Міністерство освіти України
Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Навчальний посібник

Тернопіль – ТНЕУ
2013

ББК 65.826 я 73
УДК 336(100)(075.8)

Автори:

Кириленко О. П., д.е.н., професор кафедри фінансів: підрозд. 6.4, 6.6, 7.5, 9.6;

Кізима Т. О., д.е.н., професор кафедри фінансів: тема 2, підрозд. 3.1, 3.2, 3.3;

Кравчук Н. Я., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів: тема 1 (крім підрозд. 1.6), підрозд. 4.1, 4.2, 4.3, 4.9, 5.1, 5.2, 5.3, 6.1, 6.2, 6.3, 7.1, 7.2, 7.3, 7.4;

Горин В. П., к.е.н., доцент кафедри фінансів: підрозд. 1.3, 1.6, 3.1, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, 3.9, 4.2, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9, 5.4, 5.5, 5.6, 5.7, 5.8, 6.5, 6.7, 6.8, 6.9, 6.10, 7.1, 7.2, 7.3, 7.4, 7.6, 7.7, 7.8, 8.2, 8.3, 8.6, 8.7, тема 9 (крім підрозд. 9.6);

Ткачук Н. М., к.е.н., доцент кафедри фінансів: тема 8 (крім підрозд. 8.6, 8.7);

Козак Г. І., аспірант кафедри фінансів: підрозд. 3.8, тема 10.

Рецензенти:

Воробйов Юрій Миколайович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів підприємств і страхування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського,

Тропіна Валентина Борисівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Чернігівського державного інституту економіки і управління,

Сохацька Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор,завідувач кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу Тернопільського національного економічного університету

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(лист №1/11-14184 від 18.09.2013 р.)

Рекомендовано до друку Вченою радою
Тернопільського національного економічного університету
(протокол № 2 від 28 листопада 2012 р.)

Фінанси зарубіжних країн: навчальний посібник / [Кізима Т. О., Кравчук Н. Я., Горин В. П. та ін.]; за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – 287 с.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми курсу з дисципліни «Фінанси зарубіжних країн», яку включено до навчального плану підготовки бакалаврів напряму підготовки «Фінанси і кредит». У ньому розкрито теоретичні основи функціонування фінансів у зарубіжних країнах. Окрема увага приділена специфіці фінансових систем провідних країн світу.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА..... 8

ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ 10

1.1. Ідейно-теоретичні та сутнісно-концептуальні засади фінансів у західній фінансовій науці.....10

1.2. Соціально-економічні моделі та особливості організації фінансових систем країн з розвиненою ринковою економікою.....18

1.3. Характеристика фінансових систем зарубіжних країн (з позиції рівня централізації ВВП).....21

1.4. Еволюція та сучасні риси державних фінансів у країнах з розвинутою ринковою економікою 27

1.5. Загальна характеристика фінансових систем зарубіжних країн (за рівнем ресурсного потенціалу забезпечення потреб економіки) 32

1.6. Загальні риси організації управління фінансами у зарубіжних країнах 37

1.7. Взаємозалежність фінансових систем різних країн.....41

Питання і завдання для самоперевірки 43

Використана і рекомендована література.....44

ТЕМА 2. СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСІВ У ДЕМОКРАТИЧНОМУ СУСПІЛЬСТВІ 46

2.1. Особливості реалізації аллокаційної функції фінансів у зарубіжних країнах. Поняття та методи фінансування суспільних благ.....46

2.2. Позитивні і негативні екстерналії. Екстерналії і державні фінанси.....52

2.3. Теорія суспільного вибору. Фіскально-бюджетні рішення як акти публічної політики 56

2.4. Роль бюрократії в управлінні фінансами. Бюрократична бюджетна рента.....60

2.5. Поняття та основні ознаки держави загального добробуту.....66

2.6. Фінансова оцінка суспільного добробуту.....68

Питання і завдання для самоперевірки 73

Використана і рекомендована література.....74

ТЕМА 3. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ У КРАЇНАХ З РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ 77

3.1. Особливості формування державних доходів у зарубіжних країнах. Основи оподаткування. 77

3.2. Поняття, причини та методи ухилення від сплати податків.....83

3.3. Офшорний бізнес як форма мінімізації оподаткування 87

3.4. Чинники розширення суспільних видатків у країнах ринкової економіки. Закон Вагнера 91

3.5. Особливості фінансування окремих галузей соціальної сфери.....94

3.5.1. Особливості фінансування освіти..... 94

3.5.2. Специфіка фінансування культури і мистецтва. 98

3.6. Практика державно-приватного партнерства у зарубіжних країнах 102

3.7. Зарубіжний досвід організації державних закупівель105

3.8. Суверенні фонди суспільного добробуту 109

3.9. Зарубіжний досвід управління державним боргом....112

Питання і завдання для самоперевірки 115

Використана і рекомендована література.....116

ТЕМА 4. ФІНАНСИ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ 120

4.1. Історичні аспекти становлення фінансової системи та тенденції соціально-економічного розвитку Британії...120

4.2. Загальна характеристика складових системи державних фінансів Великобританії.....124

4.3. Бюджетне право і бюджетний процес у Великобританії 130

4.4. Доходи зведеного бюджету Великобританії. Особливості системи оподаткування 134

4.5. Видатки зведеного бюджету Великобританії 145

4.6. Особливості фінансування соціальної сфери 152

4.7. Особливості управління державними фінансами у Великобританії 156

4.8. Страховий ринок Великобританії.....160

4.9. Фінансовий ринок Великобританії 165
Питання і завдання для самоперевірки 171
Використана і рекомендована література..... 172

ТЕМА 5. ФІНАНСИ США..... 175
5.1. Основні тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика США..... 175
5.2. Органи управління федеральними фінансами у США178
5.3. Бюджетна система і бюджетний процес у США 180
5.4. Доходи і видатки федерального бюджету США 184
5.5. Програма реформ Б. Обами 190
5.6. Реформа Medicare і Medicaid 195
5.7. Страховий ринок США 199
5.8. Фондовий ринок США 202
Питання і завдання для самоперевірки 206
Використана і рекомендована література..... 207

ТЕМА 6. ФІНАНСИ ФЕДЕРАТИВНОЇ РЕСПУБЛІКИ НІМЕЧЧИНИ..... 209
6.1. Тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика ФРН 209
6.2. Територіально-політичний устрій та розподіл повноважень у сфері федеральних фінансів. Загальна характеристика податково-бюджетної сфери 213
6.3. Бюджетна система і бюджетний процес у ФРН 217
6.4. Доходи і видатки федерального бюджету ФРН 220
6.5. Місцеві бюджети ФРН. Фінансове вирівнювання 224
6.6. Особливості боргової політики ФРН..... 231
6.7. Страховий ринок ФРН..... 233
6.8. Особливості медичного страхування у ФРН 235
6.9. Фондовий ринок ФРН 239
6.10. Регулювання фінансового ринку у ФРН 244
Питання і завдання для самоперевірки 248
Питання і завдання для самоперевірки 249

ТЕМА 7. ФІНАНСИ ФРАНЦІЇ 252
7.1. Тенденції соціально-економічного розвитку та фінансова політика Франції 252

7.2. Характеристика ланок системи державних фінансів Франції 257
7.3. Бюджетний процес у Франції.....262
7.4. Загальна характеристика податково-бюджетної сфери. Доходи і видатки державного бюджету Франції...267
7.5. Фінансові ресурси місцевого самоврядування у Франції 277
7.6. Особливості фінансування охорони здоров'я у Франції 282
7.7. Страховий ринок Франції.....284
7.8. Фондовий ринок Франції.....286
Питання і завдання для самоперевірки 291
Використана і рекомендована література.....292

ТЕМА 8. ФІНАНСИ ЯПОНІЇ..... 295
8.1. Загальна характеристика та особливості фінансової системи Японії.....295
8.2. Особливості становлення та загальна характеристика податкової системи Японії 299
8.3. Бюджетна система та бюджетний процес у Японії....304
8.4. Бюджети місцевих органів влади та інансове вирівнювання в Японії.....313
8.5. Фінанси суб'єктів господарювання Японії 316
8.5. Фінанси домогосподарств Японії.....321
8.6. Страховий ринок Японії.....324
8.7. Фінансовий ринок Японії 328
Питання і завдання для самоперевірки 336
Використана і рекомендована література.....337
ТЕМА 9. ФІНАНСИ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ 339
9.1. Тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика КНР.....339
9.2. Загальна характеристика системи державних фінансів. Бюджетна система і бюджетний процес у КНР.343
9.3. Система оподаткування в КНР.....346
9.4. Ресурси бюджетної системи та позабюджетні доходи і видатки органів влади. Державний борг 349
9.4.1. Доходи зведеного бюджету КНР..... 350

9.4.2. Видатки зведеного бюджету КНР..... 352
9.4.3. Позабюджетні доходи і видатки органів влади.... 354
9.4.4. Державний борг КНР..... 355
9.5. Окремі особливості функціонування фінансів підприємств у КНР 357
9.6. Система соціального страхування в КНР 360
9.7. Банківський сектор КНР 363
9.8. Страховий ринок КНР 365
9.9. Фондовий ринок КНР 370
Питання і завдання для самоперевірки 373
Використана і рекомендована література.....373

ТЕМА 10. ФІНАНСИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ..... 375
10.1. Особливості соціально-економічного розвитку, структура та управління фінансовою системою РФ.....375
10.2. Загальна характеристика бюджетної системи РФ....379
10.3. Особливості побудови податкової системи РФ 385
10.4. Політика управління дефіцитом бюджету та державним боргом у РФ 388
10.5. Характеристика фінансового ринку РФ 393
10.6. Система соціального страхування у РФ.....397
Питання і завдання для самоперевірки 400
Використана і рекомендована література.....401

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ..... 402
Завдання теоретичної частини: 402
Завдання практичної частини: 402

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 405

ПЕРЕДМОВА

Розбудова ринку та демократії в Україні, реалізація курсу на європейську інтеграцію потребує великої кількості кваліфікованих фахівців, які володіють необхідними знаннями щодо передового світового досвіду управління економічними процесами та поділяють загальноєвропейські цінності. Саме тому подальший розвиток вітчизняної системи вищої освіти повинен іти у напрямку поступового зближення із стандартами країн Заходу, а одним із важливих завдань освітнього процесу є вивчення світового досвіду. Особливо це справедливо при підготовці спеціалістів за напрямом «Фінанси і кредит», від професійних якостей яких у майбутньому залежить ефективність роботи як ринку, так і державного механізму.

Цим обумовлена актуальність курсу «Фінанси зарубіжних країн», який покликаний розкрити особливості функціонування фінансів у провідних країнах світу. Вивчення цієї дисципліни сприятиме формуванню у студентів знань про тенденції розвитку фінансів демократичних та ринкових країн, окреслюватиме оптимальні напрямки реформування фінансових інститутів в Україні.

Дисципліна «Фінанси зарубіжних країн» орієнтована на глибоке та ґрунтовне засвоєння студентами основних засад функціонування фінансових відносин у країнах з різними економічними системами, формування цілісної системи знань про проблеми та перспективи їхнього розвитку. Вона покликана розвинути та збагатити положення традиційних навчальних дисциплін фінансового напрямку: теорії фінансів, бюджетної системи, фінансів підприємств тощо.

Вивчення дисципліни спрямоване на вирішення таких завдань:

— ознайомлення студентів із загальними принципами функціонування фінансів у зарубіжних країнах, а саме: призначенням та структурою фінансової системи у державах з різними моделями економічної системи; чинниками, які визначають тенденції розвитку фінансових відносин в сучасних умовах;

— засвоєння студентами знань про побудову фінансових систем, засади управління державними фінансами, особливості бюджетного процесу, об'ємно-структурні та

перерозподільчі параметри доходів та видатків бюджетної системи, пріоритети сучасної фінансової політики провідних країн з ринковою економікою та окремих держав, які розвиваються;

— виділення специфіки прояву фінансових явищ та процесів у зарубіжних країнах на макро- та мікрорівнях;

— відображення особливостей становлення та розвитку окремих ланок фінансової системи у провідних зарубіжних державах;

— залучення статистичних даних та дослідження тенденцій їх зміни;

— ознайомлення з розвитком західної фінансової науки.

Опанувавши дисципліну «Фінанси зарубіжних країн», студенти вмітимуть виявляти взаємозв'язок між тенденціями розвитку фінансових відносин та економічними й політичними процесами, які відбуваються у зарубіжних країнах; оцінювати позитивні і негативні сторони сучасної фінансової політики зарубіжних країн; застосовувати наукові методи для дослідження етапів розвитку фінансів у країнах з ринковою та перехідною економікою, робити обґрунтовані висновки; на основі узагальнення досвіду функціонування фінансів в інших країнах формулювати пропозиції щодо можливості його впровадження в Україні.

ТЕМА 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

1.1. Ідейно-теоретичні та сутнісно-концептуальні засади фінансів у західній фінансовій науці
1.2. Соціально-економічні моделі та особливості організації фінансових систем країн з розвиненою ринковою економікою
1.3. Характеристика фінансових систем зарубіжних країн (з позиції рівня централізації ВВП)
1.4. Еволюція та сучасні риси державних фінансів у країнах з розвинутою ринковою економікою
1.5. Загальна характеристика фінансових систем зарубіжних країн (за рівнем ресурсного потенціалу забезпечення потреб економіки)
1.6. Загальні риси організації управління фінансами у зарубіжних країнах
1.7. Взаємозалежність фінансових систем різних країн

1.1. Ідейно-теоретичні та сутнісно-концептуальні засади фінансів у західній фінансовій науці

Визначальною ознакою фінансів зарубіжних країн є те, що інтелектуальна еволюція фінансового знання відбувається на фоні взаємозумовлених фундаментальних особливостей і цінностей суспільно-економічного ладу Заходу: ринкової економіки, плюралістичної демократії, громадянського суспільства, правової держави. Тут вільному ринку і ефективній економіці відповідає сильна демократична державна влада, достатньо забезпечена фінансовими ресурсами; а економічній демократії вільного ринку відповідають політичні свободи, громадянські права і обов'язки. Держава розглядається як інституція, покликана надавати громадянам правові гарантії й суспільні блага, зберігаючи при цьому їхню свободу. В умовах демократії і громадянського суспільства (членами якого є окремі фізичні особи (громадяни), юридичні особи, держава) індивідууми володіють можливістю впливати на зміст фінансових операцій та загальний стан державних фінансів як виборці,

законодавці, адміністратори. Саме через представницькі структури на індивідуальному рівні й у демократичний спосіб вирішується питання про вибір пропорцій розподілу наявних ресурсів між приватним і державним секторами, адже демократія – суспільний устрій, де влада може розпоряджатися інтересами індивідуумів лише з їх згоди і за їхнім вибором. У такий спосіб ринкова економіка перебуває під демократичним контролем державних інститутів, що діють через фіскально-бюджетні й грошово-кредитні заходи.

У західній науці людина, як найвища цінність, є фундаментальною опорою і носієм загальносуспільних інтересів та невід'ємною компонентою фінансової системи. Теорія і практика державних фінансів у країнах Заходу давно перебуває під впливом соціальної філософії гуманізму й антропоцентризму, що проповідує абсолютну цінність особистості, ставить благо, права і свободи людини у центр державної діяльності. Адже саме людина є платником податків і, водночас, одержувачем суспільних благ, наданих державою; саме вона в умовах демократії, значною мірою, через своє право голосувати, може впливати на суспільне життя – визначати ефективність прийнятих рішень у сфері політики та економіки, через суспільний вибір приймати рішення щодо кількісних і якісних параметрів державних доходів і видатків. Тому західні вчені переконливо аргументують, що побудова фінансових взаємовідносин в суспільстві має базуватися на врахуванні принципів методологічного індивідуалізму, який передбачає аналіз фінансових явищ через призму інтересів, поглядів, поведінки індивідуумів.

Фінансова теорія і практика у країнах з ринковою економікою еволюціонують під впливом змін, що відбуваються у співвідношенні між політичними, економічними і соціальними інститутами. Ретроспективно-концептуальний аналіз свідчить про те, що вже в XIX ст. інституційні зміни економічного, соціального та політичного характеру спричинили необхідність і забезпечили можливості істотного зростання ролі держави у суспільному житті, що паралельно призвело до збільшення акумульованих нею ресурсів та, відповідно, державних витрат. Зокрема, після промислової революції в Англії суттєво посилилась економічна роль держави в багатьох європейських країнах, її участь у

фінансуванні різноманітних проектів (наприклад, будівництво залізничних шляхів, флоту). За мету ставилося стимулювання економічного зростання та отримання переваг у міжнародній конкурентній боротьбі, яка загострилась у цей період. Внаслідок поглиблення інтегрованості суспільства (йдеться про збільшення міст і посилення щільності проживання населення, за яких рівень освіти, добробуту, стан здоров'я однієї людини почали суттєво впливати на усіх інших), виникла об'єктивна необхідність у забезпеченні мінімального рівня суспільних благ для кожного члена суспільства з метою недопущення соціальних конфліктів. Це призвело до поступового зростання державних витрат на освіту, охорону здоров'я, стало поштовхом до запровадження заходів з перерозподілу доходів від багатих до бідних. Цьому сприяли також зміни в політичних умовах формування державної фінансової політики. Так, на початку XX ст. було повністю відмінено майновий виборчий ценз, за якого право обирати і бути обраним до парламенту мали лише багаті. Це призвело до виходу на політичну арену нових суспільних сил, сприяло зростанню впливовості партій лівого спрямування, які пропагували більшу соціальну спрямованість державної політики, що кардинально відобразилось на бюджетах європейських країн. Державні видатки почали спрямовуватись не тільки на виконання традиційних державних функцій, але й на соціальний захист населення (страхування робітників від нещасних випадків на виробництві, встановлення пенсій при досягненні пенсійного віку, допомоги по безробіттю, страхування на випадок захворювань), що зумовило необхідність зростання видатків бюджету, надало йому більшої соціальної спрямованості. Саме на період кінця XIX – початку XX ст. припадає запровадження переважної більшості програм соціального характеру (табл. 1.1).

Тісний зв'язок політичних і фінансових процесів із соціальними трансформаціями спостерігався і впродовж усього XX ст., коли найбільші зміни фінансової політики розвинутих держав відбувались саме після виборів, із приходом до влади нових політичних сил (яскравими прикладами цього є політика Ф. Рузвельта (1901-1909) та Р. Рейгана (1981-1989) у США, М. Тетчер (1979-1990) у

Великобританії, Ш. де Голля (1959-1969) у Франції, Л. Ерхарда (1963-1966) у Німеччині).

Таблиця 1.1

Ретроспективно-хронологічне зведення основних етапів запровадження окремих соціальних програм у законодавстві країн з розвинутою ринковою економікою

Країна	Страхування від нещасних випадків на виробництві	Допомога по тимчасовій непраце-здатності	Пенсійне забезпечення	Страхування на випадок безробіття	Допомога малоза-безпеченим сім'ям	Медичне страхування або надання безкош-товної медичної допомоги
Німеччина	1884	1883	1889	1927	1954	1880
Великобри танія	1906	1911	1908	1911	1945	1948
Швеція	1901	1910	1913	1934	1947	1962
Франція	1946	1930	1910	1967	1932	1945
Італія	1898	1943	1919	1919	1936	1945
США	1930	–	1935	1935	–	–
Канада	1930	1971	1927	1940	1944	1972

На відміну від попередньої епохи, яка характеризувалася функціональним розмежуванням політичних, економічних і соціальних інститутів, нині дедалі більшою мірою даються взнаки їхні взаємопроникнення та інтеграція. Перш за все важливий вплив на функціонування фінансів здійснюють політичні чинники. Політичні інститути та конституційне право з моменту виникнення сучасної демократичної моделі державних фінансів стали виконувати функцію активного коригування перерозподільчих процесів. Так, шляхом голосування за правилом більшості, здійснюється суспільний вибір благ колективної необхідності (або благ суспільної потреби) і способів їх фінансування. При цьому треба зазначити, що за спостереженнями американських соціологів вимоги більшості виборців до фінансової діяльності уряду поверхневі і дуже часто несумісні: обстоювання політики скорочення податків майже завжди супроводжуються одночасними вимогами щодо збереження максимального

обсягу соціальних видатків; обстоюючи високий рівень бюджетних видатків, багато хто вимагає викорінення марнотратства й неефективності.

Західна фінансова думка, з'ясовуючи неоднорідну природу фінансів та інтерпретуючи оптимальні масштаби державної діяльності, обґрунтовує міру втручання чи невтручання держави в соціально-економічні процеси. Скажімо, представники економічного лібералізму проповідують мінімальне втручання держави в економічне життя. Історія економічної науки знає вчення, котре майже абсолютно заперечувало доцільність діяльності держави (особливо по втручанню в економічну сферу). Йдеться про доктрину лесеферизму (від франц. «Laissez faire, laissez passer!»: «Не заважайте, дайте діяти!»), відповідно до якої державі необхідно бути дешевою, виконувати мінімальні функції, що і вже само по собі буде благом для суспільства. Проте, ідеї лесеферизму не витримали випробування часом, не знайшли підтримки у політиків і були різко негативно сприйняті звичайними громадянами.

Етатизм (від франц. «etat» – держава) – це наукова течія, представники якої пропагують максимальне втручання держави в соціально-економічне життя суспільства. До різновидів етатизму зараховують:

— дирижизм (dirigisme) – цілеспрямована політика втручання держави в соціально-економічне життя, яка виникла у Франції в 30-ті роки XX століття. Він передбачає регламентацію економічних і соціальних процесів, що складається з комбінації фіскально-бюджетних і грошово-кредитних заходів, а також регулювання цін, інвестицій, соціальних виплат, зовнішньої торгівлі при збереженні основ ринкової економіки;

— патерналізм – політика адресної державної підтримки окремих соціальних груп населення. Прихильники патерналізму виступають за максимальне державне регулювання соціальної сфери;

— патронаж (patronage) – політика бюджетного субсидування, створення фіскальними та іншими способами пільгових умов для функціонування певних секторів економіки (дрібного бізнесу і деяких галузей промисловості, сільського господарства тощо).

В сучасних умовах політика етатизму широко критикується у наукових колах. Лідер школи монетаристів Мілтон Фрідмен вбачав в її проведенні загрозу свободі та стабільності суспільства, називав урядові структури джерелом соціальної напруги і корупції, вважав державну діяльність протилежністю справжньої ринкової економіки.

Таким чином, у країнах із розвинутою ринковою економікою фінанси – об'єкт боротьби ідеологій, наукових доктрин, політичних переконань, уявлень про соціальну справедливість. Як серцевина соціально-економічних відносин та політико-ідеологічних питань вони зосередили в собі фундаментальність філософії, прагматизм політики та раціональність економіки. Сучасні фінанси в країнах з розвинутою ринковою економікою – продукт глобальної конвергенції політичних, економічних та соціальних інститутів. Зважаючи на ці обставини, було б дивним, якщо б у західній науці існувало єдине бачення сутності фінансів та їхньої ролі у суспільному житті. В сучасній західній фінансовій науці відповідно до структурних елементів, які охоплюються у якості предмету вивчення, сформувалися чотири основні напрями фінансових досліджень, які розвиваються дещо відокремлено один від одного:

— державні фінанси (public finance);

— фінанси приватного сектору (finance, business finance);

— фінансові ринки (market finance);

— міжнародні (світові) фінанси (international (global) finance).

Західні науковці доводять, що між цими напрямами мало спільного з точки зору мети, функцій і результатів, а тому у фінансовій науці їх вивчають як самостійні сфери, не пов'язуючи між собою в єдине ціле (табл. 1.2). Зокрема, як зазначають американські вчені Е. Фама та М. Міллер, мотиви функціонування державних фінансів і фінансів приватного сектору настільки різняться між собою, а між приватним і колективним секторами така величезна дистанція, що вони не можуть мати спільного визначення, хоч і ті, і другі можна інтерпретувати як науку про ефективне розміщення (алокацію) іманентно обмежених ресурсів в умовах конкурентного застосування з метою забезпечення потреб суспільства в благах і послугах.

Таблиця 1.2

Альтернативні теоретико-концептуальні підходи до сутності фінансів у західній фінансовій науці

Автор	Зміст трактування поняття
Державні фінанси (public finance)	
Генрі Адамс, американськеий учений	Наука фінансів має справу з державними видатками і доходами, досліджує ті різноманітні зв'язки, що з необхідністю супроводять ці видатки і доходи, аналізує потреби держави та способи їх забезпечення.
Карл Шоуп, колишній президент Міжнародного інституту державних фінансів, професор Колумбійського університету	Наука державних фінансів описує й аналізує функціонування державних фінансів з боку грошових асигнувань, соціальних виплат і методів фінансування цих потреб за допомогою податків, позик, іноземної допомоги та емісії грошей.
Поль Годме, французький вчений, фахівець з фінансового права	Державні фінанси – це суспільне багатство у формі грошей і кредиту, яке перебуває в розпорядженні органів держави.
Девід Свейн, американський учений	Державні фінанси і бюджет – це грошові фонди суспільного користування, що знаходяться в розпорядженні органів державної влади, довірені управлінню урядовим установам, витрачаються на ухвалені суспільством цілі, підзвітні платникам податків, від яких вони надійшли.
Девід Хайман, американський учений	Державні фінанси – сфера економічного знання (economics), що вивчає державну діяльність та альтернативні способи фінансування державних видатків.
Шарль Бланкарт, професор Берлінського Гумбольдт-університету	Фінансова наука – економічний аналіз державної діяльності.
Фінанси приватного сектору (фінанси бізнес-структур) (finance, business finance)	
Ейсан Нікбахт, Анжеліко Гроппеллі, американські вчені	Фінанси – це застосування різноманітних прийомів та методів для максимізації достатку (або загальної вартості) фірми.
Фінансові ринки (market finance)	
Зві Боді, Роберт К. Мертон, лауреат Нобелівської премії з економіки (1997)	Фінансова система включає ринки, посередників, фірми, що надають фінансові послуги та інші інституції, за допомогою яких домогосподарства, приватні компанії та урядові організації реалізують фінансові рішення, які вони приймають.
Міжнародні (світові) фінанси (international (global) finance)	
Дж. Менвіл Херріс	Міжнародні фінанси – це економічна сукупність часу і невизначеності щодо рішень, які стосуються декількох різних країн з урахуванням того, що кожна суверенна держава має власну валюту, свої закони бізнесу і політичні системи.

Особливе місце у сукупності фінансових відносин займають державні (публічні) фінанси, які володіють низкою специфічних рис. Для прикладу, від фінансів приватного сектору вони відрізняються такими ознаками:

— імперативним характером, оскільки діяльність держави фінансується переважно з податків, які стягуються в примусовому порядку;

— держава (в силу унікальної, монопольної природи діяльності) не підлягає впливу конкуренції – фундаментальної умови господарювання на вільному ринку;

— характером мотивації: якщо прибутковість – самоціль приватного господарства, то державним фінансам невідоме поняття рентабельності, вони підпорядковані вищим, іноді нематеріальним інтересам держави і суспільства;

— послуги державних установ і суспільні блага за певних умов можуть оплачуватися з державного бюджету в принципі незалежно від істинної потреби в них, їх якості й вартості. Разом з тим і в сфері державних фінансів діють критерії економії та ефективного використання наявних завжди обмежених коштів.

Таким чином, не випадаючи повністю зі структури ринкових механізмів, державні фінанси вирізняються з-поміж них своїм змішаним характером, поєднуючи економічні, квазіекономічні і позаекономічні риси. Державні фінанси у фінансовій науці є джерелом постійної боротьби наукових поглядів, ідей та переконань. У праці «Межі свободи» лауреат Нобелівської премії Джеймс Б'юкенен зазначає, що держава здатна творити суспільне благо, але при певних умовах, масштабах і характері діяльності вона стає джерелом антиблага, породжуючи шкідливі зовнішні ефекти (корупцію, бюрократизм, неефективність, марнотратство тощо). Відтак, проблема міри державного втручання в економічне життя, «…того, що уряд повинен узяти на себе, і що повинен залишити іншим» (Вільям Джевонс (1835-1882) є одним із «вічних» питань фінансової науки, яке залишається актуальним і донині.

1.2. Соціально-економічні моделі та особливості організації фінансових систем країн з розвиненою ринковою економікою

У будь-якій країні фінансові відносини функціонують в межах певної системи. Фінансова система виникла з появою держави і нерозривно пов'язана з її функціонуванням. За допомогою фінансової системи держава накопичує і використовує ресурси для утримання свого апарату, а також направляє їх на виконання своїх функцій. Фінансова система охоплює грошові відносини між державою і підприємствами, організаціями, державою і населенням, між підприємствами й всередині них.

Сучасні фінансові системи країн з розвинутою ринковою економікою формувалися, з одного боку, під впливом розвитку світової економіки і міжнародної фінансової практики, появи нових моделей втручання держави у соціально-економічні процеси на основі поєднання елементів етатизму і кейнсіанської теорії макроекономічного регулювання та рекомендацій щодо встановлення переважно монетарних обмежень розвитку ринкового саморегулювання, а з іншого – в умовах посилення інтеграційних процесів і на базі національних традицій перерозподілу ВВП.

Хоча в сучасних умовах відбулася помітна уніфікація (особливо у царині оподаткування) фінансових систем країн з розвинутою ринковою економікою (наприклад, країн ЄС), а більшість ринкових трансформацій було здійснено за однаковими принципами, доводиться констатувати, що досі немає навіть двох високорозвинутих країн, фінансові системи яких можна було б вважати практично ідентичними. Адже фінансова система держави, з одного боку, є відображенням форм і методів використання фінансів в економіці, а з іншого – її структура та функціональні елементи визначаються типом і моделлю економічної системи країни і, в значній мірі залежать від: суспільного устрою; характеру та масштабів діяльності держави; методів та ступеня втручання держави в економіку; типу соціальної політики; характеру міжнародної діяльності; історичних тенденцій та рівня демократизації суспільства (табл. 1.3). Відтак, без перебільшення можна сказати, що характер організації, структура й довершеність фінансової системи та механізм її функціонування

виступають свого роду індикатором економічного розвитку держави та добробуту її народу.

Таблиця 1.3

Вплив типу економічної системи на структуру та рівень розвитку фінансової системи

Тип економічної системи / Характерні ознаки	Командно-адміністративна економіка	Ринкова економіка вільної конкуренції	Перехідна економіка	Регульована ринкова економіка
1. Форма власності	Державна	Приватна	Поява корпоративного сектору і приватної власності	Державна і приватна
2. Рівень централізації фінансових ресурсів	Надмірна централізація (більше 80%) через державний бюджет	Спрацьовує дія аллокаційної функції державних фінансів	Пропорції перерозподілу фінансових ресурсів часто змінюються, залежно від фінансових пріоритетів	Від 25 до 60 відсотків
3. Використання фінансових інструментів	Планове управління і централізоване ціноутворення	Активне використання фінансових інструментів та важелів	Недостатнє	Поєднання регулюючої ролі держави із ринковою конкуренцією
4. Рівень розвитку фінансової системи	Спрощена і дещо примітивна	Досягає довершеності	У стадії розвитку і удосконалення	Досягає довершеності
5. Основні сфери і ланки фінансової системи	Державний бюджет і фінанси державних підприємств	Усі сфери та ланки достатньо розвинуті, пріоритетну роль відіграє фінансовий ринок і корпоративний сектор	На стадії формування фінансовий ринок, система державного кредиту, недостатній розвиток фінансового посередництва	Усі сфери і ланки достатньо розвинені, а структурне співвідношення між ними визначається моделлю економіки

Незважаючи на те, що на організацію фінансових систем країн з розвиненою ринковою економікою впливають національні, регіональні та глобальні особливості, загалом у

широкому розумінні вони розбудовуються на основі таких соціально-економічних моделей:

1. Американська модель, що базується на індивідуалізмі її учасників і принципах лібералізму. Вона всіляко заохочує підприємницьку активність, прагнення до збагачення найактивнішої частини населення. Хоча малозабезпеченим групам створюється прийнятний рівень життя за рахунок різних пільг і допомог, загалом має місце значне майнове розшарування. Проте соціальна напруга пом'якшується через наявність порівняно рівних можливостей для особистого успіху в умовах ліберальної ринкової економіки і демократичних форм державності.

2. Західноєвропейська модель менш уніфікована, а тому важко виокремити її найхарактерніші особливості. Так, із традиційної континентальної західноєвропейської моделі випадає британська – більш схожа до американської; чи скандинавська модель держави загального добробуту. Разом з тим, західноєвропейську модель (точніше кажучи, її континентальний варіант) можна охарактеризувати як корпоративну модель, тобто таку, що базується не стільки на індивідуалізмі своїх учасників, скільки на їх господарських, професійних, профспілкових та інших об'єднаннях (так званих первинних корпораціях), що реалізують свої групові інтереси, часто через соціальні протести і зіткнення. Гармонізацію цих інтересів забезпечує економічно сильна держава; інтереси приватного бізнесу часто обмежуються в інтересах решти учасників суспільства; соціальні гарантії загалом високі, а тому майнове розшарування незначне.

