризи створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Звичайно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виділити певні специфічні причини фінансової неспроможності, але всі вони, як правило, обмежуються переліченими вище недоліками. Типовими наслідками впливу названих причин та факторів на фінансово-господарський стан підприємства є:

- утрата клієнтів та покупців готової продукції;

- зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів та наявність понаднормових запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та збільшення плинності кадрів;
- зростання тиску на ціни;
- суттєве зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоотримання виручки від реалізації продукції.

Виділяють такі види криз: *стратегічна криза* (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал та бракує довгострокових факторів успіху); *криза прибутковості* (перманентні збитки "з'їдають" власний капітал і це призводить до незадовільної структури балансу); *криза ліквідності* (коли підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Між різними видами кризи, як уже було сказано, існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза спричиняє кризу прибутковості, яка, у свою чергу, призводить до втрати підприємством ліквідності. Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є надмірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність та банкрутство підприємства. Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи. Розрізняють три фази кризи:

- фаза, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);

- фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;

- кризовий стан, який не сумісний з існуванням підприємства і призводить до його ліквідації. Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї.

У системі проведення фінансової санації підприємств розрізняють три основні функціональні блоки:

- розробка плану санації;
- санаційний аудит;
- менеджмент санації.

Як правило, розробкою санаційної концепції та плану санації, з доручення власників чи керівництва підприємства, займаються

консалтингові фірми в тісному взаємозв'язку із внутрішніми службами контролінгу (якщо такі є на підприємстві). Санаційний аудит проводиться аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

Вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства має організація ефективного менеджменту санації. Сутність менеджменту санації можна розглядати з двох позицій: інституціональної та з функціональної. З інституціональної позиції до менеджменту санації можна віднести всіх фізичних осіб, яких уповноважено власниками суб'єкта господарювання чи силою закону провести фінансову санацію підприємства, тобто фактично керувати підприємством на період його оздоровлення. Досить часто до банкрутства підприємство доводить саме невміле чи навмисно неправильне управління. Зрозуміло, що керівництво підприємства, яке призвело його до фінансової кризи, як правило, не в змозі ефективно управляти фінансовою санацією. Звідси випливає необхідність заміни керівництва підприємства або передачі повноважень щодо санації третім особам. У Великобританії, наприклад, щорічно з 60 тисяч порушених справ про банкрутство близько 90% закінчується зміною керівництва.

Загалом, до осіб, які можуть бути носіями менеджменту санації, слід віднести контролюючі органи (наприклад, департамент банківського нагляду НБУ), консультантів, аудиторів, керуючих санацією, які призначаються відповідно до рішення господарського суду, представників банківських установ чи інших кредиторів, досвідчених менеджерів, а також і колишнє керівництво підприємства. Розв'язання питання із призначення менеджменту санації є одним із першочергових заходів у рамках фінансового оздоровлення.

З функціональної позиції *менеджмент санації* (the management sanitation) – це система антикризового управління, яка має на меті ефективне використання фінансового механізму для запобігання банкрутству та проведення фінансового оздоровлення підприємства. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, причому в процесі санації підприємства такі цикли перманентно повторюються при досягненні певних стратегічних чи тактичних цілей.

Рішення про проведення санації приймається в таких ситуаціях.

- З ініціативи суб'єкта господарювання, який перебуває в кризі, – коли існує загроза неплатоспроможності та оголошення його банкрутом у недалекому майбутньому. Рішення про санацію приймається до звернення кредиторів у господарський суд із позовом щодо оголошення банкрутом даного підприємства (досудова санація).

- Після того, як боржник з власної ініціативи звернувся до господарського суду із заявою про порушення справи про своє

банкрутство (якщо підприємство є фінансово неспроможним або існує реальна загроза такої неспроможності). Одночасно з поданням заяви боржник повинен подати до господарського суду список кредиторів та дебіторів, бухгалтерський баланс, іншу інформацію, яка характеризує фінансово-майновий стан підприємства, а також (на бажання) запропонувати умови укладання мирової угоди та проведення санації.

- Після закінчення місячного терміну від дня опублікування в офіційному друкованому органі Верховної Ради чи Кабінету Міністрів України оголошення про порушення справи про банкрутство даного підприємства – якщо надійшли пропозиції від фізичних чи юридичних осіб, котрі бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника та подали акцептовані комітетом кредиторів та господарським судом пропозиції щодо санації (реорганізації) неспроможного підприємства. За згоди кредиторів з умовами та механізмом задоволення претензій господарський суд приймає рішення про припинення провадження справи про банкрутство та проведення фінансової санації юридичної особи.

- З ініціативи фінансово-кредитної установи. Згідно із Законом України "Про банки та банківську діяльність", установа банку має право відносно клієнта, оголошеного неплатоспроможним, застосувати комплекс санаційних заходів, зокрема: передати оперативне управління підприємством адміністрації, сформованій за участю банку; реорганізувати боржника; змінити порядок платежів; використати для погашення кредиторської заборгованості виручку від реалізації продукції.

- З ініціативи заставодержателя цілісного майнового комплексу підприємства. За невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, заставодержатель має право здійснити передбачені договором заходи з оздоровлення фінансового стану боржника, включаючи призначення своїх представників у керівні органи підприємства, обмеження його права розпоряджатися випущеною продукцією та іншим власним майном. Якщо внаслідок санаційних заходів не відновилася платоспроможність підприємства, то заставодержатель має право звернутися до господарського суду із заявою про стягнення майна.

- З ініціативи державного органу з питань банкрутства, якщо йдеться про санацію державних підприємств та підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25%. Після внесення боржника до реєстру неплатоспроможних підприємств указаний орган уповноважується здійснювати управління майном такого підприємства та розробляти пропозиції щодо його фінансової санації.

- З ініціативи Національного Банку України – якщо йдеться про фінансове оздоровлення комерційного банку. Режим санації є превентивним заходом впливу НБУ на комерційний банк перед застосуванням санкцій, передбачених Законом України "Про банки та банківську діяльність".

6.8 Державна фінансова підтримка санації підприємств

Згідно із Законом України «Про підприємства» у разі збиткової діяльності суб'єктів господарювання держава, якщо вона визнає їх продукцію суспільно необхідною, може надавати їм дотації чи інші пільги. Беручи участь у санації підприємств держава, як правило, прагне протидіяти спаду виробництва та зростанню безробіття. Приймаючи рішення про державне сприяння санації підприємств відповідні органи виходять з принципу фінансової підтримки насамперед життєздатних виробничих структур, підприємств і організацій, які вже адаптувалися до нових реалій економічного життя, здатні ефективно використовувати кошти і на цій основі якнайшвидше збільшити обсяг виробництва.

Державна підтримка може здійснюватися як за рахунок коштів державного бюджету, так і за рахунок місцевих бюджетів. Зокрема, господарський суд, за клопотанням органу місцевого самоврядування або відповідного центрального органу виконавчої влади, може винести ухвалу про санацію містоутворюючого підприємства або іншого суб'єкта господарювання, діяльність якого є суспільно необхідною для певного регіону. При цьому відповідні державні органи мають укласти з кредиторами договір поруки за зобов'язаннями боржника або погасити дані зобов'язання за рахунок надання кредитної підтримки чи фінансових ресурсів без повернення.

До основних критеріїв відбору підприємств для надання їм цільової державної підтримки слід віднести такі:

- потенційна прибутковість;
- високий рівень менеджменту на підприємстві;
- спрямованість на використання нових, ефективних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій;
- можливість експорту (приросту експорту) конкурентоспроможної продукції;
- заміна імпоротної продукції, сировини, матеріалів вітчизняними;
- вирішення проблеми енергозабезпечення, енергозбереження (ресурсозбереження);
- збереження науково-технічного потенціалу (досліджень і розробок, що мають пріоритетне значення для країни);
- наявність ринків збуту продукції у країні та за кордоном.

Підтримка орієнтується передовсім на підприємства, які здатні її використати з максимальною віддачею та забезпечити збільшення виробництва продукції, що позитивно вплине на дохідну частину бюджету.

Проблематика санації, реструктуризації та банкрутства підприємств в Україні вже тривалий час перебуває в центрі уваги різного

роду державних установ і відомств, хоча ефективність їх діяльності (порівняно з тими коштами, які витрачаються на їх утримання) є надзвичайно низькою. Їх функції в основному зводяться до створення організаційного та методичного забезпечення процесів санації та реструктуризації підприємств.

Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» визначаються повноваження так званого державного органу з питань банкрутства. До основних функцій цього органу віднесено такі:

- сприяння створенню організаційних, економічних, інших умов, необхідних для реалізації процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом;

- добір кандидатур арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) для державних підприємств або підприємств, у статутному фонді котрих частка державної власності перевищує 25% і щодо яких порушено справу про банкрутство;

- організація системи підготовки арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів);

- забезпечення реалізації процедури банкрутства щодо відсутнього боржника;

- ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено справу про банкрутство, установлення та затвердження форми подання арбітражним керуючим інформації, необхідної для ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено справу про банкрутство;

- організація проведення експертизи фінансового становища державних підприємств і підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25%, під час підготовки справи про банкрутство до розгляду або у процесі її розгляду господарським судом у разі призначення судом експертизи та надання відповідного доручення;

- підготовка висновків про наявність ознак прихованого, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства щодо державних підприємств чи підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25%.

Фінансова та організаційно-правова підтримка приватизованих підприємств та ВАТ, державна частка в статутних фондах яких не перевищує 25%, здійснюється Фондом державного майна України. Фінансова підтримка таких підприємств здійснюється наданням у межах коштів, одержаних від продажу майна відповідного підприємства, пільгових кредитів строком до 5 років на умовах повернення, платності та цільового використання для технічного переозброєння, створення нових робочих місць, реструктуризації прострочених боргів. При цьому пільгові кредити з позабюджетного Державного фонду приватизації підприємствам,

які мають прострочену заборгованість перед Державним бюджетом, не надаються.

Кредити надаються під заставу ліквідних активів підприємств уповноваженими банками. Пропозиції щодо отримання та використання кредиту надаються у вигляді бізнес-плану з обґрунтованим графіком повернення основної суми боргу та відсотків, а також затвердженого відповідним органом відкритого акціонерного товариства переліку майна, яке передається під заставу.

Централізована санаційна підтримка може здійснюватися: прямим фінансуванням; непрямыми формами державного впливу. До основних форм *прямого державного фінансування* підприємств належать бюджетні позики, в тому числі на інноваційний розвиток, субсидії, придбання державою корпоративних прав підприємств (внески до статутного фонду).

Найпоширенішими формами *непрямої державної фінансової підтримки* санації підприємств є податкові пільги, реструктуризація податкової заборгованості, надання державних гарантій (поручителств), дозвіл на порушення антимонопольного законодавства. Державне фінансування підприємств може відбуватися на умовах повернення (бюджетні позики, повний або частковий викуп державою корпоративних прав підприємств, що перебувають на межі банкрутства) і неповернення (субсидії).

Під *субсидіями* (the subsidy) прийнято розуміти трансфери підприємствам з боку держави на фінансування поточних витрат. Іншими словами, субсидіями є дотації, які являють собою доповнення до власних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. За допомогою таких трансфертів уряд впливає на рівень ринкових цін, підтримує певний рівень виробництва або доходів. Ті трансфери, які надаються підприємствам для інвестицій, класифікуються не як субсидії, а як трансфери капіталу. З формального боку фінансова підтримка на основі неповернення надається в таких випадках:

- якщо збитки, завдані підприємству стихійним лихом, перевищують суми відшкодувань, передбачених законодавством про обов'язкове страхування;
- для відшкодування збитків конкретним підприємствам у разі, коли чинним законодавством встановлено умови господарювання, за яких не забезпечується покриття витрат на виробництво товарів (послуг), що може призвести до банкрутства;
- для фінансування витрат на відновлення платоспроможності окремих підприємств, діяльність яких пов'язана з особливо важливими суспільними інтересами.

Одним із методів державної фінансової допомоги підприємствам є санаційна підтримка у вигляді *повного або часткового викупу державою корпоративних прав підприємств*, що перебувають у фінансовій скруті.

Державу, навіть за її участі в капіталі, не можна розглядати як звичайного акціонера, оскільки монопольний прибуток і прибуток взагалі не є першочерговим завданням її діяльності як санатора.

Головною метою державних інвестицій є сприяння відновленню ліквідності та забезпечення діяльності підприємств, стратегічно важливих для всього пародного господарства. Значну частину державного сектора в Німеччині, США, Швеції та інших країнах сформовано саме з колишніх приватних підприємств, що опинилися на межі банкрутства. Поряд із прямим бюджетним фінансуванням підприємств нерідко використовуються непрямі форми підтримки (приховане субсидіювання). До основних *форм непрямой державної підтримки підприємств* слід віднести такі:

- підтримка фіскального характеру;
- дозвіл на порушення антимонопольного законодавства;
- державні протекціоністські заходи, спрямовані на захист вітчизняного товаровиробника;
- розміщення державних замовлень на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі;
- обмеження щодо виходу на ринок;
- надання державних гарантій та поручительств.

Одним із непрямих методів державної санаційної підтримки підприємств є надання їм дозволу на тимчасове недотримання антимонопольного законодавства, зокрема під час санаційної реорганізації злиттям чи приєднанням. Головною умовою прийняття рішення щодо санації є укладання між відповідними державними органами та кредиторами договору поруки за зобов'язаннями боржника.