3. Японська модель часто називається комуналістською через прихильність японців до комуналізму (общинності), тобто превалювання колективних інтересів над індивідуальними в будь-якому колективі (общині) – сім'ї, окрузі, компанії. В цій моделі соціальне розшарування незначне і соціальні зобов'язання у багатьох випадках беруть на себе общини, а не держава (як це відбувається у Західній Європі). Схильність до консенсусу в колективі і між колективами знімає соціальну напругу в суспільстві. Проте, варто зауважити, що в XXI ст. ця модель все більше розмивається через наростаючу тенденцію до індивідуалізму.

У західній фінансовій науці залежно від функціонального призначення фінансів переважає звужене трактування фінансової системи у контексті:

— рівня централізації ВВП (серед країн з розвинутою ринковою економікою можна відмітити існування істотних відмінностей у ролі держави в перерозподілі ВВП (цей показник може коливатися від 1/3 до 2/3). З огляду на це прийнято виділяти два типи фінансових систем за рівнем централізації ВВП: ліберальні фінансові системи (американська модель (30-35%) – США, Японія; і частково західноєвропейська (35-40%) – Великобританія); соціально-орієнтовані фінансові системи (частково західноєвропейська модель (40%-45%) – Австрія, Німеччина, Франція та скандинавська (50-60%) – Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія);

— ресурсного забезпечення потреб економіки (серед усього розмаїття фінансових систем країн з розвинутою ринковою економікою можна виділити два полярні типи, які відрізняються особливостями інвестиційного і корпоративного права – американську (market-based financial system) та європейську (bank-based financial system). У даному випадку тип фінансової системи визначається рівнем державного захисту прав інвесторів. Згідно такого підходу, фінансова система – це сукупність ринків та інших інститутів, які використовуються для укладання фінансових угод, обміну активами і ризиками. Вона об'єднує ринки фінансових інструментів, фінансових посередників, фірми, які пропонують фінансові послуги, і органи, що регулюють діяльність усіх цих установ.

1.3. Характеристика фінансових систем зарубіжних країн (з позиції рівня централізації ВВП)

Ефективність організації фінансів та прагматизм реалізації фінансової політики в державі в першу чергу пов'язують із досконалістю побудови та дієздатністю державних фінансів. Недаремно значна частина науковців, говорячи про фінанси апріорі, розуміє під цим явищем саме, а часто і тільки, державні фінанси, які значною мірою визначають стан економіки розвинутих країн. Відтак,

фінансова система у зарубіжній науці нерідко ототожнюється з системою державних фінансів. Тому доцільно розглянути їхню еволюцію, загальні риси і тенденції.

У розвинутих зарубіжних країнах система державних фінансів об'єднує такі ланки фінансових відносин:

1) центральний та місцеві бюджети;

2) державний кредит і кредити місцевих органів влади, а у федеративних державах – і кредити членів федерації;

3) спеціальні позабюджетні фонди;

4) фінанси державних та муніципальних корпорацій.

Структура головної складової системи державних фінансів – бюджетної системи, залежить від державного устрою. Вважається, що в унітарних державах бюджетна система містить дві ланки: центральний бюджет і численні місцеві бюджети (бюджети міст, округів, сільських округів і т.д.). У федеративних державах бюджетна система складається з трьох ланок: центрального (або федерального) бюджету; бюджетів членів федерації (штатів у США, провінцій у Канаді, ландів – земель у Німеччині, кантонів – у Швейцарії і т.д.); бюджетів місцевого самоврядування.

Насправді, кожна країна має індивідуальну, властиву тільки їй бюджетну систему. Незважаючи на різноманіття і безліч місцевих бюджетів у зарубіжних країнах, вони можуть бути згруповані у визначені системи.

Для зарубіжних країн характерна, як правило, три– (Швеція, Великобританія, Японія, Норвегія, Фінляндія, Польща) або чотирирівнева система бюджетів (Франція, ФРН, США). Її провідною ланкою у будь-якій країні є центральний бюджет, в якому акумулюється основна частина коштів, які надходять у розпорядження уряду в процесі розподілу і перерозподілу ВВП. У більшості країн з ринковою економікою основну частину доходів центрального бюджету забезпечують податкові надходження – їхня частка складає близько 9/10 загального обсягу доходів (86,9% – у КНР, 89,2% – у ФРН, 92,7% – у Франції). Особливістю бюджетної практики розвинутих країн є те, що прямі податки мають порівняно більше фіскальне значення. За центральним бюджетом, зазвичай, закріплюють найважливіші види податків – податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток корпорацій, акцизи, податок на додану вартість (податок з обороту), а також митні платежі. В окремих країнах до

центрального бюджету також зараховуються внески на соціальне страхування, які прирівнюються до податкових платежів. Наприклад, у США вони формуються 1/3 сукупного обсягу доходів федерального бюджету, а в Великобританії – близько 1/5 доходів державного бюджету. В сукупності частка податків і страхових внесків у доходах федерального бюджету США складає 96-98% загального обсягу, у Великобританії – більше 85%.

Структура видатків центрального бюджету в країнах з ринковою економікою залежить від багатьох чинників (особливостей соціально-економічної політики, рівня економічного розвитку, геополітичної ваги тощо). З центрального бюджету, як правило, фінансуються державне управління та міжнародна діяльність, національна оборона, соціальний захист та соціальна безпека, регулювання економічного розвитку, субсидії та кредити країнам, що розвиваються та ін. Важливе місце у структурі видатків центрального бюджету займають асигнування на національну оборону – у США вони складають, в середньому, 18-20% сукупних видатків, у країнах Західної Європи – 10-13%. Важливою особливістю видаткових частин центральних бюджетів розвинутих країн є наявність видатків на допомогу іншим державам. Для прикладу, на допомогу в розвитку найбідніших країн Швеція, Норвегія, Люксембург виділяють щорічно 1% від національного доходу (найвищі показники серед країн ОЕСР), Нідерланди – 0,75%, Великобританія – 0,56%, Франція і Швейцарія – 0,46%, ФРН – 0,4%, тоді як США – всього 0,2%, Японія – 0,18% національного доходу.

Наступною за своїм значенням ланкою системи державних фінансів є місцеві фінанси. В сучасних умовах існує загальносвітова тенденція до підвищення ролі та впливу місцевих органів влади: зростають масштаби місцевого господарства, зростає їхня залежність від крупного капіталу, розширюються та ускладнюються функції місцевої влади. Все це веде до підвищення ролі та значення місцевих фінансів у фінансовій системі країни.

Хоча до складу місцевих фінансів у західній науці, зазвичай, зараховують місцевий (муніципальний) кредит, муніципальні та регіональні цільові фонди, провідною їхньою ланкою у будь-якій країні залишаються місцеві бюджети.

Структура місцевих бюджетів визначається державним устроєм та адміністративно-територіальним поділом країни. Для прикладу, у США до їхнього складу зараховують бюджети штатів, графств, муніципалітетів; у ФРН – бюджети земель і громад; у Польщі – бюджети воєводств, повітів і ґмін. Як правило, за кожним із цих рівнів місцевих бюджетів закріплені власних перелік видаткових повноважень та власні джерела доходів. Однак, в цілому на частку місцевих бюджетів у федеративних країнах припадає 40-50% сукупних бюджетних ресурсів, тоді як в унітарних державах – близько 30%.

Як і в Україні, у зарубіжній практиці ресурси місцевих бюджетів переважно спрямовуються на задоволення соціальних потреб: фінансування системи освіти, соціального захисту і безпеки, медичне страхування та обслуговування. Однак, в останні роки місцеві бюджети все частіше розглядаються як важливий інструмент регулювання економічних процесів, що виявляється у швидкому зростанні видатків економічного спрямування (розвиток місцевої економіки, розбудова інфраструктури тощо).

Специфічною ланкою державних фінансів є цільові урядові фонди, які, як правило, відокремлені від центрального бюджету і володіють значною самостійністю. У більшості випадків управління такими фондами здійснюють органи центральної влади, однак деколи такими повноваженнями наділяється місцева влада. До цільових урядових фондів зараховують фонди соціального та медичного страхування, різноманітні економічні фонди (економічного стимулювання, підтримки бізнесу, фінансово-кредитні (CDC Group (Корпорація з розвитку Співдружності) у Великобританії, Commodity Credit Corporation, Reconstruction Finance Corporation у США).

Первинною метою створення позабюджетних урядових фондів було фінансування цільових заходів, однак згодом їх почали розглядати також як фінансовий резерв уряду, який можна задіяти у випадку фінансових труднощів. На відміну від бюджетів, цільові урядові фонди підлягають значно слабшому контролю зі сторони парламенту, що підвищує маневреність в управлінні їхніми фінансовими ресурсами і створює в уряду додатковий інтерес щодо їхнього створення.

Самостійну ланку державних фінансів становлять фінанси державних корпорацій. Їхнє виникнення пов'язане із розвитком публічного сектору економіки у країнах Західної Європи (Великобританії, Франції, Італії, ФРН, Австрії) у післявоєнний період. Головним завданням формування публічного сектору було стимулювання економіки країни шляхом надання підтримки суспільно важливим галузям господарства з низькою рентабельністю (транспорту, енергетиці, вугільній промисловості та ін.).

Залежно від типу корпорації, вони володіють певним ступенем виробничої, комерційної та фінансової самостійності. Втім, більшість державних корпорацій у зарубіжних країнах функціонують як звичайні суб'єкти господарювання ринкового сектору, а державне втручання у їхню діяльність обмежується схваленням фінансових планів та участю у розподілі прибутку.

З 80-х років роль фінансів державних корпорацій як складової державних фінансів неухильно знижується. Причиною цього є те, що у багатьох країнах Європи у 80-90-х роках було проведено кілька етапів роздержавлення і приватизації державного сектору економіки з метою підвищення ефективності його роботи і зменшення тиску на бюджет. Завдання в ході приватизації ставились різноманітні – від забезпечення конкурентоспроможності економіки, економії бюджетних витрат, до спроб стабілізувати державні фінанси та зменшити державний борг. Однак, навіть після цього державні корпорації відіграють достатньо вагому роль у таких галузях економіки країн Європи як:

— залізничний транспорт: SNCF (Франція), Deutsche Bahn AG (Німеччина), East Coast Main Line Company, Diesel Trains, BRB (Residuary) Limited, London and Continental Railways (Великобританія), Ferrovie dello Stato Italiane (Італія);

— громадський транспорт: RATP Group (Франція), EuskoTran (Іспанія);

— поштовий зв'язок: Royal Mail, Post Office Ltd, Heathrow World Distribution Centre (Великобританія), Correos (Іспанія), Poste italiane S.p.A. (Італія);

— телекомунікації: P et T (Франція), Teracom (Швеція), RTVE (Іспанія), RAI (Італія), Telenor Group (Норвегія);

— будівництво шляхів: ASFiNAG (Австрія), ANAS (Італія);

— нафтогазова промисловість: Eni S.p.A. (Італія), Statoil ASA (Норвегія);

— електроенергетика: Réseau de Transport d'Électricité (Франція), Enel S.p.A. (Італія);

— ядерна енергетика: National Nuclear Laboratory (Великобританія);

— банківська справа: Cassa Depositi e Prestiti (Італія); Lloyds Banking Group – 41% капіталу належить державі, The Royal Bank of Scotland Group – 84% (Великобританія); Ex-ImBank of the USA (США); Development Bank of Japan Inc., Japan Bank for International Cooperation (Японія); Bank of China, China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China, Agricultural Bank of China (Китай);

— алюмінієва промисловість: Norsk Hydro ASA (Норвегія);

— високі технології: Finmeccanica (Італія).

У зв'язку з глобальною фінансовою кризою 2008-2009 рр. у країнах Європи було проведено серію заходів з націоналізації «проблемних» компаній. Так, у Великобританії у 2008 році було націоналізовано компанію з управління активами Northern Rock (Asset Management), комерційний банк Bradford & Bingley, на базі яких у 2010 році було засновано державну холдингову фінансову компанію UK Asset Resolution Ltd. Крім цього, у 2010 році було також засновано UK Financial Investments Ltd – компанію з управління державними активами Великобританії (державною часткою у Lloyds Banking Group, The Royal Bank of Scotland Group та ін.).

У країнах Бенілюксу фінансова криза призвела фактично до банкрутства фінансової групи Dexia – одного з найбільших європейських холдингів. У рамках антикризових заходів уряди Бельгії, Франції та Люксембургу націоналізували бельгійські та французькі активи групи на суму близько 5 млрд. євро і надали допомогу банку на 6,4 млрд. євро. У 2008 році також було націоналізовано бельгійський банківсько-страховий холдинг Fortis (входив до 10-ти найбільших у світі), який в подальшому було реструктуризовано і виставлено на продаж. Один із найбільших банків Європи німецький Commerzbank передав уряду Німеччини 25% власних акцій взамін на фінансову допомогу обсягом 10 млрд. євро.

1.4. Еволюція та сучасні риси державних фінансів у країнах з розвинутою ринковою економікою

Як показує світова практика, сучасні державні фінанси розвинутих країн значною мірою завдячують своїми рисами особливостям державотворення, розвитку економіки, соціальним параметрам і навіть традиціям, менталітету населення, що формувалися упродовж багатьох століть. Наприклад, окремі елементи державних фінансів Великобританії (принципи організації бюджетного процесу та основні підходи до ведення державної діяльності) було сформовано ще у XVII ст. При цьому досягнення в обмеженні прав монарха у сфері фінансів, які можна спостерігати у цій державі вже з XIII ст., тісно корелюють із роллю держави в економіці та масштабами перерозподілу ВВП сьогодні, рівень яких є нижчим від країн-сусідів, зокрема Франції та Німеччини.

Натомість у Франції впродовж тривалого історичного періоду підтримувався абсолютизм та жорстка централізація, що знайшло відбиток на параметрах і структурі державних фінансів цієї країни в даний час. Тривалі періоди відсутності єдиної державності, наявність великої кількості окремих князівств на території Німеччини зумовили в новітні часи її федеративний устрій та наклали відбиток на структуру бюджетної системи держави. Особлива трудова та соціальна етика населення скандинавських країн зробила можливим у XX ст. виникнення моделі держави загального добробуту, що базується на принципах співучасті та солідарності, громадського контролю у сфері державних фінансів, і дозволяє без жодних негативних наслідків підтримувати найвищий у світі рівень оподаткування, у сукупності із відповідними масштабами компенсаційних дій держави з надання суспільних благ і перерозподілу доходів. Подібних історичних закономірностей та зв'язків можна навести велику кількість. Їх ретроспективне дослідження є ключем до кращого розуміння сучасної структури державних фінансів більшості країн з розвинутою ринковою економікою.

Ретроспективний аналіз системи державних фінансів у зарубіжних країнах дає підстави виділити такі основні тенденції у її розвитку:

1) для всіх розвинутих держав характерною рисою є зростання частки державного сектору в перерозподілі ВВП. Так, якщо в середньому в 10 найрозвинутіших країнах у 1870 році загальні видатки держави відносно ВВП становили лише 10%, то на початку XXI ст. вони зросли до 47% від ВВП. Загалом можна виділити два етапи різкого збільшення державних видатків:

— на початку XX століття (якщо з 1870 до 1913 рр. збільшення державних видатків в середньому відбулося лише на 3%, то за наступні сім років – з 1913 до 1920 рр., – вже на 7%, що можна пояснити зростаючими військовими видатками у роки першої світової війни);

— у другій половині XX століття відбулося особливо різке і характерне практично для усіх розвинутих країн зростання державних видатків (якщо ще в 1960 році середній показник централізації ВВП становив 29% і відхилення від середнього значення в цілому було незначним, то в 1980 році він склав 43%, а на рубежі тисячоліть – 47%; особливо показовим у даному випадку є досвід Швеції, яка з кінця XX століття є світовим лідером щодо параметрів перерозподілу ВВП через систему державних фінансів, хоча наприкінці XIX ст. – початку XX ст. даний показник у цій країні був чи не найнижчим серед європейських країн – 6% у 1870 та 10% у 1913 рр.);

2) як державні фінанси загалом, так і державні бюджети в розвинутих демократичних країнах мають чітко виражений перерозподільчий і соціальний характер: частка трансфертів у видатках державного бюджету становить 55–70%, а витрати на товари і послуги, затрати на постачання суспільних благ знаходяться на рівні 15–30%. Для країн з розвинутою ринковою економікою характерний невисокий рівень участі держави у видатках капітального характеру. Натомість аналіз структурних особливостей державних видатків вказує на чітко виражену їх соціальну спрямованість. Хоча треба зауважити, що в цьому контексті мають місце міждержавні відмінності. Наприклад, Великобританія, на відміну від США та Японії, проводить доволі активне бюджетне фінансування економічних (пов'язаних з розвитком інфраструктури і нарощуванням потенціалу окремих галузей економіки) та соціальних програм. Німеччина приділяє більше уваги, ніж Великобританія, розбудові соціальної складової

функціонування держави, але не надає особливого значення використанню регуляторних можливостей капітальних видатків бюджету. Франція розвиває розгалужений соціальний сектор і при цьому намагається згладжувати структурні диспропорції економіки шляхом інтервенцій з бюджету. Швеція централізує більше 50% ВВП для фінансового забезпечення виконання державою її економічних функцій і вирішення соціальних завдань.

Порівнюючи динаміку рівня оподаткування Швеції, Франції, Німеччини, Великобританії, США і Японії, доводиться констатувати, що з одного боку, європейська інтеграція супроводжується регіональною податковою конвергенцією, але з іншого – не здійснює визначального впливу на розвиток світового оподаткування. Триває своєрідна конкурентна боротьба між об'єднаною Європою з її бажанням обмежити функціонування вільного ринку ефективним втручанням держави в соціально-економічні процеси й рештою високо розвинутих країн світу, які переконані у більшій ефективності ринкового саморегулювання, ніж фінансової діяльності держави. Водночас, нещодавнє звуження меж податкової експансії у Швеції, Німеччині, США та Японії наштовхує на думку про посилення ліберальних тенденцій у розвитку світового оподаткування.

Загалом упродовж півстолітнього періоду (1955-2005 рр.) Швеція, Франція, Німеччина й Великобританія акумулювали в бюджетній системі більшу, ніж неєвропейські високорозвинуті країни США і Японія, частку ВВП. Більше того, якщо за цей період часу Великобританія підвищила рівень оподаткування з 30 до 37% ВВП, Німеччина – з 31,6 до 38,8%, Франція – з 33,5 до 44%, то Швеція збільшила податкову експансію вдвічі (з урахуванням того, що в 1990-2005 рр. відбулися помітні зміни в напрямку податкової лібералізації). Натомість США в 1955-2005 рр. дотримувались позиції мінімального розширення меж фінансової діяльності держави (акумулювали в бюджетній системі близько 25-30% ВВП), а Японія розвивала ліберальну податкову стратегію, централізуючи 17–32% (у 2005 році – 26,4%) ВВП.

Ще більш помітними є відмінності між фіскальними сферами Швеції, Франції, Німеччини, Великобританії, США та Японії за співвідношенням окремих податків і податкових

платежів у структурі оподаткування. Ці відмінності дають змогу окреслити національні підходи до використання фіскальних можливостей й регуляторного потенціалу перерозподілу ВВП;

3) державні бюджети розвинутих країн мають явно виражений дефіцитний характер. Так, в 1996-2007 рр. бюджет розширеного уряду (бюджети всіх рівнів плюс державні позабюджетні фонди) в країнах зони євро зводилися з дефіцитом у розмірі 0,9–4,3% від ВВП, в Японії 3,8–8,2%, в США 0,7–4,9%. Профіцит державного бюджету є швидше виключенням із правил, що дуже рідко зустрічається у провідних економіках (США в 1998-2000 рр., Великобританії в 1998-2001 рр.), і частіше має місце в середніх і малих економіках (Норвегія, Нова Зеландія і Сінгапур, Австралія, Канада, Південна Корея, Швеція, Данія і Фінляндія з кінця 1990-х рр.), хоча і в цих країнах профіцит більше характерний лише для останніх двох десятиліть.

Основною причиною перманентного дефіциту державного бюджету в розвинутих країнах є постійно зростаючі в XX ст. і, особливо, на початку XXI ст. державні витрати (в т.ч. зумовлені дискреційними фінансовими заходами стимулювання ділової економічної активності в умовах кризових явищ). При цьому важливо зазначити, що країни з розвинутою ринковою економікою мають більші можливості покривати ці витрати за рахунок дефіцитного фінансування, у зв'язку з тим, що в їхньому ВВП більшу роль відіграє внутрішній попит і внутрішній ринок, на якому більше можливостей для масового випуску державних цінних паперів. Дефіцити державного бюджету закономірно провокують зростання державного боргу, який в основному складається із боргових цінних паперів, які міністерство фінансів випускає для покриття бюджетного дефіциту.

В європейських країнах з розвинутою ринковою економікою державний борг складає понад 80% від ВВП, в США – 98%, в Японії навіть перевищує обсяг ВВП у два рази і складає понад 200% ВВП (табл. 1.4). Динамічне зростання державного боргу в країнах з розвинутою ринковою економікою упродовж останніх років зумовлене дією переважно двох факторів – втратою доходів у результаті колапсу цін на фінансові активи і нерухомість, і дією автоматичних стабілізаторів та дискреційних фінансових

заходів зі стимулювання економічної активності в умовах кризових явищ;

Таблиця 1.4

Державний борг і наслідки фінансової стабілізації та антикризових заходів у країнах з розвинутою ринковою економікою

Країна	Валовий державний борг			Втрати від фінансової стабілізації
	2008	2010 (прогноз)	2008-2010	
	у % до ВВП	у % до ВВП	зміни у %	у % до ВВП
Канада	64	77	13	4,4
Франція	67	80	13	1,8
Німеччина	67	87	19	3,1
Італія	106	121	15	0,9
Японія	196	227	30	1,7
Великобританія	52	73	21	9,1
США	71	98	27	12,7

4) характерною рисою фінансової політики розвинутих держав є її інкременталістський, тобто стабільний, виважений характер. Потрібно зазначити, що в умовах розвинутої ринкової економіки формування видатків бюджетної системи з огляду на їхню відповідність потребам соціально-економічного розвитку, як правило, не викликає особливих нарікань. Кожна високорозвинута країна має традиційний для себе, випробуваний на ефективність часом, пакет економічних і соціальних програм, який здебільшого не зазнає радикальних змін на короткостроковому проміжку часу. Так, обсяги фінансування видаткових програм змінюються з року в рік лише на незначний відсоток, і тенденція до зміни пропорцій є чіткою та прогнозованою.

Набагато складнішим завданням для цих країн є ефективне використання фіскально-регуляторного потенціалу оподаткування. Хоча, треба зазначити, що до питання змін у податковій системі в країнах з розвинутою ринковою економікою також підходять виважено – ставки податків коригуються поступово лише на незначний відсоток, а нові механізми оподаткування інкорпоруються повільно з метою запобігання негативному впливу на стан державних фінансів, ринкову та соціальну структуру. За суттю більшість

податкових реформ у країнах з розвинутою ринковою економікою зводиться до удосконалення національного фіску. Навіть якщо докорінні зміни в оподаткуванні можуть позитивно вплинути на динаміку ВВП і державні фінанси в перспективі, то на короткостроковому проміжку часу слід очікувати певне сповільнення економічного розвитку, пов'язане з адаптацією суб'єктів ринку до нового податкового середовища. З огляду на це країни з розвинутою ринковою економікою (зокрема, наприклад, країни Західної Європи) часто виявляють податкову інерцію – не вважають за доцільне ризикувати досягнутим благополуччям заради можливих позитивних економічних і фіскальних ефектів у майбутньому.

Важливі питання функціонування державних фінансів пов'язані із розмежуванням їх між різними рівнями державного управління. Порівняти пропорції розмежування функцій між рівнями фінансової системи у різних країнах дозволяє показник централізації, який характеризує частку видатків центрального уряду в повному обсязі витрат бюджетної системи. Так, в унітарних державах загалом спостерігається дещо вищий рівень централізації (наприклад, у Франції – 71%); а у федеративних, де фінансова система є трирівневою, дещо менший (зокрема, у США даний показник становить 57%, у Канаді – 40%).

1.5. Загальна характеристика фінансових систем зарубіжних країн (за рівнем ресурсного потенціалу забезпечення потреб економіки)

Фінансові системи розвинутих країн відрізняються не лише за рівнем централізації ВВП, але й за рівнем ресурсного потенціалу забезпечення потреб економіки (сума активів банківської системи і цінних паперів) та рівнем державного захисту прав інвесторів. У результаті історичних традицій та особливостей інвестиційного й корпоративного права сформувалися два полярні за організаційною структурою типи фінансових систем в країнах з розвинутою ринковою економікою – ринково-орієнтована (market-based financial system) фінансова система американського (англосаксонського) типу та банківсько-орієнтована фінансова система

(bank-based financial system) європейського (континентального) типу. При аналізі специфіки функціонування цих фінансових систем основна увага акцентується на особливостях поєднання організаційно-економічного механізму фінансів приватного сектору (корпоративних фінансів) як базового елементу фінансової системи із функціонуванням та державним регламентуванням фінансового ринку. Йдеться про особливу систему організації фінансових відносин корпорацій, фінансового ринку і держави в умовах розвинених ринкових відносин.

У країнах з розвинутою ринковою економікою корпорація є базовим суб'єктом фінансової системи і фінансового ринку і, водночас, суб'єктом права (підприємницька, фінансова та інвестиційна діяльність корпорації (як і інших форм організації підприємництва і капіталу) регламентується законодавчо). У свою чергу фінансова (формування капіталу) та інвестиційна (розподіл капіталу за напрямами вкладень) політика, що проводиться корпорацією, визначається зовнішнім середовищем її функціонування (зокрема, державним регулюванням, кон'юнктурою внутрішнього та світового фінансових ринків, міжнародною фінансовою політикою і національним законодавством). На підприємницьку діяльність корпорації впливають податки, митна та валютна політика. Її фінансова та інвестиційна діяльність тісно пов'язана із фінансовим ринком (насамперед ринком капіталів), де формується попит на капітал і його пропозиція, на основі чого визначаються процентні ставки, а вони в свою чергу позначаються на можливостях корпорації залучати капітал. Правове регламентування діяльності корпорацій на фінансовому ринку (в частині умов і методів залучення капіталу, розміщення цінних паперів) визначається законодавством кожної конкретної країни. Тому особливу увагу, при вивченні даної теми, варто звернути на особливості законодавчого регулювання механізму розподілу власності корпорацій та на порядок формування і поповнення ними капіталу з урахуванням принципів англосаксонського і романо-германського права (табл. 1.5).

Англосаксонське право забезпечує захист інтересів як кредиторів, так і інвесторів, тоді як романо-германське право (поширене в континентальній Європі) в меншій мірі забезпечує захист прав та інтересів інвестора. Відповідно

забезпечення правового захисту дрібних інвесторів в англосаксонському праві сприяє акумуляції капіталів на фондовому ринку й не вимагає значної концентрації корпоративних прав у однієї особи. Якщо права інвесторів не є пріоритетними, це спонукає їх до консолідації пакетів акцій у контрольні пакети для здійснення прямого контролю за підприємствами. Тому в США і Великобританії ключовою складовою фінансової системи є фондовий ринок і цінні папери, тоді як в зоні євро і Японії – банківська система і банківські активи. В основному це стало наслідком історично сформованих відмінностей у соціально-економічних моделях цих країн.

В США і Великобританії з їх індивідуалізмом власність корпорацій дуже розпорошена, а права інвесторів, які передають власні фінансові ресурси в обмін на акції компаній, надійно захищені законодавством. За таких умов формується ринково орієнтована (market-based financial system) фінансова система американського (англо-саксонського) типу, в якій акції корпорацій активно обертаються на фондовому ринку.

При цьому капітал компаній формується і поповнюється (що дуже важливо), шляхом розміщення акцій на фондовому ринку. Іншими словами, компанії для розширення свого фінансового потенціалу звертаються не стільки до свого власного прибутку (він використовується на виплату дивідендів), скільки до емісії цінних паперів – в першу чергу, і до банківських кредитів – у другу. Відтак, характерною ознакою цієї системи є розподіл акцій корпорацій між великою кількістю інвесторів. При цьому структура капіталу компаній диверсифікована, а частки розподілені між окремими акціонерами таким чином, що контрольний пакет акцій не належить жодному з них. Засновники корпорації нічого не втрачають у разі додаткового розміщення акцій серед інших осіб. Дрібні акціонери не зацікавлені у здійсненні прямого контролю за компанією. Таким чином, американський тип фінансової системи базується на функціонуванні ефективного фондового ринку. І саме ринковий механізм забезпечує формування кривої дохідності і ринкової ціни на акції. Окрім цього, фінансова система американського типу створює ринкові умови для розвитку інвестиційного посередництва (насамперед інвестиційних фондів).

Таблиця 1.5

Узагальнення характерних рис та ідентифікаційних ознак європейської та американської фінансових систем

Ідентифікаційна ознака класифікації фінансових систем	**Характерні риси фінансових систем**	
	Американський тип *(США і Великобританія)*	***Європейський тип*** *(країни зони євро і Японія)*
Базові умови функціонування і ключові відмінності в соціально-економічних моделях	Базується на індивідуалізмі учасників і канонах лібералізму	Базується на корпоративізмі та комуналізмі учасників, гармоні-зацію інтересів яких забезпечує економічно сильна держава
Характер фінансової системи	Ринково-орієнтована фінансова система (market-based financial system)	Банківсько-орієнтована фінансова система (bank-based financial system)
Ключова складова фінансової системи	Фондовий ринок	Банківська система
Основний ресурсний потенціал забезпечення потреб економіки	Цінні папери	Банківські активи
Рівень державного захисту прав інвесторів	Англосаксонське (загальне) право забезпечує правовий захист дрібних інвесторів	Романо-германське (континен-тальне) право меншою мірою забезпечує захист прав інвесторів
Механізм розподілу власності	Власність компаній розпорошена між великою кількістю інвесторів, а контрольний пакет акцій не належить жодному з них	Спостерігається висока концентрація прав власності і пряме володіння контрольним пакетом акцій компанії в однієї особи за родинним (общинним) або корпоративним принципом володіння
Механізм формування і поповнення капіталу компаніями	Компанії для розширення свого фінансового потенціалу звертаються не стільки до свого власного прибутку (він використовується на виплату дивідендів), скільки до емісії цінних паперів	Фінансові ресурси залучаються у формі банківських кредитів або шляхом випуску облігацій, що дозволяє власникам контрольних пакетів зберігати контроль за компаніями. Значна частина акцій не обертається на фондових ринках, а випуск акцій не розглядається як спосіб залучення капіталу.
Структура капіталу компаній	Структура капіталу компаній диверсифікована	Структура капіталу компаній менш диверсифікована і формується за рахунок власних прибутків та банківських кредитів
Інституційна та ринкова інфраструктура	Створюються ринкові умови для розвитку інвестиційного посередництва (насамперед інвестиційних фондів)	Створює умови для діяльності банків і договірних ощадних інститутів

На відміну від США та Великобританії фінансова система в ЄС і Японії – з їх корпоративністю і комуналізмом – характеризується домінуванням банків, концентрацією власності та прямим володінням контрольними пакетами акцій корпорацій. Так, наприклад, у Франції, Німеччині та Японії спостерігається висока концентрація прав власності на компанії в однієї особи за родинним або корпоративним принципом володіння. За розрахунками, проведеними щодо 250-ти найбільших компаній, максимальний пакет акцій у володінні однієї особи (групи пов'язаних між собою осіб) у Німеччині, Австрії та Італії перевищує 50 %. В умовах фінансової системи європейського типу фінансові ресурси залучаються, як правило, у формі банківських кредитів або шляхом випуску облігацій, що дозволяє власникам контрольних пакетів зберігати контроль за компаніями. Відтак значна частина акцій не обертається на фондових ринках, а випуск акцій не розглядається як спосіб залучення капіталу. Компанії для залучення коштів більше використовують власні прибутки, або ж звертаються до банківських кредитів, ніж до фондового ринку (тим паче, що банкам належить відчутна частина їх акціонерного капіталу). Відповідно така система не сприяє розвитку інвестиційного посередництва, натомість створює сприятливі умови для діяльності банків і договірних ощадних інститутів.

Резюмуючи треба зазначити, що в сучасних умовах відмінності між американською та європейською фінансовими системами стають дедалі менш відчутними. Більше того, впродовж останнього десятиліття структура фінансових систем розвинутих країн стає все більше схожою до американської. Йдеться передусім про посилення правового захисту інвесторів у Європі, що має сприяти розвитку інвестиційного посередництва. Проте історичні традиції залучення капіталу в консервативній Європі й надалі залишатимуться досить відчутними та визначатимуть тут ще тривалий час структуру механізму фінансового посередництва.

1.6. Загальні риси організації управління фінансами у зарубіжних країнах

Управління фінансами у зарубіжних країнах перебуває у віданні вищих законодавчих органів влади: у США – це Конгрес, у Великобританії – Парламент (Палата громад), у ФРН – Бундестаг, у Франції – Національні збори. Парламенти, зазвичай, мають дві палати – нижню і верхню. У царині управління фінансами на парламенти покладені повноваження щодо формування фінансового законодавства, в тому числі: затвердження бюджету держави та звіту про його виконання; прийняття законів, які впливають на бюджетні показники; встановлення граничного розміру (ліміту) державного боргу тощо. Найважливіші фінансові рішення (наприклад, затвердження державного бюджету) приймається обома палатами парламенту країни.

Безпосереднє управління фінансами перебуває у віданні фінансового апарату, головна ланка якого – Міністерство фінансів. Воно розробляє і реалізує основні напрями фінансової політики країни, в тому числі у сфері оподаткування і державних витрат, здійснює контроль за дотриманням фінансового законодавства. До повноважень Міністерства фінансів також належить складання проекту державного бюджету і подання його на розгляд парламенту.

В окремих країнах можуть існувати певні особливості в організації управління фінансами. Так, у США, крім Міністерства фінансів (Department of the Treasury), яке відповідає за виконання федерального бюджету за доходами, управління державним боргом та ін., функціонує Адміністративно-бюджетне управління при Президентові США (Office of Management and Budget), яке забезпечує формування і виконання видаткової частини федерального бюджету.

У Великобританії управління фінансами здійснює, в основному міністерство фінансів, яке має назву «Казначейство її Величності» (Her Majesty's Treasury). У ФРН управління фінансами також покладено на федеральне міністерство фінансів. У Франції повноваження з управління фінансами розподілені Міністерством бюджету, державної звітності та державної служби і Міністерством економіки і фінансів. Зауважимо, що останнє міністерство було

відновлене у 2012 році на базі Міністерства економіки, промисловості і зайнятості, яке мало достатньо широкі повноваження, що виходили за межі управління фінансовою системою.

Структура органу оперативного управління фінансами визначається повноваженнями, які покладені на Міністерство фінансів, рівнем розвитку фінансової системи, а також національними та іншими особливостями і традиціями. Однак, у всіх розвинутих західних країнах провідними його структурними одиницями є:

— підрозділ, які відповідає на наповнення бюджету: Internal Revenue Service (Служба внутрішніх доходів) у США, Her Majesty's Revenue and Customs (доходи її Величності) у Великобританії, Directorate-General IV у Німеччині. В окремих країнах додатково існують підрозділи, відповідальні за адміністрування акцизів та мита і здійснення контролю за зовнішньою торгівлею: Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (Бюро акцизного оподаткування і торгівлі) у США, Directorate-General III у Німеччині;

— підрозділ, відповідальний за реалізацію боргової політики (емісію державних позик, виплату по них відсотків і погашення державного боргу та ін.): UK Debt Management Office (Великобританія), Bureau of the Public Debt (США), Directorate-General VII (Німеччина). У Німеччині такий підрозділ Міністерства фінансів не тільки реалізує боргову політику держави, але і здійснює загальний нагляд за функціонуванням фінансового ринку;

— підрозділ, відповідальний за регулювання грошового обігу: The Royal Mint (Великобританія), United States Mint (США).

Крім структурних підрозділів, які безпосередньо входять до його складу, при Міністерстві фінансів Великобританії функціонує ще ряд автономних агентство та служб, до найважливіших з яких належать:

— Asset Protection Agency – агентство, створене наприкінці 2000-х років для реалізації політики захисту державних активів і втілення заходів зі стабілізації «проблемних» банків в умовах фінансової кризи;

— National Savings and Investments – державний ощадний банк Великобританії, створений для мобілізації заощаджень

приватних вкладників для фінансування державного сектору економіки;

— Office of Tax Simplification – управління, створене у 2010 році для розробки заходів з удосконалення податкової політики (пошук недоліків податкової системи, які стримують розвиток бізнесу та розробка пропозицій щодо їхнього усунення);

— Office of Budget Responsibility – управління, створене у 2010 році для моніторингу економічної ситуації, складання макроекономічних прогнозів в ході розробки державного бюджету;

— UK Financial Investments Limited – компанія з управління державними активами.

Крім вищезазначених типових підрозділів, до складу Міністерства фінансів США входять також ряд управлінь (внутрішніх фінансів, економічної політики, міжнародних справ, податкової політики, фінансової розвідки), а також спеціальні агентства, серед яких найважливіші:

— Federal Consulting Group – Федеральна консультаційна група, яка надає консультації Міністерству фінансів з питань вдосконалення організації управління фінансами, стратегічного фінансового планування тощо;

— Community Development Financial Institutions Fund – Фонд, який з 1994 року має статус урядового агентства і об'єднує інститути фінансового ринку, які беруть участь у реалізації програм суспільного розвитку. Статус учасника Фонду фінансові інститути (банки, кредитні спілки, кредитні фонди, і громадські фонди розвитку венчурного капіталу) можуть отримати за результатами сертифікації;

— Financial Crimes Enforcement Network – бюро по боротьбі з фінансовими злочинами, яке збирає та аналізує інформацію про фінансові операції з відмивання грошей, фінансування тероризму та інші фінансові злочини. Створене у 1990 році;

— Office of Financial Stability – агентство, створене у 2008 році для реалізації положень Emergency Economic Stabilization Act (Акт про економічну стабілізацію), який передбачає низку антикризових заходів, в тому числі управління проблемними активами;

Financial Management Service – служба, яка забезпечує розрахунково-касове обслуговування усієї системи федеральних фінансів (здійснення розрахунків, облік та

підготовка фінансової звітності за державними витратами). До повноважень цієї служби належать, наприклад, щоденне обслуговування рахунків федерального бюджету, здійснення виплат за соціальним забезпеченням, відшкодування пільг ветеранам, повернення податкового відшкодування, здійснення розрахунків з обслуговування державного боргу тощо.

У структурі Міністерства фінансів Німеччини виділяють 9 Генеральних директоратів (крім тих, які у же раніше згадані):

— Directorate-General Z – організація функціонування міністерства, кадрова робота, професійне навчання і підвищення кваліфікації працівників, інформаційне забезпечення;

— Directorate-General I – вироблення стратегічних напрямів бюджетної політики, прогнозування тенденцій виконання бюджету, проведення макроекономічних досліджень, складання прогнозів розвитку економіки;

— Directorate-General II – складання проекту федерального бюджету, планування доходів і видатків за усіма напрямами бюджетної політики;

— Directorate-General V – координація діяльності уряду, регіональних та місцевих органів влади у сфері фінансових відносин. Врегулювання питань виплати компенсацій за злочини нацизму і вирішення питань власності на землях колишньої НДР;

— Directorate-General VIII – управління державною власністю;

— Directorate-General E – координація економічної та фінансової політики в рамках Європейського Союзу.

Вагому роль в управлінні фінансами у зарубіжних країнах відіграють спеціалізовані органи фінансового контролю, незалежні від уряду і підзвітні парламенту. До повноважень Головного контрольно-ревізійного управління США належать: роз'яснення фінансового законодавства; здійснення контролю за законністю і цільовим використанням бюджетних коштів; контроль за виконанням окремих платіжних операцій; встановлення правил ведення фінансових операцій і звітності у федеральних установах.

У Великобританії таким спеціальним органом є Управління державного контролю, до обов'язків якого входить перевірка законності фінансової діяльності урядових відомств, а також

аудит ефективності та доцільності витрачання державних коштів.

Значну роль у здійсненні фінансового контролю належить органам, підпорядкованим парламенту країни, насамперед, Рахунковій палаті. У Франції ця структура здійснює контроль за виконанням бюджету всіма державними органами як на загальнодержавному рівні, так і на місцях. При цьому Рахункова палата Франції, яка складається з незмінюваних магістрів, наділена також і судовими функціями. Федеральна рахункова палата Німеччини наділена правом розслідування фінансових правопорушень, підготовки і передачі справ до відповідних судів, які спеціалізуються на фінансових суперечках і злочинах, пов'язаних зі зловживанням державними коштами.

1.7. Взаємозалежність фінансових систем різних країн

Світова економічна інтеграція відбувається і буде відбуватися, в першу чергу, як фінансова глобалізація, розвиток і зміцнення міжнародних фінансових відносин.

Глобалізація – сукупність явищ, дій, процесів, які стосуються багатьох країн, народів, усього людства і майбутнього планети.

Виділяють чотири значних специфічних компоненти подібного явища:

— зростаюча інтеграція фінансових ринків і збільшення фінансових потоків між країнами;

— уніфікація умов діяльності на світовому ринку в напрямку створення єдиного простору для виробництва і торгівлі (організаційних, фінансових та інших умов);

— збільшення кількості господарюючих суб'єктів, які керуються при формуванні своєї індивідуальної стратегії транснаціональними або глобальними стратегічними інтересами;

— формування і зміцнення транснаціональних систем регулювання господарських процесів.

Позитивними наслідками глобалізації є усунення фінансових потоків угору (між 1983 і 1995 роками щорічний приріст світового ВВП становив 3,4%; світової торгівлі – 6%), збільшення виробництва, прискорення економічного

зростання і зменшення масштабів безробіття за рахунок створення транснаціональних компаній (ТНК) і вільно-економічних зон (ВЕЗ) за рахунок впровадження вже існуючої ТНК на національний ринок.

Наслідком глобалізації також є зростання взаємозалежності економік різних країн. Взаємозалежність є як позитивним, так і негативним наслідком глобалізації. Якщо відбувається збільшенні доходу в одній країні і відповідно доходу в іншій країні, то це викликає відповідний попит на імпорт у третіх країнах через взаємозв'язок відтворювальних процесів. Ступінь впливу пожвавлення в одній країні залежить від впливу і її експорту на наступний приріст доходу. На основі економічної моделі міжнародного зв'язку ОЕСР були підраховані розміри ефекту передачі економічного зростання чи взаємозалежності. Розрахунки показали, що збільшення витрат у США на 1% призводить до зростання внутрішнього доходу на 1,47%, а у ФРН – на 0,23%, у Японії – на 0,25%, у Канаді – на 0,68%, у країнах ОЕСР в цілому – на 0,74%.

Глобалізація привела також і до посилення розриву між темпами зростання виробництва товарів і послуг реальної економіки і темпами зростання фінансових операцій. З 1991 по 2001 роки курси акцій на біржах Франції і Великобританії виросли вдвічі, а на біржах США – більше ніж утричі.

Фінансові труднощі в одній країні легко поширюються за її межі. Часто досить тільки однієї інформації про те, що десь відбулися неприємні події. Прикладів тому дуже багато. Тільки за останні десятиріччя XX ст. відбулися могутні фінансові потрясіння в Латинській Америці, у Південно-Східній Азії, на просторі колишнього блоку соціалістичних країн. І завжди проблеми виникали спочатку в одній країні (Мексика, Аргентина, Таїланд, Малайзія, Росія й ін.), а закінчувалися всі великою регіональною кризою. Глобалізація призводить до того, що економічні наслідки трагічних подій у США торкнулись практично усього світу. Експерти ООН підрахували, що наслідки вересневих терористичних актів 2001 року в США призвели до скорочення глобального виробництва на суму приблизно в 350 млрд. дол. Найбільше постраждали від потрясінь у США Африка, Азія і Латинська Америка. Найменше відчули на собі негативний ефект Китай і країни Східної Європи.

Питання і завдання для самоперевірки

1. Еволюція яких політичних, економічних та соціальних інститутів, на Ваш погляд, справила найбільший вплив на розвиток фінансів у зарубіжних країнах? Аргументуйте свою відповідь.
2. У чому полягають розбіжності між підходами вітчизняної та зарубіжної фінансової науки до трактування сутності фінансів? Чи можна поєднати ці підходи між собою?
3. Проаналізуйте, яким чином світова економічна криза позначається на розвитку державних фінансів у зарубіжних країнах?
4. В чому полягає головна причина інкременталістського, стабільного характеру фінансової політики у зарубіжних країнах? Відповідь обґрунтуйте.
5. Поясність, яким чином модель економічної системи впливає на рівень розвитку і структуру фінансової системи країни? Яка модель економічної системи представлена в Україні, які її позитивні і негативні сторони?
6. Які негативні тенденції у розвитку системи державних фінансів виділяють в сучасних умовах. Які з них, на Ваш погляд, найбільше загрожують стабільності фінансової системи і чому?
7. Охарактеризуйте структуру ринково-орієнтованої фінансової системи. Поясність, чому в структурі фінансової системи цього типу домінує фінансовий ринок?
8. Виділіть основні риси банківсько-орієнтованої фінансової системи. Перелічіть чинники, які впливають на її формування.
9. Які загальні риси організації управління фінансами у розвинутих країнах? Які зі створених в останні роки у різних країнах спеціалізованих державних агентств та служб доцільно заснувати також в Україні? Відповідь обґрунтуйте.
10. Поміркуйте, в чому відмінність впливу глобалізаційних процесів на розвиток фінансових систем у розвинутих країнах та в країнах, які розвиваються? Яким чином, на Вашу думку, глобалізація позначається на економіці України?

Використана і рекомендована література

1. Андрущенко, В. Л. Соціогуманітарна доктрина західної фінансової думки / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 3-10.

2. Андрущенко, В. Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000.

3. Аткинсон, Э. Б. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник; Пер. с англ., под ред. Л. Л. Любимова / Э. Б. Аткинсон, Дж. Э. Стиглиц. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.

4. Берстембаева, Р. К. Организация государственных финансов в отдельных развитых странах. Учеб. пособие / Р. К. Берстембаева. – Алматы: Институт развития Казахстана, 2001. – 189 с.

5. Бирюков, В. Госсобственность и госсектор в рыночной экономике / В. Бирюков, Е. Кузнецова // МЭМО. – 2002. – № 3. – С. 14-21.

6. Бланкарт, Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт / За наук. ред. проф. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000.

7. Держава – податки – бізнес: (із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): Монографія / [В. М. Сутормінa, В. М. Федосов, В. Л. Андрущенко]. – К.: Либідь, 1992. – 328 с.

8. Дерлиця, А. Ю. Бюджет і суспільний вибір: до основ детермінованості демократичних фінансів / А. Ю. Дерлиця // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія економіка. – 2001. – №8. – С. 12-16.

9. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с.

10. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

11. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб.: [для студ. ВНЗ] / М. І. Карлін; М-во освіти і науки України. – К.: Знання, 2011. – 640 с. – С. 215.

12. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

13. Муравьева, З. А. Финансово-кредитные системы зарубежных стран.: Учеб.-метод. комплекс. 2-е изд., доработанное / З. А. Муравьева. – Мн.: Изд-воМИУ, 2006. – 308 с.

14. Общая теория финансов: Учебник / Под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. (Раздел 15.1. Теории государственных финансов зарубежных экономистов). – С. 209-217.

15. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1980.

16. Танци, В. Роль государства в экономике: эволюция концепций // МЭ и МО. – 1998. – № 10.

17. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М. В. Романовского. – М.: Издательство «Перспектива», «Юрайт», 2000. (Раздел 1.5. Государственные финансы в западных экономических теориях макрорегулирования). – С. 59-84.

18. Швайко, М. Л. Финансы зарубежных стран: Учебно-методическое пособие / М. Л. Швайко. – Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2007. – 133 с.

19. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов / Л. И. Якобсон. – М.: Аспект пресс, 1996.

20. Jongbloed, B. Vouchers for higher education? A survey of the literature / B. Jongbloed, J. Koelman // Center for Higher Education Policy Studies (June 2000), pp. 1-39.

ТЕМА 2
СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСІВ У ДЕМОКРАТИЧНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

2.1. Особливості реалізації аллокаційної функції фінансів у зарубіжних країнах. Поняття та методи фінансування суспільних благ
2.2. Позитивні і негативні екстерналії. Екстерналії і державні фінанси
2.3. Теорія суспільного вибору. Фіскально-бюджетні рішення як акти публічної політики
2.4. Роль бюрократії в управлінні фінансами. Бюрократична бюджетна рента
2.5. Поняття та основні ознаки держави загального добробуту
2.6. Фінансова оцінка суспільного добробуту

2.1. Особливості реалізації аллокаційної функції фінансів у зарубіжних країнах. Поняття та методи фінансування суспільних благ

Сучасна економічна система західних країн є змішаною. Така система виробляє як ринкові, так і суспільні (колективні) блага.

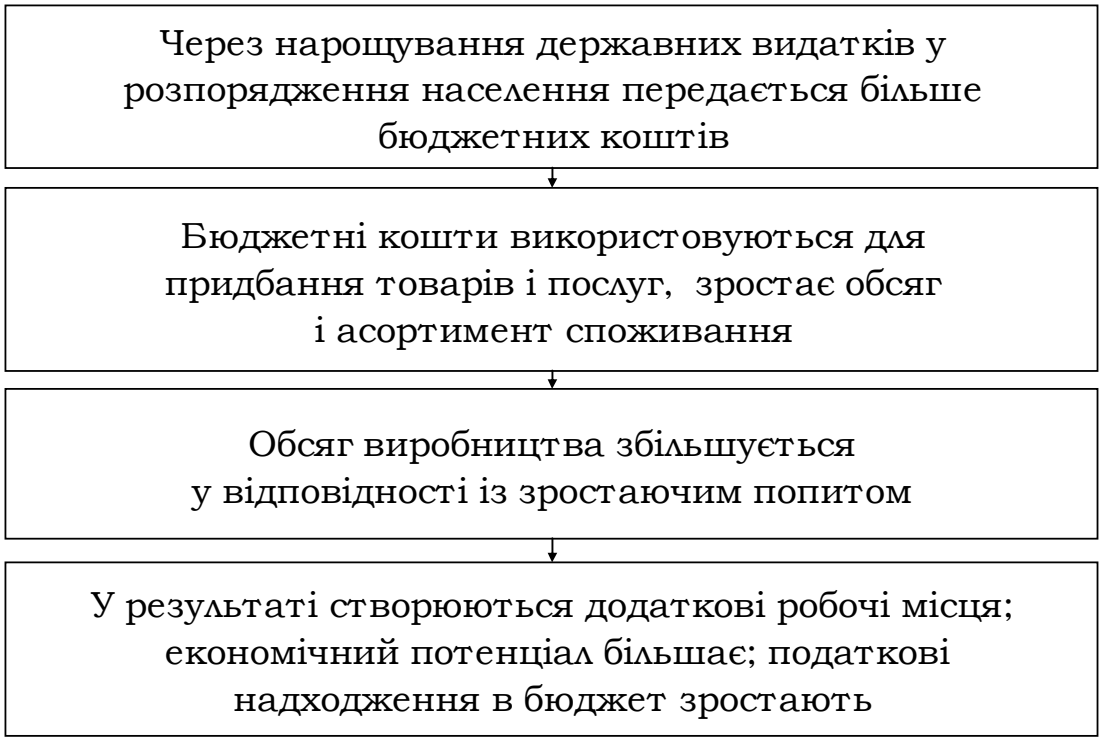
Загальне поняття ринку включає будь-яке визначення, у якому закладений процес купівлі і продажу товарів та послуг. Як писав Адам Сміт, «цей механізм, наче невидима рука, керує діяльністю індивідуумів, які намагаються досягти найвищого рівня задоволення своїх особистих потреб, досягаючи при цьому найкращих результатів».

Обов'язковим атрибутом ринкової економіки є існування приватної власності, відсутність монополізму, а також формування цін на основі попиту і пропозиції.

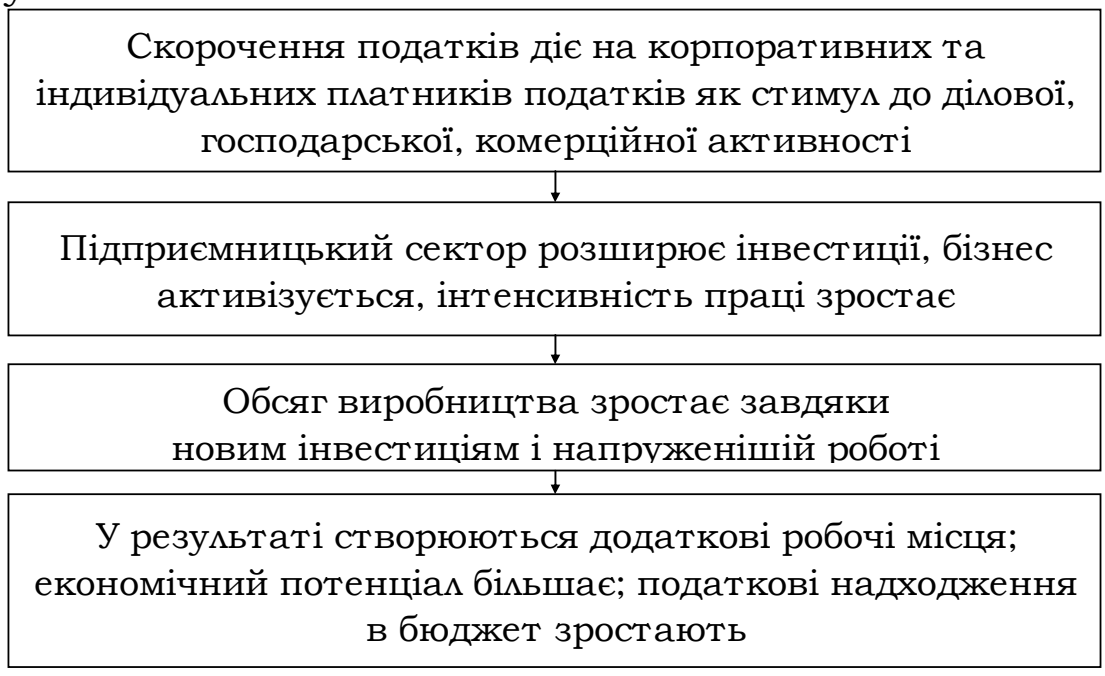
Як і кожна сфера практичної діяльності, ринкова система, поряд із беззаперечними перевагами, має і певні недоліки, усунення яких становить основу діяльності органів державного управління. І саме засобами державних фінансів компенсуються недоліки та провали ринку. Як засвідчила історія, і ринок, і держава – явища, невіддільні одне від одного.

У світовій практиці сформувалися дві основні моделі цілеспрямованого державного впливу на економіку країни, а саме:

— ***кейнсіанська модель***, яка спрощено функціонує наступним чином: стимулювання сукупного попиту здійснюється через збільшення державних видатків;



— ***ліберальна модель*** економічного росту (популяризована, зокрема, МВФ), що схематично діє наступним чином:



Отже, маючи на меті економічне зростання і зміцнення фінансового стану держави, перша модель зорієнтована на стимулювання попиту, а друга – пропозиції.

У сучасній світовій економічній системі і державний, і ринковий сектори об'єднує спільне поняття – благо (товар, продукт). І ринок, і держава однаково є виробниками благ, причому між ринковими (приватними) благами і суспільними (колективними) благами існують певні відмінності.

Ринкові (приватні) блага – це товари індивідуального споживання, що виробляються на ринку. Вони характеризуються двома основними ознаками:

1. виключення з кола споживачів. За цим принципом індивіди, які не хочуть або не в змозі сплатити встановлену ціну за товар, виключаються з числа його споживачів. Наприклад, у квартирі може мешкати лише той, хто готовий вносити за неї встановлену плату. Всім іншим громадянам доступ до користування даною квартирою закритий; вони виключаються з числа споживачів цього приватного блага;

2. суперництво при споживанні товарів. В умовах ринкової конкуренції пропозиція економічних благ, зазвичай, недостатня для задоволення потреб усіх споживачів, які зацікавлені у їхньому придбанні. В такій ситуації споживачі вступають у суперництво за володіння певним благом і частина з них не в змозі задовольнити свої потреби.

Об'єктом дослідження західної фінансової науки є суспільне благо – потреба, послуга або благо (товар), що забезпечується державою поза ринком. Вільний ринок не спроможний забезпечити суспільство такими благами як національна безпека, закон і правопорядок, комфорт існування, частково освіта, охорона здоров'я, захист довкілля. Тобто, суспільні (державні) блага – це товари й послуги спільного (колективного) користування.

Суспільні блага характеризуються відсутністю ознак (виключення і суперництво), типових для приватних благ. Ознака виключення на суспільні блага не поширюється, адже не існує ефективних засобів виключення індивідів із кола користувачів цих благ – навіть у тому випадку, якщо вони не здійснюють внесків на покриття витрат із їхнього надання. Так, користь від проведення протиповеневих заходів у регіоні

отримують усі його мешканці, навіть якщо вони не сплачують жодних податків чи платежів для їхнього фінансування.

Відсутність суперництва означає, що споживання суспільного блага індивідуумом А не впливає на рівень споживання цього ж блага індивідуумом В. Наприклад, задоволення людини від огляду пам'ятника, що стоїть на майдані, не зменшується від того, що на цей твір мистецтва дивляться (або дивилися) й інші громадяни. Багаторазове використання суспільних благ не веде до втрати їхньої корисності, як це спостерігається у випадку з приватними благами. Відсутність суперництва при споживанні означає також неподільність блага або його колективне використання. Так, переконаний пацифіст (як і будь-який інший громадянин) споживає благо «оборона країни» навіть у тому випадку, якщо він виступає проти його надання.

Особливістю суспільних благ є те, що вони мають неподільний характер, і ними можна користуватись, не оплачуючи їх. З другої сторони, інша особливість суспільних благ полягає в тому, що вони надаються в обмін за сплачені податки. Держава виступає як монопольний виробник суспільних благ і послуг, не конкуруючи з приватним сектором.

На суспільні блага поширюються звичайні закони попиту і пропозиції, вони аналізуються за допомогою звичайних економічних понять (таких як ціна, якість тощо).

Продукування суспільних благ може здійснюватися через:

— залучення до суспільних робіт. Громадянам може бути поставлено в обов'язок продукувати деякі види суспільних благ самостійно (наприклад, участь у виборах, обов'язок проходити військову або альтернативну службу та ін.). Наприклад, ухилення від участі у виборах в окремих країнах (Бельгія, Австралія, Італія, Бразилія) вважається порушенням законодавства і загрожує суттєвими штрафними санкціями. У Росії та інших пострадянських країнах ухилення від військової служби є кримінальним злочином. Вартість таких послуг держава або не компенсує взагалі, або виплачує грошове відшкодування, рівень якого для багатьох осіб, залучених до виконання суспільних робіт, є нижчим від рівня зарплати, яку вони могли б отримати у приватному секторі;

— самостійне налагодження державою продукування суспільних благ, тобто вони виробляються під керівництвом

держави із залученням державних службовців, з придбанням державою виробничих активів та з використанням власного капіталу. Це – послуги поліції, пожежної служби, безплатна освіта та ряд інших суспільних благ. У такому випадку держава сама створює нову вартість;

— укладання контрактів з приватними суб'єктами господарювання. Створення нової вартості у цьому випадку здійснюється у приватному секторі (надання транспортних послуг, вивезення сміття, постачання продовольства в армію та ін. шляхом укладання контрактів з приватними структурами замість їхнього забезпечення державними службами). Держава, передаючи на конкурентних засадах в руки приватного сектору виробництво деяких суспільних благ, сприяє підвищенню ефективності їхнього продукування, зменшенню витрат в порівнянні з державним сектором.

Проте варто зазначити, що в чистому вигляді суспільні блага зустрічаються дуже рідко. В основному виділяють змішані і загальнодоступні блага.

Змішані блага мають ознаки як чистих суспільних благ, так і товарів, призначених для індивідуального споживання. Спочатку розглянемо блага, на які поширюється ознака виключення, але відсутні подільність і суперництво при їх споживанні. Прикладом цього типу благ можуть бути послуги Інтернету: до мережі може бути підключена будь-яка кількість користувачів, і якість такого суспільного блага не погіршиться. Суперництво при використанні Інтернет-послуг відсутнє. Для окремих користувачів виникають тільки витрати, пов'язані з підключенням до мережі, оскільки граничні (додаткові) витрати використання кабелю відсутні як такі. Практичне застосування принципу виключення полягає в тому, що інтернет-провайдер має ексклюзивне право на підключення абонентів до мережі, а самі послуги надаються за певну плату (ціну). Іншими прикладами змішаних благ можна назвати послуги користування платними автомагістралями, бібліотеками або музеями, водопостачання, мобільного і поштового зв'язку тощо. Товари, для яких характерна ознака виключення, але відсутнє суперництво при їх використанні, іноді називають платними суспільними благами.

На загальнодоступні блага принцип виключення, як правило, не поширюється, проте панує суперництво при

їхньому використанні. Розподіл таких благ може виявити вади правової держави. За наявності суперництва при споживанні загальнодоступних благ (обмеженість ресурсів) виникає нагальна необхідність введення чіткого й прозорого порядку надання ексклюзивних прав на їх використання або володіння ними. За допомогою цього можна зменшити надмірне неконтрольоване споживання обмежених ресурсів. Прикладом загальнодоступних благ може бути право на розробку чи експлуатацію родовищ корисних копалин, використання природних ресурсів (водних, лісових, рибних тощо). Необмежений доступ суб'єктів господарювання до таких ресурсів неминуче призвів би до їх швидкого вичерпання й негативних екологічних наслідків. Оскільки добровільне самообмеження споживання таких ресурсів з боку підприємницьких структур суперечить економічно раціональній поведінці, то єдиним виходом у цій ситуації є втручання держави. З метою запобігання неконтрольованому використанню обмежених природних ресурсів уряд може встановлювати бар'єри для суб'єктів господарювання шляхом введення процедур ліцензування, видачі дозволів на розробку родовищ чи користування природними ресурсами, запровадження спеціальних податків і зборів або використання підвищених ставок існуючих платежів тощо. Але на міжнародному рівні вирішення проблеми ощадливого використання природних ресурсів є досить проблематичним та потребує пошуку дієвих інструментів та важелів.

Зазначена проблема проявляється і в інших сферах, наприклад, при використанні міських вулиць, пішохідних зон, послуг вищих навчальних закладів та послуг сфери охорони здоров'я. Тенденція до надмірного використання даних послуг зберігається з тієї причини, що ціни, які покривали б граничні витрати на їх надання, з технічних чи політичних мотивів не встановлюються. Втручання держави з метою подолання відмови ринку здійснюється шляхом лімітування попиту на дані блага (скажімо, обмежений набір студентів) або через забезпечення пропозиції за рахунок власних ресурсів держави (субсидування або націоналізація сфери охорони здоров'я). Однак державне регулювання у цих сферах досить часто заперечується. Багато спеціалістів вимагають запровадження такого самого порядку ціноутворення на послуги вищої освіти

та сфери охорони здоров'я, який діє при встановленні цін на приватні блага.

Унаслідок різноманітних комбінацій критеріїв виключення і суперництва при споживанні можна одержати чотири різні форми благ.

Виключення	Суперництво	
	Наявне	Відсутнє
Наявне	Приватні блага	Платні суспільні блага
Відсутнє	Загальнодоступні блага	Чисті суспільні блага

Наведені приклади, звісно ж, не будуть завжди належати до одних і тих же полів. Так, деякі види благ, зараховані до категорії чистих суспільних, за умови підвищення можливостей поширення на них принципу виключення можуть переміщатися в категорію платних суспільних благ або, якщо виникає суперництво при їх використанні, у категорію приватних благ; і навпаки.

2.2. Позитивні і негативні екстерналії. Екстерналії і державні фінанси

Екстерналії або зовнішні (побічні) ефекти породжуються будь-якою господарською діяльністю людини і бувають як позитивними, так і негативними. Наприклад, до винаходу електричної сушарки пральні змушені були сушити білизну на свіжому повітрі. Пральня безплатно використовувала у власних виробничих цілях благо навколишнього середовища – чисте повітря. В той же час розташована поблизу електростанція також безплатно споживала чисте повітря (з одночасним викидом в атмосферу диму й сажі). Такі відносини породжували суперництво за використання блага навколишнього середовища, що неможливо врегулювати за допомогою інструменту ціноутворення на обмежені в природі блага, оскільки при їх використанні не діє принцип виключення. Тому кількість висушеної білизни чи виробленої електроенергії не с оптимальною для відшкодування збитків, завданих навколишньому середовищу.

Наведений приклад пов'язаний з відчутними збитками, завданими навколишньому середовищу: поряд із повітрям забруднюються й інші ресурси – вода, земля тощо. Окрім цього, повітря виступає засобом поглинання не лише шкідливих речовин, а й шумів та запахів. Таким чином, як свідчить практика, спектр негативних зовнішніх ефектів є набагато більшим в порівнянні з позитивним.

А оскільки на екстерналії не діє ринковий механізм, то засобом нейтралізації негативних зовнішніх ефектів стають фіскально-бюджетні заходи, здійснювані державою. Державі в тій чи іншій формі необхідно втручатися в процес ефективного розподілу ресурсів з метою його вдосконалення, використовуючи податки і субсидії або інші способи регулювання.

В теоретичному трактуванні дії зовнішніх ефектів використовується спеціальний термін «інтерналізація», під яким розуміють трансформацію додаткових витрат певного виробництва, зумовлених зовнішніми по відношенню до його діяльності факторами, у внутрішні виробничі затрати даного підприємства. Інтерналізація досягається в тому випадку, коли гранична суспільна вартість чи гранична суспільна вигода певного блага під впливом запроваджених з боку держави стимулів чи обмежень змінюється або коригується таким чином, щоб господарюючі суб'єкти, приймаючи рішення, враховували не лише власну, але й повну (реальну) суспільну вартість або вигоду. В ситуації з негативними екстерналіями інтерналізація, по суті, передбачає їх знешкодження.