Поручитель несе солідарну відповідальність з позичальником перед кредиторами за виконання зобов'язань, включених в реєстр вимог. У разі невиконання позичальником зобов'язань за кредитним договором у певні строки поручитель повинен погасити заборгованість позичальника за першою вимогою кредиторів. За клопотанням відповідних державних органів у разі укладання договору поруки процедура санації, а отже відстрочка платежів щодо погашення вимог кредиторів, може бути продовжена господарським судом на один рік, а в окремих випадках (якщо йдеться про містоутворююче підприємство або підприємство – промисловий гігант) зазначений строк може бути продовжений до десяти років. У цьому разі боржник і його поручитель зобов'язані розрахуватися з кредиторами протягом трьох років.

Можна виділити чотири основні етапи надання гарантій:

- попередній розгляд питання про надання державних гарантій;
- остаточний розгляд заявок щодо отримання гарантій;

- прийняття попереднього рішення про надання державних гарантій;

- прийняття остаточного рішення про надання гарантій.

Серед найбільш дієвих заходів, які вживаються урядом з метою відшкодування витрат державного бюджету на виконання гарантійних зобов'язань, назовемо такі:

- подання до господарського суду позову щодо звернення стягнення заборгованості перед бюджетом на майно боржника;

- продаж акцій, що належать державі, з додатковими зобов'язаннями покупців відшкодувати витрати державного бюджету на виконання гарантійних зобов'язань і здійснювати погашення та обслуговування іноземного кредиту;

- запровадження фінансового управління спеціалізованою компанією – переможцем тендеру, який проводиться у спеціальних цілях;

- порушення справи про банкрутство, продаж майна, що надійшло за рахунок кредитних коштів на умовах відшкодування витрат бюджету та повернення непогашеної частини кредиту.

Один із напрямків державної фінансової підтримки санації підприємств полягає в наданні їм інноваційних позик за рахунок коштів Державного інноваційного фонду України, основні завдання якого:

- організація державної фінансової, інвестиційної та матеріально-технічної підтримки здійснення заходів, спрямованих на впровадження науково-технічних розробок і нових технологій у виробництво, технічне його переоснащення, освоєння випуску імпортозамінної та нових видів продукції;

- добір інноваційних проектів відповідно до завдань національних, державних, міжгалузевих і регіональних науково-технічних програм, а також інших проектів, важливих для економіки України та її регіонів;

- фінансування і матеріально-технічне забезпечення реалізації проектів на умовах повернення інноваційної позички, інвестицій та лізингу;

- надання експертних, правових та інжинірингових послуг підприємствам, установам, організаціям у сфері інноваційної діяльності;

- сприяння реконструкції підприємств у ході реалізації інноваційних проектів, спрямованих на виробництво конкурентоспроможної продукції, освоєння енерго- і ресурсозберігаючих технологій, збільшення обсягу випуску наукомісткої продукції;

- надання гарантій для виконання фінансових зобов'язань виконавців інноваційних проектів укладенням договорів страхування фінансових ризиків, застави, поруки тощо;

• організація роботи з надання підприємствам, установам і організаціям експертних, консультаційних та інжинірингових послуг у сфері інноваційної діяльності.

Фінансування проектів здійснюється з урахуванням висновків державної науково-технічної та іншої експертизи, фінансового аналізу проектів, маркетингових досліджень, а також за умови забезпечення відповідно до законодавства зобов'язань щодо повернення підприємствами – виконавцями проектів коштів Державному інноваційному фонду укладенням договорів застави майна, поруки, страхування тощо як з підприємствами – виконавцями проектів, так і з третіми особами. Державний інноваційний фонд організує супроводження інноваційних проектів із залученням установ уповноважених банків, які обслуговують підприємства – виконавців проектів, аудиторських, юридичних фірм та інших організацій на підставі укладених з ними договорів.

Питання до самоконтролю знань

1. Порядок доарбітражного врегулювання спорів.
2. Порядок провадження справи про банкрутство.
3. Розпорядник майна боржника та його обов'язки.
4. Етапи провадження справи про банкрутство.
5. Які витрати відносять до провадження справи про банкрутство.
6. Черговість погашення зобов'язань боржника.
7. Підстави щодо ухвалення господарським судом проведення санації боржника.
8. Обов'язки керуючого санацією.
9. План санації (реорганізації) боржника.
10. Сутність та механізм реалізації мирової угоди.
11. Сутність «реструктуризації» та «реорганізації» фірми.
12. Форми реструктуризації.
13. Характеристика прихованого банкрутства.
14. Характеристика фіктивного банкрутства.
15. Характеристика умисного банкрутства.
16. Сутність «фінансової кризи». Причини виникнення.
17. Рішення про проведення фінансової санації підприємства.
18. Основні критерії відбору підприємств для надання їм цільової державної підтримки.
19. Функції державного органу з питань банкрутства.
20. Форми непрямої державної фінансової підтримки санації підприємств.

РОЗДІЛ 7 РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ВІДРОДЖЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

7.1 Аналіз рейтингів України за індексом легкості ведення бізнесу

Розглянемо рейтинги України за індексом легкості ведення бізнесу (загальний і за окремими сферами), які наведені в таблиці 7.1 [76–77].

Таблиця 7.1 – Рейтинг України за індексом легкості ведення бізнесу

Показник	Ведення бізнесу -2009 (рейтинг)	Ведення бізнесу -2008 (рейтинг)	Зміна (+,-)
Сплата податків	180	180	0
Отримання дозволів на будівництво	179	175	-4
Закриття компанії	143	143	0
Захист інвесторів	142	141	-1
Реєстрація власності	140	142	2
Ведення міжнародної торгівлі	131	121	-10
Створення компанії	128	113	-15
Наймання працівників	100	103	3
Виконання контрактів	49	48	-1
Отримання кредиту	28	61	33
Загальний рейтинг	145	144	-1

Найкращий рейтинг, 28-й, ми маємо за отриманням кредитів (оцінюється ступінь доступності кредитної інформації та юридичні права кредиторів і позичальників) та 49-й ми маємо за виконання контрактів. До страшенних аутсайдерів Україна потрапила відразу за кількома критеріями. Найбільш складними та витратними для підприємців в Україні залишаються сплата податків і ліцензування – саме вони потребують найоперативнішого й найрадикальнішого реформування. Розглянемо рейтинги України і деяких інших країн за індексом легкості ведення бізнесу (в розрізі окремих показників), які наведені в таблиці 7.2 [77].

Отже, з таблиці 7.2 видно, що найлегше вести бізнес в таких країнах як Сінгапур, Нова Зеландія, США. З колишніх країн ЄСРР найвищий рейтинг має Грузія.

Таблиця 7.2 – Рейтинги України і деяких інших країн за індексом легкості ведення бізнесу

Країна	Легкість ведення бізнесу	Відкриття компаній	Отримання дозволів на будівництво	Наймання працівників	Реєстрація власності	Отримання кредитів
1	2	3	4	5	6	7
Сінгапур	1	10	2	1	16	5
Нова Зеландія	2	1	2	14	3	5
США	3	6	26	1	12	5
Грузія	15	4	10	5	2	28
Німеччина	25	102	15	142	52	12
Австрія	27	104	46	50	36	12
Литва	28	74	63	131	4	43
Латвія	29	35	78	103	77	12
Ізраїль	30	24	120	92	160	5
Азербайджан	33	13	155	15	9	12
Словаччина	36	48	53	83	7	12
Болгарія	45	81	117	60	59	5
Туреччина	59	43	131	138	34	68
Італія	65	53	83	75	58	84
Киргизстан	68	31	58	81	52	28
Казахстан	70	78	175	29	25	43
Польща	76	145	158	82	84	28
Китай	83	151	176	111	30	59
Білорусь	85	97	65	49	14	109
Молдова	103	89	158	119	50	84
Росія	120	65	180	101	49	109
Узбекистан	138	70	148	76	125	123
Україна	145	128	179	100	140	28
Таджикистан	159	168	178	128	46	172
Демократична Республіка Конго	181	154	141	175	152	163

Продовження таблиці 7.2

Країна	Захист інвесторів	Сплата податків	Ведення міжнародної торгівлі	Виконання контрактів	Закриття компаній
1	8	9	10	11	12
Сінгапур	2	5	1	14	2
Нова Зеландія	1	12	23	11	17
США	5	46	15	6	15
Грузія	38	110	81	43	92
Німеччина	88	80	11	9	33
Австрія	126	93	19	13	20
Литва	88	57	26	16	34
Латвія	53	36	25	4	86
Ізраїль	5	77	9	102	39
Азербайджан	18	102	174	26	81
Словаччина	104	126	116	47	37
Болгарія	38	94	102	86	75
Туреччина	53	68	59	27	118
Італія	53	128	60	156	27
Киргизстан	11	155	181	52	137
Казахстан	53	49	180	28	100
Польща	38	142	41	68	82
Китай	88	132	48	18	62
Білорусь	104	181	134	14	71
Молдова	104	123	135	17	88
Росія	88	134	161	18	89
Гондурас	150	137	107	176	115
Узбекистан	113	162	171	46	122
Україна	142	180	131	49	143
Таджикистан	150	159	177	23	97
Демократична Республіка Конго	150	153	160	173	150

Крім того, на особливу увагу заслуговує Білорусь, де протягом 2007–2008 років було розпочато реформи в шести з десяти досліджуваних у «Веденні бізнесу» регуляторних сферах. В Білорусі спрощено порядок створення нових підприємств (за принципом «єдиного вікна»): упроваджено єдину реєстраційну базу даних, встановлено строки реєстрації, вдвічі скорочено мінімальний розмір статутного капіталу нового підприємства. У результаті строки реєстрації прав власності в Мінську скоротились з 231 до 21 дня.

Лідери рейтингу постійно реформують умови підприємницької діяльності. Наприклад, у Сінгапурі вжито заходів для подальшої оптимізації процедур заснування нових підприємств через Internet. У Новій Зеландії в 2007 році почала функціонувати єдина система електронної реєстрації нових підприємств. Також знижено ставку податку на прибуток. У багатьох країнах із високим рівнем доходу реформування механізмів нормативно-правового регулювання стало звичайною справою. Тут діють програми, спрямовані на системне подолання бюрократичної тяганини, наприклад, «Стань зразковим працівником регламентуючого органу» у Гонконгу, «Найкращий працівник регламентуючого органу» у Великобританії тощо. Наприклад, в 2003 році в Бельгії представники 2600 компаній вказали на серйозні труднощі при реєстрації нових підприємств (було потрібно виконати сім процедур, що забирало два місяці), то на сьогодні ситуація значно поліпшилася. Залишилися три процедури, для їх виконання потрібно чотири дні (за два роки кількість нових зареєстрованих підприємств збільшилася на 30 % в цій країні).

В Україні в 2007–2008 роках почали проводитись реформи. Наприклад, створення нового *приватного бюро кредитних історій*, що спростило процедуру отримання кредиту завдяки обміну кредитною інформацією між фінансовими установами і дає їм можливість «більш достовірно оцінювати платоспроможність потенційних позичальників». У сфері сплати податків Україна посідає передостаннє, 180-те місце (хоча податковий тягар на підприємництво знизився в Україні за рахунок скорочення деяких ставок відрахувань до фондів соціального забезпечення, а запровадження електронної системи подачі податкової документації дало змогу значно скоротити час сплати податків. Українським компаніям доводиться здійснювати майже 100 різних видів податкових платежів [77].

Малі та середні підприємства – головні чинники, які підвищують рівень конкуренції, темпи економічного зростання і створення робочих місць, особливо в країнах, що розвиваються. Однак у тих самих країнах, що розвиваються, до 80 % господарської діяльності здійснюється в неформальному секторі економіки. Там, де система регулювання має обтяжливий характер, а конкуренція обмежена, успіх підприємства, як правило, визначається наявністю «потрібних зв'язків», а не реальними

можливостями компаній. Однак у тих країнах, де механізми регулювання діяльності наочні, раціональні і застосовуються без надмірностей, енергійним підприємцям, незалежно від наявності чи відсутності зв'язків, легше діяти в межах системи верховенства закону.

Додатково можна зазначити, що [76]:

- в Україні є 99 різновидів податків (більше тільки в Узбекистані (118) і Білорусі (124);

- за часом, потрібним для ведення податкової звітності (2085 годин на рік), Україна може дати фору тільки Бразилії (2600 годин на рік, наприклад, у Швейцарії на виконання цих процедур потрібно 63 години, у Сінгапурі – 49, а в ОАЕ – лише 12);

- законослухняні українські підприємства віддають у вигляді податків понад 57 % свого прибутку, тоді як середній світовий показник становить близько 40 %;

- на процедуру, пов'язану з одержанням ліцензії, витрачається в середньому 429 днів (наприклад, для порівняння: у Кореї – 34, Фінляндії – 38, США – 40 днів);

- Україна перебуває на п'ятому місці за витратністю наймання працівників (38 % фонду оплати праці);

- В Україні нині – одна з найменш ефективних процедур банкрутства (140-ве місце у світі); а в питаннях захисту прав інвесторів наша країна перебуває лише на 141-му місці.

Результати опитування більш як 2500 керівників малих і середніх підприємств, проведеного в рамках дослідження [76] «Бізнес-середовище в Україні-2007», дають змогу зробити висновки:

- дві третини вітчизняних бізнесменів при спілкуванні з держчиновниками використовують «неофіційні способи» розв'язання регуляторних проблем;

- Україна і Таджикистан – лише дві країни на пострадянському просторі, де перевірки мають тотальний характер – 95 і 96 % підприємств відповідно;

- 189 млн. грн. витратили українські підприємці лише на оплату часу своїх працівників, задіяних у процесі перевірок контролюючих органів та майже до 100 % продукції в Україні застосовуються вимоги обов'язкової відповідності стандартам і нормам, близько половину з яких було прийнято ще за часів СРСР.