Досить ефективним і відносно простим методом нейтралізації або знешкодження негативних екстерналій є так звані коригуючі податки і субсидії Пігу, названі за іменем видатного вченого Артура Пігу. Тут розрахунок побудований на тому, що будь-який податок, окрім виконання свого прямого фіскального призначення, містить ще й побічні, зовнішні для фіску економічні й соціальні ефекти. В принципі, всі податки – це податки Пігу, оскільки варіювання висотою та режимом оподаткування є зручним способом впливу в бажаному напрямку на економічну і соціальну поведінку суб'єктів господарювання. В ситуації з негативними екстерналіями податок так змінює граничну приватну вигоду певного блага, що господарюючі суб'єкти

вимушені враховувати повну суспільну вартість чи вигоду можливих побічних наслідків власної діяльності. Сказане повною мірою стосується і коригуючих субсидій, які є оберненим концептуальним аналогом коригуючих податків. За своєю формою субсидія – виплата з бюджету на користь виробника або споживача певної продукції, що понижує її ринкову ціну. Теоретично розмір субсидії повинен дорівнювати граничній корисності субсидованого блага.

Відомий американський економіст Уільям Баумоль порушив питання про порівняльні коригуючі можливості податків і субсидій за традиційною методологією економічної ефективності за схемою «затрати – вигоди». А саме, — що є більш ефективним засобом інтерналізації забруднювачів довкілля: податок чи компенсаційна субсидія потерпілим від забруднення? Математично формалізувавши доведення, він підійшов до висновку, що податок на емітентів забруднення створює сумарно більший суспільно корисний ефект, ніж субсидія постраждалим унаслідок забруднення навколишнього середовища. Щоб протистояти забрудненню, можна додатково оподаткувати фабрику, створивши в такій спосіб фонд для виплати компенсації потерпілим, або ж самі потерпілі за спільною домовленістю між собою погоджуються сплатити додатковий податок, аби за його рахунок побудувати очисні споруди.

Пропозиції щодо бездержавної форми інтерналізації негативних ефектів висунули представники так званої школи прав власності, котру започаткував американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1991 року Рональд Коуз працею «Проблема суспільної вартості» (1960). Основний постулат школи полягає в тому, що, за словами К. Ерроу, «неспроможність ринку зумовлена нечітким визначенням прав власності». Права власності зацікавлених господарюючих сторін можуть бути реалізовані через укладення між ними добровільної угоди про викуп забруднюючої довкілля фабрики з метою установлення на ній очисних споруд. Таким чином, побічна для господарювання проблема забруднення як негативна екстерналія вирішується не засобами зовнішнього фіскально-бюджетного втручання, а безпосередньо самими діловими партнерами шляхом поєднання міркувань економічної ефективності з правом власності при взаємодії економічного і правового середовища.

Формалізований у вигляді теореми (теорема Коуза), розрахунок її автора побудований на тому, що бізнесмени і без втручання державних інстанцій здатні домовитись між собою про придбання, розподіл чи комбінування прав власності таким чином, щоб взаємно максимізувати економічну ефективність. По суті, Р. Коуз розглядає власність як сукупність прав, кожне з яких може бути предметом торгу та угод купівлі-продажу. Тим самим, Р. Коуз аргументує доцільність основаної на приватизації саморегуляції економічної системи як альтернативи державній регламентації. До прикладу, у США на початку 90-х років електростанціям було дозволено з торгів продавати й купувати права на повторну утилізацію деяких відходів. З 1995 року через аукціони реалізуються права на використання частот електромагнітного спектра телерадіокомпаніями.

За Р. Коузом, достатньо налаштувати майнові й розпорядчі права суб'єктів господарювання, щоб економіка запрацювала сама собою, немов би на автопілоті. Але і податковий метод залишається досить поширеним. У ряді країн складається різноманітна структура бюджетних надходжень, пов'язаних із захистом довкілля (платні ліцензії на використання природних ресурсів, обов'язкові збори з забруднювачів, податки на одиницю викидів шкідливих речовин понад установлені стандартами тощо). У США, наприклад, частка подібних ресурсних платежів сягає 30% доходів бюджету.

Серед західних економістів рецепти, запропоновані Р. Коузом, не знайшли одностайної підтримки. Так, окремі з них вважають, що не всі національні інтереси і суспільні потреби можна адекватно виразити ринково-міновими методами. Деякі з них не вірять у можливість рятівних заходів із збереження природного середовища на основі приватних угод, будучи впевненими, що послідовне застосування рекомендованої Р. Коузом економічної політики лише прискорює деградацію екологічних умов існування людського роду.

Зосередивши увагу на недосконалостях ринку, західні вчені розкрили й теоретизували закономірності виникнення та запропонували альтернативні способи протидії небажаним

зовнішнім соціально-економічним ефектам, перетворивши цю тему в один із розділів фінансової науки.

2.3. Теорія суспільного вибору. Фіскально-бюджетні рішення як акти публічної політики

Щоденно у процесі своєї життєдіяльності кожен із нас зустрічається із необхідністю здійснення вибору серед різних варіантів поведінки. Перед проблемою обрання шляхів розвитку стоїть і суспільство в цілому. Якщо індивідуальний вибір особистості є віддзеркаленням її світоглядних позицій, морально-вольових якостей та впливу оточуючого середовища – суперечливої сукупності суб'єктивних та об'єктивних чинників, то природа суспільного вибору є ще складнішою.

Одним із найважливіших і конфліктних аспектів суспільного вибору є питання, що стосуються засад ведення фінансового господарства держави, постачання благ колективного споживання і перерозподілу доходів. Ця сфера є об'єктом максимального загострення індивідуальних, групових і національних інтересів, джерелом боротьби ідеологій, наукових концепцій, політичних переконань, уявлень про справедливість. Будучи концентрованим виразом соціально-економічних, політико-ідеологічних та етико-нормативних питань, проблема суспільного вибору увібрала в себе фундаментальність філософії, прагматизм політики і раціональність економічної науки.

У найбільш загальному вигляді під суспільним вибором розуміють пояснення економічними мотивами політичного волевиявлення громадян, що здійснюється через процедури голосування. Тобто, теорія суспільного вибору описує процес прийняття суспільних (колективних) рішень у суб'єктивних поняттях раціональної мотивації індивідуальної поведінки, а також аналізує взаємодію між усіма учасниками політичних процедур (виборцями, політиками, державними службовцями та громадянами-платниками податків).

Основними принципами теорії суспільного вибору є:

— концепція «економічної людини», яка означає, що в центрі суспільного вибору знаходиться своєкорислива, максимізуюча власну вигоду «економічна людина», котра діє в політичній сфері, керуючись міркуваннями матеріального

добробуту, особистої безпеки, комфорту існування, загалом прагнучи реалізувати максимальну індивідуальну корисність позаекономічними діями, щонайперше при голосуванні. Теоретики суспільного вибору наголошують, що кожен раціонально голосує за ту партію, програма котрої, як він сподівається, забезпечить йому максимальну вигоду (корисність). Із свого боку, владні структури, за влучним зауваженням одного вченого, укомплектовані не ангелами, а звичайними політиками, які, приймаючи бюджетні рішення, керуються власними інтересами або в кращому випадку – своїми уявленнями про суспільні інтереси. Крім того, вони відчувають постійний тиск із боку своїх виборців, реагуючи на нього підтримкою тих статей доходів і особливо видатків, що відповідають вимогам електорату;

— концепція «політики як обміну», в світлі постулатів якої теоретичною моделлю для функціонування державних фінансів стають закони ринку. За аналогією з ними, надання державою благ і послуг за вартістю, складом, якістю і кількістю повинно відповідати вільному вибору громадян-споживачів. Суспільний вибір – це інституційний зв'язок між «попитом» населення на забезпечувані державою блага і послуги та кінцевим «задоволенням» цього попиту за допомогою політичної структури.

Тому демократичний механізм розглядається складною системою обміну податкових внесків на блага від державної діяльності, в якій індивіди прагнуть досягнути своїх приватних цілей, оскільки не можуть реалізувати їх шляхом звичайного ринкового обміну. «На ринку люди міняють яблука на апельсини, а в політиці – погоджуються платити податки в обмін на необхідні всім і кожному блага: від місцевої пожежної охорони до суду», - стверджував Дж. Б'юкенен.

Теорія суспільного вибору має позитивну і нормативну версії. В своєму позитивному варіанті вона тлумачить політичні технології прийняття фінансових рішень та бюджетного процесу в умовах прямої й представницької демократії при різних процедурах голосування (за правилом одностайності, простої більшості, кваліфікованої більшості, в умовах дво- і багатопартійної системи тощо), а також пояснює мотиви поведінки виборців.

У нормативній інтерпретації теорія суспільного вибору трактує питання соціальної справедливості, прав і обов'язків

громадян, морально-етичні моменти у поведінці правлячої еліти. Якщо позитивна теорія присвячена процедурним питанням (дуже важливим для демократії) навколо ухвалення фінансових законів та затвердження державного бюджету, то нормативна теорія торкається морально-етичних аспектів фінансової взаємодії між суспільством і державою. Так чи інакше, коло питань обох версій вчення про суспільний вибір зводиться до висвітлення взаємодії людини і держави.

Оскільки діючі особи суспільного вибору переслідують власні вигоди та інтереси, котрі, до того ж, через суб'єктивну мотивацію вчинків не підлягають кількісній оцінці, деякі науковці скептично ставляться до можливостей урядових структур упоратись із економічними й соціальними проблемами. Вони аргументують, що в державних установах не створюється прибуток, а тому відсутні комерційні (але не меркантильні) стимули для ефективної діяльності та скорочення видатків. Звідси й походять пропозиції обмежити державні видатки конституційним шляхом, а також передати деякі державні функції приватним структурам або органам місцевого самоврядування. В США саме аргументи теоретиків суспільного вибору слугували науковим підґрунтям для внесення законопроекту про конституційну поправку, що забороняє бюджетні дефіцити, окрім надзвичайних обставин у країні. Обов'язкова, передбачена основним законом збалансованість федерального бюджету, повинна суттєво обмежити можливості політиків самочинно чи під тиском виборців роздувати обсяг державних видатків.

Заслуга теоретиків суспільного вибору найперше полягає в тому, що вони виходили з фундаментального значення в будь-якій життєдіяльності людей ринкових мотивів поведінки. Теорія суспільного вибору дає можливість тлумачення функціонування урядових установ і політичних структур через поняття приватних інтересів.

Теоретично найдосконалішими були б фінансові рішення, прийняті за «правилом одностайної згоди (консенсусу)». Проте на сьогоднішній день особливо проблематичним є досягнення загальної згоди у представницьких органах, якими є парламенти. При тому широкому колі питань, котрими відають сучасні парламенти та уряди, затрати часу й зусиль, необхідних для досягнення одностайності шляхом переконання і переговорів, були б неприйнятно високими.

Тому приймання рішень за «правилом одностайності» є соціально недоцільним і практично нереальним.

Стосовно державних фінансів «правило одностайності» непридатне, перш за все, через виконання урядом розподільчих функцій із забезпечення суспільного добробуту, що передбачає перерозподіл (трансферт) доходів і багатства від одних осіб на користь інших. Зрозуміло, на це меншість ніколи не погодиться.

Реально в демократичному суспільстві рішення приймаються за «правилом більшості». При рівноправності всіх учасників голосування кожен з них керується власними індивідуально-оціночними висновками. Особливо цей спосіб прийняття рішень незамінний щодо державного бюджету, оскільки стосовно фінансових призначень доходів і видатків суспільство буквально роздирається суперечливими інтересами – тут одностайності не існує в принципі. «Правило більшості» здійсниме реально, і воно не блокує рішення, корисні багатьом, заради вигод небагатьох. Щоправда, рішення, ухвалені більшістю, не обов'язково максимізують добробут за критерієм Парето, оскільки вигоди одних людей, одержані за рахунок інших через перерозподільчі механізми державних фінансів, важко порівняти. Крім того, «правило більшості» зовсім не таке просте в своїй дії, як це видається на перший погляд.

Надзвичайно популярним є «правило простої більшості», за якого щонайменше 0,5n+1 з n-го числа громадян повинні віддати свої голоси за проект, аби він був ухвалений. Проте існує також «правило кваліфікованої більшості». Наприклад, правило двох третин для ухвалення рішення вимагає 0,66...n голосів громадян, причому чим важливішими для суспільства є обговорювані проблеми, тим більшим є тяжіння до «правила одностайності». Так, під час обговорення надзвичайно важливих питань може бути використане правило, близьке до одностайності, коли, наприклад, 0,95n громадян («правило 95%») повинні віддати свої голоси на підтримку рішення.

«Правило більшості», виражаючи волю й інтереси основної маси голосуючих, раціонально структуризує соціально-політичні сили, задіяні в бюджетному процесі, і тим самим забезпечує суспільно прийнятний рівень оподаткування і бюджетного фінансування благ та потреб. Проте при певних умовах, не виключених у політичній практиці, голосування

може і не виявити рішення більшості. Сповна вірогідно, що незначна меншість спроможна нав'язати результати, котрі не відповідають намірам більшості. Цей феномен, сформульований у 1951 році Кеннетом Ерроу, увійшов у науку під назвою «парадоксу голосування».

2.4. Роль бюрократії в управлінні фінансами. Бюрократична бюджетна рента

Важливою інстанцією (крім представницького законодавчого органу), котра формує вагомі фінансові рішення в державі, є бюрократичний апарат. У своїх класичних формах бюрократія виникла в країнах Західної Європи паралельно з посиленням державної влади. У процесі політичного протиборства з феодальною аристократією центральній владі в союзі з буржуазією потрібна була окрема адміністративна каста лояльних урядовців, незалежно від їх станового чи регіонального походження. Починаючи з XIX століття, державні функції значно розширилися, а завдання управління примножилися і ускладнилися до такої міри, що урядові структури усвідомили себе організаційним центром усього державного життя. Відтоді бюрократія досягла найвищого ступеня свого розвитку, усіма силами намагаючись реалізувати прерогативи свого становища. В кінцевому підсумку, бюрократія західних країн сформувалася під знаком суспільних цінностей індивідуальної свободи, приватної ініціативи, ефективної держави. Та навіть за цих умов до її ознак зараховують бездумність, інертність та безгосподарність.

В сучасному розумінні термін «бюрократія» використовують в кількох значеннях:

— як систему управління, здійснюваного досвідченими фахівцями на довгостроковій основі згідно з установленими правилами;

— як стиль управління, для якого характерні такі ознаки як марнотратство, неефективність, формалізм, зволіканням у вирішенні певних питань.

Установленням першого значення, як еталонного, соціологія XX століття завдячує Максу Веберу, який зазначав, що «правління професійних експертів дедалі більше

переважає в політичних системах будь-якого типу». М. Вебер визначав бюрократію як систему управління, що має такі характерні риси:

— ієрархія (кожен службовець має чітко окреслене коло повноважень і є відповідальним перед вищою посадовою особою);

— безособовість (робота виконується згідно з установленими правилами, без свавілля і фаворитизму, щодо кожної дії робиться письмовий запис);

— безперервність (служба забезпечує оплату за повний робочий день, гарантує тривалий термін перебування на посаді і перспективу поступового підвищення);

— компетентність (службовців відбирають з огляду на їхні відповідні якості, їх навчають виконанню певних функцій, а доступ до інформації тримається під контролем).

Усі ці характерні риси, взяті разом, як стверджував М. Вебер, підвищують до максимуму ефективність роботи управлінців і роблять бюрократію неуникним явищем для сучасних суспільств. Проте останнім часом все гостріше постає питання стосовно того, чи насправді ті характеристики бюрократії, що їх М. Вебер визначав як сутнісні, підвищують ефективність роботи адміністрації, адже жорстка ієрархія здатна гальмувати передачу ідей та інформації на гору; звичка до дотримання правил може посилювати негнучкість; тривале перебування на привілейованій посаді може виплекати консервативні погляди.

Об'єднавши обидва наведені підходи, можна стверджувати, що бюрократія – це суспільно-політична і адміністративна група людей колективної дії, яка функціонує за власними внутрішніми закономірностями, породжуючи в зовнішньому соціально-економічному середовищі як позитивні, так і негативні ефекти.

Визначаючи роль бюрократії в управлінні державними фінансами, варто акцентувати увагу на тому, що між бюрократичними і ринковими принципами господарювання існує кардинальна розбіжність. Ринок є сферою змагання, динамізму і вільного вибору, тоді як бюрократія уособлює монополізм, стагнацію і примус. З цієї точки зору, суспільство буде динамічним рівно настільки, наскільки його економіка дотримується ринкових принципів господарювання за

обов'язкового (одначе зведеного до мінімуму) функціонування бюрократії в системі соціального забезпечення.

На відміну від ринкових структур, що укомплектовують свої фінанси в процесі господарської діяльності на свій страх і ризик, бюрократія розпоряджається не власними, а суспільними фінансовими фондами. Остання обставина суттєво змінює мотивацію поведінки, і тому ефективність використання державних коштів значно понижується. Подібно до бізнесмена, бюрократ діє як максимізатор власної корисності, але, не маючи достатньої мотивації, властивої підприємцю, не здатний забезпечити економічну вигоду на підприємницькому рівні. Та й сфера діяльності, режим використання коштів у нього зовсім інші. Вплив бюрократії на обсяги й ефективність витрачання бюджетних асигнувань і досі залишається актуальною проблемою західної фінансової науки та практики.

Неабияка роль бюрократії в суспільній діяльності не викликає сумніву. Зосереджена в державних відомствах і установах, бюрократія у країнах Заходу є згуртованим, активним соціальним прошарком, який цілеспрямовано прагне максимізувати свої корпоративні вигоди у всеозброєнні професійної підготовки, адміністративного вишколу, інформаційних можливостей урядових структур. Сила й влада бюрократії опираються на ті матеріальні ресурси й грошові фонди, котрими розпоряджається управлінський апарат. Зацікавленість у якомога більшому впливі, вимірюваному величиною контрольованих ресурсів, пояснює намагання бюрократії розширити державний сектор, посилити втручання в господарське життя, що, в кінцевому підсумку, супроводжується зростанням обсягів бюджетів.

Що стимулює бюрократів діяти неефективно?

По-перше, відсутність конкуренції. Якщо існує конкуренція, то інший бюрократ може запропонувати надати послугу з меншими витратами.

По-друге, технологія надання послуг може бути настільки незрозумілою, що важко визначити, ефективно чи ні діє бюрократ.

По-третє, коли бюрократи конкурують один з одним, вони прагнуть зменшити витрати. Але коли програму запущено, то є можливість отримати додаткові кошти для її завершення.

По-четверте, бюрократ не зацікавлений виконувати роботу з меншими витратами. Якщо б він зекономив ресурси, то на наступний рік міг би отримати урізаний бюджет. Не випадково в останні місяці фінансового року бюрократія активно витрачає кошти.

Хоча оплата праці бюрократів не тісно пов'язана з їхньою роботою, але в довгостроковому періоді просування по службі залежить від успішної діяльності.

На відміну від власника, споживача чи підприємця, чиновник не схильний надто задумуватись над проблемами ефективності. Дослідниками неодноразово висловлювались припущення, що функціонери від влади за самою природою державної служби не можуть володіти ефективним економічним мисленням. Для західних соціологів є зрозумілим, що функціональна слабкість бюрократії полягає в її статусі найнятих державою менеджерів, тоді як приватний бізнес опирається на ініціативну самоорганізацію й відповідальне самоуправління. Ще А. Сміт свого часу помітив, що урядові агенти вважають державні ресурси невичерпними, «вони не надають значення тому, за якою ціною купують і продають...». А. Сміт характеризує державного службовця непривабливими рисами: «Не тільки невідання і помилкова обізнаність, але й дружба, партійна ворожнеча та особисте невдоволення часто ведуть до неправильних дій цих чиновників». Бюрократ, розпоряджаючись використанням бюджетних коштів, особисто не зацікавлений у виборі найбільш економного варіанту.

Чиновництво не володіє рішучістю, проникливістю, підприємливістю, притаманними діловим людям. Тому бюрократію небезпідставно звинувачують у спричинюваній нею невідповідності складу й завищенні вартості державних видатків порівняно з реальними потребами суспільства в благах і послугах, а також у завищенні обсягів та неефективному використанні бюджетних коштів.

За можливостями свого впливу, а також шляхом маніпулювання суспільною думкою в загальнонаціональному масштабі, бюрократія контролює сектор електорату набагато більший, ніж її власна чисельність, що в умовах розпорошення голосів може надавати апаратові вирішальну роль у визначенні обсягу й структури бюджетів, особливо місцевих.

В основі такої поведінки лежать мотиви, названі Г. Таллоком «боротьбою за ренту». Використовуючи унікальну зручність своєї позиції у владних структурах, бюрократія через політичний вплив домагається додаткових переваг за рахунок суспільства, не говорячи вже про особисті привілеї, зумовлені належністю до бюрократичного стану (доступ до інформації, різного роду пільги тощо).

Теорія суспільного вибору, одним із основоположників якої є Дж. Б'юкенен, вказує на тісний взаємозв'язок між виборцями, законодавчою і виконавчою владою: законодавчі органи створюють виконавчі, а ті, в свою чергу, - численний апарат для виконання державних функцій, які торкаються інтересів виборців. Таким чином, виборці, що проголосували за депутатів, потрапляють у безпосереднє підпорядкування до бюрократів.

Бюрократія, як правило, побоюється не невдоволення суспільства в цілому, а прицільної критики зі сторони груп з особливими інтересами, які легко можуть використати для цього засоби масової інформації. І навпаки, у випадку провалу їм можуть допомогти вийти із складного становища все ті ж групи з особливими інтересами, з якими вони тісно пов'язані. Зважаючи на своє особливе становище, бюрократія обслуговує, перш за все, інтереси різних ешелонів законодавчої і виконавчої влади. Чиновники не тільки реалізують уже прийняті закони, але й беруть активну участь у їх підготовці. Як справедливо зазначає Дж. Б'юкенен, періодичне оновлення законодавчих органів поєднується з відносною стабільністю основних ешелонів виконавчої влади.

Світова наукова думка постійно працювала над вирішенням проблеми підвищення ефективності роботи бюрократичного апарату. З метою скорочення масштабів бюрократичної ренти існували пропозиції формувати кошториси кожного державного відомства за рахунок конкретної групи платників податків. Цей задум полягав в ініціюванні боротьби з бюрократичними претензіями за допомогою самої бюрократії. В такому випадку баланс протилежних інтересів дозволив би обмежити державні видатки, а також уникнути невиправданого завищення податків. Однак, подібна пропозиція навряд чи була б реальною для здійснення. Часи ізольованих відомчих бюджетів і цільових податків уже давно минули.

Більш реалістичну новітність запропонував Дж. Б'юкенен. У відповідності з його ідеями, в західних країнах набуло розповсюдження надання суспільних благ та послуг за конкурсно-контрактною системою. Проведення подібних тендерів розраховане на суттєво нижчу вартість обслуговування саме тому, що, на відміну від марнотратних і нерідко корумпованих чиновників, менеджери приватних фірм особисто матеріально зацікавлені в економії коштів. Наприклад, у деяких штатах Австралії органи місцевого самоврядування не менше половини своїх бюджетів передають на конкурсній основі приватним фірмам. У Бразилії залучення до ремонту шляхів приватних підрядників економить 25% коштів порівняно з аналогічними затратами державних ремонтних організацій. У США підряди з приватними пожежними командами та компаніями з прибирання сміття обходяться у третину, а то й удвічі дешевше послуг відповідних муніципальних служб.

М. Фрідмен запропонував поширити спосіб недержавного забезпечення при збереженні бюджетного фінансування освіти в формі так званого «ваучерного проекту». Суть його полягає в тому, що, замість безпосереднього фінансування шкіл з бюджету, місцева влада передає кошти для оплати навчання (ваучери) батькам, а ті оплачують навчання дітей у школах (приватних чи державних) за їх вибором. Розрахунок робиться на використання державних коштів у режимі приватної ініціативи. Породжуючи конкуренцію між школами за залучення якомога більшої кількості ваучерів, фінансування ваучерним способом за державні кошти зберігає соціальні гарантії на освіту при зниженні вартості навчання та підвищенні його якості. Адже при такій системі батьки й вчителі є вільними у виборі школи, методик та програм навчання. «Приватні кошти заміняють податки. Контроль відбирається у бюрократів і повертається тим, кому він належить», – переконував М. Фрідмен.

Соціологічний і політологічний аналіз функціонування державних фінансів під кутом зору прийняття рішень в умовах демократії привів сучасних дослідників до висновку, що бюрократичні структури серйозно модифікують вибір громадянами – платниками податків обсягу й складу забезпечуваних державою благ шляхом голосування, впливають на зміст фінансового законодавства. Політики й

бюрократи привносять у процес фіскально-бюджетного вибору елементи маніпуляції, інтриги, часом корупції, що меншою мірою властиве ринковому вибору приватних благ. Керуючись груповими корпоративними інтересами, бюрократія політично й матеріально зацікавлена в розширенні свого розпорядження над державними фінансовими ресурсами. Вдається це чи ні, більшою чи меншою є бюрократична рента, залежить від політичних технологій формування рішень, кон'юнктурного співвідношення соціально-політичних сил та економічних інтересів, морально-етичного рівня правлячих еліт.

2.5. Поняття та основні ознаки держави загального добробуту

Масштаби і структура суспільного добробуту залежать від типу соціальної організації держави. З цього погляду держави поділяють на два види: соціалістична («Від кожного за здібностями – кожному за працею», тобто безпосередній виробник благ забезпечує індивідуальне і суспільне споживання) і трансфертна (держава збирає податки з ринкового сектору і перерозподіляє їх на користь певних соціальних груп).

Держава загального добробуту – це різновид трансфертної держави, котра цілеспрямовано фінансує державні програми на користь окремих груп населення (літніх, незаможних, дітей).

Свого роду економічною передумовою вчення про державу загального добробуту є економічна теорія добробуту (welfare economics) – галузь економічної науки, що пропонує альтернативні оцінки заходів або цілих економічних систем під кутом зору певного етичного критерію добробуту. За іншим визначенням, «економіка добробуту є дослідженням матеріального благополуччя членів суспільства, взятих разом, у тій мірі, в якій на нього впливають рішення та дії приватних осіб і державних установ у залежності від змін економічного стану». Це означає, що економіка добробуту забезпечує суспільний добробут при врахуванні недосконалостей ринку та необхідності державного втручання.

У цілому діяльність держави загального добробуту породжує проблему, котра більш чи менш гостро стоїть перед будь-якою державою – неможливість забезпечити сподівані обсяг і якість послуг та благ через обмеженість бюджетних ресурсів. Як застерігає Дж. Б'юкенен, «при певних умовах надмірне розростання держави загального добробуту може завершитися руйнуванням її економічної основи». Тому в останні роки функції держави загального добробуту помітно модифіковані, а масштаби перерозподільчих процесів скорочені за рахунок копіювання державним сектором ринкових підходів. Йдеться, зокрема, про «ваучерний план», запропонований М. Фрідменом й частково реалізований наприкінці XX століття у Великій Британії, США та інших країнах. Соціальні реформи уряду М. Тетчер торкнулися галузей соціальної сфери. Зокрема, в охороні здоров'я, залишаючись «безоплатними» для пацієнтів, медичні установи були перетворені в самоврядні організації, конкуруючі між собою за одержання контрактів на лікувальні послуги. У царині середньої освіти Великобританії після впровадження непрямих методів фінансування школи для навчання своїх дітей батьки вибирають самостійно, що породжує суперництво між ними. Розширене бюджетне фінансування дістається тим школам, керівництво яких зуміло залучити більше учнів та запропонувати вищу якість навчання. Таким чином, у самому державному секторі створюється внутрішній конкурентний ринок медичних і освітніх послуг, який функціонує за звичайними законами економічної ефективності, що рівнозначно економії бюджетних коштів.

Проте попри часткову реорганізацію на ринкових засадах, держава загального добробуту як ідея і модель державотворення продовжує зберігати значну політичну підтримку і має переконливе теоретичне обґрунтування. Сучасне західне суспільство – це суспільство, за виразом Дж. Гелбрейта, з «людяним порядком денним» (human agenda), де держава, хоч і не без опору, активно стримує соціальне розшарування на рівні, що забезпечує суспільну стабільність. Західні лідери діють за принципом: абсолютна егалітарна рівність (за комуністичним взірцем) непотрібна і шкідлива, але часткова рівність у нагальних біологічних і соціальних потребах справедлива й необхідна. Навколо ідеї суспільного добробуту та відповідних їй соціальних функцій держави на

Заході розвивається актуальна, інтригуюча тема фінансової науки.

Таким чином, теорія економіки добробуту складає одну з підвалин сучасного вчення про державні фінанси у тих його аспектах, коли потрібно пояснити неефективність ринкових підходів у соціальній сфері, де знаходяться мільйони реципієнтів, але не господарюючих суб'єктів. Реалізація вимог теорії добробуту в сфері державних фінансів здійснюється через економічно мотивовані політичні механізми прийняття фінансових рішень, а постулати економіки добробуту органічно інтегровані в сучасну фінансову науку. В соціальному плані теорія добробуту порушує не менш гострі питання, ніж економічні проблеми стабільності та росту.

В сучасних умовах державу загального добробуту характеризують такі основні ознаки:

— значні масштаби перерозподілу валового національного продукту через бюджетну систему (від 2/5 ВВП – у країнах Західної Європи, до 1/2 ВВП – у скандинавських країнах);

— соціальний характер видаткової частини бюджетів, а саме: фінансування інвестицій у людський капітал (освіта, охорона здоров'я), соціальні компенсації з безробіття та низьких доходів;

— формування основної частини бюджетних доходів за рахунок прогресивного прибуткового оподаткування фізичних осіб;

— бюджетне субсидування окремих галузей промисловості й виробництва сільськогосподарської продукції.

Отже, держава загального добробуту є суперечливим досягненням сучасної західної цивілізації: вона надто обтяжлива в фінансовому відношенні, але, будучи сферою політизованої економіки в умовах диктату електорату, не підлягає радикальному згортанню з політичних міркувань. Фінансову політику, що відповідає критеріям теорії добробуту, здатні зреалізувати лише соціально «освічені» уряди економічно розвинутих, багатих і демократичних країн.

2.6. Фінансова оцінка суспільного добробуту

Комплекс заходів, спрямованих на зростання ефективності виробництва та підприємницької діяльності у

всіх секторах національної економіки, покращання ресурсовіддачі, якості продукції, збільшення надходжень до бюджету, визначає основні фактори соціального розвитку та підвищення суспільного добробуту. Загальновідомо, що економічне зростання – це шлях до досягнення суспільного добробуту.

Суспільний добробут можна оцінити за допомогою певних фінансових показників, які є кількісними характеристиками економічних явищ. Він визначається великою кількістю критеріїв, основними з яких є наступні:

1) макроекономічні показники: валовий внутрішній продукт (ВВП) в абсолютних значеннях та у розрахунку на душу населення;

2) доходи населення: баланс грошових доходів та витрат населення; сукупність грошових, реальних, особистих доходів; оплата праці; пенсії; різноманітні допомоги; купівельна спроможність цих доходів;

3) відносні параметри: індекс грошових доходів населення; індекс споживчих цін; рівень бідності (чисельність і питома вага населення, у якого доходи є меншими за величину прожиткового мінімуму); рівень безробіття;

4) видатки на споживання: загальний обсяг споживання благ та послуг; грошові витрати окремого громадянина; частки споживчих витрат і приросту заощаджень населення, вкладів на депозити, у цінні папери тощо;

5) наявне майно та житло: накопичене майно; залишки вкладів населення у банках; життєві умови; благоустрій житла;

6) розшарування суспільства: розподіл населення за розмірами доходів на одну особу; коефіцієнт співвідношення цих доходів 10% найбільш забезпеченого населення та стільки ж найменш забезпеченого; коефіцієнт концентрації доходів населення (коефіцієнт Джині); прожитковий мінімум; мінімальний, встановлений та реальний споживчі бюджети; чисельність і питома вага населення, що має середні доходи, нижчі від прожиткового мінімуму; мінімальний розмір заробітної плати та пенсії тощо.

Проте основне значення для визначення суспільного добробуту має такий фактор, як наявне у розпорядженні держави національне багатство, тобто сукупність усіх благ, вироблених суспільством за всю історію його розвитку, а

також природні ресурси, залучені в економічний оборот. Іншими словами, національне багатство – це є основний та оборотний капітал держави, запаси споживчих благ у вигляді власного майна, а також існуючі природні ресурси країни, їх обсяг та якісний рівень.

Розглянемо основні фінансові показники суспільного добробуту на сучасному етапі функціонування вітчизняної економіки.

Фінансова оцінка суспільного добробуту виражається загалом величиною валового внутрішнього продукту на душу населення. Практика розрахунку ВВП у порівняльній валюті на основі паритету купівельної спроможності доводить, що у цьому вартісному вимірнику в грошовій формі синтезуються важкопорівнювані соціальні послуги, загальний обсяг та питомі витрати, які є також основними показниками рівня життя населення. Крім того, ВВП на душу населення також включає в себе і демографічний фактор.