Розвинуті країни (країни «золотого мільярда») підтримують у себе, заохочують створення великих підприємств (ABB, «Форд», «Вестінгаус» – США, «Сіменс», «Мерседес» – Німеччина тощо, концернів, фінансово-промислових груп, злиття окремих фірм, що формують монополістичний та олігополістичний тип конкуренції. Тим часом країнам периферії світового господарства, куди вже потрапили майже всі постсоціалістичні

країни і Україна зокрема, через умови МВФ та СБ Захід нав'язує модель конкуренції вільного ринку через реструктуризацію великих підприємств шляхом їх поділу аж до цехів чи окремих ділянок. При цьому страждає конкурентоспроможність наукоємної продукції постсоціалістичних країн, бо таку продукцію, яка потребує високих технологій, на малих підприємствах виготовляти неможливо в принципі [8].

За таких умов загальноприйнята ідея підтримки *малого бізнесу* (the small business) та підприємництва по-різному спрацьовує в розвинених та слаборозвинених країнах. У розвинених країнах малі підприємства кооперуються з великими, постачаючи їм окремі деталі, вузли чи надаючи послуги великим фірмам та населенню (торгівля, побут, транспортне обслуговування тощо). У слаборозвинених країнах, де виробляється надто мало своєї конкурентоспроможної продукції, їх малі підприємства підключаються до обслуговування великих підприємств розвинених країн, що з часом призводить до економічного та фінансового закабалення слаборозвинених країн (наприклад в Україні на ринку близько 90 % товарів споживчого призначення близько 80–90 % імпортних, частка машинобудування у ВВП за роки реформ зменшились утричі, легкої промисловості – у 8 разів, а електронної – більше ніж у 100 разів тощо).

Зростання малого бізнесу за цих умов послаблює стійкість економічної системи України та збільшує запас стійкості розвинених країн. Це означає, що з точки зору стратегії розвитку України для забезпечення стійкості її економічної системи потрібно розвивати, в першу чергу, виробництво складної наукоємної конкурентоспроможної продукції. Малий бізнес має бути допоміжним, таким, що обслуговуватиме українське виробництво, українські фінансово-промислові групи, концерни, компанії [8].

7.2 Розвиток малих підприємств в Україні

Розглянемо динаміку кількості малих підприємств в Україні за період 2000–2007 років (рисунок 7.1 [16]).

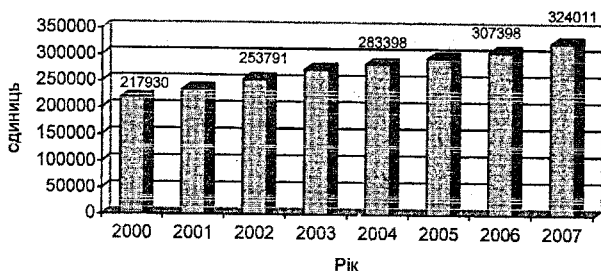


Рисунок 7.1 – Динаміка кількості малих підприємств

З рисунку 7.1 видно, що в 2007 році кількість малих підприємств становила 324 тис. одиниць, що на 48,7 % більше порівняно з 2000 роком та на 5,4 % більше порівняно з 2006 роком. В економічній літературі до малих підприємств належать новостворені та діючі підприємства з пайбільшою чисельністю працюючих у промисловості та будівництві до 200 чоловік, і найменшою чисельністю працюючих у роздрібній торгівлі до 15 чоловік.

Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення наведена на рисунку 7.2 [16].

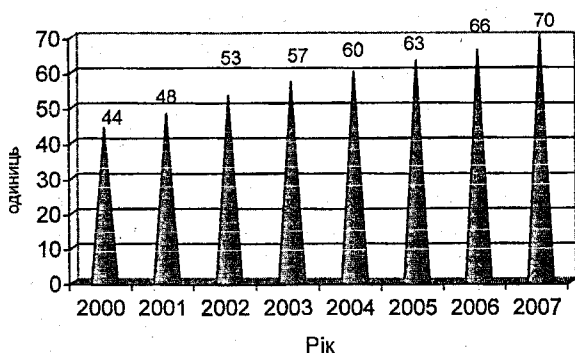


Рисунок 7.2 – Динаміка кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення

З рисунку 7.2 видно, що кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення зростає. Так, в 2000 році відповідне значення становило 44 малих підприємств на 10 тис. населення, а в 2007 році – 70 (тобто відповідна кількість зросла на 26 одиниць або на 59 %).

Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг наведена на рисунку 7.3 [16]. Отже, з рисунку 7.3 видно, що зазначена частка з кожним роком зменшується. Так, в 2000 році вона становила 8,1 %, а в 2007 році – 4,4 % або зменшення відбулось на 45,7 %. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктів малого підприємництва збільшився проти 2006 року на 23,8 %. Приріст цього показника на малих підприємствах становив 17,9 % (на 8,4 в.п. більше порівняно з попереднім роком), по фізичних особах-підприємцях – 28,4 %, що відповідає рівню 2006 року.

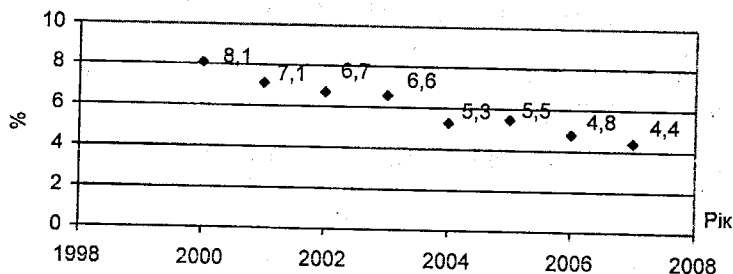


Рисунок 7.3 – Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції

Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення в 2007 році за регіонами наведена на рисунку 7.4 [16].

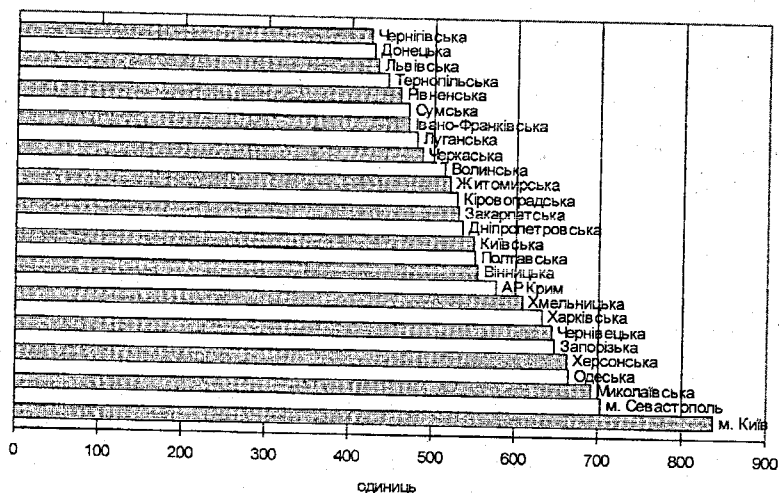


Рисунок 7.4 Кількість суб'єктів малого підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення за регіонами

З рисунку 7.4 видно, що найбільша кількість суб'єктів малого підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб в 2007 році зосереджена в м. Києві – 838 одиниць, м. Севастополі – 703, Миколаївській області – 692, Одеській – 664, Херсонській – 663, а найменша кількість на 10 тис. осіб

наявного населення – Чернігівській області – 424, Донецькій – 427, Львівській – 432.

Розглянемо питому вагу прибутковості (таблиця 7.3) та збитковості (таблиця 7.4) малих підприємств [16].

Таблиця 7.3 – Питома вага підприємств, які отримали прибуток, %

Показники	2006		2007	
	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат (млн. грн.)	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат (млн. грн.)
Всього	65,5	10526,2	66,4	12840,2
Сільське і лісове господарство, мисливство	66,8	556,9	70,4	995,9
Промисловість	64,7	1138,7	66,3	1066,9
Будівництво	67,2	677,4	67,0	899,9
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів	68,0	2138,9	69,3	2279,0
Діяльність готелів і ресторанів	63,9	108,1	65,8	122,7
Діяльність транспорту та зв'язку	62,6	373,9	64,4	366,6
Фінансова діяльність	64,6	1589,8	64,6	3156,1
Операції з нерухомістю	61,6	3653,9	61,7	3680,7
Освіта	73,8	30,6	74,4	42,8
Охорона здоров'я	68,0	41,6	69,4	47,2
Надання інших послуг	65,3	172,3	65,5	172,7

Отже, з таблиці 7.3 видно, що в 2006 році частка малих підприємств, які отримали прибуток становила 65,5 % (для порівняння в цілому питома вага підприємств України, які отримали прибуток у відповідному році становила 66,5 %). Позитивною тенденцією є те, що в 2007 році частка малих підприємств, які отримали прибуток зросла до 66,4 %, що на 0,9 відсоткового пункту більше порівняно з 2006 роком.

В цілому питома вага малих підприємств, які працюють збитково в 2007 році становила 33,6 % (таблиця 7.4). Зазначений рівень є високим, тому необхідно визначити основні причини, які, по-перше, гальмують розвиток малого бізнесу (наведені вище), а, по-друге, варто зазначити основні перспективні шляхи його розвитку в Україні.

Таблиця 7.4 – Питома вага підприємств, які отримали збиток, %

Показники	2006		2007	
	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат (збиток) (млн. грн.)	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат (збиток) (млн. грн.)
Всього	34,5	10276,7	33,6	14687,1
Сільське і лісове господарство, мисливство	33,2	759,9	29,6	750,9
Промисловість	35,3	1413,3	33,7	1653,9
Будівництво	32,8	1031,8	33,0	2062,3
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів	32,0	2499,9	30,7	3350,3
Діяльність готелів і ресторанів	36,1	238,7	34,2	258,1
Діяльність транспорту та зв'язку	37,4	478,3	35,6	706,1
Фінансова діяльність	35,4	506,4	35,4	509,8
Операції з нерухомістю	38,4	3052,2	38,3	4889,7
Освіта	26,2	10,2	25,6	30,2
Охоропа здоров'я	32,0	54,4	30,6	115,1
Надання інших послуг	34,7	218,6	34,5	345,5

7.3 Роль малого бізнесу в забезпеченні продуктивної зайнятості населення та зростання добробуту громадян України

У зарубіжній практиці господарювання важливу роль у створенні нових робочих місць, забезпеченні зайнятості і підвищенні рівня його життя є підприємництво і особливо малий бізнес. Що стосується зайнятості населення, то, наприклад, в Японії частка малого і середнього бізнесу в загальній кількості зайнятості становить – 78 %, Італії – 73 %, країнах ЄС – 72 %, Росії – 10 %, в Україні – 9 %. Внески малого і середнього підприємництва у ВВП досить значні, наприклад, найбільші їх розміри у ВВП є в країнах ЄС, в середньому – 65 %, в Італії і Франції – 59 %, Росії – 10 %, в Україні близько 6–7 %. Таким чином, підприємництво в розвинених країнах є основним джерелом створення робочих місць і формує переважну частину ВВП країни, відповідно сприяє економічному зростанню і підвищенню рівня зайнятості.

Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах та середньорічна кількість найманих працівників наведена на рисунку 7.5 [16]. З рисунку 7.5 видно, що середньорічна кількість зайнятих працівників зросла в 2007 році порівняно з 2000 роком на 1,04 % або на 17,6 тис. осіб, а середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах зменшилась за відповідний період на 2,08 % або на 35,6 тис. осіб.

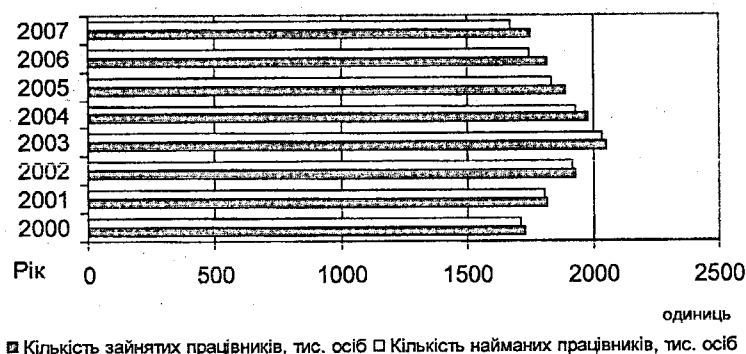


Рисунок 7.5 – Динаміка середньорічної кількості найманих та зайнятих працівників на малих підприємствах України

Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва в 2007 році становила 18,4 %, зазначена частка зросла порівняно з 2000 роком на 3,3 відсоткових пункти. Частка середньорічної кількості зайнятих працівників на малих підприємствах в загальній кількості зайнятого населення у віці 15–70 років в 2007 році становила 8,4 %, а працездатного віку – 9,1 %. Розглянемо на рисунку 7.6 частку малого і середнього підприємництва (МСП) в країнах світу (середні значення).