Абсолютне значення ВВП характеризує параметри розвитку економік країн світу, проте, розраховане на душу населення, воно дає ще й узагальнене уявлення про рівень добробуту населення, тобто це такий рівень добробуту населення, який був би за умови чіткого рівномірного розподілу благ серед усього населення країни.

У цілому узагальнений та основний показник суспільного добробуту – ВВП, розрахований на душу населення, може відображати підвищення або зниження добробуту за конкретний період, виходячи із результатів діяльності усіх суб'єктів господарювання. Розрахований на душу населення ВВП відображає тільки певний рівень життя населення. Але цей вимірник у вартісному виразі – сьогодні найзручніший і найпростіший метод проведення порівняльної характеристики добробуту населення країн світу, а також аналізу його динаміки в одній країні.

Розмір ВВП на душу населення в різних країнах дуже коливається. Скажімо, найвищий його показник у 2011 році був зафіксований у Люксембургу – $ 113,5 тис., Катарі – $ 98,3 тис., Норвегії – $ 97,3 тис., Швейцарії – $ 91,2 тис. У США він становив $ 48,4 тис., у Франції – $ 44,0 тис., Німеччині – $ 43,7 тис. Найнижчий рівень цього показника спостерігався у Демократичній республіці Конго – $ 0,2 тис.,

Бурунді та Ліберії – $ 0,3 тис. В Україні у 2011 році ВВП на душу населення становив $ 3,6 тис., у Росії – $ 13,0 тис.

Оскільки добробут населення є складним, багатофакторним явищем, він не може повною мірою адекватно виражатися будь-яким одним показником, наприклад ВВП, розрахованим на душу населення. По-перше, це дуже узагальнений показник, який характеризує надто укрупнені показники добробуту. По-друге, без сумніву, у ньому немає інформації про такі важливі сторони добробуту, як ступінь нерівномірності розподілу доходів, рівень бідності, стан навколишнього середовища тощо.

Розгляд лише одного показника буде надто обмеженим і усередненим. ВВП на душу населення відображає тільки потенційний середній рівень життя населення, оскільки ВВП більшою мірою є показником виробництва, а при визначенні реального рівня життя основної маси людей у державі необхідно також враховувати характер розподілу вироблених благ. Для чіткішої та адекватнішої фінансової оцінки суспільного добробуту необхідно сформувати систему показників, яка б характеризувала рівень добробуту і могла б бути використана для досягнення оптимального рівня добробуту населення. Ця сукупність показників повинна враховувати увесь спектр людських потреб.

Одним із кількісних показників, який використовується для фінансової оцінки суспільного добробуту, є вартість життя. Він визначається індексом життя, який фіксує набір споживчих благ – «споживчий кошик». Цей кошик визнається за мінімальний прожитковий мінімум, який визначається порогом малозабезпеченості й необхідний для розробки заходів щодо соціального захисту населення. Сукупність гарантій визначає якість та рівень життя суспільства. Рівень життя залежить, насамперед, від рівня розвитку потреб людини, від кількості та якості життєвих благ і послуг, які використовуються для їх задоволення.

На рівень життя населення безпосередньо впливає такий показник, як його реальні доходи (грошові та сукупні) у співвідношенні зі споживчими цінами. Доходи визначають можливості поточного споживання, а споживання товарів і послуг – один із важливих компонентів рівня життя. Через нерівномірність розподілу благ виникає соціальне розшарування населення, що є одним із критеріїв як рівня

життя людей, так і суспільного добробуту. Для того, щоб точно оцінювати рівень життя населення, необхідно визначати поріг бідності. Рівень податків, послуги та соціальні трансферти значно впливають на можливості розподілу доходів і споживання, які також входять до числа факторів рівня життя населення, а існуючі нерівномірності повинні враховуватися при його оцінці.

Розрізняють вузьке та широке трактування показника рівня життя населення. У вузькому значенні показник рівня життя використовують для відображення лише особистих потреб людини, а от у широкому треба враховувати фактичний рівень споживання матеріальних, духовних та соціальних благ і послуг, міру задоволення раціональних потреб у цих благах і послугах, а також умови, створені суспільством для багатостороннього й гармонійного досягнення суспільного добробуту. Необхідною умовою при цьому є збалансованість росту доходу та споживання на душу населення.

Крім рівня життя населення, що є основним мірилом рівня досягнення суспільного добробуту, не менш важливе значення має і якість життя, яка прямо залежить від рівня суспільного добробуту та є його сутнісною характеристикою. Якості життя притаманні також певні показники, які несуть цінну інформацію та є безпосереднім доповненням для повної й комплексної оцінки сучасного стану суспільного добробуту.

Однією із складових економічної політики держави, що проводиться в умовах трансформаційних процесів стосовно суспільного добробуту, є розробка й використання такого важливого визначника, як прожитковий мінімум. Під величиною прожиткового мінімуму розуміють показник абсолютного вимірника низьких доходів населення, які забезпечують споживання основних благ та послуг на мінімально допустимому рівні. Громадяни та сім'ї, у яких дохід на одну людину менший від прожиткового мінімуму, повинні бути об'єктами першочергової допомоги з боку державних та місцевих органів влади. Нормативний прожитковий мінімум пов'язаний із умовами життя населення, факторами, які впливають на формування споживчих потреб, із специфікою обсягів та структури потреб, демографічною структурою, природними факторами тощо. Аналіз реальних доходів населення ускладнюється,

перш за все, тим, що офіційна статистика не дає реальної оцінки цього фінансового показника, який є одним із головних при оцінці суспільного добробуту, оскільки не враховує отриманих доходів у тіньовому секторі економіки, який становить половину загального обсягу економіки. Оцінити доходи у тіньовому секторі можна непрямими методами на основі оцінки видатків населення на споживання.

Ще одним показником, який стосується фінансової складової суспільного добробуту, є рівень оплати праці. У розвинутих країнах заробітна плата відіграє провідну роль у формуванні доходів населення, формуючи до 70-80% їхнього обсягу. За таких умов рівень оплати праці є головним мотивуючим чинником до трудової діяльності. Виняткову роль у цьому плані відіграє рівень мінімальної заробітної плати, який характеризує рівень оплати некваліфікованої праці. У 2010 році вона складала у Люксембургу – 1,8 тис. євро, Франції, Бельгії, Нідерландах – 1,4 тис. євро, Великобританії – 1,1 тис. євро, Іспанії – 0,74 тис. євро, Польщі – 0,36 тис. євро, а в Україні – 0,09 тис. євро. Всупереч міжнародній практиці, в Україні особливо низький рівень оплати праці у галузях соціальної сфери та в науці, хоча якісний показник, тобто кваліфікація зайнятих у цих галузях спеціалістів, є дуже високим.

Таким чином, кожен із розглянутих показників тією чи іншою мірою впливає на рівень суспільного добробуту та свідчить про реальний стан розвитку сучасного суспільства.

Питання і завдання для самоперевірки

1. Що таке суспільні блага? Якими є основні їх відмінності від товарів і послуг, що продаються на ринку? Наведіть приклади ринкових і суспільних благ.

2. Яке, на Вашу думку, найважливіше благо суспільного характеру надає держава громадянину? Прорангуйте суспільні блага у порядку спадання їх цінності для Вас.

3. Охарактеризуйте якість надання таких суспільних благ як підтримка правопорядку, національна оборона, управління державою, управління економічними процесами, охорона здоров'я тощо в Україні.

4. Доведіть, що державні фінанси – це сфера і наука вибору. У чому полягає різниця між ринковим вибором і

вибором у процесі прийняття рішень стосовно державних фінансів?

5. Охарактеризуйте демократичні процеси, що відбуваються у фінансовій системі України. Відповідь аргументуйте.

6. Які мотиви, названі Г. Таллоком «боротьбою за ренту», лежать в основі поведінки бюрократії? Яким додатковими перевагами та особистими привілеями, зумовленими належністю до бюрократичного стану, володіють чиновники? Відповідь обґрунтуйте.

7. Чим принципово відрізняється мотивація поведінки бюрократа, котрий розпоряджається бюджетними коштами, від поведінки бізнесмена, менеджера, господарника?

8. Назвіть основні ознаки, що характеризують державу загального добробуту. Відповідь проілюструйте конкретними прикладами.

9. Які проблеми та суперечності можуть бути породжені діяльністю держави загального добробуту?

10. Як Ви розумієте ефективність та оптимальність соціальної політики за Парето? Наведіть приклади.

Використана і рекомендована література

1. Андрущенко, В. Л. Західна фінансова думка про природу державних фінансів / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 1996. – № 9.

2. Андрущенко, В. Л. Соціогуманітарна доктрина західної фінансової думки / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 3-10.

3. Андрущенко, В. Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000.

4. Аткинсон, Э. Б. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник; Пер. с англ., под ред. Л. Л. Любимова / Э. Б. Аткинсон, Дж. Э. Стиглиц. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.

5. Бирюков, В. Госсобственность и госсектор в рыночной экономике / В. Бирюков, Е. Кузнецова // МЭМО. – 2002. – № 3. – С. 14-21.

6. Бланкарт, Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт / За наук. ред. проф. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000.

7. Бьюкенен, Дж. Политическая экономика благосостояния / Дж. Бьюкенен // Мировая экономика и международные отношения (МЭ и МО). – 1996. – № 5.

8. Гордей, О. Д. Фінансова оцінка суспільного добробуту /О. Д. Гордей // Фінанси України. – 2001. – №7. – С. 41-47.

9. Дерлиця, А. Ю. Бюджет і суспільний вибір: до основ детермінованості демократичних фінансів / А. Ю. Дерлиця // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія економіка. – 2001. – №8. – С. 12-16.

10. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с.

11. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

12. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб.: [для студ. ВНЗ] / М. І. Карлін; М-во освіти і науки України. – К.: Знання, 2011. – 640 с. – С. 215.

13. Макконел, К. Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Том 1: Пер. с англ / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. - М.: Прогресс, 1992 // Гл. 20. Бюджетный дефицит и государственный долг; Том 2. Гл. 33. Государство и экономическая политика.

14. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

15. Муравьева, З. А. Финансово-кредитные системы зарубежных стран.: Учеб.-метод. комплекс. 2-е изд., доработанное / З. А. Муравьева. – Мн.: Изд-воМИУ, 2006. – 308 с.

16. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник для вузов / Под ред. В. Г. Князева, Д. Г. Черника. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 191 с.

17. Нуреев, Р. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора: Серия «Нобелевские лауреаты» / Бьюкенен Дж. Сочинения / Р. Нуреев. – М.: Таурус Альфа, 1997. – С. 447-482.

18. Пушкарева, В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие / В. М. Пушкарева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 192 с.

19. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

20. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1980.

21. Стігліц, Дж. Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. / Дж. Е. Стігліц. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

22. Танци, В. Роль государства в экономике: эволюция концепций // МЭ и МО. – 1998. – № 10.

23. Тютюриков, Н. Н. Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США / Н. Н. Тютюриков. – М., 2002. – 174 с.

24. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М. В. Романовского. – М.: Издательство «Перспектива», «Юрайт», 2000. (Раздел 1.5. Государственные финансы в западных экономических теориях макрорегулирования). – С. 59-84.

25. Фишер, С. Экономика: Пер. с англ. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1993 / Гл. 4. Государство в смешанной экономике.

26. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов / Л. И. Якобсон. – М.: Аспект пресс, 1996.

27. Jongbloed, B. Vouchers for higher education? A survey of the literature / B. Jongbloed, J. Koelman // Center for Higher Education Policy Studies (June 2000), pp. 1-39.

28. Sen, A. Development as freedom / Sen Amartya. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 353 p.

ТЕМА 3
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ У КРАЇНАХ З РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

3.1. Особливості формування державних доходів у зарубіжних країнах. Основи оподаткування
3.2. Поняття, причини та методи ухилення від сплати податків
3.3. Офшорний бізнес як форма мінімізації оподаткування
3.4. Чинники розширення суспільних видатків у країнах ринкової економіки. Закон Вагнера.
3.5. Особливості фінансування окремих галузей соціальної сфери
3.5.1. Особливості фінансування освіти
3.5.2. Специфіка фінансування культури і мистецтва
3.6. Практика державно-приватного партнерства у зарубіжних країнах
3.7. Зарубіжний досвід організації державних закупівель
3.8. Суверенні фонди суспільного добробуту
3.9. Зарубіжний досвід управління державним боргом

3.1. Особливості формування державних доходів у зарубіжних країнах. Основи оподаткування.

Світова практика формування доходів держави передбачає використання багатьох методів мобілізації коштів: від господарської діяльності; від надання публічних послуг; від використання державного майна; податкового. Податковий метод характеризує перерозподіл доходів юридичних і фізичних осіб на користь держави, який регламентується податковим законодавством. Неподаткові доходи формуються від продуктивної діяльності держави та від реалізації її майнових прав. Доходи від продуктивної діяльності надходять від господарської діяльності держави (доходи суспільного сектору економіки, від державних лотерей, розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, кредитування і надання гарантій та ін.) та від надання публічних послуг, а доходи від майнових прав – у вигляді доходів від використання державного майна.

Доходом держави від господарської діяльності є прибуток державних підприємств та організацій, який належить їй на

правах власника засобів виробництва. В умовах ринкової економіки підприємства державної форми власності здійснюють свою діяльність на засадах господарської самостійності, а тому вилучення частини їхнього прибутку здійснюється двома способами: по-перше, через оподаткування прибутку підприємства на загальних підставах; по-друге, шляхом отримання державою дивідендів на правах власника або співвласника підприємства в процесі розподілу його чистого прибутку. Зауважимо, що в сучасних умовах роль цих надходжень у формуванні доходів держави у зарубіжних країнах поступово знижується. Це пов'язане із довгостроковою тенденцією до денаціоналізації економіки, започаткованою після світової економічної кризи 70-х років минулого століття. Якщо у 80-х роках XX ст. масштаби державного сектору економіки у країнах Західної Європи складали від 1/3 (у Великобританії, Люксембургу, ФРН) до 1/2 (у Франції, Австрії, Фінляндії, Португалії) сукупного обсягу ВВП, то до кінця XX ст. ці показники зменшились до рівня 5-24%. Внаслідок кількох хвиль приватизації у Франції було повністю або частково передано у приватну власність компанії Air France, Gaz de France, France Telecom, Renault, Alcatel Alsthom, національний телевізійний канал TF1, 5 великих банків; у Великобританії – компанії British Telecom, British Gas, British Petroleum, British Airways; в Іспанії – найбільші в країні компанії Telefonica, Endesa, Gas Natural та інші. Однак, в сучасних умовах держава зберігає сильні позиції у галузях транспорту, енергетики, корабле- та авіабудування. Так, на сьогодні російські компанії РАТ «Газпром», Роснефть, Сбербанк та Внешторгбанк, китайські нафтова компанія China National Petroleum Corporation, PetroChina, China Telecom, нафтохімічна Sinopec Group, компанії зі значною часткою державної власності Renault, Deutsche Telekom, Deutsche Post DHL, Eni належать до найбільших у світі та здійснюють свою діяльність у багатьох країнах.

Доходи від державного майна можуть надходити на постійній основі – у вигляді орендної плати, чи разово – як доходи від приватизації державного майна. Однак, фіскальне значення поступлень від використання державного майна залежить від національних особливостей управління державною власністю та специфіки проведення приватизації.

Для прикладу, у 1990-1998 роках Бразилія отримала від приватизації 66,7 млрд. дол., Великобританія – 66 млрд. дол., Італія – 63,5 млрд. дол., Франція – 48,5 млрд. дол., Японія – 46,7 млрд. дол., Австралія – 48 млрд. дол., Польща – 17,8 млрд. дол. Всього за період 90-х років надходження від приватизації державного майна до бюджету Італії склали 106,6 млрд. дол., або близько 8% ВВП країни. Приватизаційні доходи державної казни в Австралії дали можливість уряду до середини 2000-х років повністю погасити державний борг країни, який становив 18,5% ВВП.

Не зважаючи на те, що приватизація у країнах з ринковою економікою триває уже багато десятиліть, надходження від її проведення і в сучасних умовах відіграють важливу роль у наповненні державної казни. Так, бюджетні доходи від продажу прав на користування радіочастотним ресурсом у 2000 році склали у Німеччині 43,1 млрд. дол., у Великобританії – 36,0 млрд. дол. У 2005 році за рахунок продажу France Telecom, Sagem-Snecma, Gaz de France та низки компаній з експлуатації автошляхів (ASF, APRR, Sanef) до центрального бюджету Франції було мобілізовано більше 30 млрд. євро. Британський уряд у 2010-х роках планує провести масштабну приватизацію мережі автошляхів, за рахунок чого казна країни, за орієнтовними оцінками, поповниться більш, ніж на 100 млрд. ф. ст.

Доходи від публічних послуг надходять у формі мита за вчинення нотаріальних дій, видачу різноманітних документів, патентів, ліцензій тощо. Так, у практиці європейських країн широко використовується державне мито за право заснування компанії на території країни, збереження юридичної адреси, реєстрацію торгівельної марки, придбання житла тощо. Фіскальне значення надходжень від публічних послуг залежить від масштабів регуляторної діяльності держави і ставок відповідних платежів. Так, у Франції при придбанні нерухомості на первинному ринку економічні агенти сплачують державне мито за ставкою 3% від його вартості, на вторинному – 7% вартості; у Швейцарії та Люксембурзі державне мито за реєстрацію нерухомості сягає 9-10% його вартості. У Великобританії купівля житлової нерухомості передбачає сплату державного земельного мита за диференційованими ставками залежно від вартості житла – від 0% (вартість до 125 тис. ф. ст.) до 4% (вартість житла

більше 500 тис. ф. ст.). У Німеччині процедура реєстрації підприємства передбачає сплату кількох видів державного мита та нотаріальних зборів на загальну суму 0,5-0,7 тис. євро.

До доходів бюджету від публічних послуг також зараховують збори, які сплачуються при перетині кордонів країни та видачі візових документів, штрафні санкції за порушення чинного законодавства. Так, у більшої країн ЄС, Канаді та США справляється плата за видачу права на в'їзд чи проживання на території країни (від 145 до 500 ф. ст. з особи у Великобританії, від 75 до 550 дол. – у Канаді, до 1,5 тис. дол. – у США, від 30 до 200 дол. – у Туреччині). Зважаючи на зростання туристичних потоків і значні масштаби імміграції до розвинутих країн Заходу, надходження від цих платежів є достатньо вагомим джерелом доходів державної казни.

Не зважаючи на різноманітність форм мобілізації неподаткових доходів, основу фінансових ресурсів бюджетів у країнах з ринковою економікою формують доходи від сплати податків і податкових платежів. Податковий метод формування доходів бюджету, на відміну від неподаткового, має такі характерні риси, як примусовість, безеквівалентність, законодавчо регламентований порядок сплати податків, однаковий підхід до всіх платників.

Податки супроводжують всю історію людської цивілізації, беручи свої витоки з найдавніших часів. У процесі історичного розвитку вдосконалювалися форми стягування податків, трансформувалося і саме сприйняття податку. В епоху феодалізму податки розглядалися як дар, допомога населення на користь держави, в подальшому його почали пов'язувати з примусовим обов'язком громадян, а в сучасних умовах він розглядається як усвідомлений обов'язок громадянина-платника податків перед державою. Від ознаки фіскального насильства теоретичне уявлення про податки поетапно еволюціонувало до усвідомленого поняття взаємовигідного фіскального обміну в системі взаємодії економіки, держави, суспільства і особистості.

Впродовж усього історичного періоду теорія і практика оподаткування розвиваються у розрізі кількох основних напрямів:

— вдосконалення складу й структури системи оподаткування. Представники фіскальної науки та практики намагаються вирішити питання щодо того, які податки та податкові платежі мають бути встановлені в країні, яким платежам необхідно віддавати перевагу з метою досягнення їхньої найвищої фіскально-регуляторної ефективності. У фіскальній науці з приводу вирішення цього питання сформувалися цілі наукові течії. Скажімо, меркантилісти визнавали торгівлю головним джерелом національного багатства, а тому основу державних доходів, на їхню думку, мали формувати митні платежі. Оптимальною формою оподаткування меркантилісти визнавали податки на споживання (акцизи), а прибутковий та майновий податки сприймали негативно. Камералісти з метою збільшення доходів казни пропонували заходи щодо сприяння міграції, оскільки це сприяє розширенню податкової бази. Вони віддавали перевагу непрямому оподаткуванню як такому, що є менш помітним для платників та легшим в адмініструванні. Фізіократи наголошували, що єдиним об'єктом оподаткування має бути земля, адже в основу вартості усіх економічних благ покладено вартість ресурсів, видобутих або вирощених на землі. Відтак, вони пропонували замінити усі податки єдиним податком на землю. Фізіократи також виступали за зниження податків, що заважають торгівлі, і відміну податкових пільг;

— встановлення оптимального рівня податкового навантаження. Визначення якісних і кількісних параметрів оподаткування. Широковідомий рецепт вирішення цього завдання запропонований американським економістом А. Лаффером, який обґрунтував залежність між нормою оподаткування й доходами бюджету. Оптимальною А. Лаффер вважав норму оподаткування на рівні 33-35%. Однак, сучасні реалії функціонування податкових систем у зарубіжних країнах практично спростовують основні постулати теорії А. Лаффера. Скажімо, у ряді скандинавських країн, де зберігається один з найвищих рівнів оподаткування у світі – понад 50% ВВП (табл. 3.1), але слабко розвинута корупція і підтримується явно виражена залежність між сплаченими податками й зворотним потоком суспільних послуг, розміри тіньової економіки оцінюються як найнижчі в Європі;

Таблиця 3.1

Розміри тіньового сектору економіки в розвинутих країнах світу у середині 90-х років XX століття.

	За методом споживання електроенергії	За методом попиту на готівку	В середньому	Податки (у % до ВВП)[1]
Країни з рівнем оподаткування, більшим від 30, але меншим від 40% ВВП				
Греція	21,8	27,2	24,5	31,4
Ірландія	20,6	7,8	14,2	32,6
Португалія	16,8	15,6	16,2	35,9
Іспанія	22,9	16,1	19,5	36,5
Великобританія	13,1	7,2	10,2	37,4
Німеччина	14,6	10,5	12,6	39,3
Нідерланди	13,4	11,8	12,6	39,5
В середньому	X	X	12,9	36,1
Країни з рівнем оподаткування, більшим від 40% ВВП				
Австрія	15,5	5,8	10,7	41,8
Італія	19,6	20,4	20,0	42,3
Фінляндія	13,3	н/д	13,3	43,5
Норвегія	9,3	5,9	7,6	44,0
Франція	12,3	10,4	11,4	44,2
Бельгія	19,8	15,3	17,6	44,6
Швеція	11,0	10,6	10,8	48,9
Данія	16,9	9,4	13,2	49,1
В середньому	X	X	12,2	44,8

Примітка: 1 – показники за 2006 рік

формування принципів оптимального оподаткування, орієнтирів організації податкових систем, критеріїв взаємин між фіскальною службою та платниками податків. Вирішенню цього завдання присвячували свою увагу представники багатьох течій економічної науки. Так, на думку В. Петті, найважливішим в оподаткуванні є його соціально-психологічний вплив на платників. А. Сміт склав чотиричленну формулу оподаткування: пропорційність, визначеність, зручність і дешевизна справляння податків. Дж. Міль одним із ключових завдань фіскальної практики визначав справедливість і рівність оподаткування. Тільки рівний тягар для всіх платників податків, за Дж. Міллем,

обертається для суспільства найменшими економічними втратами. А. Вагнер акцентував увагу на соціально-фіскальних аспектах оподаткування, вбачаючи у податках не лише обов'язкові платежі для фінансування державних потреб, але й засіб згладжування соціальної нерівності доходів і багатства. Одним із важливих принципів оподаткування, на думку Ф. Нітті, має бути правило мінімальних прямих контактів платників податків з працівниками податкової служби, що унеможливить корупцію і дасть змогу здешевити адміністрування платежів. Не зважаючи на те, що названі принципи оподаткування були визначені ще кілька століть тому, вони і в сучасних умовах не втратили своєї актуальності й покладені в основу податкових систем більшості розвинутих країн.

3.2. Поняття, причини та методи ухилення від сплати податків

В економічному аспекті проблема ухилення від сплати податків є проблемою державної ваги, оскільки саме податки забезпечують фінансову базу держави й виступають головним знаряддям реалізації її економічної політики. А їх несплата призводить до тяжких наслідків – бюджетного дефіциту та гальмування економічного розвитку держави.

У сучасній податковій теорії й практиці розмежовується власне ухилення від сплати податків, тобто зменшення платниками податків своїх фіскальних обов'язків перед державою незаконними способами, та «обхід» (уникнення) податків, коли платнику вдається повністю або частково уникнути оподаткування без порушення діючих правових норм.

У податковій теорії та практиці визначають чотири основні групи причин ухилення від сплати податків:

— морально-етичні (відсутність моральної відповідальності за ухилення від оподаткування, неприйняття платниками податків законодавства у сфері оподаткування, власницький інстинкт). Як вказує французький вчений П. Годме: «Для багатьох громадян усвідомлення податкових обов'язків значно слабше, ніж моральних. Для багатьох украсти в казні не означає вкрасти взагалі...» Оскільки податок є формою примусового вилучення приватної власності в скарбницю

держави, то спроба платників протидіяти податковим акціям публічної влади є цілком природною.

За законом Вебера-Фехнера, абсолютна величина і цінність ухилення під податків як джерела додаткових благ мають суб'єктивний характер. У платників з різними рівнем достатку ухилення від сплати податків на одну і ту ж суму має різне значення (ухилення на тисячу доларів у відчуттях мільйонера і звичайного платника податків не тотожні). Із збільшенням обсягу доходів, які можна отримати (зекономити) від несплати податків, платники знаходять все менше причин, щоб утриматися від таких дій. Моральне задоволення від матеріальної вигоди, джерелом якої стає зекономлений на податках особистий дохід, посилюється за геометричною прогресією, тоді як настрої невпевненості в успіху, побоювання розкриття зростають у арифметичній прогресії. Бажання збагачення заміщує громадянський обов'язок законослухняності, передчуття вигоди випереджає страх покарання, чим і пояснюють поведінку тих платників, що ухиляються від податків;

— економічні (висока норма оподаткування в державі, зниження платоспроможності населення, інфляційні процеси). З боку платників ухилення від податків є своєрідним негативним фінансовим мистецтвом, протиставленим позитивному професійному мистецтву фіскальних органів. Вони вдаються до нього у випадку, якщо вартість приховування доходів від оподаткування є нижчою за можливу вигоду. На початку 90-х років американські спеціалісти оцінювали втрати податкових доходів у результаті ухилення від оподаткування сумою в 100 млрд. дол. з щорічними темпами приросту у 14%. При цьому, лише 25% загальної величини ухилень припадало на корпорації (юридичні особи), решта ж – на фізичних осіб. Наприкінці 2000-х років втрати бюджетів провідних країн світу тільки від використання офшорних схем оцінювалися в 250-300 млрд. дол., в тому числі бюджет США недоотримує щорічно в межах 50-100 млрд. дол., а бюджети країн ЄС – близько 200 млрд. євро (Німеччини – 30 млрд. євро, Франції – майже 50 млрд. євро, Великобританії – від 20 до 80 млрд. євро). У Російській Федерації втрати бюджету від мінімізації оподаткування оцінюються на рівні 17-28 млрд. дол. щорічно;

— політичні (лобіювання інтересів окремих груп платників податків, високий рівень корупції у вищих еталонах влади; використання державних коштів на особисті потреби та їхнє розкрадання). По-перше, важливим мотивом ухилення від оподаткування є ефективність використання державою податкових надходжень, яка оцінюється наявністю позитивних наслідків державної діяльності в економічній і соціальній сферах, відсутність марнотратства державних коштів. Якщо вони відсутні, то платники податків не відчувають моральної відповідальності за ухилення від оподаткування. Загальні потреби, для задоволення яких через податки формується бюджет держави, не сприймаються ними як необхідна реальність, особливо якщо витрати держави не підзвітні громадськості. По-друге, у випадку, коли в державі є стійка тенденція лобіювання представниками влади власних інтересів при визначенні напрямків економічної політики, платник податків вважає своїм обов'язком потурбуватись про особистий добробут і добробут своїх працівників, які залишились без захисту лобістів. Якщо при проведенні державної політики інтереси окремих груп ставляться над інтересами інших (без економічних на те причин), то платники податків, які вважають себе обділеними, вишукують різноманітні варіанти зменшення податкових виплат;

— технічні або організаційно-управлінські (недостатній рівень юридичної та економічної підготовки працівників контролюючих органів у сфері оподаткування, відсутність достатнього досвіду боротьби з податковими правопорушеннями, складність, суперечливість і нестабільність податкового законодавства). Технічна складність оподаткування дозволяє платнику податків уникати платежів, не порушуючи закону. Це ускладнює і практику податкового контролю, результати якого залежать від зрозумілості методик оподаткування, технічного забезпечення податкових перевірок, бухгалтерського обліку і звітності, системи обліку платників податків.

Також сприяє ухиленню від сплати податків недостатній рівень юридичної і економічної підготовки працівників податкових органів, відсутність достатнього досвіду боротьби з порушеннями податкового законодавства; недостатня захищеність працівників податкових органів від фізичного і

психологічного тиску зі сторони порушників податкового законодавства. На кінцеві результати з виявлення порушень податкового законодавства негативно впливає і відсутність достатнього досвіду щодо пошуку доказів таких злочинів і чіткого механізму взаємодії між працівниками контролюючих органів.

Основними формами ухилення від оподаткування, які активно використовуються у зарубіжній практиці, є наступні:

1) легальне ухилення може здійснюватися через:

— ведення діяльності та реєстрацію фірм в офшорних зонах та податкових гаванях;

— використання праці інвалідів, які мають ряд пільг в оподаткуванні;

— здійснення добровільних пожертвувань та надання спонсорської допомоги внаслідок їх пільгового режиму оподаткування;

— застосування норм прискореної амортизації;

— використання інших «білих плям» податкового законодавства, які дають можливість платнику легально ухилитися від сплати податків.

2) нелегальне ухилення може здійснюватися через:

— недекларування окремих видів діяльності та приховування об'єкта оподаткування;

— заниження обсягу виконаних робіт та наданих послуг;

— завищення витрат на виконання робіт та завищення вартості придбання товарів;

— заниження показників фонду оплати праці та чисельності працівників;

— приховування виручки від реалізації, спотворення даних бухгалтерського обліку;

— фіктивне тимчасове припинення діяльності;

— використання консалтингових та будівельно-ремонтних послуг, реальну вартість яких досить складно перевірити на практиці;

— здійснення фіктивного експорту товарів і послуг;

— підробку документів, використання фіктивних фірм;

— підкуп державних посадових осіб;

— інші форми ухилення від сплати податків.

3.3. Офшорний бізнес як форма мінімізації оподаткування

Одним із видів легального ухилення від сплати податків є офшорний бізнес.

Офшорні операції (англ. off-shore – той, що знаходиться на відстані від берега, поза територією країни) – це фінансовий інструмент, який, не порушуючи діючого законодавства, використовують для мінімізації оподаткування і захисту комерційної таємниці. До офшорних належать операції, що здійснюються підприємствами, зареєстрованими на території, яка має статус податкової гавані або офшорного центру.

Податкова гавань – це територія, що залучає іноземний капітал через надання податкових та інших пільг іноземним та місцевим підприємцям. Іноді пільгове оподаткування поширюється лише на окремі види діяльності. Наприклад, в Люксембурзі – це пільговий податковий режим для банків, в Швейцарії і Ліхтенштейні – для холдингових і торгових підприємств. Практично в будь-якій країні можна назвати вид діяльності, по відношенню до якого вона виступала б як податкова гавань. Однак країна, вибрана в якості податкової гавані, має відповідати наступним критеріям:

— менші податкові ставки в порівнянні з національним податковим правом;

— дотримання комерційної таємниці;

— дотримання банківської таємниці.

При цьому враховуються також і фактори загальноекономічною характеру: фінансова активність в країні, розвинута система комунікації, відсутність жорсткого контролю за іноземними фірмами.

Офшорний центр, на відміну від податкової гавані, надає податкові та інші пільги тільки по фінансових операціях з іноземними резидентами в іноземній валюті. Офшорні центри переважно розміщені на морських узбережжях і місцях розвинутого міжнародного туризму й проводять політику залучення іноземних кредитних капіталів. Офшорні підприємства цих зон можуть бути повністю звільнені від податку (Ірландія, Ліберія) або оподатковуватися невеликим паушальним податком (єдиною сумою), як це має місце в Панамі, на Антильських островах. На офшорних підприємствах ведення бухгалтерського обліку та звітності

зведено до мінімуму або взагалі відсутнє (Панама, Антильські і Нормандські острови, Ліхтенштейн).