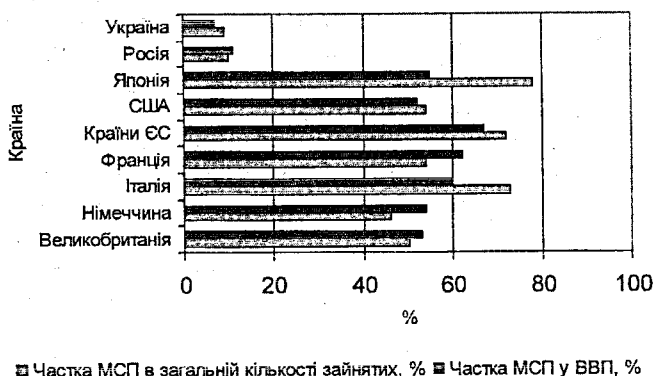


Рисунок 7.6 – Динаміка частки МСП у ВВП та в загальній кількості зайнятих

Отже, з рисунку 7.6 видно, що найбільші частки МСП у ВВП та в загальній кількості зайнятих в таких розвинених країнах, як Японія, країни ЄС, Італія. Тому для України є перспективи розвитку для МСП. Найбільша

кількість малих підприємств створюється в таких сферах як готельний бізнес, перукарні, стоматологічні послуги, відкриття кафе, магазинів, ремонтних майстерень, надання комп'ютерних послуг, операції з нерухомістю тощо.

Основними причинами, що перешкоджають розвитку підприємництва в Україні є:

- оподаткування;
- нестабільність законодавства;
- вартість енергоресурсів;
- недобросовісна конкуренція;
- платоспроможний попит;
- політична нестабільність;
- корупція, інфляція та регуляторна політика тощо.

Наприклад, з метою покращення ситуації в податковій політиці був прийнятий Закон України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», де передбачається перехід суб'єктів малого підприємництва на спрощену систему оподаткування, що дає підприємцям можливість самостійного вибору ставок єдиного податку. Досвід впровадження подібної системи оподаткування в Польщі показав, що із статусу безробітних в статус підприємців перейшла значна частина безробітних, середній заробіток яких за місяць становив 100–130 дол. США, при звичайній системі оподаткування їх доходи були близькі до нуля [78].

Ця система дала можливість приблизно 100 тис. польським підприємцям за останні роки наростити такий обсяг капіталу, який дозволяє інвестувати кошти в підприємства і бути їх власниками. Чистий річний прибуток польських підприємців, які перейшли на спрощену систему оподаткування в середньому становить на одного 30 тис. дол. США, а в Україні цей показник складає близько 1,5 тис. дол. США, що безперечно не дає можливості створення українськими підприємцями необхідної кількості власних підприємств. Тому важливо не тільки удосконалювати систему оподаткування, але і не вводити нові види податків і зборів, які практично руйнують спрощену систему оподаткування.

Питання розвитку малого бізнесу та самостійної зайнятості особливої актуальності набувають для України в сучасних умовах при високому рівні трудової активності, низькій заробітній платі і ефективності праці та недостатній кількості робочих місць. Крім того, як свідчить досвід розвинених країн, ця зайнятість найбільш активно розвивається у тих країнах, де відносно високий рівень безробіття.

Розвиток малого бізнесу та самостійної зайнятості населення повинні сприяти якісним змінам в структурі економіки України, зниженню рівня безробіття та соціальної напруги у суспільстві, підвищенню рівня

доходів населення, насиченню ринку якісними вітчизняними товарами та послугами. Особливо це стосується виробництва сільськогосподарської продукції, виробництва продовольчих та непродовольчих товарів народного споживання, будівництва, надання виробничих, комунальних та побутових послуг. Крім того, малий бізнес сприяє створенню нових робочих місць. Останнє підтверджується досвідом США, де з 1976 по 1990 роки великі та середні підприємства втратили відповідно 500 тис. та 850 тис. робочих місць, тоді як середній сектор малого підприємництва створив 4,1 млн. робочих місць [79].

Серед видів підприємництва малий бізнес виділений в окремий за категорією розміру суб'єктів підприємницької діяльності. Саме йому належить провідна роль у розвитку ринкових відносин. До переваг малого бізнесу можна віднести:

- ефективне пристосування до ринкової кон'юнктури;
- безпосередній зв'язок із споживачем;
- вузька спеціалізація;
- можливість розпочати підприємницьку діяльність із невеликим

стартовим капіталом;

- легкість управління тощо.

Сьогодні сприяння розвитку самостійної та підприємницької діяльності серед безробітних здійснює Державна служба зайнятості України (ДСЗ), яка проводить такі заходи:

- проведення різноманітних консультацій та професійної орієнтації безробітних для виявлення можливостей їхньої ефективної діяльності як майбутніх підприємців;
- професійне навчання безробітних основам підприємництва;
- організація консультацій з відкриття власної справи, складання бізнес-планів та фінансової документації;
- матеріальну підтримку безробітних, які бажають займатися підприємницькою діяльністю (надання безробітним безпроцентної позики для зайняття підприємницькою діяльністю).

Розглянемо основні напрямки розвитку малого бізнесу в Україні.

1. Розвиток фінансово-кредитного механізму:

- надання державою кредитів і субсидій для створення малих підприємств (МП);
- створення спеціальних фондів і інститутів з кредитування МП;
- надання додаткових пільг і залучення інвестицій в МП;
- застосування прискореної амортизації і лізингу;
- застосування механізмів страхування;
- підвищення асигнувань з бюджету на розвиток МП;
- застосування іноземного досвіду;
- максимальна державна підтримка.

2. Удосконалення податкової системи:

- створення єдиного податкового законодавства і широке використання спрощеної системи оподаткування;
- застосування знижувальних податкових ставок в перші роки функціонування МП;
- встановлення диференційованих ставок податку на прибуток залежно від виду діяльності;
- надання додаткових пільг тим суб'єктам МП, які працюють в депресивних регіонах і створюють нові робочі місця.

3. Інші заходи:

- впровадження механізмів виведення суб'єктів МП з тіньової економіки;
- максимально спростити процедури реєстрації («єдине вікно»);
- створення конкурентоспроможного середовища;
- розвиток місцевих і регіональних програм з підтримки МП і проведення бізнес-тренінгів для незайнятого населення;
- широко залучати безробітних до самозайнятості з метою відкриття власної справи тощо.

Питання до самоконтролю знань

1. Особливості ведення бізнесу в розвинених країнах, у тому числі в Україні.
2. Рейтинг розвинених країн та України щодо легкості ведення бізнесу.
3. Перешкоди на шляху розвитку бізнесу в Україні.
4. Розвиток малого підприємництва в Україні: динаміка кількості малих підприємств, частка підприємств малого бізнесу у загальному обсязі реалізованої продукції, у тому числі в розрізі регіонів.
5. Питома вага прибуткових та збиткових підприємств малого бізнесу в Україні.
6. Роль малого бізнесу в забезпеченні продуктивної зайнятості населення України.
7. Роль малого бізнесу в забезпеченні розвитку економіки в розвинених країнах, у тому числі в Україні.
8. Особливості розвитку малих підприємств в розвинених країнах.
9. Основні причини, що перешкоджають розвитку малого бізнесу в Україні.
10. Напрямки розвитку малого бізнесу в Україні.

РОЗДІЛ 8

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА. БОРГОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ УКРАЇНИ

8.1 Зовнішній борг України та ризики для фінансової стабільності України

Фактичний розмір валового зовнішнього боргу України (станом на 01.10.2007 року) становив 74,3 млрд. дол. США, тобто 54 % ВВП. Відповідне значення перевищило, як оптимальний, так і критичний рівень. Експерти *Міжнародного валютного фонду* (the International monetary fund) обґрунтували, що максимально допустимою сумою *зовнішнього боргу* (the duty outward) для країн із низьким і середнім рівнем доходів є 49,7 % ВВП; при перевищенні цього рівня ймовірність розгортання фінансових криз становить 66,8 % (для гарантування фінансової стабільності і підтримання темпів економічного зростання зовнішній борг країн із перехідною економікою і країн, що розвиваються, не повинен перевищувати 35 % ВВП) [80].

Відомо, що надмірний обсяг зовнішнього боргового навантаження породжує істотні ризики для фінансової стабільності. Адже недостатність внутрішніх ресурсів для погашення накопичених боргів може стати причиною масових дефолтів вітчизняних позичальників. Актуальність оцінки зовнішнього боргу України пов'язана ще з тим, що частка іпотечних житлових кредитів станом на 01.01.2008 року в Україні у загальному кредитному портфелі банків становить близько 12 %. Тому в роботі доцільно проаналізувати обсяги приросту валового зовнішнього боргу України у 2006–2007 роках (таблиця 8.1) [80].

Таблиця 8.1 – Обсяги зовнішнього боргу України у 2006–2007 роках

Показник	Валовий зовнішній борг України, млрд. дол.		Валовий зовнішній борг України, % ВВП		Приріст зовнішнього боргу за 2006 – 9 міс. 2007 р.	
	01.01.2006 року	01.10.2007 року	01.01.2006 року	01.10.2007 року	млрд. дол.	% ВВП
1	2	3	4	5	6	7
Сектор державного управління	12,2	13,2	14,0	9,5	1,0	-4,4
Сектор грошово-кредитного регулювання	1,3	0,5	1,5	0,4	-0,8	-1,1
Банки, у т.ч.:	6,1	25,7	7,0	18,5	19,6	11,6
довгостроковий	3,0	15,3	3,4	11,0	12,3	7,6

Продовження таблиці 8.1

1	2	3	4	5	6	7
короткостроковий	3,1	10,4	3,5	7,5	7,3	4,0
Інші сектори, у т.ч.:	19,2	31,8	22,0	22,9	12,6	1,0
довгостроковий	11,3	21,5	12,8	15,5	10,2	2,6
короткостроковий	7,9	10,2	9,0	7,4	2,3	-1,7
Міжфінансовий борг	0,8	3,1	0,9	2,2	2,3	1,3
Валовий зовнішній борг:	39,6	74,3	45,3	53,6	34,7	8,3
довгостроковий	13,2	53,6	32,7	38,7	25	6,0
короткостроковий	26,4	20,7	12,6	14,9	9,7	2,3

Отже, з таблиці 8.1 можна зробити висновки, що починаючи з 2006 року валовий зовнішній борг України збільшився на 34,7 млрд. дол. США і станом на 01.10.2007 року досяг 74,3 млрд. дол. США або 53,6 % ВВП (станом на 28.10.2008 році зазначений борг становить більше 100 млрд. дол. США). Швидке накопичення зовнішнього боргу суб'єктами економіки України стало відображенням процесу глобалізації корпоративних фінансів і в короткостроковому періоді генерувало позитивні економічні ефекти (зниження вартості позикового капіталу на внутрішньому ринку, що приведено на рисунку 8.1 [16]); підвищення норми внутрішнього нагромадження капіталу; розвиток національної банківської системи – таблиця 8.2; збільшення кількості фінансових альтернатив для вітчизняних позичальників, отримання доступу до довгострокових ресурсів міжнародного ринку капіталів).

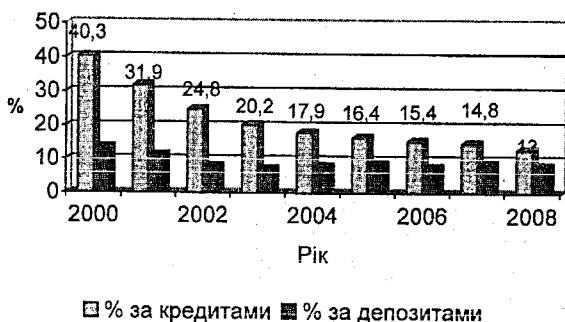


Рисунок 8.1 – Процентні ставки банків у національній валюті за кредитами та депозитами в 2000–2008 роках

Отже, процентні ставки за кредитами у національній валюті мали тенденцію до зменшення. Найбільша вартість кредиту становила, як свідчать дані рисунку 8.1, в 2000 році – 40,3 %, що не давало змоги

підприємцям більш інтенсивно використовувати кредитні ресурси в своїй господарській діяльності. В 2008 році процентні ставки за кредитами зменшились до 13 % річних, що в 3,1 рази менше порівняно з 2000 роком. Зменшення вартості кредитів дозволяє підприємцям використовувати додатковий ресурс в своїй діяльності, що в цілому сприяє не тільки зростанню доходів підприємців, а і прискоренню розвитку економіки України.

Розглянемо основні показники діяльності банківської системи України (за даними Національного банку України) в таблиці 8.2 [16]

Таблиця 8.2 – Показники діяльності банківської системи України

Показники	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Грошова маса, млн. грн.	45755	64870	95043	125801	194071	261063	396156	515727
Грошова база, млн. грн.	23055	30808	40089	53763	82760	97214	141901	186671
Облікова ставка НБУ, %	12,5	7,0	7,0	9,0	9,5	8,5	8,0	12
Вимоги банків за наданими кредитами, млн. грн.	28373	42035	67835	88579	143418	245226	426863	734010
Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, млн. грн.	25674	37715	61617	82959	132745	184234	279738	357204
Офіційний курс національної грошової одиниці до іноземних валют, грн. 100 доларів США	529,85	533,24	533,15	530,54	505,00	505,00	505,00	770,00
100 євро	466,96	553,29	662,22	721,75	597,16	665,09	741,95	1085,55

Отже, з таблиці 8.2 можна зробити такі висновки:

- грошова маса в Україні в 2001–2008 роках зросла в 11,27 раза;
- грошова база за відповідний період зросла в 8,09 раза;
- облікова ставка НБУ в 2008 році зменшилась порівняно з 2001 роком на 0,5 відсоткового пункту;
- вимоги банків за наданими кредитами становили в 2008 році 734010 млн. грн., тобто вони зросли в 2008 році порівняно з 2001 роком в 25,87 раза. Цьому сприяло те, що знижувалась облікова ставка НБУ, а відповідно і процентні ставки банків за кредитами зменшувались;
- курс долара мав тенденцію до зменшення протягом 2001–2007 років, але в 2008 році він зріс з 5,05 до 7,7 грн. за дол. США, а курс євро,

навпаки, збільшувався. Так, в 2001 році за 100 євро давали 466,96 грн. (за долар США 529,85), а в 2008 році відповідно 1085,55 та 770.

Проте, з іншого боку, за високих обсягів зовнішньої заборгованості посилювалася вразливість національної фінансової системи до її несприятливих чинників:

- погіршення умов торгівлі для національної економіки;
- девальвація національної валюти;
- зростання відсоткових ставок за позиками;
- зменшення попиту нерезидентів на боргові зобов'язання вітчизняних позичальників тощо.

Високий зовнішній борг корпоративних позичальників часто ставав рушійною силою у поширенні фінансових криз наприкінці ХХ – на початку ХХІ століття. Як правило, позичальниками на міжнародних ринках виступають важливі системоутворюючі суб'єкти як державні, так і приватні, проблеми яких можуть поширюватися на всю економіку. Багато з них мають стратегічне значення для безпеки держави, а тому їх дефолт і перехід в іноземну власність вважаються неприйнятними, що потребує активних дій з боку уряду. У багатьох випадках участь держави у врегулюванні корпоративних боргів приводить до істотного вливання державних коштів.

Щодо теоретичного обґрунтування причин нарощування зовнішнього корпоративного боргу, то західні вчені – розробники моделей «валютних криз третього покоління» ключовою вважають *«синдром надмірного запозичення»*. У цих моделях допускається, що раціональний економічний агент схильний до залучення надмірних позик, оскільки прибутки від використання запозичених коштів він отримує одноосібно, а збитки у кризових умовах можуть бути перекладені на інших членів суспільства (при наданні позичальникам фінансової допомоги урядом, здійсненні виплат із державної системи страхування вкладникам неплатоспроможних банків тощо). Надмірний обсяг зовнішньоборгового навантаження породжує істотні ризики для фінансової стабільності і в Україні, оскільки значні потоки іноземного капіталу та недостатність внутрішніх ресурсів для погашення накопичених боргів можуть стати причиною масових дефолтів вітчизняних позичальників.

Ця проблема заслуговує на особливу увагу, оскільки обсяги річних виплат у рахунок погашення та обслуговування зовнішнього боргу резидентів України вже досягли 8 млрд. дол. США (або 4,6 % ВВП). Причому ця сума покриває лише довгострокові зобов'язання уряду, банків і нефінансових підприємств, а при оцінці перспектив валютно-фінансової стабільності слід брати до уваги й зобов'язання короткострокові, обсяг яких тільки для банківського сектора становить 10,4 млрд. дол. США [80]. Витрати на погашення та обслуговування зовнішнього державного боргу в 2008 році в Україні прогнозується на рівні 5,4 млрд. грн. Міністерство

фінансів планує рефінансувати боргові виплати за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх державних позик.

Більш тривожною є ситуація із погашенням та осбутовуванням зовнішнього корпоративного боргу. У 2008 році нефінансові підприємства та банки України на ці цілі витратили майже 7 млрд. дол. США, у тому числі 2,8 млрд. дол. – у першому півріччі та 4,1 млрд. – у другому. Основний тягар виплат припадає на банківські установи (обсяг зовнішньоборгових виплат – 5 млрд. дол.). Синдиковані банківські кредити та єврооблігації у поточному році мають погашати «Райффайзен Банк Аваль», Укрсиббанк, Укрексімбанк, Укрсоцбанк, банк «Надра», Укрпромбанк, «Родовід банк», Кредитпромбанк, АБ «Південний», АКБ «Форум», «Альфа банк», АБ «Кредит-Дніпро», «Хрещатику», «Фінанси і кредит» та інші.

Тому коли кризові явища на міжнародних фінансових ринках спостерігалися до середини 2008 року, українські банки не лише втратили можливості для нарощування власних активів шляхом зовнішніх запозичень, а й зіткнулися з проблемами виконання поточних зобов'язань. У макроекономічному контексті масштабні зовнішні запозичення банків і нефінансових підприємств України породжують цілу низку таких негативних процесів [80].

- Надходження іноземного капіталу до економіки України супроводжувалося поглибленням від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу – з 1,5 % ВВП у 2006 року до 2,2 % – за дев'ять місяців 2007 року. В 2007 році в економіці України чітко проявилися такі ознаки перегріву економіки, викликаного залученням значних обсягів іноземного капіталу, як прискорення темпів інфляції (до 16,6 % за 2007 рік), нарощування імпорту споживчих товарів (імпорт товарів за дев'ять місяців 2007-го року зріс на 31,5 % порівняно з відповідним періодом 2006 року), переоцінка вартості цінних паперів на фондовому ринку та негативні процеси на ринку житлової нерухомості.

- В Україні стрімко зростала зовнішня заборгованість корпоративного сектора, внаслідок недостатньо ефективного використання залучених коштів, що не супроводжувалося адекватним збільшенням надходжень від експорту. За 2006 рік при зростанні валового зовнішнього боргу України на 37,6 % експорт товарів і послуг у номінальному вираженні збільшився лише на 13,2 %. Диспропорції у темпах накопичення зовнішнього боргу України і темпах зростання національного експорту небезпечні тому, що у разі порушення позитивної динаміки надходження зовнішніх позик борги, що вже накопичилися, доведеться обслуговувати за рахунок скорочення внутрішнього капітаутворення і зменшення споживчих витрат суб'єктів національної економіки. Ці наслідки будуть негативно впливати на розвиток виробництва, життєвий рівень населення тощо. В процесі формування зовнішнього національного боргу в Україні

було порушено базовий критерій гарантування зовнішньої платоспроможності: зростання надходжень від експорту має покривати сплату основної суми та відсотків за зовнішнім боргом.

- Зовнішні позики, які залучалися державними підприємствами та комерційними банками України, мали переважно *споживче спрямування*, що також порушувало один із основних критеріїв ефективності зовнішніх запозичень. Мобілізований банками іноземний позиковий капітал став джерелом кредитного буму на внутрішньому ринку, який не тільки не стимулював розвиток вітчизняного виробництва, а й породжував серйозні ризики для стабільності банківської системи. За деякими оцінками, частка проблемних кредитів у портфелях банків, які активно кредитують населення, вже наближається до 10 %.

Як свідчить міжнародний досвід, у країнах із слабким банківським сектором кредитний бум на внутрішньому ринку (фіансований із зовнішніх джерел), часто призводить до погіршення фінансового стану банків, виникнення проблем з обслуговуванням зовнішніх боргів та розгортання «*подвійних криз*» – платіжного балансу і банківських криз із руйнівними тривалими наслідками. Проблеми банківського сектора, як правило, передують валютним кризам, а валютні кризи, у свою чергу, поглиблюють кризи банківські.

Значні обсяги зовнішніх зобов'язань українських банків та накопичення ними істотних валютних ризиків сформували високу залежність від ситуації на міжнародних ринках капіталу. Після кризових подій на ринку іпотечних облігацій в США вартість іноземних позик для українських банків зросла до 8–12 % річних.

8.2 Перспективи співробітництва України та іноземних інвесторів фінансового капіталу

Останнім часом в Україні чітко простежується тенденція кредитно-торгової експансії банківського сектора. Станом на 01.01.2008 року сума зовнішніх торгових зобов'язань українських банків сягнула 31 млрд. дол. Загалом зовнішній борг України становив 84,5 млрд. дол., або 60 % ВВП, і за 2007 рік збільшився на 30 млрд. дол. Співвідношення валового зовнішнього боргу до ВВП на 4 пункти перевищило співвідношення для групи країн із перехідною економікою. Розглянемо динаміку наданих банківських кредитів фізичним та юридичним особам (суми вимог за кредитами) в таблиці 8.3 [81].

Крім того, станом на 01.01.2007 року рівень боргового навантаження становив 39,4 ВВП у Польщі, 36,3 – у Румунії, 29,6 – у Росії, 34,6 – у Чехії, 45,1 – у Македонії, 58,9 – у Болгарії та 57,4 % ВВП у Литві. Вищі показники валового зовнішнього боргу відносно ВВП мали Естонія

(81,2 %), Казахстан (60,5 %), Киргизстан (87 %), Латвія (86,8 %), Угорщина (77,8 %) та Хорватія (80,9 %).

Таблиця 8.3 – Банківські кредити фізичним та юридичним особам, % ВВП

Країна	Рік			
	2004	2005	2006	2007
Албанія	9,6	15,2	21,8	-
Вірменія	7,5	8,5	9,2	14,1
Азербайджан	11,2	11,7	13,6	17,8
Білорусь	19,9	20,4	26,3	-
Болгарія	36,1	43,4	47,2	-
Боснія та Герцеговина	43,6	50,8	52,1	60,3
Грузія	9,9	15,2	19,9	29,4
Естонія	60,4	68,9	82,7	-
Казахстан	27,8	37,2	51,6	66,6
Киргизька Республіка	7,0	7,9	10,5	-
Латвія	50,8	68,2	86,8	-
Литва	28,8	41,3	50,6	-
Македонія	23,4	25,8	30,5	-
Молдова	23,1	26,8	31,2	42,0
Польща	28,1	28,9	33,4	-
Румунія	16,9	21,1	27,2	15,3
Росія	25,5	27,1	32,3	41,5
Сербська Республіка	25,5	29,0	27,5	34,0
Словацька Республіка	29,8	35,1	38,6	-
Таджикистан	15,3	15,9	16,2	-
Угорщина	45,8	51,1	55,4	-
Україна	27,3	34,4	47,4	60,2
Чеська Республіка	31,5	36,0	40,6	-

Накопичення боргових зобов'язань перед нерезидентами, кредитна експансія банків на внутрішньому ринку і постійне зростання доходів населення закономірно підвели українську економіку до споживчого буму, що в свою чергу посилювало інфляційний тиск та стало чинником поглиблення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу – з 1,5 % ВВП у 2006 році до 4,2 % – у 2007 році та 9,4 % ВВП у першому кварталі 2008 року. В 2009 році в умовах підвищення реального обмінного курсу гривні і подорожчання імпортованих енергоносіїв стан рахунку поточних операцій і надалі погіршуватиметься. А як відомо, великий дефіцит поточного рахунку робить економіку країни вразливою до зворотного руху іноземного капіталу і за певних умов може призвести до виникнення ланцюгової реакції незбалансованості валютно-фінансових потоків і дестабілізації внутрішнього фінансового ринку.

Станом на 01.01.2008 року вимоги банків за кредитами, наданими в економіку досягли 426,9 млрд. грн. або 60,2 % ВВП. Це один із найвищих показників з-поміж країн із перехідною економікою (див. таблицю 8.3). У 2007 році вищі показники демонстрували лише Хорватія (77,2 % ВВП) та Казахстан (66,6 % ВВП).

У системі міжнародних координат процес банківського кредитування в Україні відзначався не тільки значною сумою накопичених кредитних вимог. У 2007 році приріст банківських кредитів становив 15 % ВВП, у 2006 році – 13 % ВВП. Вищі показники мали лише Казахстан у 2007 році (15 % ВВП) і Латвія у 2006 році – 13 % ВВП. А зростання банківських кредитів у країнах нових членах ЄС було доволі помірним: у Чехії – 4,6 % ВВП, Угорщині – 4,3, Словаччині – 3,5, Польщі – 4,4, Литві – 9,3 % ВВП (дані за 2006 рік).

Така кредитна активність в Україні стала результатом зростання доходів економічних суб'єктів, фінансової стабілізації, оптимістичних перспектив зростання економіки, підвищення довіри до банківської системи. З одного боку, збільшення обсягів банківського кредитування засвідчує розширення масштабів фінансового посередництва в економіці і наближення національної кредитної системи до рівня провідних країн світу. З іншого боку, міжнародний досвід вказує, що стрімке зростання кредитних вкладень генерує істотні ризики для стабільності банківського сектора (внаслідок погіршення якості активів) та ризики для макрофінансової стабільності (внаслідок виникнення чи поглиблення макроекономічних дисбалансів). Експерти МВФ доходять висновку, що в 70 % випадків кредитний бум супроводжується споживчим чи інвестиційним бумом і з імовірністю 20 % закінчується банківською чи валютною кризою. У країнах з ринками, що формуються, банківські кризи мали місце у 1994 році в Мексиці, у 1995-му і 2001-му в Аргентині, у 1997 році в Індонезії, Кореї, Малайзії і Таїланді, у 1997-му, 2000-му і 2002-му – на Філіппінах, у 1998-му в Росії і Бразилії, у 2008 році в США, Україні та інших країнах.

Фахівці одностайні в тому, що зовнішні позики банків та їх висока кредитна активність на внутрішньому ринку створили загрозу макроекономічної стабільності в країні і стійкості банківської системи.

В Україні вимоги банків за споживчими та іпотечними кредитами фізичним особам у номінальному вираженні за минулий рік збільшилися майже удвічі і станом на 1 січня 2008 року досягли 22,6 % ВВП. При цьому зростання попиту населення, фінансоване банківськими кредитами, не надавало істотних імпульсів для розвитку вітчизняного виробництва, здебільшого виливаючись у нарощування імпорту споживчих товарів і перманентне зростання цін на ринку житлової нерухомості.

Зростання споживчих кредитів, яке спиралося на розширення внутрішньої ресурсної бази банків, викликало, на думку Т. Вахненка,

порушення макропропорцій між національними заощадженнями та інвестиціями: заощадження економічних агентів – вкладників банків використовувалися на споживчі цілі. А розширення споживчого кредитування, фінансоване зовнішніми позиками, не створювало адекватного фінансово-економічного потенціалу для виплати зовнішніх боргів, бо фактично, нарощуючи заборгованість, банківський сектор України та його позичальники стимулювали розвиток закордонного виробництва. Можна очікувати, що розбалансованість фінансово-кредитного механізму, порушення пропорцій між нагромадженням і споживанням негативно позначатимуться на темпах зростання національного виробництва.