Офшорні зони з'явилися на економічній карті світу у 60-тих роках XX століття, коли виникла концепція вільних економічних зон. Необхідно зазначити, що офшори мають велику кількість переваг, які вигідно відрізняють їх від інших (не офшорних) зон. Всіх їх можна об'єднати поняттям «валютно-фінансовий режим найбільшого сприяння». Це і пільгове оподаткування, і вільний вивіз прибутку, і м'який валютний регламент, і «митний рай» для іноземних інвесторів. Не останню роль відіграє для потенційного клієнта офшорної зони низький поріг статутного капіталу. Найчастіше він тільки декларується, але реально не сплачується. Податок з прибутку в деяких офшорних зонах складає зазвичай 1-2% або замінюється невеликим фіксованим (до 1000 дол. США) внеском.

Бізнесменів та фінансових «ділків» офшор приваблює своєю стабільністю. Зазвичай, у подібних фінансових анклавах цикл стабільності розтягнуто на 10-25 років. Тобто, бізнесмен може бути упевнений, що протягом зазначеного періоду в обраній зоні не відбудеться непередбачених несприятливих змін у політичному ладі, законодавстві та макроекономічних тенденціях.

Ще одним плюсом офшорної зони є конфіденційність інвестицій. Особистості власників фірм не розголошуються. Процедуру їх реєстрації спрощено до максимуму. Але слід зауважити, що згідно із законодавством, чинним в офшорній зоні, розкривати анонімність інвестицій можна лише у разі кримінального переслідування інвестора. Проте у деяких офшорних зонах акції випускають «на пред'явника», тому власники компаній залишаються, як правило, у «тіні».

Іноді ліберальність законодавства деяких офшорних зон наближається до анархії. У деяких країнах не кваліфікується за злочин порушення митного, валютного і податкового законодавства. Переважно від фірм не вимагаються податкові декларації, зовнішній аудит, звіт стосовно рахунків. Рахунки ж фірми можуть бути перевіреними лише за рішенням власників. Єдиною формою звітності для багатьох компаній є щорічний фінансовий звіт.

Загальна кількість офшорних зон у світі визначається дуже умовно. Процес їх виникнення та зникнення є відносно

динамічним. Фахівці сьогодні називають понад 60 стійких комплексних офшорних центрів, де традиційно функціонують офшорні компанії.

З європейських офшорних центрів найбільш відомими є Гібралтар, Ліхтенштейн, Андорра, Монако, острови Джерсі, Гернсі, Сарк, Кіпр, Мальта, Мен; у Центральній Америці – Панама, Коста-Ріка, Бермудські, Віргінські, Багамські острови, Кайман, Барбадос, Антигуа і Барбудда, а також острови Теркс і Кайкос, Аруба, Кюрасао. На Африканському континенті найбільшими офшорними зонами є Ліберія та Маврикій. Тихоокеанський регіон представлений Науру, Фіджі, Західним Самоа; Південно-Східна Азія – Гонконгом та малайзійським островом Лабуан. У зоні Перської затоки найбільший офшорний центр знаходиться у державі Бахрейн.

Одним з найпопулярніших офшорних центрів є Кіпр. Усім офшорним компаніям і їх співробітникам Кіпрські закони надають наступні пільги: пільговий податок на прибуток; нульовий податок на відсотки, дивіденди, гонорари; звільнення від валютного контролю; пільгові ставки прибуткового податку для іноземних співробітників; безмитний ввіз товарів.

У кругообігу грошових коштів офшорна зона є головним фільтром, де «відмиваються» «брудні» гроші, отримані від торгівлі людьми, наркотиками, контрабандною зброєю. Процес легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, має таку схему. Спочатку «брудні» кошти «підмішуються» до «чистих» через сфери з послабленим податковим контролем – казино, шоу-бізнес, нічні клуби, реклама. Після цього готівкою або з цінними паперами кошти доставляються в офшорні зони (частіше на більш-менш законних підставах). Пізніше через офшорні банки за допомогою платіжних електронних систем грошові кошти переказуються до країни з підвищеною банківською конфіденційністю – до Гонконгу, Швейцарії, Сінгапуру. І тільки після зазначених операцій «очищені» чи «відмиті» кошти потрапляють до міжнародного фінансового обігу. Офшорні юрисдикції «зацікавлені» не тільки у грошових коштах, але й у нелегальному товарі – не даремно більшість офшорних зон розташовано на островах, а острови – на перехресті шляхів торгівлі наркотиками (Карибський басейн), або контрабанди зброєю (Середземне море). Кораблі, що

заходять в офшорні порти, звільнено від митного контролю, плата за постій є суто символічною.

Ідея офшору нічого кримінального та незаконного в собі не містить. Більше того, подібні схеми дійсно допомагають у послабленні тягаря податків, але абсолютно уникнути їх не дозволяють.

Практика офшорного бізнесу виділила три основні напрями у формуванні компаній.

До першого відносяться компанії холдингового типу (оперативно-холдингові, інвестиційні, судновласницькі, промислові та компанії, що працюють із нерухомістю). Холдинг-компанія – це компанія, що є акціонерним товариством без власних активів. Створюються з метою фінансового контролю за діяльністю дочірніх компаній через володіння їхніми акціями. Вигідність розміщення холдинг-компаній в офшорних центрах полягає в тому, що засновники холдингу уникають високого оподаткування прибутків в тій країні, де здійснюється основна діяльність дочірніх підприємств за допомогою оподаткування консолідованого прибутку за податковими нормами офшорного центру. Найкраще відкривати холдинг-компанії в Ліхтенштейні, Швейцарії, на острові Мен і в Сингапурі.

Другий напрям – це фінансові компанії, до яких відносять банки, посередницькі структури і страхові фірми. Банківські та інші фінансово-кредитні установи найкраще реєструвати в головних світових фінансових центрах. Зокрема, банки найкраще реєструвати в Швейцарії, Люксембурзі, Сингапурі, Абу-Дабі. В Люксембурзі, крім відсутності вимог до будь-яких банківських резервів, діє ліберальне законодавство щодо діяльності банку. В Швейцарії відсутній валютний контроль, що дозволяє проводити валютні операції без будь-яких обмежень.

Страхові компанії створюються в офшорних центрах в основному для самострахування.

Третій тип офшору – торгівельно-посередницький бізнес. Торгівельно-посередницькі фірми реєструються в офшорних центрах для того, щоб понизити податковий прес на отримані прибутки в інших країнах.

Фахівці у межах цих трьох генеральних напрямів виділяють і більш вузькі спеціалізації.

До центру офшор відноситься також режим, що надає податкові та інші пільги судновласникам-нерезидентам. Такий режим має назву «зручний прапор». «Зручний прапор» (англ. convenience – зручність, матеріальна вигода, інтерес) – це відкрита реєстрація морських суден з метою отримання додаткового прибутку від пільг з оподаткування, класифікації морських суден тощо, яку мають судновласники-нерезиденти в країні такої реєстрації. «Зручний прапор» надають Багамські острови, М'янма, Кіпр, Ліберія, Мальта, Панама та інші держави. Законодавство цих країн не змушує власника судна дотримуватися світових стандартів соціального забезпечення і профспілкових прав моряків. Доходи, отримувані кожним реєстром «зручного прапора», залежать від типів і розмірів суден: чим більші судна, що входять в реєстр, тим це вигідніше. Судновласники економлять також на невиконанні вимог Міжнародної конвенції з охорони людського життя на морі, оскільки багато країн, які надають «зручний прапор» не приєдналися до цієї конвенції. Наприклад, у Російській Федерації на початку 2000-х років близько 60% суден російських судновласників були зареєстровані у зонах «зручного прапора», а з новозбудованих суден більше 90% плавали під іноземним прапором.

Останнім часом в офшорному бізнесі намітився ряд «неприємних моментів», що відштовхує значну кількість ділових структур. Наприклад, органи фінансового контролю Сполучених Штатів Америки та Європи уважно відстежують всі угоди за участю офшорного капіталу. Крім того, в деяких країнах набуває чинності спеціальне законодавство щодо зниження податкових втрат від подібних фірм. До офшорних компаній з крайньою недовірою ставляться також державні та банківські структури, що спричиняє труднощі з кредитуванням. Проте кількість офшорних компаній у світі стабільно зростає, а обсяги фінансових ресурсів, які обертаються через них оцінюються на рівні 10-11,5 трлн. дол.

3.4. Чинники розширення суспільних видатків у країнах ринкової економіки. Закон Вагнера

Розвиток сучасної цивілізації характеризується постійним зростанням суспільних витрат. Розширення функцій сучасної

держави, розвиток національної економіки та ускладнення господарських зв'язків, еволюція суспільних потреб супроводжуються постійним підвищенням питомої ваги валового національного продукту, який перерозподіляється через систему суспільних фінансів та збільшення обсягів фінансових ресурсів у розпорядженні держави. До основних чинників розширення суспільних видатків зараховують:

— суспільно-політичний – впродовж усього періоду суспільного розвитку мало місце суттєве розширення функцій держави, що, природно, супроводжувалося збільшенням видатків на їхнє виконання. Так, загострення суперництва між країнами за переділ світу і захоплення нових земель у період Середньовіччя і Нового часу супроводжувалося ростом державних витрат військового характеру. Зростання популярності у суспільстві соціалістичних ідей та прихід до влади у багатьох країнах Європи партій лівого спрямування наприкінці XIX – поч. XX ст. призвів до швидкого збільшення видатків держави соціального характеру, спрямованих на забезпечення громадян у випадку втрати працездатності чи в інших складних життєвих ситуаціях, допомогу незаможним й на інші цілі;

— соціальний – пов'язаний з еволюцією суспільних відносин, якісними й кількісними змінами у народонаселенні. Підвищення рівня суспільного добробуту і сімейних доходів супроводжується трансформацією структури суспільних витрат і зростанням попиту на блага, забезпечувані державою. Водночас, внаслідок зміни у густоті й територіальному розселенні людей, переходу від традиційної до нуклеарної сім'ї, від екстенсивного типу демографічного відтворення до якісно інтенсивного (з орієнтацією на відтворення інтелектуального потенціалу та розвиток людської особистості) суспільство ставить перед державою все нові вимоги, пов'язані із доступністю для широких верств якісної освіти та медичного обслуговування, належним функціонуванням інфраструктури, захистом довкілля та ін.;

— економічний – з першої пол. XX ст. (особливо з періоду Великої депресії у США 1929-1933 років) швидкими темпами збільшуються державні витрати на потреби економіки. Якщо спочатку їх основною метою було зменшення негативних наслідків світової економічної кризи та зниження гостроти соціальних проблем, то в подальшому капіталовкладення в

господарський комплекс уряди країн Заходу почали розглядати як необхідну передумову забезпечення сталого економічного розвитку. Науково-технічна революція другої пол. XX ст. супроводжувалася нарощуванням державних асигнувань на науку та освіту, реалізацію інноваційних проектів у різних галузях економіки;

— борговий – невідповідність між суспільними потребами й наявними ресурсами, а також необхідність покриття непередбачених витрат змушує уряди звертатися до позикового методу залучення коштів для здійснення необхідних видатків. Відтак, у більшості країн з ринковою економікою спостерігається стійка тенденція до збільшення розмірів державного боргу та, відповідно, витрат на його обслуговування [58].

Вперше ідеї про перманентне зростання державних витрат в процесі історичного розвитку суспільства наприкінці XIX ст. висунув відомий німецький вчений А. Вагнер. В подальшому вони були сформульовані в економічній науці як «Закон Вагнера про зростаючі суспільні витрати». Його суть в тому, що розвиток сучасної цивілізації характеризується постійним зростанням суспільних витрат незалежно від соціально-економічного ладу в країні. За прогнозами А. Вагнера, тенденція до зростання державних видатків спостерігатиметься до тих пір, поки буде прогресувати суспільство. Ці передбачення були неодноразово доведені практикою. Так, показник питомої ваги державних видатків у ВНП за 100 років (з 1890 р. до 1990 р.) у США зріс з 6 до 33%, а в більшості країн ЄС на середину 2000-х років досяг або перевищив 50% (45,8% – в Іспанії, 46,0% – в Німеччині, 54,5% – у Франції, 56,1% – у Данії, 58,2% – у Швеції).

Зростання абсолютних обсягів державних видатків у країнах з ринковою економікою впродовж XX ст. супроводжувалось зміною їхньої структури – найважливішими напрямами витрачання коштів стали галузі соціальної сфери – освіта, медицина, соціальне забезпечення. В сучасних умовах навіть у країнах ліберального типу соціально-економічної системи близько 2/3 сукупних видатків бюджетів складають асигнування соціального призначення. Зважаючи на цю обставину, розглянемо детальніше зарубіжний досвід фінансування окремих галузей соціальної сфери.

3.5. Особливості фінансування окремих галузей соціальної сфери

3.5.1. Особливості фінансування освіти

У більшості європейських країн модель фінансування освіти ґрунтується на двох основних принципах:

— головним джерелом фінансування початкової та загальної освіти є кошти центрального та місцевих бюджетів;

— забезпечення вищої та професійної освіти здійснюється на засадах змішаного державно-приватного фінансування з використанням прямих та непрямих методів.

Організація фінансування шкільної освіти за кордоном достатньо традиційна. У більшості країн паралельно функціонують мережа публічних (державних) шкіл, витрати на функціонування яких повністю відшкодовуються за рахунок бюджетних асигнувань і система приватних навчальних закладів, які здійснюють власну діяльність на засадах повної господарської самостійності. Однак, криза концепції «держави загального добробуту» і повернення до ліберальних методів регулювання соціально-економічного розвитку сприяли впровадженню нових методів суспільного фінансування освітніх послуг, орієнтованих, перш за все, на забезпечення їхніх якісних характеристик. Так, уже згадуваний «ваучерний проект», висунутий М. Фрідменом у 1980 році, не затримався на стадії гіпотези. На сьогодні надання освітніх послуг за державний кошт недержавними навчальними закладами поширене в Нідерландах, де дві третини учнів відвідують фінансовані державою приватні школи. У Чилі система ваучерів (індивідуальних грантів) дає змогу дітям навчатись у будь-яких школах (приватних чи державних), які отримують державне фінансування в залежності від кількості набраних учнів. У 1993 році успішно відбулась пробна ваучеризація шкіл у Пуерто-Рико. Загалом, ваучерний проект можна оцінити як інноваційну технологію підвищення ефективності бюджетних асигнувань на освіту паралельно з дебюрократизацією освітньої системи.

Більшою організаційною складністю та багатоваріантністю методів виділення коштів у розвинутих країнах ринкового типу характеризується система суспільного фінансування

вищої освіти. При цьому застосовуються методи прямого та непрямого фінансування (рис. 3.1).

Методи прямого фінансування залишаються найбільш поширеними і передбачають розподіл бюджетних коштів відповідно до одного з критеріїв: оплата за результатами, фінансування «за видатками» та фінансування, базоване на оцінці видатків на вході до освітньої системи. Перший метод використовується у Німеччині, Нідерландах, Швеції і передбачає розрахунок обсягів бюджетного фінансування на підставі оцінювання результатів роботи навчального закладу. Критеріальними показниками виступають результати випуску студентів та аспірантів, кількість присуджених наукових ступенів, рівень працевлаштування випускників, а також дані про успішність та якість підготовки фахівців [30, с. 86-87].

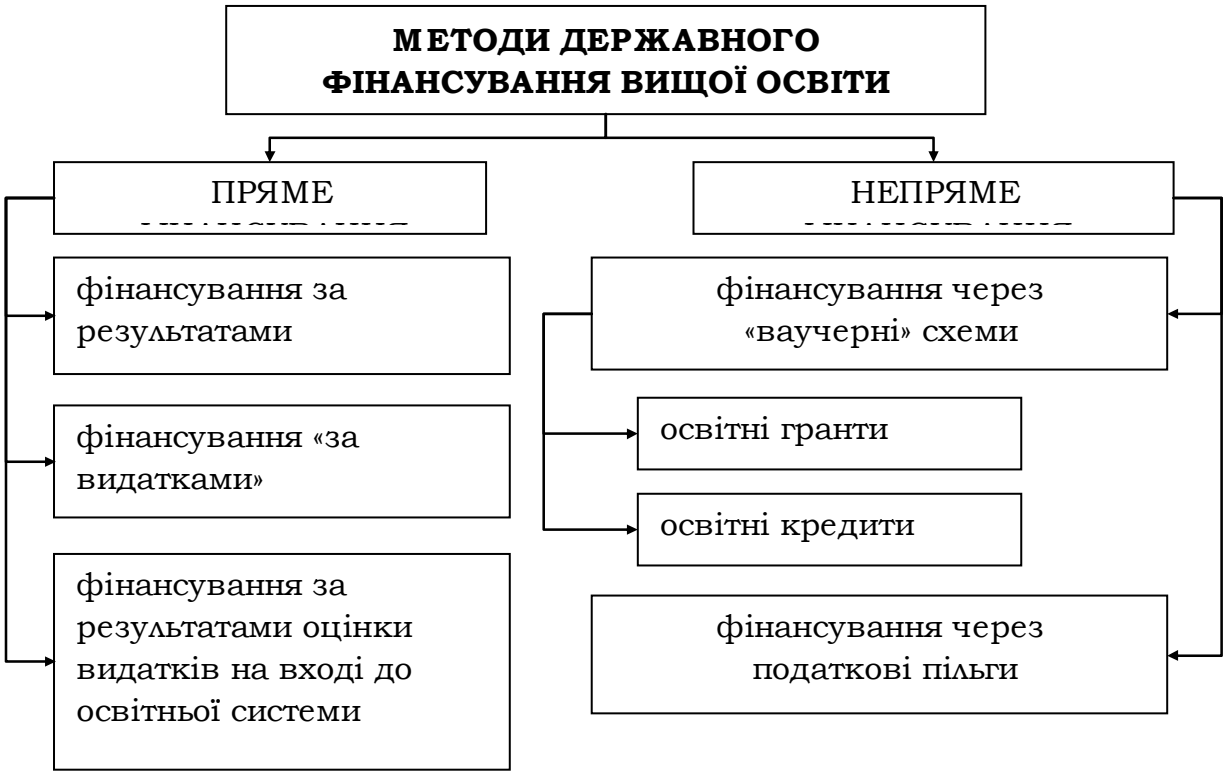


Рис. 3.1. Методи державного фінансування вищої освіти у зарубіжних країнах

Метод фінансування «за видатками» застосовується у країнах з недостатньо розвинутою освітньою інфраструктурою і низьким рівнем конкуренції навчальних закладів. Він передбачає безпосереднє покриття державою поточних і капітальних видатків освітніх установ, розрахованих на основі нормативів витрат на одного

студента, не залежно від якісних характеристик їхньої діяльності. Метод фінансування за результатами оцінки витрат на вході до освітньої системи застосовується у Канаді, Великобританії, Франції, Японії і в сучасних умовах є найбільш затребуваним. За ним, обсяги фінансування визначаються на основі прогнозованої чисельності студентів, які будуть навчатися за державні кошти, і вартості навчання, встановленої шляхом укладання угоди між навчальним закладом і державою за результатами тендерних процедур. Переможцем у тендері на навчання студентів і отримання бюджетного фінансування стає заклад, який запропонує найнижчу вартість навчання при відповідному рівні якості. Перевага цього методу полягає у стимулюванні конкуренції між освітніми закладами [132, с. 86].

Модель фінансування вищої освіти у Німеччині передбачає домінування прямого бюджетного фінансування. З огляду на безкоштовність усіх видів освіти, їх фінансування проводиться за рахунок бюджетів різних рівнів: федерального (6-7% сукупного обсягу), регіонального (74-75%) і місцевого (19-20%). Видатки бюджетів земель і муніципалітетів спрямовуються, як правило, на покриття поточних видатків освітніх закладів, а з федерального бюджету фінансуються потреби, пов'язані з їхнім розвитком і проведенням наукових досліджень [24].

Сучасними тенденціями державного фінансування вищої освіти у Німеччині є посилення автономії навчальних закладів і впровадження «глобального» бюджетування. Останнє полягає у визначенні на основі нормативних розрахунків «зведеного бюджету» університету без деталізації видаткових статей, і наданні навчальному закладу права самостійно розпоряджатися виділеними коштами і проводити їх перерозподіл. При цьому загальні обсяги фінансування залишаються незмінними, а реформується лише схема їх розподілу і використання. Існує також практика укладання угод про вищу освіту (рамкових контрактів) між навчальними закладами і регіональними урядами, якими фіксуються обсяги бюджетного фінансування строком на 5-10 років. Це дає змогу освітнім закладам проводити безризикове планування своєї діяльності на середньострокову перспективу.

З огляду на зростаючу дефіцитність державних фінансів у зарубіжних країнах все ширшого використання здобувають

методи непрямого фінансування, що передбачають запровадження нових схем розподілу за незмінності загальних обсягів бюджетних видатків. До найбільш поширених із них у сфері вищої освіти відносять використання «ваучерних» схем (освітні гранти і пільгове кредитування) і надання податкових пільг споживачам освітніх послуг.

Основна ідея, на якій базуються методи прямого фінансування, може бути викладена наступним чином: зростання обсягів фінансування веде до підвищення кількісних та якісних показників підготовки фахівців. Це стимулювало уряди до постійного зростання видатків на освітню галузь, що склало по країнах ОЕСР за 1995-2004 роки в середньому 42%. При цьому частка освітніх видатків у ВВП підвищилася до 5,9% у 2006 році та до 6,2% у 2007 році, а в загальних обсягах державних соціальних витрат до 13,4%. Більше 87% обсягу фінансових ресурсів, які спрямовувалися в освіту, склали кошти держави. Однак, підсумки діяльності систем вищої освіти вказували на те, що обсяги фінансування не є визначальним фактором якісних показників навчання. Так, за результатами міжнародної оцінки студентів PISA, проведеної у 2003 році, найвищі показники успішності спостерігалися у Нідерландах та Південній Кореї, які не є лідерами стосовно державних витрат на освіту [117]. До прикладу, видатки розширеного уряду на освіту у Нідерландах склали у 2002 році 5,0% ВВП, тоді як у Данії – 8,8% ВВП, Швеції – 7,7% ВВП, Бельгії – 8,1% ВВП, Австрії – 5,6% ВВП, а середній рівень по країнах Європейського Союзу становив 5,2%.

Ваучерні схеми, теоретичним підґрунтям яких є неоліберальна модель фінансування освіти, задіяні у США, Великобританії, Австралії, Новій Зеландії, частково у Швеції, Данії та ряді інших країн. В сучасних умовах ваучери, які передбачають підтримку освіти зі сторони попиту на освітні послуги, розглядають як реальну альтернативу традиційній системі прямого фінансування, орієнтованій на пропозицію. Вони не створюють додаткових коштів для освіти і не є додатковим джерелом фінансування. Ваучери змінюють не загальний обсяг фінансування, а спосіб його розподілу.

Наслідками введення ваучерних схем фінансування вищої освіти є: розширення для студентів можливостей щодо вибору навчального закладу, дисциплін та курсів; посилення

конкуренції між освітніми закладами за студентів; підвищення ефективності використання бюджетних коштів, які виділяються на освітню галузь. Ваучер, вартість якого встановлюється на основі середньої ціни освіти, дає змогу студентам оплачувати навчання як у державних, так і в недержавних навчальних закладах, гарантуючи свободу вибору. Водночас, використання ваучерів веде до посилення нестабільності становища педагогічного складу і закладів освіти в цілому, зростання адміністративних витрат і невиправданого спрощення навчальних програм.

Модель фінансування вищої освіти у багатьох розвинутих країнах ринкового типу поєднує елементи ваучерної схеми оплати освітніх послуг і прямого бюджетного субсидування. У Новій Зеландії фінансування вищих навчальних закладів проводиться на засадах їхньої фінансової автономії і глобального бюджетування з використанням показника EFTS, який вказує на обсяг витрат, запланованих державою в розрахунку на одного студента [88]. Бюджетне субсидування навчальних закладів доповнюється програмою пільгового освітнього кредитування студентів. У Данії розміри бюджетної субсидії навчальним закладам в розрахунку на одного студента визначаються на основі аналізу їх успішності, що стимулює університети до підвищення якості навчання. Непряме фінансування представлене освітніми ваучерами, які складаються із грантової (безповоротної) і позикової (поворотної) частини. У Швеції кредитна частина ваучера надається за пільговими відсотками, а розміри щорічного її повернення залежать від доходів позичальника і не перевищують 4% їхнього обсягу.

Не зважаючи на широке використання освітніх грантів, тенденцією останніх десятиліть є зміщення акцентів у сторону позик на здобуття освіти. Це пов'язано з неспроможністю профінансувати навчання усіх бажаючих в умовах зростання попиту на вищу освіту і потребою стимулювання якості навчання.

3.5.2. Специфіка фінансування культури і мистецтва

Особливістю фінансування культури і мистецтва у розвинутих країнах Європи є багатоваріантність методів та форм, а також багатоканальність державної підтримки цієї

сфери (рис. 3.2). Конкретна модель фінансування культури за рахунок державних коштів у кожній країні визначається рівнем централізації державного управління, характером міжбюджетних відносин та враховує національні культурні пріоритети, розвиток меценатства і благодійності.

Бюджетне фінансування культури у країнах Європи передбачає використання кількох каналів фінансування: прямого бюджетного фінансування, змішаного державно-приватного фінансування на основі партнерства, а також багаторівневого бюджетного фінансування із залученням посередницьких структур.

Рис. 3.2. Методи державної підтримки культури і мистецтва у країнах Європи

Найбільш поширеним бюджетним методом забезпечення культурної сфери є пряме бюджетне фінансування відповідних організацій, що може здійснюватися у наступних формах: повного покриття державою поточних та капітальних витрат установ культури, спеціальних цільових трансфертів, а також у формі грантів. Однак, метод повного фінансування витрат закладів культури у європейських

країнах практично не використовується, він збережений тільки для окремих установ загальнодержавного значення (національних театрів, бібліотек та ін.).

Спеціальні цільові трансферти (у формі дотацій або субвенцій) використовуються, зазвичай, підчас реалізації національних програм розвитку культури. При цьому найбільшого поширення набули блокові трансферти на фінансування галузей соціальної сфери, при яких органам місцевої влади надається право самостійно визначати напрями використання коштів. Їхній розподіл між місцевими бюджетами проводиться, зазвичай, пропорційно до чисельності населення адміністративно-територіальної одиниці.

В сучасних умовах найбільшого поширення у країнах Європи набула така форма прямої державної підтримки як грант, одержувачем якого може виступати як організація, так і конкретна фізична особа. Використовуються як односторонні гранти, які передбачають одноосібну участь держави у фінансуванні культурних проектів, так і зустрічні гранти, коли бюджетні кошти надаються за наявності відповідного забезпечення з боку зацікавленої сторони. Перевагами використання зустрічних грантів є не лише поліпшення фінансового стану організацій культури, але й сприяння їхній адаптації до ринкових умов, стимулювання диверсифікації джерел фінансування за рахунок залучення приватних коштів і розвитку комерційної діяльності.

В основу комплексного бюджетного фінансування із залученням посередницьких структур (поширене у Франції, Великобританії, Німеччині) покладено угоду між центральними та місцевими органами влади про спільну участь у субсидуванні установ культури і реалізації інвестиційних проектів у цій галузі. Кошти, виділені з бюджетів різних рівнів, акумулюються на рахунках спеціально уповноваженої структури-посередника (благодійні фонди, громадські інститути культури, асоціації творчих працівників та ін.) і використовуються нею на визначені цілі. Хоча основна частина фінансових ресурсів цих структур формується за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, вони можуть отримувати і власні доходи від проведення національних лотерей, лото, спортивних тоталізаторів, справляння спеціальних цільових податків та ін.

Показовим в цьому випадку є досвід державної підтримки кіновиробництва у Франції за посередництва спеціального органу – Національного кіноцентру. До повноважень цієї структури відносять сприяння та регулювання розвитку кінематографії, захист культурного спадку. Виступаючи розпорядником коштів, які виділяються державою на індустрію кіно, Національний кіноцентр використовує їх на допомогу у виробництві й просуванні фільмів на ринку, сприяння розвитку мережі кінотеатрів, стимулювання експорту кінопродукції.

Одним із найбільш перспективних бюджетних методів фінансування культури, який стимулює залучення приватних коштів, є фінансування за схемою державно-приватного партнерства. У Великобританії та США практикується спільне фінансування культурних проектів за рахунок бюджетних і спонсорських коштів за принципом «метчинг-грантс» у співвідношенні 1:3. У Франції співвідношення бюджетних та спонсорських коштів при фінансуванні культурних заходів становить 5:1, а субсидія виділяється за наявності в організаторів проекту визначеної суми меценатської допомоги. Пріоритетними напрямами фінансування при цьому вважаються збереження культурного спадку, проведення театральних та музичних фестивалів, виставок сучасного образотворчого мистецтва, видавнича справа.

В сучасних умовах все ширшого застосування у країнах Європи набувають фіскальні та квазіфіскальні методи фінансування культури. У багатьох країнах на потреби галузі спрямовуються кошти від справляння спеціальних цільових податків. Наприклад, в Австрії 15% сукупних державних видатків на мистецтво і 25% видатків на культуру покривається за рахунок цільової надбавки до ліцензійної плати за радіо- і телевізійне мовлення. У Франції та скандинавських країнах існує цільовий податок у розмірі 1% від вартості будівництва державних установ, кошти від сплати якого спрямовуються на придбання державними музеями виробів образотворчого мистецтва. Поряд із цим податком, у Франції також справляються й інші цільові «культурні» податки, зокрема: на доходи нових телевізійних каналів, з продажу квитків до кінотеатрів, а також реалізації незаписаних звукових носіїв (спрямовані на субсидування

кіно- та аудіовиробництва); на показ вистав (призначений для надання дотацій театрів) та інші.

Поряд із цільовими податками у європейській практиці використовуються так звані «від'ємні» податки, або пільги. Система податкових пільг поширюється як безпосередньо на установи культури, так і на суб'єктів господарювання, які забезпечують їм матеріальну підтримку. Хоча внаслідок існування цих пільг держава втрачає значні фінансові ресурси, таким чином проводиться непряме субсидування цієї сфери. Найбільш поширеною формою непрямої державної підтримки культури є встановлення пільгових ставок загальнодержавних податків для відповідних товарів і послуг. Зокрема, пільгова ставка податку на додану вартість при оподаткуванні книг складає у Франції 5,5%, Італії – 2%, Іспанії – 6%, Німеччині – 7%, а в Бельгії ставка для усіх творів мистецтва встановлена на рівні 6%. У багатьох країнах Європи також практикується пільгове оподаткування доходів мистців. Зокрема, в Ірландії усі представники творчих професій повністю звільнені від сплати податку на доходи, а у Франції до таких відносять скульпторів та художників. В Італії для мистців встановлено пільгу при оподаткуванні доходів у розмірі від 16 до 21% оподатковуваних сум.

Окрім пільгового оподаткування виробників культурних благ, широко використовуються і податкові стимули для суб'єктів господарювання, які передають власні кошти на користь установ культури та реалізацію культурних програм. Зокрема, у Великобританії, Бельгії, Ірландії, Франції, Італії практикується вирахування пожертвувань та інвестицій в культуру із оподатковуваного доходу. Така діяльність дає позитивні результати, стимулюючи притік приватних коштів для модернізації і ремонту театрів, художніх галерей, розвитку кіновиробництва.

3.6. Практика державно-приватного партнерства у зарубіжних країнах

Державно-приватне партнерство (public-private partnership) розглядається у світовій практиці як повноцінна заміна приватизації державних об'єктів, яка дає змогу реалізувати потенціал підприємницької ініціативи приватного

капіталу і, водночас, зберегти контроль держави над суспільно важливими секторами економіки. Його предметом є розвиток, використання та управління державною й муніципальною власністю.

Посилення уваги до державно-приватного партнерства (ДПП) припало на 90-ті роки XX ст. у зв'язку з виникненням у Великобританії «приватної фінансової ініціативи» (private financing initiative), яка полягала у залученні приватних інвестицій до будівництва великих державних об'єктів. При цьому компенсація видатків приватних компаній здійснювалася після введення об'єкта в дію за рахунок доходів від його експлуатації, а також за рахунок платежів з бюджету. В сучасних умовах доведена ефективність використання ДПП у транспортній, комунальній сферах, будівництві й утриманні соціальної інфраструктури, суспільних послугах (ремонт і утримання об'єктів спільного користування, прибирання територій, житлово-комунальне господарство, освіта й охорона здоров'я).

У світовій практиці виділяють такі основні форми ДПП:

— контракти між державою (органом місцевого самоврядування) і приватною компанією на здійснення суспільно корисної діяльності. До їх різновидів зараховують контракти на виконання робіт, надання суспільних послуг, управління, постачання продукції для державних потреб, надання технічної допомоги. Зазвичай, згідно контракту приватна компанія одержує право на частину доходу від експлуатації об'єкта чи платежів за послуги;

— оренду і лізинг, коли об'єкт державної власності передається за певну плату в тимчасове користування приватним структурам. В окремих випадках оренда об'єкта державної власності може закінчуватися його викупом;

— концесію, яка передбачає укладання угоди між державою і приватною компанією про виконання останньою обумовлених в угоді функцій впродовж певного часу. За користування об'єктом державної власності концесіонер сплачує певну плату, визначену у договорі концесії. При цьому йому належить право власності на продукцію чи послуги, вироблені на об'єкті концесії. Різновидами угод концесії є такі: 1) концесія на існуючий об'єкт інфраструктури, яка передбачає обслуговування, експлуатацію та повернення об'єкта (ROT); 2) концесії на

будівництво й модернізацію інфраструктурних об'єктів, які передбачають поєднання у різній формі зобов'язань щодо проектування, будівництва, обслуговування, експлуатації і передачі об'єкта державі (BROT, BOT, BOOT, BTO, BOO та ін.); 3) концесія з передачі об'єктів державної власності в управління приватної компанії, яка передбачає обслуговування, оренду та повернення об'єкта (RLT).