Питома вага зовнішніх зобов'язань як одного із джерел фінансування кредитних операцій банків станом на 01.01.2008 року становила 32,6 %. У міжнародному контексті цей показник не є аномально високим. Так, у 2007 році у Вірменії із зовнішніх джерел було профінансовано 33,9 % кредитного портфеля банків, у Боснії і Герцеговині – 43,2 %, у Грузії – 39,2 тощо. У багатьох країнах Центральної і Східної Європи швидко зростання банківських кредитів фінансувалося за рахунок позик із-за кордону, що пояснювалося входженням на ринки фінансових послуг цих країн іноземних банків, які, змагаючись за частку ринку, виявляли надзвичайно високу кредитну активність.

Небезпечні тенденції намітилися у сфері роздрібного кредитування. Концентрація активності на іпотечних кредитах і споживчих позиках підвищує кредитні ризики для банків і посилює їхню вразливість до несприятливих зовнішніх і внутрішніх чинників. Кон'юнктурно високі ціни на житло та відсутність незалежної оцінки банківської застави містять загрозу погіршення якості іпотечного портфеля банків при спаді цін на реальні активи. Сумнівна якість споживчих кредитів також породжує серйозні фінансові ризики для банків. Так, за даними [81], у деяких київських банків частка проблемних кредитів, наданих фізичним особам, нині сягає 1/3 кредитного портфеля.

Розбалансування активів і пасивів за строковістю та видами валют, накопичення кредитних ризиків, а також непевні перспективи платоспроможності банківських позичальників можуть спричинити ланцюгову реакцію дестабілізації фінансової системи України. І поштовхом до неї може стати будь-що: вилучення депозитів із банківської системи, зниження рівня економічної активності у країні, спад світових цін на продукцію національного експорту, зростання відсоткових ставок за зовнішніми позиками. Міжнародний досвід свідчить, що в кризові часи проблемні кредити на балансах банків зростають у геометричній прогресії. У період пікового загострення фінансових криз середній показник відношення проблемних кредитів до загального портфеля банків становив 25,8 % і коливався від 4 % у Бразилії до 38 % у Аргентині. За підрахунками

експертів СБ, починаючи з 1980 року банківські кризи мали місце у 130 країнах світу. Згідно з оцінками МВФ, витрати державних коштів на порятунок банківської системи у деяких країнах сягали 20 % річного ВВП. Найдорожчою для громадян виявилася банківська криза у Аргентині на початку 1980-х років, яка коштувала платниками податків 55 % річного ВВП.

Істотна присутність іноземного капіталу на ринку банківських послуг України не створює надійних засад для протидії кризовим явищам. Світове поширення діяльності транснаціональних банків у країнах Центральної і Східної Європи підвищує ризики проникнення *«ефектів зараження»* на фінансовий ринок України при виникненні макроекономічних негараздів чи дестабілізації банківської системи у будь-якій із країн регіону. Крім того, як свідчить досвід Аргентини, у разі критичного наростання проблем з ліквідністю чи неплатоспроможністю дочірніх структур – місцевих банків, материнські банки відмежовуються від їх діяльності і не виконують ролі кредитора «останньої інстанції». Більше того, окремі європейські та американські банки, зазнавши значних збитків на фінансовому ринку США, можливо, просто не матимуть достатніх ресурсів для підтримки своїх дочірніх структур.

В 2007 році Україна стала лідером за обсягами вкладання грошей від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР): 3,3 млрд. євро інвестовано в рамках 163 проєктів. В 2008 році планувалось залучити від ЄБРР біля 1,5–1,7 млрд. дол. США [82], але фінансово-економічна криза внесла свої корективи та деякі проєкти ЄБРР не були реалізовані.

ЄБРР був створений після розпаду СРСР у 1991 році для сприяння становленню демократій і ринковим перетворенням у Центральній і Східній Європі, а також на пострадянському просторі. Сьогодні до сфери діяльності банку належить 28 держав регіону, у тому числі й Україна. Акціонерами банку на сьогодні є 61 країна і дві міжнародні організації, а його капітал становить 20 млрд. євро. За роки свого існування банк реалізував понад 2,5 тис. проєктів: загальний обсяг реалізованих угод становить майже 37 млрд. євро. Ця фінансова структура – найбільший зовнішній кредитор нашої країни, а Україна, у свою чергу, – один із найбільших позичальників цієї організації. Сумарний обсяг інвестицій банку у вітчизняну економіку в рамках 163 проєктів (загальною вартістю 6 млрд. євро) уже перевищив 3,3 млрд. євро (при цьому споживчі кредити забезпечують банку до 50 % доходів річних та викачують гроші з українських платників податків). Це – майже третина всіх ресурсів, отриманих Україною за останні 16 років від усіх міжнародних фінансових організацій [83]. В 2008 році Рада директорів ЄБРР схвалила рішення надати кредити таким фінансовим установам [82]:

- 125 млн. дол. США – «Райффайзен-Банк Аваль», який буде виданий на строк до 10 років, а іпотечний кредит на суму до 50 млн. дол. на строк до семи років, що дає можливість банку довгострокового фінансування для кредитування фізичних осіб на купівлю, будівництво, реконструкцію, ремонт житлової нерухомості;

- 65 млн. дол. США – «ОІР банку» з метою розвитку регіональної мережі і нарощення обсягів кредитування для малого та середнього бізнесу в Україні;

- 20 млн. дол. США – «Міжнародному іпотечному банку», з метою розширення присутності в Україні та забезпечення фінансування іпотечних кредитів;

- 50 млн. дол. США – «Укрсиббанку» (один із найбільших банків Європи). Грошові призначення для розвитку довгострокового кредитування малого та середнього бізнесу в Україні;

- 100 млн. дол. США – шведській компанії «ІКЕА». Кредит призначений для придбання земельної ділянки і будівництва великих торговельних центрів МЕГА в Україні;

- 20 млн. євро – «First Lease Ltd» (французька фінансова група). Кредитні кошти призначені для фінансування обслуговування операційного лізингу комерційних і пасажирських транспортних засобів для українських компаній;

- 200 млн. дол. США – «Міттал Стіл Кривий Ріг». Проект сприяння вдосконаленню виробництва та підвищення енергоефективності колишньої «Криворіжсталі» передбачає виділення кредитних коштів для нового власника «Міттал Стіл»;

- 100 млн. дол. США «GTS Real Estate Investments Ukraine B.V» (датська компанія). Гроші виділені ЄБРР, інвестують у проекти офісної та житлової нерухомості в Києві та інших великих містах України;

- 6 млн. євро – «Бош Україна» (дочірнє підприємство німецької компанії). Кредит буде використано для фінансування приватних майстерень автосервісу, котрі працюватимуть під маркою «Бош автосервіс».

Отже, в цілому можна зазначити, що кредити спрямовані більше на іпотечне кредитування, ніж на забезпечення розвитку сфери виробництва. Крім того, у фінансових установах із українським капіталом шансів отримати багатомільйонний кредит від ЄБРР для кредитування малого і середнього бізнесу, приміром, значно менше, аніж у банку закордонного. Дешеві кредити доступні переважно банкам із іноземним капіталом, котрі, на думку експертів ЄБРР, більше відповідають екологічним євростандартам.

8.3 Проблеми та перспективи іпотечного кредитування

На сьогодні рух житлової черги становить 20 тисяч ордерів на рік. Зараз в черзі в Україні стоять 1,3 млн. осіб (у тому числі 290 тис. осіб мають отримати житло або позачергово, або в першу чергу). Також близько 133 тис. військовослужбовців стоять на квартирній черзі, які вважаються також пільговиками. Тому в перспективі житло отримає незначна частина осіб, адже при проведенні простих математичних розрахунків, можна зробити висновок, що остання людина, яка нині стоїть в черзі (при таких темпах будівництва) отримає житло лише через 65 років. Майже 75 % житлового фонду України, а це приблизно 787 млн. кв. м. фізично і морально зношені та потребують реконструкції або знесення як аварійного (оновлення житлового фонду становить менш як 1 % на рік).

Зазначена ситуація вимагає пошуку ефективних шляхів вирішення житлової проблеми, у тому числі за рахунок реалізації ефективних механізмів залучення фінансових ресурсів інвесторів для кредитування будівництва та придбання житла. Так, сьогодні найбільш поширеними механізмами залучення відповідних ресурсів є: накопичувальні житлові внески; іпотечне кредитування; житлові облігації та сертифікати; забезпечення житлом своїх співробітників за рахунок коштів підприємств, установ, організацій; коштів місцевих бюджетів та державного бюджету України тощо. Найбільш розповсюдженим і актуальним нині є *іпотечне кредитування* (the mortgage crediting). Зазначений вид кредитування став в Україні поширеним. Населення почало стрімко оформляти іпотечні кредити, що дозволило певній частині населення, у тому числі молодим людям, швидко вирішити свою житлову проблему. Але враховуючи світові тенденції іпотечного житлового кредитування, особливо в США, а також існуючі боргові зобов'язання України, важливо акцентувати увагу саме на можливих наслідках, які можуть виникнути в майбутньому в Україні під впливом світової іпотечної кризи.

Проаналізуємо перспективність подальшого стрімкого зростання іпотечного житлового кредитування, враховуючи ситуацію із зовнішньою заборгованістю України. Частина іпотечних житлових кредитів, саме формується із зовнішніх запозичень, які на сьогодні є дешевші ніж внутрішні. Залучення таких кредитних ресурсів, як свідчать фахівці, експерти в банківській діяльності, можлива лише в умовах стабільного курсу валюти (станом на 01.04.2008 р. він коливався в коридорі 4,80–5,04 за 1 дол. США) та низької інфляції (в Україні в 2007 році рівень інфляції становив 16,6 %, а в 2008 році – 22,3 %), а низька вартість зовнішніх ресурсів негативно впливає на розвиток економіки, оскільки, суттєво обмежують використання внутрішніх ресурсів.

Крім того, існує ще внутрішній борг, який формується всередині країни. За офіційними даними, наприклад, заборгованість із заробітної плати утримується на рівні 1 млрд. грн.; заборгованість населення з оплати житлово-комунальних послуг сягнула більше 6 млрд. грн.; заборгованість підприємств комунальної теплоенергетики за спожитий газ становить біля 1 млн. грн., а подорожчання газу з 130 дол. до 179,5 дол. США за 1000 м³, ще погіршить стан розрахунків і фінансових показників, що в цілому негативно буде позначатись на розвитку економіки України, а відповідно і на стані житлового будівництва.

Важливо оцінити вплив світової іпотечної кризи на житлове будівництво США та України. Так, в статті [82] наводяться індикатори іпотечного ринку США і України (таблиця 8.4) та головні причини, які призвели до нинішньої іпотечної кризи в США: надмірне будівництво та пропозиція житла на ринку; надмірне та неякісне іпотечне кредитування населення; непрозоре і неконтрольоване переплетіння іпотечного ринку з фондовим.

Таблиця 8.4 – Індикатори іпотечного ринку США та України

Показник	США	Україна
Збудовано житла на одну особу, кв.м.		
- за останні 28 років;	27,8	7,4
- за останні 5 років.	5,9	0,8
Активність іпотечного кредитування для населення, % ВВП	75	8
Доступність іпотечних кредитів для населення, %	90	10
Частка спекулятивних іпотечних кредитів, %	70	30
Частка несшачених іпотечних кредитів, %	30	1

Отже, аналіз таблиці 8.4, дає змогу зробити такі висновки.

- Площа збудованого житла в США за останні 28 років в розрахунку на одну особу була в 3,8 рази більша порівняно з Україною. За останні п'ять років на кожного українця було споруджено в середньому лише 0,8 кв. м. житла, що у 7,4 рази менше порівняно з США. Тому в Україні є резерв збільшення обсягів будівництва житла. Адже, з урахуванням кількості та якості житла потреба в його будівництві на одну особу в Україні в 10 разів вища, ніж у США чи в Європі (наприклад, в Чехії з населенням країни 10,3 млн. осіб у 2007 році введено майже 42 тис. одиниць житла або майже на 50 % більше ніж в Україні з населенням 46,6 млн. осіб). Тому на думку К. Паливоди, П. Гайдуцького на відміну від США, а також країн Європи, в Україні гостро не вистачає житла і до насичення ринку ще дуже далеко. Тому зазначений фактор на імовірність виникнення іпотечної кризи в Україні не впливає.

- Внаслідок зниження Федеральною резервною системою США відсоткової ставки до 1 % (після подій 11 вересня 2001 року), були спрощені умови видачі кредитів під будівництво житла, а це в свою чергу підвищило попит на житло та заохотило банки до збільшення об'ємів кредитування житлового будівництва. Тому активність іпотечного кредитування в США досягла 75 % ВВП (див. таблицю 8.4), а в Україні це значення нині становить лише 8 %, що менше порівняно з відповідним рівнем США в 9,4 раза.

- В США досить суттєво була спрощена процедура видачі кредитів (без довідки про доходи, виписки з бюро кредитних історій, нерідко — без застави). Внаслідок чого, близько 90 % працездатних громадян змогли скористатись іпотечним кредитом. В Україні відповідний відсоток охоплення громадян становить нині близько 10 % населення, що в 9 разів менше порівняно з США. Зазначена ситуація в США призвела до збільшення кількості неконкурентоспроможних категорій населення; зниження кредитної дисципліни; збільшення обсягів неповернень кредитів; банкрутства банків; скорочення обсягів зростання ВВП; зменшення обсягів будівництва житла та в цілому погіршення економічної ситуації в країні та спаду національної валюти країни — долара.