— угоду про розподіл продукції, відповідно до якої приватній компанії належить лише частина продукції, виробленої на об'єкті державної власності, що є предметом угоди. При цьому умови і порядок розподілу продукції між державою і приватною компанією обумовлюються спеціальною угодою. У світовій практиці такі угоди найбільш поширені у нафтодобувній та газовій галузі з метою залучення іноземних інвестицій;

— спільні підприємства, які є однією з найбільш поширених форм ДПП. Залежно від обставин вони можуть створюватися у формі акціонерного товариства або спільного підприємства з пайовою участю сторін. Особливістю спільних підприємств будь-якого типу є постійна участь держави у поточній виробничій, інвестиційній та інших видах діяльності. У випадку націоналізації акціонерного товариства з участю держави викуп акцій здійснюється за поточним курсом і не залежить напряму від обсягу вкладеного капіталу. При цьому у випадку націоналізації підприємства держава, зазвичай, зобов'язується відшкодувати приватній стороні вартість інвестованого капіталу, а також виплатити компенсацію за втрачену вигоду.

Сфера застосування ДПП у світовій практиці залежить від рівня економічного розвитку країни і типу соціальної системи. Якщо у загальносвітових масштабах першість у реалізації спільних проектів займає будівництво й обслуговування транспортної інфраструктури, то у провідних європейських країнах, які належать до «Великої сімки» (Великобританії, Франції, Німеччині, Італії) головну роль відіграють проекти у сфері освіти й охорони здоров'я. Водночас, у середньорозвинутих країнах (Іспанії, Португалії, Греції, Південній Кореї, Ізраїлі), постсоціалістичних країнах з перехідною економікою (Болгарії, Чехії, Польщі, Румунії та ін.), а також у країнах, які розвиваються (Індія, Бразилія, Мексика, ОАЕ) більше половини випадків використання ДПП

пов'язані з будівництвом і реконструкцією доріг, інфраструктури залізничного та авіаційного транспорту.

Використання ДПП у реалізації інвестиційних проектів має низку переваг порівняно з одноосібним державним фінансуванням, а саме:

— залучення інвестицій приватного сектору до реалізації завдань соціально-економічного розвитку;

— зниження витрат держави на втілення інвестиційних проектів. Так, за оцінками експертів, використання ДПП у європейських країнах забезпечує економію бюджетних коштів в межах 17% видатків на бюджетні інвестиції;

— розподіл ризиків між партнерами, який дає змогу приступити до здійснення тих проектів, які у випадку одноосібної реалізації були б надто ризикованими для держави.

3.7. Зарубіжний досвід організації державних закупівель

Система державних закупівель у зарубіжних країнах є складовою сфери внутрішнього товарного обміну і одним з механізмів підтримання конкуренції та ліберального способу господарювання. Об'єктивною передумовою їхнього існування є потреба державних органів влади у матеріально-технічних ресурсах для виконання державних та муніципальних програм і здійснення поточної діяльності. Вона покривається шляхом придбання необхідних матеріальних й нематеріальних ресурсів через державні закупівлі під час спеціально організованих конкурсних торгів, що дає змогу знизити вартість продукції, забезпечити прозорість і підконтрольність процесу постачання. Джерелами фінансування державних закупівель є кошти державного та місцевих бюджетів, спеціальних урядових і позабюджетних фондів та інші.

В сучасних умовах розвиток системи державних закупівель залежить від рівня розвитку національної економіки, форми державного устрою і особливостей бюджетної політики. Посилення ролі держави як суб'єкта ринкових відносин, перетворення її у найбільшого замовника товарів і послуг на внутрішньому ринку супроводжується виникненням нових функцій державних закупівель, а саме:

— соціальної, яка виявляється у використанні державних закупівель як важеля підвищення якості суспільних послуг. Органи влади мають можливість вимагати від постачальників дотримання певних технічних параметрів продукції чи послуг, впровадження новітніх технологій при їхньому виробництві, що підвищує корисний ефект від цих благ і рівень задоволення суспільних потреб. Водночас, за допомогою державних закупівель можна стимулювати зростання зайнятості у депресивних регіонах. Для прикладу, у Канаді при здійсненні державних замовлень перевага надається вітчизняним компаніям з найменш розвинутих регіонів;

— стимулюючої, яка полягає у підтримці за рахунок державних закупівель стабільної економічної кон'юнктури внутрішнього ринку, стимулюванні господарської активності окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних утворень, сприянні розвитку інновацій та наукових досліджень. Конкуренція виробників за отримання державного замовлення стимулює їх до проведення наукових досліджень, впровадження сучасних виробничих й управлінських технологій, що веде до підвищення конкурентоспроможності продукції. Крім цього, держава нерідко є першим покупцем нових видів продукції та експериментальних виробів, розподіляючи з виробниками ризики й вигоди від реалізації технологічних інноваційних проектів. За оцінками експертів, вартість придбаних державою інноваційних розробок у сферах освіти, охорони здоров'я та екології перевищує 430 млрд. євро у країнах ЄС та 50 млрд. дол. у США, що становить 5-15% сукупного обсягу державних закупівель;

— регулюючої, яка полягає у використанні державних закупівель для регулювання економіки. Відбираючи найбільш конкурентоспроможних постачальників, держава створює стимули для розвитку передових виробництв, посилення експортного потенціалу, реструктуризації промисловості та системи збуту.

Іншим аспектом прояву регулюючої функції державних закупівель є вплив держави на рівень цін на внутрішньому ринку, оскільки у ряді випадків вона виступає найбільшим покупцем певних видів продукції. Державне замовлення нерідко визначає масштаби виробництва окремих галузей

національної економіки (військово-промисловий комплекс, соціальна сфера та ін.), а держава отримує можливість впливати на обсяги й структуру доходів виконавців державних контрактів;

— економії державних витрат, оскільки використання державних закупівель дає змогу забезпечити оптимізацію видатків державного бюджету й підвищення рівня національного доходу. Конкурсна форма закупівель сприяє економії бюджетних коштів, яка у розвинутих країнах досягає 14-16% початкової ціни продукції, а в країнах, які розвиваються – до 30%. Таким чином, державні закупівлі є альтернативою запозичень і фінансової допомоги міжнародних організацій.

Не зважаючи на суттєві переваги системи державних закупівель, їхнє використання створює передумови для виникнення негативних явищ, які знижують ефективність та економність витрачання бюджетних коштів. До таких явищ можна зарахувати:

— корупцію, обумовлену залученням чиновників до прийняття рішень щодо виділення бюджетних коштів за державними замовленнями. Загальні втрати від корупції, яка проявляється у завищенні вартості контрактів за державними замовленнями, у розвинутих країнах Європи оцінюються на рівні більше 30% обсягу бюджетних витрат на придбання товарів і послуг;

— лобізм особами, відповідальними за прийняття рішень про результати торгів інтересів окремих компаній-постачальників.

Через систему державних закупівель перерозподіляється значна частина бюджетних коштів, вони є дієвим інструментом регулювання економічного розвитку. З огляду на це, звичним явищем у міжнародній практиці є створення перешкод для участі іноземних компаній у конкурсі на отримання державного замовлення під впливом таких чинників:

— суспільно-політичних, які проявляються у наданні переваги вітчизняним компаніям з патріотичних міркувань, для демонстрації цільового використання коштів платників податків, а також через відсутність мовного бар'єру при укладанні контракту;

— організаційних, пов'язаних зі специфікою державного регулювання торгівлі, оплати праці, особливостями вимог до техніки безпеки експлуатації продукції, охорони здоров'я населення і навколишнього середовища та ін.;

— економічних, обумовлених проведенням політики захисту національного виробництва;

— забезпечення безпеки, пов'язаних із захистом національних інтересів. Окремі країни практикують встановлення ембарго на постачання товарів і послуг з певних країн як відповідь на дискримінацію національних виробників. У ряді випадків іноземні виробники цілеспрямовано виводяться з кола потенційних учасників державного контракту для захисту державної таємниці і підтримання обороноздатності країни.

Проведення протекціоністської політики у сфері державних закупівель вимагає застосування відповідного інструментарію. До загальних методів обмеження участі іноземних компаній у конкурсах на виконання державних замовлень зараховують:

— проведення закритих торгів;

— надання цінових переваг вітчизняним постачальникам. При цьому конкурсна заявка іноземної компанії перемагає тільки у випадку, якщо її ціна є нижчою за мінімальну ціну, запропоновану вітчизняним виробником;

— обмеження інформації про торги для іноземних компаній;

— надання преференцій вітчизняним виробникам при здійсненні державних закупівель. При цьому укладання угоди з іноземною компанією можливе тільки за відсутності вітчизняного виробника аналогічної продукції;

— цінові знижки для продукції національних виробників та інше.

Крім цього, застосовуються і специфічні методи дискримінації іноземних виробників, а саме:

— передача генеральним підрядником частини замовлення іншим виконавцям з певною метою;

— вимоги щодо використання при виконанні замовлення матеріалів тільки національного виробництва;

— вибірковий характер прийому заявок на участь у торгах. Наприклад, у Канаді в окремих випадках до участі у конкурсі запрошуються виключно національні виробники.

Поряд з дискримінаційними діями у зарубіжних країнах використовують також два основні види фінансових преференцій для вітчизняних виробників – надбавку національним компаніям за перемогу у торгах і надбавку за постачання продукції, виробленої на території країни-замовника. Між тим, наприкінці XX ст. поряд з позитивними рисами протекціоністських заходів, виявилися також їхні негативні наслідки, а саме: підвищення цін; збільшення державних витрат і зниження їхньої ефективності; створення перешкод для міжнародного технологічного співробітництва; зменшення інвестицій у розробку новітніх технологій; підтримка неконкурентоспроможних підприємств; порушення рівноваги на товарних ринках тощо.

3.8. Суверенні фонди суспільного добробуту

В сучасних умовах новими інститутами фінансової системи та важливими суб'єктами світового інвестиційного розвитку виступають державні інвестиційні фонди або суверенні фонди добробуту (sovereign wealth funds – SWF). Фактично являючи собою пули державного капіталу, суверенні фонди добробуту створюються сектором державного управління з метою досягнення макроекономічних цілей різного характеру. У світовій практиці використовується багато варіантів назви таких структур, однак найбільш часто вживаними є такі – стабілізаційний фонд, фонд майбутніх поколінь, резервний фонд.

Суверені фонди добробуту мають у власному володінні, розпорядженні та управлінні багатомільярдні активи (акції, облігації, нерухомість та інші фінансові інструменти) та використовують при цьому різноманітні інвестиційні стратегії. Більш високий рівень прибутковості суверенного фонду добробуту порівняно з державними резервами супроводжується, відповідно, більш високим рівнем ризику. Фонди такого типу нарощують власні інвестиційні можливості за рахунок використання різних національних та міжнародних фінансових інструментів. Однак, у регіональному розрізі основна частина коштів суверенних фондів добробуту спрямовується в активи американських й західноєвропейських економічних агентів, а в галузевому – в

стратегічні галузі: новітні технології, транспортну інфраструктуру, нафтову галузь та фінансовий сектор.

Незважаючи на відносно недовгий період існування суверенних фондів добробуту (почали з'являтися лише всередині минулого століття), сьогодні спостерігається їх стрімкий ріст. На даний час у світі налічується близько 40 фінансових інститутів, які підпадають під визначення суверенного фонду. У розпорядженні даних установ перебуває понад 3,2 трлн. дол., які за різними прогнозами збільшаться впродовж найближчих п'яти років до 6-10 трлн. доларів.

Світова практика свідчить, що джерелами формування фінансових ресурсів суверенних фондів добробуту можуть бути: 1) кошти від продажу корисних копалин, тобто доходи рентного походження (Норвегія, Кувейт, Саудівська Аравія); 2) золотовалютні резерви (Китай, Сінгапур); 3) доходи бюджету (фонди з метою управління бюджетним профіцитом).

Особливістю суверенних фондів добробуту є їхня складна правова, інституційна та управлінська структура. За класифікацією МВФ, основними видами таких фондів є: бюджетні стабілізаційні фонди, ощадні фонди, корпорації по інвестуванню резервів, фонди розвитку, які створюються для фінансування ключових соціально значущих проектів або спрямовуються на будівництво стратегічних промислових об'єктів, а також пенсійні резервні фонди, які покривають непередбачені пенсійні зобов'язання уряду.

За метою утворення виділяють два типи фондів: 1) тактичні стабілізаційні фонди, призначені для згладжування негативних впливів від несприятливої зміни рівня цін на світовому ринку; 2) стратегічні фонди, призначені сприяти вирішенню довгострокових проблем функціонування економіки.

До характерних ознак цих фінансових інституцій слід віднести такі:

— високий рівень залежності активів фондів від природно-ресурсного потенціалу країни. Так, найбільші суверенні фонди добробуту функціонують в країнах, багатих на природні ресурси, зокрема в державах – експортерах нафти (Кувейт, Катар, ОАЕ, Саудівська Аравія, Росія,

Казахстан, Венесуела), алмазів (Ботсвана), інших корисних копалин (Чилі);

— високі темпи нарощення капіталу (здебільшого за рахунок стабільно високих цін на нафту та інші природні ресурси);

— спрямованість на зниження впливу несприятливих коливань світових цін на певні види сировини на макроекономічну та бюджетну політику, що безпосередньо стосується стабілізаційних фондів;

— відсутність законодавчих вимог щодо публічної звітності фондів про активи під їх управлінням, доходи, стратегії інвестування тощо.

У Росії в 2004 році був заснований Стабілізаційний фонд, який формувався за рахунок державних доходів від видобутку та експорту нафти при перевищенні світовою ціною на нафту спеціально визначеної «ціни відсікання» (27 дол. США за барель). Призначення цього фонду полягало у виконанні таких функцій: бути вбудованим стабілізатором; забезпечувати додаткову стійкість державним фінансам; виступати джерелом фінансування інвестиційних програм, що забезпечують зниження бюджетних витрат майбутніх періодів. Активи фонду перебували у розпорядженні уряду.

З 1 лютого 2008 року Стабілізаційний фонд був розділений на дві частини: Резервний фонд, кошти якого призначені для надання нафтогазового трансферту при недостатності нафтогазових доходів, і Фонд національного добробуту, спрямований на забезпечення співфінансування добровільних пенсійних накопичень громадян Російської Федерації, а також для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду Російської Федерації. Загальний обсяг коштів, який формується за рахунок нафтогазового трансферту, визначений бюджетним законодавством на рівні 3,7% ВВП. Якщо величина Резервного фонду перевищить 10% ВВП, то надлишок перераховується до Фонду національного добробуту.

Урядовий пенсійний фонд Норвегії (Government Pension Fund) був створений у 1990 році для інвестування надприбутків від експорту нафти (переважно від оподаткування нафтовидобувних компаній, а також від продажу ліцензій на розробку родовищ, надходження дивідендів від державної участі у капіталі компаній, що займаються нафтовим бізнесом) в довгострокові інвестиції.

Сьогодні це найбільший пенсійний фонд в Європі, активи якого складають близько 87% від ВВП Норвегії.

У Кувейті у 1953 році був створений Інвестиційний фонд Кувейту, в якому впродовж 50 років було накопичено більше 260 млрд. дол. США. До Інвестиційного фонду перераховуються 10% державних доходів (незалежно від їхнього походження й цін на нафту). Кошти фонду переважно інвестуються в цінні папери розвинених країн.

Мідний стабілізаційний фонд Чилі був створений у 1985 році. Якщо реальна експортна ціна на мідь перевищує базову, встановлену Міністерством фінансів, то надлишок доходів перераховується з бюджету до фонду.

Створення суверенних фондів добробуту сприяє вирівнюванню фінансових диспропорцій: з одного боку, фонди убезпечують національну економіку від перегріву та інфляційного тиску, виконуючи роль стабілізатора, з іншого – стримують кризу ліквідності у країнах-реципієнтах інвестицій. Позитивною стороною функціонування суверенних фондів є також довгостроковість їхньої інвестиційної стратегії, відсутність спекулятивних цілей. Фонди більше, ніж інші фінансові структури, схильні інвестувати кошти в реальну економіку, сприяючи, таким чином, її диверсифікації.

Контрольовані державою суверенні фонди добробуту дають можливість зберегти частину фінансових рентних доходів для реалізації суспільних цілей майбутніх поколінь. Однак, разом з розвитком фондів зростають і обсяги нерегульованого фінансового сектору та ризик здійснення ним непрозорої політики. Розпорядження багатомільярдними активами фактично означає посилення політичного та економічного впливу суверенних фондів добробуту у світі.

3.9. Зарубіжний досвід управління державним боргом

В сучасних умовах спостерігається тенденція до збільшення обсягів державної заборгованості у більшості країн світу. У зв'язку з цим, проблеми ефективного управління державними запозиченнями стають все більш актуальними. Швидке нарощення державних боргів спостерігається після 2008 року у зв'язку з глобальною

фінансовою кризою, а його основними причинами стали невдала фінансова політика, нарощування дефіциту платіжного балансу в розвинутих країнах, поглиблення структурних диспропорцій в економіці. Особливо складною є проблема неконтрольованого зростання державних боргів для країн, які розвиваються.

Найважливішим завданням сучасного етапу в управлінні державним боргом є формування відповідної організаційної структури, тобто визначення органу, уповноваженого на таке управління і його функцій. У розвинутих країнах до вирішення цього питання існує кілька підходів:

— традиційний підхід (США, Канада, Німеччина) передбачає збереження повноважень з управління державним боргом за Міністерством фінансів. У цьому випадку при одному з міністерств утворюється певний підрозділ з відповідними повноваженнями. Наприклад, у Німеччині управління державним боргом здійснює Адміністрація федерального боргу при Міністерстві фінансів, до повноважень якої належать: незалежна перевірка виконання вимог про обмеження державних запозичень; ведення реєстру позик та федерального боргу; обслуговування боргу. У США поточні операції з управління державним боргом здійснює Федеральна Резервна Система (ФРС), яка виступає фінансовим агентом і депозитарієм Міністерства фінансів США;

— комбінований підхід (Італія, Великобританія), який передбачає розподіл функцій з управління боргом між Міністерством фінансів і Центральним банком;

— альтернативний підхід (Швеція, Ірландія, Португалія) передбачає делегування повноважень у сфері запозичень відносно незалежному органу – агентству з управління державним боргом. Такі агентства підзвітні міністру фінансів, який визначає стратегічні рамки боргового управління і здійснює загальний моніторинг його діяльності. Зазвичай, допомогу міністру фінансів надає наглядова рада, що дає змогу забезпечити прозорість роботи агентства.

Організаційна модель управління державним боргом у Великобританії поєднує ознаки двох останніх підходів, адже управління зовнішніми зобов'язаннями належить до повноважень Центрального банку, тоді як менеджмент внутрішніх зобов'язань здійснює підзвітне Міністерству

фінансів Агентство з управління державним боргом (United Kingdom Debt Management Office). Останнє реалізує довгострокову боргову політику уряду з мінімізації фінансових витрат у довгостроковій перспективі з урахуванням ризиків, також здійснює управління грошовою масою у відповідності із завданнями монетарної політики.

Повноваження Агентства з управління державним боргом закріплені в Executive Agency Framework Document і передбачають діяльність з використання нових фінансових інструментів для підвищення ефективності й зниження вартості боргових зобов'язань, якісне обслуговування інвесторів на ринку державних цінних паперів, належне інформаційне забезпечення боргової політики, гарантування повноти даних з бухгалтерського обліку боргу. Середньостроковими цілями Агентства з управління державним боргом є: підтримка ліквідного ринку золото відрізних облігацій, ефективне управління активами на борговому рахунку (Debt Managment Account), підтримку високого професійного рівня і забезпечення уряду інформацією і рекомендаціями.

Вихідною передумовою ефективності управління державним боргом у зарубіжній практиці визначають належну організацію боргового планування, яке передбачає розробку боргової стратегії та проектування динаміки й структури державного боргу, вибір методів управління державними запозиченнями та вирішення інших питань. При цьому в країнах зі стабільною економікою таке планування передбачає як розрахунок поточних показників, так і складання середньострокових (на 3-5 років) та довгострокових (на 10-50 років) прогнозів. Натомість у багатьох країнах, що розвиваються і державах з перехідною економікою цілісна система боргового планування відсутня.

Важливим моментом боргового планування у зарубіжних країнах в сучасних умовах є встановлення обмежень (лімітів) державної заборгованості. Воно може здійснюватися у двох варіантах:

— визначення максимальних обсягів боргу (США, Казахстан). Так, практику обмеження росту державного боргу в США започатковано у 1917 році, а на сьогодні затвердження так званої «стелі» боргу є одним із найбільш дискусійних питань бюджетного процесу. У Законі Республіки

Казахстан «Про державні запозичення та борг» передбачене щорічне обмеження зобов'язань не лише центрального уряду, але і Національного банку країни та органів місцевої влади;

— встановлення гранично допустимих темпів зміни державного боргу (Франція, Великобританія, Німеччина, Російська Федерація та ін.). У цьому випадку контролю підлягають показники приросту зобов'язань за рік у співвідношенні з іншими економічними індикаторами. Так, у Німеччині нетто-приріст державного боргу не має перевищувати обсягів капітальних видатків, відповідно, федерального бюджету та бюджетів земель. У Великобританії динаміка державного боргу має відповідати двом правилам: «золотому правилу», яке передбачає залучення коштів тільки для інвестиційних потреб; «правилу стабільного інвестування», згідно з яким співвідношення між внутрішнім державним боргом і ВВП упродовж економічного циклу має залишатися на стабільному рівні (в межах 30%).

Питання і завдання для самоперевірки

1. Засновниками фінансової науки у Німеччині були камералісти, в Італії та Англії – меркантилісти, у Франції – фізіократи. Поясніть, чим відрізнялися ці школи економічної думки у поглядах на податки.

2. Проаналізуйте висловлювання Ш. Монтеск'є: «Податок – та частина багатства, яку кожен громадянин віддає, щоб у безпеці користуватися рештою». Як Ви його розумієте?

3. У деяких країнах діє система закріплених доходів, у інших – система регулюючих доходів. Порівняйте і прокоментуйте ці дві системи. Якій з них Ви надаєте перевагу?

4. Назвіть основні причини ухилення від сплати податків. Які з них є домінуючими в Україні та в розвинутих країнах Європи?

5. Проаналізуйте, від чого залежить структура доходів держави у зарубіжних країнах. Чи справедливо, на Ваш погляд, використовувати приватизацію для формування державних доходів і на які потреби варто спрямовувати ці кошти?

6. Охарактеризуйте принципи оптимального оподаткування, розроблені у фінансовій науці. Яким, на Ваш погляд, має бути оптимальний рівень оподаткування, які чинники при його визначенні необхідно враховувати? Аргументуйте свою відповідь.

7. Які основні ознаки офшорної зони Ви можете виділити? Поміркуйте, чи доцільним є створення офшорних зон в Україні та які наслідки це може мати для економіки нашої держави?

8. Які позитивні та негативні наслідки використання непрямих методів фінансування соціальної сфери Ви можете виділити? Якими, на Вашу думку, мають бути передумови їхнього впровадження на практиці?

9. Порівняйте між собою різні форми державно-приватного партнерства, які застосовуються у зарубіжній практиці. Яка з них, на Ваш погляд, найбільш прийнятна для впровадження в Україні і чому?

10. Які чинники зумовили швидкий розвиток суверенних фондів суспільного добробуту в сучасних умовах? Чи є потреба у створенні такого фонду в Україні та за рахунок яких джерел він може поповнюватися?

Використана і рекомендована література

1. Абанкина, И. Финансирование культуры в европейских странах: обзор подходов и методов / И. Абанкина, Т. Абанкина, Н. Осовецкая // Отечественные записки. – 2005. – №4(24). – С. 124-131. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **www.strana-oz.ru/?article=1102&numid=25**

2. Айрапетян, М. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М. Айрапетян // Государственно-частное партнерство в России: информационный портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-russia.ru/analytics/40-ajrapetyan-ms-zarubezhnyj-opyt-ispolzovaniya.html

3. Андрущенко, В. Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000.

4. Афанасьев, М. П. Методологические и теоретические основы формулировки закона А. Вагнера. Подходы в его тестированию / М. П. Афанасьев, Я. М. Афанасьев //

Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. – № 3. – С. 47-70.

5. Бондар, М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі / М. Боднар // Ефективна економіка: електронне фахове видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=241

6. Борьба миров: государственные и частные системы здравоохранения // Бюллетень Международного информационно-аналитического агентства Washington ProFile. – 2006. – №80 (711). [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://washprofile.org/ru/ node/5459

7. Гаврилюк, О. В. Фонди суверенного розвитку – новий суб'єкт глобалізації / О. В. Гаврилюк // Економічні науки: зб. наук. пр. / Луц. нац. техн. ун-т. – Вип. 5 (20), Ч. 1. – Луцьк, 2008. – 317 с.

8. Гретлер, А. Исследования в области образования в Европе / А. Гретлер // Перспективы. – 2000. - №3. – С. 81-96.

9. Дудченко, В. Ю. Зарубіжна практика регулювання державного боргу / В. Ю. Дудченко // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2007. – № 786. – С. 109-113.

10. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с.

11. Іваненко, Ю. Агентство з питань управління державним боргом: досвід Португалії та Великобританії / Ю. Іваненко, А. Мамишев // Вісник НБУ. – 2008. – березень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1062991?cat_id=443

12. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

13. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб.: [для студ. ВНЗ] / М. І. Карлін; М-во освіти і науки України. – К.: Знання, 2011. – 640 с. – С. 215.

14. Козоріз, А. В. Міжнародний досвід застосування суверенних фондів для фінансування соціальних видатків в контексті можливостей його застосування в Україні / А. В. Козоріз // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17/2.

15. Лапко, О. С. Фонди суверенного добробуту в системі міжнародного фінансового ринку / О. С. Лапко // Вісник Академії митної служби України. – 2009. – № 1. – С. 60-68.

16. Максимов, В. Государственно-частное партнерство в транспортном секторе. Зарубежный опыт / В. Максимов // Международная экономика. – 2008. – №1. – С. 16-26.

17. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

18. Моссиалос, Э. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы. Пер. с англ. / Ред. Э. Моссиалос, А. Диксон, Ж. Фигерас, Д. Кутцин. – М.: Издательство «Весь Мир», 2002. – 352 с.

19. ОЭСР об оказании помощи беднейшим странам // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2012. – № 48 (9892) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://89.175.180.7/edata/20/27.4.2012/N48.pdf

20. Орєхова, Т. В. Суверенні фонди добробуту як нові лідери світової інвестиційної арени / Т. В. Орєхова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сборник научных трудов. – 2011 (том 2). – С. 227-234.

21. Пайсон, Б. Государственно-частное партнерство как институт развития в области космической деятельности: зарубежный опыт и российские планы / Б. Пайсон // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. – №3. – С. 17-34.

22. Покровская, В. Современный зарубежный опыт в области развития государственных закупок / В. Покровская, Е. Ускова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - №3. – С. 25-38.

23. Попкова, А. Управление государственным долгом в разных странах / А. Попкова // Банкаўскі веснік. – 2010. – жнівень. – С. 34-41.

24. Рейтер, В. Финансирование образования: международные модели, пути, опыт и мышление / В. Рейтер // Университетское управление. – 2000. – № 4 (15). – С. 4-9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.ecsocman.edu.ru/univman/msg/145200.html

25. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

26. Тараканов, В. В. Реформирование системы бюджетного финансирования высшего образования в странах Западной Европы / В. В. Тараканов // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Серия. 3, Экон. Экол. – 2009. – № 1 (14). – С. 183-191.

27. Трайбас, М. Державні закупівлі в Європейському Союзі: системи оцінки та засоби правового захисту / [М. Трайбас, П. Бломберг, П.-Н. Горецькі та ін.]; за ред. М. Трайбас, пер. з англ. О. Мацак. – К.: Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу, 2008. – 176 с.

28. Херчинськи, Я. Финансирование образования в странах Европы и Центральной Азии / Я. Херчинськи // Курс «Стратегия Реформирования Образования». - Киев, 26 марта 2008 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://info.worldbank.org/etools/library/latestversion_p.asp?object ID= 243264&lprogram=.

29. Barr, N. Higher education financing. The reforms in Great Britain can provide a useful basis for other countries (Финансирование высшего образования) / N. Barr // Финансы & развитие. – 2005. – июнь. – С. 84-89.

30. Sen, A. Development as freedom / Sen Amartya. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 353 p.

ТЕМА 4
ФІНАНСИ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

4.1. Історичні аспекти становлення фінансової системи та тенденції соціально-економічного розвитку Великобританії
4.2. Загальна характеристика складових системи державних фінансів Великобританії
4.3. Бюджетне право і бюджетний процес у Великобританії
4.4. Доходи зведеного бюджету Великобританії. Особливості системи оподаткування
4.5. Видатки зведеного бюджету Великобританії
4.6. Особливості фінансування соціальної сфери
4.7. Особливості управління державними фінансами у Великобританії
4.8. Страховий ринок Великобританії
4.9. Фінансовий ринок Великобританії

4.1. Історичні аспекти становлення фінансової системи та тенденції соціально-економічного розвитку Британії

Формування фінансової системи Великобританії було розпочато в XI ст., в результаті утворення феодальної держави шляхом об'єднання багатьох розрізнених країн. У 1086 році вперше проведено перепис населення та складено земельний і податковий кадастри, що посприяло отриманню повних відомостей про можливі об'єкти оподаткування. На початку XIII ст. важливого значення набув королівський орган – казначейство, який відав наповненням доходів казни. У 1215 році ухвалено Велику хартію вольностей, що заклала буржуазно-демократичні основи бюджетного устрою і конституційного ладу. Цим документом теж було обмежено королівську владу у праві вводити податки без згоди парламенту і надано фіскальні гарантії суспільним станам. З метою контролю за дотриманням положень хартії було утворено спеціальний політичний орган, який формувався із представників різних суспільних прошарків (прообраз сучасного парламенту).

На початку XVII ст. значно зросли державні витрати (перш за все військового характеру і на утримання королівського

двору); почала формуватися система державного кредиту (держава вдавалась до позик шляхом випуску облігацій), у результаті чого значно зріс державний борг і підвищився рівень оподаткування. Це викликало антиподаткові виступи, а в подальшому спричинило буржуазну революцію та становлення конституційного устрою, закріпленого у Біллі про права (1689 р.). З цього часу парламент отримав повні права у сфері державних фінансів (йдеться про право затвердження як доходів, так і видатків держави); казну короля було відокремлено від державного бюджету. З тих пір глибинні принципи функціонування фінансової системи практично не зазнали суттєвих змін.

В кінці XIX – на початку XX ст. у результаті активізації профспілкового руху обмежено тривалість робочого дня і запроваджено страхування робітників від нещасних випадків на виробництві (за рахунок підприємств), встановлено пенсії по старості (з 70 років), допомоги по безробіттю (15 тижнів), страхування на випадок захворювань. Все це призвело до зростання видатків бюджету, посилення їхньої соціальної спрямованості.

У митній політиці Великобританії ретроспективно можна спостерігати почергове застосування як протекціонізму, так і фритрейдерства: якщо в середині XIX ст. було відмінено жорсткі митні збори на імпортовані товари і застосовано режим вільної торгівлі, то вже наприкінці XIX ст. (на фоні торговельних воєн між провідними державами світу) знову активізувалася політика протекціонізму. Новий виток загострення світової конкуренції припадає на 1931 – 1932 рр., що змусило Англію повністю відмовитись від політики фритрейдерства.

Державні фінанси зазнавали негативних наслідків у результаті світових воєн. Так, якщо в 1914 р. військові витрати складали лише 14% від національного доходу, то в 1916 р. – вже 56,3%. Фактично, все господарство держави було переорієнтоване на військові потреби. У час завершення війни внутрішній державний борг збільшився більше, ніж у 12 разів у порівнянні з довоєнним рівнем. Відбулась також втрата позицій Великобританії як світового фінансового лідера на користь США.

У перші роки після другої світової війни Великобританія значно відставала в темпах розвитку від інших держав,

особливо США. Це зумовило необхідність активного втручання держави в економічні процеси з метою відродження галузей національної економіки. Була проведена масова націоналізація, внаслідок чого сформувався потужний державний сектор економіки. Саме за рахунок державних ресурсів відбувались відновлення та реконструкція галузей промисловості. В державній власності перебували: військова й атомна промисловість, організації та заклади, пов'язані з розвитком фундаментальної науки і дослідженням космосу тощо. Частково державі належали сировинні галузі, транспорт і зв'язок. При цьому зростання масштабів державного сектору не було самоціллю – це був вимушений крок урядової підтримки національної економіки, яка постраждала у воєнні роки.