Отже, враховуючи показники, які наведені в таблиці 8.4 та відповідні порівняння іпотечного ринку США та України, можна сказати, що зазначений ринок у нас почав тільки розвиватись (за 2005–2008 роки обсяги іпотечного кредитування зросли у 15 разів), а враховуючи життєвий рівень громадян нашої країни — то сьогодні мають можливість скористатись цим кредитом лише близько 10 % населення. Крім того, обсяг іпотечного ринку в Україні нині становить лише приблизно 8 % (за прогнозами фахівців цей обсяг в найближчі 5–7 років може зрости до 20–25 %). Тому варто посилити контроль над банківською сферою, розробити ефективний механізм, який дозволив би ефективніше проводити політику банків щодо повернення кредитів тощо.

Оскільки наведені обсяги іпотечного кредитування можуть зрости, це буде чинником підвищення цін на нерухомість (за законами ринкової економіки чим більше попит, тим ціни на житло будуть вищими). Якщо взяти до уваги, що вартість трикімнатної квартири у багатьох невеликих провінційних містечках України становить близько 40 тис. євро та зіставити її з вартістю житла в європейських країнах, можна зробити висновок, що ціни на житло в Україні — європейські, а заробітна плата — українська. Для порівняння, середньомісячна заробітна плата в Україні становила в 2007 році трохи більше 1000 грн. (близько 140 євро), а середній місячний зарібок у європейців у відповідному році становив 2000–2500 євро, тобто рівень заробітної плати в Європі в 20 разів вищий, ніж в Україні. В такій ситуації важко вирішити квартирне питання для молоді: середньостатистичної української родини, навіть якщо

використати механізм іпотеки, оскільки в такому разі молода родина змушена буде платити відсотки за кредит, а також рівномірно сплачувати тіло кредиту протягом 25–35 років, тобто вона автоматично потрапляє в боргову «кабалу». В таких умовах покращити ситуацію з підвищенням народжуваності в Україні дуже складно. Навіть матеріальна допомога, яка зросла в 2008 році до 12200 грн. за одну дитину, не буде відігравати при цьому суттєву роль.

Враховуючи необґрунтовано високий рівень цін на житло по всій території України, автор в роботі [83] аналізує можливі негативні наслідки, які можуть призвести до обвалу ринку житла в Україні:

- загальносвітові тенденції іпотечної кризи, що в майбутньому позначаться на українському ринку житла (іпотечна криза, яка відбулась в США, спровокує подорожчання кредитних ресурсів для України);
- враховуючи рівень цін на енергоресурси прогнозується зростання вартості утримання житла (адже відомо, чим дорожче обходиться утримання об'єкта інвестицій, то меншою буде його привабливість в очах потенційного інвестора);
- постійне зростання цін (інфляція) в Україні зменшить платоспроможний попит значної частини населення країни, а це значить, що більше грошей буде витрататись на купівлю продуктів харчування і на придбання споживчих товарів тощо.

Якщо зазначені прогнози здійсняться, то це буде мати суттєвий негативний вплив на ринок будівництва житла та в цілому для економіки України. Адже відомо, що неконтрольований обвал ринку житла може призвести до втрати робочих місць і відповідно заробітку не тільки працівників будівельної індустрії, а й суміжних галузей (промисловості будівельних матеріалів, хімічної, деревообробної, металургійної тощо); втрати відновлених темпів зростання економіки країни тощо.

Отже, враховуючи наведені вище причини, які обмежують розвиток житлового будівництва та не дають можливості молодим родинам самостійно вирішити квартирну проблему, потрібно шукати інші напрямки, що дадуть можливість вирішити зазначену проблему, особливо це стосується молодих родин. З цією метою держава розробила ефективний механізм пільгового кредитування молодіжного житлового будівництва, що в цілому позитивно вплине на розв'язання демографічної проблеми України та забезпечить розвиток житлового будівництва.

Нині діє порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та самотнім молодим громадянам на будівництво житла згідно з положенням, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України «Про порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та самотнім молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла». В цілому згідно з наведеною вище Постановою право на отримання кредиту мають молоді сім'ї та самотні

молоді громадяни, які згідно з законодавством визнані такими, що потребують поліпшення житлових умов (наприклад, сім'я, в якій чоловік і дружина віком до 35 років включно; неповна сім'я, в якій мати (батько) віком до 35 років включно має неповнолітніх дітей (дитину) тощо). Перелік документів, які подаються до консультаційних центрів регіональних відділень Фонду молодіжного житлового будівництва; переваги під час вибору кандидатів у позичальники; терміни надання кредиту, розмір кредиту та інші особливості наведені в Положенні.

8.4 Напрямки виходу банківської системи України з кризи

В роботі [80] наголошується, що для забезпечення від згаданих наслідків зрослої зовнішньої заборгованості та гарантування стабільності валютно-фінансової системи України слід застосувати ряд методів і механізмів, які, з одного боку, ведуть до зменшення ризиків зовнішньоборгового фінансування, а з іншого – роблять економіку стійкішою до негативного впливу глобальних чинників.

- Прискорити темпи накопичення офіційних валютних резервів (за 2006 рік і три квартали 2007-го року при збільшенні валового зовнішнього боргу України на 34,7 млрд. дол. США міжнародні резерви зросли лише на 9,5 млрд. дол.). Враховуючи короткострокові зовнішні зобов'язання резидентів і виплати з погашення та обслуговування зовнішнього боргу, які припадають на 2008 рік, Україна впритул наближається до мінімального рівня міжнародних резервів за критерієм Грінспена.

- Реалізувати комплекс заходів структурної та зовнішньоекономічної політики, спрямованих на зростання обсягів національного експорту і стримування експансії імпорту споживчих товарів і послуг. Наприклад, правила СОТ не перешкоджають становленню нормальної системи митного контролю (перекриттю каналів для «чорного» і «сірого» імпорту), а також підтримці національних експортерів у формі страхування ризиків і кредитування експортних контрактів, лобіювання їхніх інтересів на політичній арені. Запровадження особливих умов оподаткування (на обмежений період часу) для молодих галузей.

- Дотримання обмежень на розмір дефіциту бюджету (3 % ВВП) і здійснення політики регулювання доходів населення. Продовження політики стрімкого зростання реальних доходів, не забезпечених зростанням реального ВВП, вестиме до поглиблення від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу (через нарощування імпорту споживчих товарів) та може стати пусковим механізмом дестабілізації фінансової системи України при зменшенні нетто-надходження іноземного капіталу.

- Не вдаватися до підвищення номінального курсу гривні до долара США та утримуватися від різких стрибків обмінного курсу. Україна має від'ємне сальдо як поточного рахунку платіжного балансу, і у разі ревальвації гривні ці дисбаланси наростатимуть, що вкрай небажано за умов уповільнення динаміки надходження іноземних капіталів.

- Стимулювати розвиток внутрішнього ринку капіталів шляхом зниження заборгованості в іноземній валюті та вживати заходів для розвитку внутрішнього ринку позикових капіталів.

- Посилити контроль за фінансовим станом державних підприємств – позичальників на міжнародних ринках і сприяти їхньому оздоровленню.

- Запровадити норматив адекватності капіталу для банківських установ відносно зобов'язань перед нерезидентами. Наприклад, досвід Казахстану (з 2007 року) свідчить, що для приватних банків запроваджено спеціальний норматив, згідно з яким обсяг їхніх зовнішніх зобов'язань не може перевищувати 4–6 розмірів власного капіталу банків тощо.

Питання до самоконтролю знань

1. Сучасний стан та особливості розвитку кредитування в Україні.
2. Зовнішній борг України та ризики для фінансової стабільності на макро- та мікрорівні.
3. Чинники, що визначають стан розвитку банківської системи України.
4. Перспективи розвитку банківської системи України в напрямку кредитування суб'єктів господарської діяльності.
5. Суть сучасної фінансової кризи. Причини виникнення.
6. Шляхи подолання сучасної банківської кризи.
7. Сучасні проблеми банківської системи України.
8. Шляхи виходу з банківської кризи України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абросимов И. Д., Медведев В. П. Менеджмент как система управления хозяйственной деятельностью. – М.: Знание, 1992. – 168 с.
2. Основи економічної теорії / Під ред. С. В. Мочерного. – К.: Академія, 1998. – 463 с.
3. Василенко В. Антикризове управління підприємством. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 503 с.
4. Juglar C. Des crises commerciales et de leur retour periodique en France, en Angleterre et aux Etats-Unis. – 1862.
5. Туган-Барановський М. И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшие влияния на народную жизнь. – К.: Наукова думка, 2004. – 367 с.
6. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. – 1925. – В. 1. – Т. 1. – 364 с.
7. Семиноженко В. Нестерпна легкість // Дзеркало тижня. – 2008. – № 31. – С. 11.
8. Павловський М. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія). – К.: Техніка, 2001. – 312 с.
9. Павловський М. Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст. – К.: Техніка, 1999. – 336 с.
10. Білорус О., Горелов М. Національна мрія, її історичний шанс // Віче. – 1995. – № 2. – С. 33.
11. Шумило І. Якою є правда про економічне зростання в Україні? // Дзеркало тижня. – 2007. – № 19. – С. 9.
12. Данилишин Б. Нас не влаштовує агресивне входження на український ринок іноземних виробників за допомогою «сірих схем» // Дзеркало тижня. – 2008. – № 4. – С. 9.
13. Праця України 2006: Статистичний збірник.: Державний комітет статистики України, 2007. – 248 с.
14. Гнибіденко І. Демографічні аспекти національної безпеки держави // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 5. – С. 11–17.
15. Ревенко А. Забута продуктивність праці // Дзеркало тижня. – 2008. – № 10. – С. 7.
16. www.ukrstat.gov.ua. Державний комітет статистики України.
17. Мостова Ю. Коли помре останній виборець чи як зупинити депопуляцію і поліпшити здоров'я українського народу // Дзеркало тижня. – 2007. – № 33. – С. 14–15.
18. Матковський Р. Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання. – Автор. дис. к.е.н. – 08.01.01. – К, 2003.
19. Сколотяний Ю. Ваше марнотратство екстремальне // Дзеркало тижня. – 2007. – № 22. – С. 8.

20. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
21. Постанова Кабінету Міністрів України від 25 вересня 2006 року № 1359 «Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2008–2010 роки».
22. Консенсус-прогноз / Міністерство економіки України. – Вип. 12. – 2006. – 52 с.
23. Створення фіскального простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України / Світовий банк. Підрозділ з питань подолання бідності та економічного розвитку. Регіон Європи і Середньої Азії. – Звіт № 36671. – UA від 14 вересня 2006 року.
24. Самчук З. Криза економізму // Дзеркало тижня. – 2008. – № 24. – С. 7.
25. Шаров О. Діагноз: інфлюенца // Дзеркало тижня. – 2008. – № 9. – С. 7.
26. Кораблін С. Інфляція – 2008: у полоні стереотипів // Дзеркало тижня. – 2008. – № 13. – С. 7.
27. Шумило І. Чи вистачить українській владі мужності у боротьбі з інфляцією? // Дзеркало тижня. – 2008. – № 22. – С. 7.
28. Економічна енциклопедія / За ред. С. В. Мочерного. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
29. Пахомов Ю., Крымский С., Павленко Ю. Пути и перепутья современной цивилизации. – К. – 1998. – 432 с.
30. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. – М.: ИНФРА, 1999. – 262 с.
31. Білорус О., Лук'яненко Д. Глобальні трансформації і стратегія розвитку. – К. – 1998. – 392 с.
32. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. – М.: МГУ, 1997. – 639 с.
33. Гальчинський А. Кінець тотального соціалізму, що далі? – К. – 1996. – 160 с.
34. Філіпенко А., Бандера В. Перехідна українська економіка: стан і перспективи. – К.: Академія, 1996. – 224 с.
35. Якушик В. Проблемы теории революционно-демократического государства. – К.: УМК ВО, 1991. – 169 с.
36. Приходько О. Гаряча фінська економіка: тонкощі парламентської технології // Дзеркало тижня. – 2007. – № 4. – С. 11.
37. Антикризисное управление / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 431 с.
38. Яковлев Н. ФДР – человек и политик. Загадка Перл-Харбора. – М.: Международ. отн., 1988. – 235 с.

39. Бартенев С. А. Экономические теории и школы. – М. – 1996. – 172 с.
40. Шнирков О. Зони вільної торгівлі у світовій економіці // Дзеркало тижня. – 2007. – № 17. – С. 8.
41. Шумило О., Новак І. Зона вільної торгівлі: крок назустріч ЄС ? // Дзеркало тижня. – 2007. – № 26. – С. 7.
42. Данилишин Б. Інноваційна модернізація сфери зайнятості – чинник динамічного розвитку національної промисловості // Проблема ефективного використання та професійно-технічної підготовки кадрів промислового сектору економіки: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (28-29.11.07 р). – Київ: РВПС, 2008. – 242 с.
43. Величко В. Очікування та реалії: на що сподівався і що реально отримав Китай від членства у СОТ // Дзеркало тижня. – 2008. – № 16–17. – С. 16.
44. Приходько О. Глобалізація – родом із Великобританії // Дзеркало тижня. – 2007. – № 24. – С. 11.
45. Підлуцький О. Час підготовки до вступу в ЄС – золотий час для будь-якої країни // Дзеркало тижня. – 2008. – № 10. – С. 11.
46. Приходько О. Австрійські парадокси глобалізації // Дзеркало тижня. – 2007. – № 47. – С. 13.
47. Сколотяний Ю., Яценко Н. Інноваційний розвиток: угорський досвід та українські реалії // Дзеркало тижня. – 2007. – № 5. – С. 10–11.
48. www.glossary.org.ua. Словник банківської термінології.
49. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 1999 р.
50. Струков В. Процедура банкрутства як інструмент відновлення платоспроможності підприємств // Економічний часопис. – 2003. – № 3. – www.soskin.info
51. Примаченко А. Судьи меньше попадали бы в затруднительное положение // Зеркало недели. – 1999. – № 22 (243).
52. www.mndc.naiu.kiev.ua. Гега П. Т. Деякі особливості банкрутства в Україні та недоліки правового регулювання.
53. www.ukrstat.gov.ua. Фінансові результати діяльності підприємств України.
54. Пазюк О., Пономарьова О. Проблема безробіття в Україні // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 2. – С. 3–10.
55. Лібанова Е. Легалізація зайнятості та подолання бідності // Праця і зарплата. – 2006. – № 4. – С. 4–5.
56. Грішнова О. Економіка праці та соціально-трудові відносини. – К.: Знання, 2006. – 559 с.
57. Колот А., Григорович С. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 19–27.

58. Рогожин П., Гойко А. Економіка будівельних організацій. – К.: Скарби, 2001. – 448 с.
59. Лібанова Е. Середній клас в Україні: сучасні проблеми розвитку // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 8. – С. 27–32.
60. Заюков І. Безробіття як фактор зниження рівня життя населення // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. пр. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – Вип. 196. – С. 372–378.
61. Алексеев А. Скільки можна залишатися дешевою робочою силою // Дзеркало тижня. – 2007. – № 4. – С. 9.
62. Лібанова Е., Баланда А. Незареєстрована зайнятість в Україні: формування й можливості державного регулювання // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 4. – С. 3–8.
63. Позняк О. Теоретико-методичні основи дослідження самозайнятості в Україні // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 8. – С. 3–7.
64. Содействие самостоятельной занятости. – Женева: Международное бюро труда. – 1990. – 298 с.
65. Економічна активність населення України у 1998 році: Статистичний збірник: Держкомстат України, К. – 1999. – 87 с.
66. Сердюк В. Р., Заюков І. В. Модульна технологія професійного навчання як складова активної політики зайнятості // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. пр. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – Вип. 183. – Т.4. – С. 229–238.
67. Біляцький С., Хахлюк А., Мірошніченко Т. Нові світові тенденції на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 4. – С. 3–8.
68. Каленюк І. Деякі проблеми організації та фінансування професійної підготовки кадрів // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 8. – С. 14–17.
69. Котляр С. Політика зайнятості вместо мультиплікації безработицы // Человек и труд. – 2000. – № 9. – С. 33–34.
70. Шестакова Е. Е. Материальная поддержка безработных в государствах Юго-Восточной Азии // Труд за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 54–67.
71. Терещенко О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ, 2000. – 409 с.
72. Тітов М. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти. – Харків: Консул, 1997. – 192 с.
73. Фінанси підприємств / За ред. А. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 1999. – 361 с.
74. Коробов М. Фінанси промислового підприємства. – К. – 1995. – 285 с.

75. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / За ред. О. Мозенкова. – Харків.: ВД ІНЖЕК, 2003. – 270 с.

76. Сколотяний Ю. Що не звіт – у нас «незалік» // Дзеркало тижня. – 2007. – № 36. – С. 8.

77. Алексєєв А. Не ту країну назвали // Дзеркало тижня. – 2008. – № 34. – С. 8.

78. www.business.ua

79. Бекєнева Л., Мельник С. Одно из условий создания конкурентной рыночной среды // Человек и труд. – 1997. – № 12. – С. 42.

80. Вахненко Т. Зовнішні корпоративні запозичення та ризики для фінансової стабільності // Дзеркало тижня. – 2008. – № 6. – С. 9.

81. Вахненко Т. Кредитно-боргова експансія банків та методи її стримування // Дзеркало тижня. – 2008. – № 19. – С. 9.

82. Паливода К., Гайдуцький П. Чи загрожує Україні іпотечна криза // Дзеркало тижня. – 2008. – № 12. – С. 8.

83. Башта В. Мишоловка. Ринок житла – 2007: зростання, стагнація чи обвал // Дзеркало тижня. – 2008. – № 1. – С. 10.

Активна політика зайнятості (the active policy of busy) – це комплекс організаційно-правових дій, які безпосередньо впливають на зміну співвідношення попиту і пропозиції на ринку праці та включають такі заходи, як програми створення робочих місць, а також їх квотування; проведення професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації, програми громадських робіт; дотації підприємцям, що зобов'язуються підтримувати певний рівень зайнятості; сприяння самозайнятості населення та розвитку підприємництва; надання інформації про вакансії на ринку праці тощо.

Арбітражний керуючий (the arbitration leader) – це розпорядник майна, керуючий санацією, ліквідатор – фізична особа, яка має ліцензію, видану в установленому законодавством порядку, і діє на підставі ухвали господарського суду.

Банкрутство (the bankrupt) – визнаний господарським судом чи оголошений боржником факт нездатності останнього задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі чи виконати обов'язок зі сплати обов'язкових платежів.

Боржник (дебітор) (the debtor) – це юридична або фізична особа, яка має фінансову заборгованість даному підприємству, організації, фізичній особі.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) (the gross inside product) – один з найважливіших показників макроекономічного розвитку будь-якої країни, який відображає виробництво матеріальних благ та надання послуг господарськими одиницями на території країни.

Валовий національний продукт (ВНП) (the gross national product) показник характеризує кінцеві результати економічної діяльності підприємств як матеріального виробництва, так і невиробничої сфери (незалежно від того, де вони територіально розташовані).

Глобалізація (the globalization) – більш розвинута форма інтернаціоналізації, що допускає функціональну інтеграцію інтернаціонально-дисперсної економічної діяльності.

Депресія (the depression) – стап економіки в післякризовий період. Припиняється падіння виробництва, але рівень його низький. Товарні запаси перевищують наявну грошову масу, знижується життєвий рівень населення, зростає соціальна напруженість, розладнані механізми управління.

Економічна реформа (the economics reform) – це значні перетворення, зміни в системі ведення господарства, організації виробництва і управління економікою, грошово-фінансовою, соціальною і екологічними сферами, які стосуються співвідношення між різними формами власності, між державним регулюванням і ринковим

саморегулюванням, між лібералізацією і протекціонізмом, між відкритістю та закритістю суспільства, між рівністю і свободою, між глобалізацією і самодостатністю економіки, між інтеграцією і національними інтересами.

Економічний цикл (the economics cycle) – це рух виробництва від початку попереднього до початку наступного чергового спаду.

Економічно активне населення (the population of economic active) – населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, які впродовж звітного періоду займалися економічною діяльністю або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікувалися як “зайняті” або “безробітні”, визначені за методологією МОП.

Зовнішній борг (the duty outward) – це отримання країною міжнародних кредитів (фінансових ресурсів).

Зона вільної торгівлі (the zone liberty trade) – це тип міжнародної інтеграції, в рамках якої країни-учасники скасовують митні ставки, податки та збори, кількісні обмеження для взаємної торгівлі. За кожною країною-учасницею зберігається право на самостійне та незалежне визначення режиму торгівлі відносно третіх країн. Між країнами-учасницями зберігаються митні кордони та пости, які контролюють походження товарів, що перетинають державні кордони.

Інвестиційна хвиля (the wave investments) – це залучення додаткової кількості інвестицій (з внутрішніх і зовнішніх джерел), яка необхідна для виходу економіки країни на якісно новий рівень розвитку.

Інноваційний потенціал (the innovation potential) – це спроможність системи породжувати і своєчасно освоювати новачії відповідно до прийнятої стратегії розвитку.

Інфляція (the inflation) – (медичний термін, що позначає хворобливе здуття будь-якого органа), в економічному аспекті – це знецінення грошей, що виявляється у зростанні цін.

Іпотечне кредитування (the mortgage crediting) – це кредитування під заставу нерухомості.

Корпоративна реструктуризація (the corporation restructure) пов'язана з реорганізацією підприємства, її наслідком є повна або часткова зміна власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб та (або) організаційно-правової форми організації бізнесу.

Криза (the crisis) – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі.

Кредитор (the creditor) – це юридична або фізична особа, яка має підтверджені належними документами грошові вимоги до боржника, у тому числі вимоги з виплати заробітної плати, зі сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Малий бізнес (the small business) – це малі підприємства, які є головними чинниками, котрі підвищують рівень конкуренції, темпи

економічного зростання і створення робочих місць, особливо в країнах, що розвиваються. В економічній літературі до малих підприємств України належать повостворені та діючі підприємства з найбільшою чисельністю працюючих, наприклад, в будівництві до 200 чоловік, і найменшою чисельністю працюючих у роздрібній торгівлі до 15 чоловік.

Менеджмент санації (the management sanitation) – це система антикризового управління, яка має на меті ефективне використання фінансового механізму для запобігання банкрутству та проведення фінансового оздоровлення підприємства.

Мирова угода (the peace treaty) – це процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо пролонгації строків сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів.

Мінімальна заробітна плата (the wage floor) – це рівень зарплати працівника некваліфікованої праці. Установлюється державою в законодавчому порядку, а також на підставі угод між підприємцями та профспілками.

Міжнародний валютний фонд (the International monetary fund) – це міжнародна асоціація держав, яка утворилась після другої світової війни для надання кредитів в іноземній валюті країнам з тимчасовим дефіцитом платіжного балансу, а також для здійснення заходів з підтримки валютних курсів.

Науковий потенціал (the educational potential) – це сукупна можливість національної економічної системи генерувати необхідні знання, що втілюється в кількісних і якісних характеристиках винаходів та нововведень і визначається чисельністю та професійністю вчених, зайнятих у різних сферах науки.

Неплатоспроможність (the insolvents) – це неспроможність боржника виконати свої платіжні зобов'язання, строк оплати яких настав. Зовнішньою ознакою неплатоспроможності боржника є припинення ним будь-яких платежів.

Пасивна політика зайнятості (the passive policy of busy) – це політика, яка направлена на виплати допомоги із безробіття, дострокові пенсії, доплати тим, хто не в змозі себе забезпечити тощо.

Приховане банкрутство (the reserve bankrupt) – це навмисне приховання факту стійкої фінансової неспроможності через подання недостовірних даних.

Реконструкція (the reconstruction) – корінна перебудова чого-небудь з метою його удосконалення. Комплекс заходів для зміни функціонування і розвитку організації, підприємства, економіки.

Реорганізація (the reorganization) – повна або часткова зміна власника статутного фонду даної юридичної особи та організаційно-правової форми організації бізнесу.

Ринок праці (the labor market) – це важлива і багатопланова сфера економічного і соціально-політичного життя суспільства. На ринку праці одержує оцінку вартість робочої сили, визначаються умови її наймання, у тому числі розмір заробітної плати, умови праці, можливість отримання освіти, професійне зростання, гарантія зайнятості тощо.

Реструктуризація (the restructure) – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Реструктуризація активів (the restructure assets) – це заходи, результатом яких є зміни в структурі та складі активної сторони балансу.

Розпорядник майна (the manager property) – це фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, яка має вищу юридичну чи економічну освіту (зокрема, в галузі фінансового менеджменту), не є заінтересованою особою стосовно боржника та кредиторів і має ліцензію арбітражного керуючого.

Санация (the sanitation) – це реорганізаційна процедура передачі власності підприємства-боржника чи особи організаціям, що роблять фінансову допомогу для його оздоровлення.

Субсидія (the subsidy) – це трансферти підприємствам (фізичним особам) з боку держави на фінансування поточних витрат.

Фіктивне банкрутство (the fictitious bankrupt) – це ситуація, коли підприємство фактично не є банкрутом, однак запевняє про свою фінансову неспроможність.

Фінансова реструктуризація (the financial restructure) – це заходи, пов'язані зі зміною структури та розмірів власного й позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства.

Умисне банкрутство (the deliberate bankrupt) – це умисне доведення суб'єкта підприємницької діяльності до стійкої фінансової неплатоспроможності через здійснення з корисливих мотивів власником або посадовою особою підприємства протиправних дій або через невиконання чи неналежне виконання своїх службових обов'язків, що завдало істотної шкоди державним або громадським інтересам чи законним правам власників і кредиторів.

Циклічність (the cyclical) – загальна форма руху світового розвитку та національних господарств від однієї макроекономічної рівноваги до іншої; циклічність відображає нерівномірність функціонування різних елементів національного господарства, зміну революційних і еволюційних стадій його розвитку.

Навчальне видання

**Сердюк Василь Романович
Заков Іван Вікторович**

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Навчальний посібник

Редактор Т. Старічек

Оригінал-макет підготовлено І. Заюковим

Підписано до друку 11.08.2009 р.

Формат 29,7×41¼. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman.

Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 10.3.

Наклад 100 прим. Зам. № 2009-155.

Вінницький національний технічний університет,
науково-методичний відділ ВНТУ.

21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,

ВНТУ, ГНК, к. 114.

Тел. (0432) 59-85-32

Свідчення суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.

Віддруковано у Вінницькому національному технічному університеті
в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі.

21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,

ВНТУ, ГНК, к. 114.

Тел. (0432) 59-85-32

Свідчення суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.