Однак, вже в середині 70-х рр. XX ст. дались взнаки недоліки управління державними підприємствами (більшість з них стали збитковими та систематично вимагали дотацій із державного бюджету). В 1979 р. у результаті приходу до влади уряду на чолі з М.Тетчер відбулися радикальні зміни в країні, що розпочалися з обмеження регулюючої функції держави шляхом масштабної приватизації державних підприємств, зниження рівня оподаткування, через стимулювання розвитку підприємництва та приватної ініціативи, розширення соціальних послуг, створення змішаної державно-приватної системи охорони здоров'я, пенсійного забезпечення і т.д. Попри це, дотепер на державу припадає 20% споживчих витрат і 9% інвестицій в основний капітал. Держава забезпечує роботою половину зайнятих у сфері охорони здоров'я та дві третини в сфері освіти.

Починаючи з 1993 р. і до кінця XX ст. в економіці Великобританії спостерігалося стабільне (на рівні 2,5-3,5%) щорічне зростання ВВП; рівень безробіття був у два рази нижчим, ніж в Німеччині і Франції.

Основу сучасної британської економіки складає приватний сектор, що виробляє 80% ВВП і забезпечує 75% зайнятості. На рубежі XX-XXI ст. склалася така структура економіки Великобританії:

— «первинний сектор» (сільське господарство, лісове господарство і рибальство) – 1,8% ВВП та 1,1% загальної кількості трудових ресурсів;

— «вторинний сектор» (обробна промисловість і будівництво) – 31,4% ВВП та 18,7% загальної кількості зайнятих;

— «третинний сектор» (сфера послуг) – 66,8% ВВП та 80,2% загальної чисельності зайнятих.

Великобританія традиційно займає конкурентні позиції у світовій економіці, перш за все на міжнародному ринку капіталів і в кредитній сфері (так, за обсягом накопичених іноземних інвестицій країна посідає друге місце в світі після США). Однак, наприкінці XX ст. США, Японія, Німеччина і Франція випередили Великобританію як за обсягом ВВП, так і за рівнем промислового виробництва. Подібна ситуація спостерігалася у зовнішній торгівлі та валютних відносинах. Загалом упродовж останніх років Великобританія переживала серйозні труднощі соціально-економічного розвитку – темпи економічного зростання в країні залишались нижчими від середньоєвропейських.

Характерним явищем державних фінансів у Великобританії є дефіцит державного бюджету. Так, за останні десятиліття XX ст. лише у кількох роках мала місце збалансованість, або ж профіцит державних фінансів (зокрема, з 1970 по 1995 рр. профіцит державного бюджету спостерігався лише у трьох роках). Для подолання бюджетного дефіциту в 1997 році було складено п'ятирічний план раціонального використання коштів як центральними, так і місцевими органами влади. Запроваджено принцип пріоритетності статей бюджетних видатків. Головними пріоритетами бюджетних видатків визначено: освіту, професійну підготовку молоді, створення нових робочих місць і охорону здоров'я.

У підсумку це позитивно відобразилось на динаміці державних фінансів: бюджети в 1999–2001 рр. було виконано з профіцитом. Це створило передумови для проведення політики зниження податкового тягаря і реалізації соціальних програм, суть яких зводилася до забезпечення соціальної справедливості, сприяння зайнятості та підтримки найбільш незахищених прошарків населення, розширення середнього класу суспільства. Задля підвищення рівня зайнятості було надано субсидії на створення додаткових робочих місць та проведено заходи з професійної підготовки і перепідготовки

економічно активного населення; реформовано службу зайнятості.

Однак вже в 2004 році дефіцит державного бюджету перевищив 6%.

Загалом перерозподіл фінансових ресурсів через державні фінанси відносно ВВП у Великобританії становить близько 40%; у 2005 році загальні видатки держави становили 41,9% ВВП. При цьому майже 3/4 витрат припадає на соціальні цілі (на фінансування заходів із соціального захисту населення, охорони здоров'я, освіти).

Для стимулювання економічного зростання систематично проводиться політика зниження податкового тягаря. Так, якщо в 1980-х рр. ставка податку на доходи громадян становила 33%, то в 1995 році вона знизилася до 25%, а в 2000 році – до 22%. Також суттєво знижено ставку податку з корпорацій – ще кілька десятиліть тому вона складала 50%, а тепер – 20%. Одночасно податкову базу вдалось розширити внаслідок ліквідації податкових пільг.

4.2. Загальна характеристика складових системи державних фінансів Великобританії

Система державних фінансів Великобританії складається з:

— бюджету центрального уряду;

— місцевих бюджетів;

— спеціальних позабюджетних фондів;

— фінансів державних корпорацій.

Головну роль у складі державних фінансів відіграє бюджет центрального уряду (центральний бюджет Великобританії), який виконується у розрізі двох частин:

— консолідованого фонду (рахунку поточних надходжень і видатків), через який перерозподіляється основна частина ресурсів державного бюджету;

— національного фонду позик (бюджету капіталовкладень).

Консолідований фонд – спеціальний рахунок Міністерства фінансів Великобританії в Банку Англії. Основними доходами консолідованого фонду є податки, за рахунок яких формується близько 95% цієї частини бюджету. Із консолідованого фонду здійснюються переважно видатки

поточного характеру, а також витрати постійного обслуговування, які не затверджуються парламентом (кошти, що спрямовуються у національний фонд позик для сплати відсотків за державним боргом, витрати за цивільним листом (видатки на утримання королеви), а також відрахування у фонди Європейського Союзу.

Національний фонд позик відображає операції держави інвестиційного характеру щодо отримання позик та надання кредитів. Він формується за рахунок: перевищення доходів над видатками консолідованого фонду (якщо має місце його профіцит), отриманих відсотків за наданими довгостроковими кредитами, прибутку емісійного департаменту Банку Англії, коштів із консолідованого бюджету, що перераховуються на обслуговування державного боргу. Кошти Національного фонду позик використовуються на: погашення державного боргу та сплату відсотків за ним, надання кредитів органам місцевої влади, здійснення інвестиційних проектів (переважно капітальних вкладень у державні корпорації).

Державний бюджет складається за балансовим методом, який передбачає, що доходи дорівнюватимуть видаткам. Перевищення доходів над видатками консолідованого фонду зараховується до дохідної частини національного фонду позик. Якщо ж у консолідованому фонді спостерігається дефіцит, то він покривається позикою з національного фонду позик, що веде до збільшення суми державного боргу.

Одним з важливих напрямів співпраці британського уряду з реальним сектором економіки є реалізація програми «Приватна фінансова ініціатива» (ПФІ) у рамках партнерства держави і приватного сектору, яке передбачає реалізацію спільних проектів. У 2003 році у рамках програми було підписано угод на реалізацію проектів на суму більше 12 млрд. ф. ст. У сучасній бюджетній політиці Великобританії ПФІ розглядається як надійний спосіб надання суспільних послуг, який потребує значних капіталовкладень. Це, з однієї сторони, забезпечує можливості для приватного сектору, а з іншої, контрактні відносини з суспільним сектором гарантують забезпечення населення необхідними та якісними послугами.

Важливою ланкою фінансової системи Великобританії є місцеві бюджети. В середині XX ст. органи місцевого

самоврядування у Великобританії володіли достатньо широкими повноваженнями, забезпечували покриття основної частини витрат на надання соціальних послуг, функціонування системи освіти, транспорту і житлово-комунального господарства. Однак, за наступні десятиліття місцеві органи влади втратили частину своїх прав. Внаслідок цього, в сучасних умовах місцеві бюджети забезпечують фінансування близько 1/4 сукупних видатків публічного сектору Великобританії (рис. 4.1).

Рис. 4.1. Видатки публічного сектору і місцевих бюджетів Великобританії у 2007-2013 рр., млрд. ф. ст.[1]

Примітки: 1 – складено за даними Державного казначейства Великобританії (Офіційна веб-сторінка: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/)

Виконання місцевих бюджетів Великобританії, як і бюджету центрального уряду здійснюється у розрізі поточних і капітальних видатків. До поточних видатків зараховують асигнування на оплату праці працівників бюджетних установ, видатки на здійснення державних закупівель та інші видатки. Капітальні видатки передбачають спрямування коштів на придбання землі, купівлю, будівництво, модернізацію чи реконструкцію основних фондів бюджетних установ.

У 1999 році у Великобританії відбулась адміністративна реформа, відповідно до якої частина повноважень центрального уряду була передана новоствореним інститутам влади автономних територій країни: Національній Асамблеї Уельсу, Парламенту Шотландії та Асамблеї Північної Ірландії. У зв'язку з перерозподілом повноважень було розроблено схему розрахунку міжбюджетних трансфертів для їхнього фінансування, відому як «формула Барнетта». Методика,

названа на честь головного секретаря Державного казначейства Джоела Барнетта, до адміністративної реформи використовувалась для визначення обсягу видатків трьох міністерств: Міністерства у справах Шотландії (Scottish Office), Міністерства у справах Уельсу (Welsh Office) та Міністерства у справах Північної Ірландії (Northern Ireland Office). Після деволюції (передачі повноважень) вона застосовується для визначення обсягу трансфертів автономним регіонам з бюджету центрального уряду [86].

Система міжбюджетних трансфертів у Великобританії передбачає використання двох видів допомоги:

— блок-гранту (дотації), який використовується для фінансування делегованих повноважень (devolved matters) у відповідності з рішеннями органів місцевої влади;

— грантів на спеціальні цілі (субвенції), які мають чітко визначене призначення і спрямовуються на фінансування повноважень, які перебувають у компетенції центральних органів влади (reserved matters).

Формула Барнетта, в основу якої покладено принцип розподілу фінансування відповідно до чисельності населення, використовується для визначення щорічного приросту фінансування органів місцевої влади в рамках блок-гранту. Таким чином, загальний обсяг блок-гранту визначається на підставі показників попереднього року та зміни у фінансуванні, визначеної за формулою Барнетта.

Початковий обсяг блок-гранту визначається Державним казначейством відповідно до правил, загальних для всіх міністерств. У випадку внесення змін до обсягів фінансування бюджетних програм в Англії, які є «порівняними» з шотландськими та уельськими, розміри блок-гранту збільшуються (зменшуються) на відповідну фіксовану величину. Обсяг додаткового фінансування регіонів з бюджету центрального уряду за формулою Барнетта визначається з урахуванням таких чинників:

— зміни в обсягах запланованих асигнувань по міністерствах уряду Великобританії;

— ступеня порівнянності відповідних бюджетних програм міністерств і програм, які реалізуються автономними інститутами влади Шотландії, Уельсу і Північної Ірландії;

— питома вага населення регіону щодо чисельності населення Англії, Англії та Уельсу або Великобританії в цілому (залежно від ситуації) [86].

Впродовж останніх років формула Барнетта піддається жорсткій критиці за свою необ'єктивність, адже вона не враховує реальної потреби у фінансуванні, є непрозорою, а також не має законодавчого підґрунтя (не закріплена у законодавстві). Для вивчення недоліків цієї схеми розподілу трансфертів у 2008 році було створено кілька спеціальних комісій: Комісія з деволюції у Шотландії (Калмана), Незалежна комісія з фінансування Уельсу, Спеціальний комітет Палати лордів з вивчення формули Барнетта. Дві перші комісії виступили за збереження формули Барнетта, однак визнали необхідність її доопрацювання. Натомість, комітет Палати лордів дійшов висновку про необхідність розробки нової схеми розподілу міжбюджетних трансфертів. Всупереч рекомендаціям цього комітету, в 2010 році використання формули Барнетта було закріплене у «Положенні про політику фінансування», а уряд Великобританії в сучасних умовах демонструє прихильність до її використання [85].

Позабюджетні державні фонди є важливою складовою фінансової системи Великої Британії. Традиційно, найбільшого розвитку у країні набули соціальні та економічні фонди. Провідну роль серед них відіграє Національний фонд страхування (National Insurance Fund – NIF), який забезпечує цілий спектр програм соціального характеру (пенсійне забезпечення, виплати за іншими видами соціального страхування, допомоги на випадок захворювання). Бюджет фонду формується за рахунок страхових внесків роботодавців і працюючих, грантів (дотацій) з бюджету центрального уряду, доходів від інвестиційної діяльності самого фонду.

За рахунок акумульованих ресурсів NIF здійснюються виплати за усіма видами соціального страхування: основні та додаткові пенсії, пенсії по втраті годувальника, допомоги у зв'язку з втратою працездатності, виплати по безробіттю, допомоги матерям, допомоги опікунам, а також так звані «різдвяні бонуси» та інші соціальні виплати. За рахунок коштів Фонду також покриваються адміністративні витрати на забезпечення його діяльності. Однак, кошти NIF не можуть використовуватись для виплати соціальних допомог

малозабезпеченим та фінансування медичного обслуговування.

Характерною особливістю функціонування NIF Великобританії впродовж багатьох років був надлишок коштів. У 2006/07 фінансовому році баланс коштів його бюджету оцінювався у 38 млрд. ф. ст., а до 2011/12 року, за оцінками уряду, мав збільшитись до 114,7 млрд. ф. ст. Однак, у зв'язку з погіршенням демографічної динаміки та макроекономічної ситуації оцінка фінансового балансу бюджету NIF була знижена до 29,6 млрд. ф. ст. у 2016/17 фінансовому році (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Показники бюджету Національного фонду страхування Великобританії у 2010-2017 рр., млрд. ф. ст.

Показники	2010/11 ф.р.	2011/12 ф.р.	2012/13 ф.р.	2013/14 ф.р.	2014/15 ф.р.	2015/16 ф.р.	2016/17 ф.р.
Доходи	76,58	81,87	83,86	86,96	92,12	98,15	104,75
Видатки	82,38	85,87	90,36	90,67	94,02	97,94	102,05
Дефіцит/профіцит	-5,80	-4,0	-6,50	-3,70	-1,90	0,21	2,70
Фінансовий баланс	42,83	38,84	32,34	28,64	26,74	26,95	29,65

Головне місце серед несоціальних позабюджетних фондів Великої Британії займає Національний фонд науки, техніки і мистецтва (NESTA), заснований у 1998 році з метою підтримки творчості та інновацій у сфері науки, техніки та мистецтва. Початковий бюджет Фонду був сформований в розмірі 0,2 млрд. ф. ст. з коштів, отриманих від Національної лотереї, у 2003 році він був збільшений до 0,25 млрд. ф. ст. Впродовж 2004-2011 років бюджет фонду отримував додаткове фінансування обсягом 15 млн. ф. ст. щорічно (загальним обсягом 0,12 млрд. ф. ст.) за рахунок доходів від Національної лотереї.

Додатковими джерелами ресурсів NESTA є: добровільні пожертвування і внески підприємницьких структур та фізичних осіб; кошти від продажу прав інтелектуальної власності на винаходи, здійсненні із залученням коштів Фонду; позики та субсидії уряду; кошти партнерів та інші. В даний час NESTA з метою збільшення потоку доходів інвестує тимчасово незадіяні ресурси у короткострокові депозити і 5-річні боргової цінні папери уряду (gilts). За рахунок

акумульованих ресурсів NESTA фінансуються фундаментальні та прикладні наукові дослідження у вищих навчальних закладах, державних та приватних корпораціях.

Державні підприємства Великобританії поділяються на три види: державні корпорації, змішані і відомчі підприємства. Проведена у 80-90-ті роки масштабна приватизація (до кінця 1999 р. було приватизовано близько 100 державних компаній, у результаті державний сектор скоротився на 2/3) мала на меті створити замість державних монополій конкуруючі між собою приватні фірми задля підвищення ефективності виробництва. Доходи від реалізації активів державних підприємств (майже 80 млрд. фунтів стерлінгів) стали одним із джерел фінансування бюджетного дефіциту.

Водночас підприємства, що залишаються у власності держави (найбільші з них – поштові відомства, Лондонський громадський транспорт, Управління цивільної авіації), діють в основному на комерційних засадах. Вони зобов'язані узгоджувати з урядом свої стратегічні плани, принципи оцінки інвестицій і ціноутворення, фінансові цілі, обсяг зовнішніх позик. Уряд здійснює систематичний моніторинг діяльності націоналізованих підприємств.

Великі англійські концерни (складні промислові комплекси) складаються з десятків різних підприємств. Проте високий рівень монополізації англійської промисловості не означає, що у Великобританії нема середніх і малих підприємств. В країні функціонує контрактна система, через яку багато малих фірм прив'язуються до крупних компаній як до стійкого ринку, джерела постачання, фінансування, нових технологій, результатів НДДКР.

4.3. Бюджетне право і бюджетний процес у Великобританії

Великобританія – парламентська монархія. В країні немає конституції у вигляді єдиного основного закону. Конституційне значення мають законодавчі акти, прийняті парламентом. Главою держави є монарх – королева, яка вважається верховним носієм виконавчої влади, главою судової системи, верховним головнокомандуючим збройних сил, має формальне право скликати парламент на сесії,

розпускати палату общин, санкціонувати законопроекти, прийняті парламентом, ратифікувати міжнародні договори.

Однак реальна влада у Великобританії знаходиться у руках парламенту та центрального уряду (Кабінету міністрів). Парламент складається з двох палат – Палати громад (нижня палата, що формується на основі загального виборчого права (650 депутатів, що обираються терміном на 5 років) та Палати лордів (верхня палата, що формується на основі дворянської ознаки, як правило з пожиттєвим призначенням). Ключовими повноваженнями у сфері державних фінансів наділена нижня палата (оскільки її депутати є представниками народу).

Центральний уряд складається приблизно з 20 міністрів на чолі з прем'єр-міністром, який є ключовою фігурою у виконавчій владі. Більшість членів Кабінету міністрів відповідальні за роботу одного чи декількох урядових відомств, які самі надають послуги, або впливають на їхнє надання іншими владними структурами. У центральному уряді головною фігурою з питань державних фінансів є міністр фінансів (канцлер казначейства). Міністерство під його керівництвом займається одночасно:

— визначенням економічної та фінансової політики держави;

— питаннями формування доходів бюджету;

— здійсненням видаткової політики держави.

Основними джерелами бюджетного права Великобританії є:

— Білль про права від 1689 року;

— Закон про фінанси, який щорічно приймається і регламентує питання, що стосуються дохідної частини бюджету;

— Закон про асигнування, який щорічно приймається і регламентує питання, що пов'язані з витратною частиною бюджету.

У зв'язку з тим, що розгляд і прийняття державного бюджету є особливою парламентською прерогативою, окремі аспекти бюджетного права, а точніше, бюджетного процесу, регулюються законами про парламент 1911 і 1949 рр., а також постійними правилами його палат.

Окрім цього, безпосереднє відношення до бюджетного права мають такі правові акти: Закон про національний позичковий фонд 1968 р.; Закон про консолідований фонд

1816 р.; закони про Міністерство фінансів і ревізійні органи 1866 і 1921 рр.; закони про місцеві фінанси 1972, 1982 рр. і т.д.

Кожна із ланок бюджетної системи Великобританії є незалежною та функціонує автономно, а тому самостійно складає, розглядає, затверджує і виконує свій бюджет.

Бюджетний рік у Великобританії починається 1 квітня і завершується 31 березня наступного року. Проект державного бюджету складає казначейство (Міністерство фінансів). Щорічно 1 жовтня воно направляє циркуляр окремим департаментам, міністерствам і відомствам, вимагаючи від них кошторис витрат на наступний фінансовий рік, а від департаментів внутрішніх доходів, митних платежів і акцизів – кошторис доходів. Міністерства і відомства розробляють кошториси за встановленою класифікацією витрат і передають їх казначейству, яке перевіряє і уточнює їх. При розробці бюджету враховують такі макроекономічні показники: прогнозні темпи зростання ВВП, рівень безробіття, норми процентних ставок, динаміку цін, ситуацію на фондовому ринку, рівень податкових ставок та інші. Планування здійснюється на п'ятирічний період у цінах поточного року з відповідним щорічним коригуванням. За такий досить тривалий період часу (п'ять років) можливі помилки в прогнозних розрахунках, але, як свідчить практика, середня помилка не перевищує 1% від валового національного продукту.

У Великобританії не існує бюджету у вигляді єдиного закону, який санкціонує державні доходи і витрати. Натомість проект бюджету складається з двох окремих частин – розрахунку доходів та витрат. Відповідно щорічно приймаються два основних фінансових закони, які регулюють питання бюджету – Закон про асигнування, предметом якого є державні витрати, і Закон про фінанси, в якому відображаються державні доходи та їхні джерела.

Після розгляду і затвердження Кабінетом міністрів проект бюджету подається в парламент. Пропозиції щодо бюджету оголошуються в так званий бюджетний день в палаті громад канцлером казначейства у його щорічному Бюджетному посланні, в якому викладаються поточний стан в економіці та державних фінансах і прогнози розвитку на середньострокову та довгострокову перспективу. Пропозиції щодо бюджету

вносяться канцлером від імені уряду Великобританії у вигляді кошторисів міністерств і центральних відомств. Також уряд готує щорічну збірку офіційних документів про державні видатки – «Білу книгу», де викладає свої плани на наступні три роки. Бюджетне послання та «Біла книга» обговорюються у парламенті. Спеціальний постійний комітет палати громад вивчає Білу книгу і доповідає про неї перед дебатами, під час яких парламент висловлює свої зауваження.

Для вотування (розгляду-затвердження) бюджету парламент збирається на спеціальну сесію. Бюджетні права парламенту щодо бюджетної ініціативи (можливості вносити зміни в поданий проект) є обмеженими. На практиці тільки виконавча влада може збільшити видатки державного бюджету. Але парламент для розширення обсягів видатків може чинити політичний тиск з метою внесення необхідних поправок. Крім того, парламент може пропонувати скорочення витрат. Головну роботу над проектом виконує нижня палата – палата громад. Тут діє два комітети – із розгляду видатків і доходів. Верхня палата (палата лордів) затверджує бюджет у цілому. Затверджений бюджет підписує королева Англії (це її єдина та формальна функція в бюджетному процесі).

Особливість бюджетного процесу полягає в тому, що незначну частину видатків бюджету (близько 4% від їхнього загального обсягу) парламент не затверджує. Головним чином це видатки капітального характеру.

Виконання державного бюджету забезпечують: Міністерство фінансів Великобританії в особі канцлера казначейства, що контролює в тому числі фінансові служби інших міністерств і відомств; а також Банк Англії (заснований в 1694 р.), який є органом його касового виконання.

Для Великобританії характерний жорсткий контроль за здійсненням бюджетних витрат (з метою забезпечення їх раціональності та відповідності бюджетним призначенням). Основна мета уряду – контролювати зростання державних видатків, тому наголос робиться на ефективності використання бюджетних коштів. Усі відомства самостійно ретельно аналізують виконання конкретних завдань під кутом зору результативності.

4.4. Доходи зведеного бюджету Великобританії. Особливості системи оподаткування

Формування доходів державного бюджету Великої Британії у 2009–2011 роках відбувалося під впливом кризових явищ в економіці: падіння товарообігу, зменшення інвестиційної активності приватного бізнесу, зростання рівня безробіття та ін. Додатковим чинником зростання витрат державного бюджету була також економічна програма лейбористської партії, в основу якої покладено принципи втручання держави в економіку і вирівнювання стартових можливостей завдяки державному перерозподілу благ та підтримці соціально незахищених громадян. Зважаючи на це, бюджетна політика британського уряду була направлена на подолання існуючих дисбалансів, покращення стану економіки і фінансової системи.

Практика формування доходів державного бюджету Великобританії характеризується домінуванням податкового методу мобілізації коштів. У 2009/2010 фінансовому році питома вага надходжень від оподаткування у структурі доходів бюджету становила 95,5%, тоді як доходи, мобілізовані іншими методами склали всього 4,5%.

У структурі податкових надходжень бюджету Великобританії найбільше фіскальне значення відіграє прибутковий податок, від сплати якого у 2011/2012 ф. р. було мобілізовано 157,6 млрд. ф. ст., або 26,8% сукупних доходів бюджету. На відміну від вітчизняної практики, де ПДВ є провідним джерелом доходів державного бюджету, у Великобританії його питома вага в обсягах бюджетних ресурсів у 2011/2012 ф. р. склала всього 17,0%. Загалом можна вказати на значну перевагу прямого оподаткування, оскільки за рахунок найважливіших прямих податків формується близько 44-46% сукупних доходів бюджету держави, тоді як головні непрямі податки забезпечують мобілізацію 24-26% надходжень (табл. 4.2).

Фінансовий ресурс місцевих бюджетів Великобританії формується за рахунок таких джерел: трансфертів з бюджету центрального уряду, власних доходів та місцевих позик. Власні доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок муніципального податку, місцевого прибуткового податку (у Шотландії), а також інших джерел (цільових зборів, доходів

від продажу ліцензій та ін.). За рахунок власних джерел покривається тільки 17-18% видаткових повноважень органів місцевої влади Англії, Шотландії та Уельсу, решту видатків здійснюється за рахунок трансфертів з бюджету центрального уряду і позик.

Таблиця 4.2

Доходи зведеного бюджету Великобританії у 2009–2013 рр., млрд. ф. ст.[1]

Показники	2009/2010 ф. р.		2010/2011 ф. р.		2011/2012 ф. р.		2012/2013 ф. р.	
	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%
Доходи зведеного бюджету, в т. ч.:	**513,3**	**100,00**	**548,5**	**100,00**	**588,6**	**100,00**	**619,7**	**100,00**
Податкові надходження, з них:	**490,3**	**95,52**	**525,3**	**95,77**	**562,4**	**95,55**	**589,8**	**95,18**
– прибутковий податок	147,5	28,74	151,5	27,62	157,6	26,78	165,7	26,74
– корпоративний податок	36,5	7,11	42,7	7,78	49,0	8,32	50,3	8,12
– податок на комерційну нерухомість	23,4	4,56	23,8	4,34	25,5	4,33	27,2	4,39
– муніципальний податок	25,3	4,93	25,7	4,69	26,1	4,43	27,1	4,37
– акцизи	49,8	9,70	51,6	9,41	51,8	8,80	54,1	8,73
– податок на додану вартість	73,5	14,32	86,1	15,70	100,3	17,04	103,5	16,70
– внески на соціальне страхування	69,6	13,56	96,5	17,59	100,7	17,11	106,1	17,12
– інші податки і збори	64,70	12,60	47,40	8,64	51,40	8,73	55,80	9,00
Інші доходи	**23,00**	**4,48**	**23,20**	**4,23**	**26,20**	**4,45**	**29,90**	**4,82**

Примітки: 1 – складено за даними Державного казначейства Великобританії (Офіційна веб-сторінка: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/)

Місцеві запозичення відіграють достатньо незначну роль у формуванні фінансової бази місцевих органів влади Великобританії. У 80-х роках XX ст. розвиток муніципального кредиту майже припинився, оскільки доходність боргових зобов'язань місцевої влади була достатньо низькою (від 2,5% до 13,5%). Із створенням при уряді Великобританії Управління публічних позик органи місцевої влади отримали можливість

залучати кошти на довгостроковій основі за мінімальними ставками. Активізація емісії муніципальних облігацій призвела до накопичення органами місцевої влади заборгованості, яка у 1995 році склала 47,6 млрд. ф. ст., з них 40,2 млрд. ф. ст. складали борги перед Управлінням публічних позик.

В сучасних умовах у зв'язку з проведенням політики бюджетної консолідації обсяги місцевих запозичень суттєво зменшилися. Наприклад, обсяги коштів, залучених від емісії боргових зобов'язань органами місцевої влади Англії за останні роки зменшились більш, ніж втричі. При цьому спостерігається поліпшення структури муніципального боргу, в якому підвищується питома вага довготермінових зобов'язань (табл. 4.3).

Таблиця 4.3.

Запозичення місцевих органів влади Англії у 2005-2011 рр., млрд. ф. ст.[1]

Показники	***2005/06 ф.р.***	***2006/07 ф.р.***	***2007/08 ф.р.***	***2008/09 ф.р.***	***2009/10 ф.р.***	***2010/11 ф.р.***
Місцеві позики, в тому числі:	5,96	2,54	3,79	1,19	0,82	1,98
довготермінові зобов'язання	6,14	2,33	3,70	1,03	1,36	2,19
поточні зобов'язання	-0,18	0,21	0,09	0,16	-0,54	-0,21

Примітки: 1 – складено за даними Державного казначейства Великобританії (Офіційна веб-сторінка: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/)

а) характеристика найважливіших податків у Великобританії

Прибутковий податок – фіскально- й соціально найбільш важливий податок у Великобританії, ставки якого диференційовані від 0 до 50% (з 2013 року – 45%) від об'єкта оподаткування. Він передбачає низку пільг:

— неоподатковуваний мінімум складає 3445 фунтів стерлінгів на рік;

— для осіб старших 64 років – 4200 фунтів стерлінгів;

— для осіб старших 74 років – 4370 фунтів стерлінгів;

— неповним сім'ям, які мають дітей віком до 16 років;

— неповним сім'ям, діти яких навчаються у вищих навчальних закладах денної форми навчання;

— оподатковуваний дохід зменшується на суму витрат, пов'язаних з одержанням доходу (спецодяг, обладнання для роботи), а також на суми внесків до пенсійних і благодійних фондів, медичної страховки для старших 65 років, процентних платежів по позиках на придбання житла та власності (максимум 30 тис. фунтів стерлінгів).

До речі, величина знижок щорічно індексується в залежності від рівня інфляції. До цього ж у Великобританії існує дещо інший принцип (на відміну від інших кран Європи) побудови та нарахування податку на прибуток, який розподіляє дохід на певні групи (шедули) в залежності від джерела отриманого доходу.

Діє всього 5 груп, кожна така група оподатковується за особливим принципом і названа в порядку англійського алфавіту: A, C, D, E, F.

Група А – доходи від власності та орендованого майна (землі, будинку, квартири, якщо це буде навіть автофургон чи яхта, пристосовані для постійного проживання); оподатковуваний дохід вираховується як різниця між доходами від власності чи володіння майном і експлуатаційними видатками на його утримання; до цієї групи відносяться також доходи від колишньої групи В (комерційна експлуатація лісів, що знаходяться у приватній власності);

Група С – доходи від облігацій державних позик;

Група D – доходи від виробничо-комерційної діяльності (наприклад, прибуток власника магазину), від надання послуг особами вільних професій (адвокатами, лікарями і т. д.), аліменти, гонорари, доходи британських підданих від цінних паперів і майна, що знаходиться за кордоном);

Група Е – заробітна плата, пенсії з приватних пенсійних фондів, оподатковувані соціальні допомоги;

Група F – дивіденди та інші виплати, здійснювані компаніями. Загалом, система поділу на групи має ряд переваг, що дозволяє визначити кількість платників по кожній із окремих груп доходів.

Корпоративний податок – податок на прибуток компаній від ведення господарської діяльності після вирахування з валового доходу передбачених законодавством відрахувань та податкових пільг. Стандартна ставка податку складає 20% для компаній з річним прибутком до 300 тис. ф. ст. і 24% (з

2014 року – 23%) для компаній, річний прибуток яких перевищує 300 тис. ф. ст.

Справляння цього податку здійснюється за процедурою «pay & file», яка передбачає обов'язок компанії сплатити належну суму податку впродовж 9 місяців після закінчення розрахункового періоду, а звітність подати ще через 3 місяці. Визначення суми прибутку до оподаткування здійснюється шляхом вирахування з валового доходу таких витрат:

— виробничих витрат (витрат на виробництво продукції чи надання послуг, оренду виробничих приміщень, ремонтні роботи, оплату праці (в тому числі виплат при звільненні працюючих, витрат на підготовку і підвищення кваліфікації працівників), експлуатаційних витрат виробничого характеру (енергозабезпечення, опалення, освітлення, водопостачання) та інших витрат);

— збутових витрат (транспортних витрат виробничого характеру);

— адміністративних витрат (витрат на юридичні та бухгалтерські послуги, придбання ліцензій, представницьких витрат (на проведення корпоративних зібрань, подарунки співробітникам), витрат, пов'язаних з майбутніми доходами та інших витрат;

— витрат на надання спонсорської допомоги, внесків і пожертв до благодійних фондів та інших платежів.

Податок на спадщину – один із найскладніших в адмініструванні податків, який являє собою різновид податку на багатство. Оподаткуванню підлягає усе майно (власність) померлого, залишене на момент смерті з урахуванням вартості дарувань, зроблених за останні сім років життя. Об'єктом оподаткування є також майно, яке передається померлим у різноманітні фонди. Оподаткування дарувань встановлене з метою упередження ухилення від сплати податку шляхом розподілу майна між родичами у формі дарунків. Вартість подарунків, здійснених впродовж року, не може перевищувати 3 тис. ф. ст. Продаж або дарування будь-якої власності розглядається як акт передачі активів, в результаті якого виникають зобов'язання щодо сплати податку на реалізований приріст ринкової вартості капіталу.

Ставка податку складає 40% від вартості усього майна померлого (не залежно від країни місцезнаходження) за вирахуванням його особистих зобов'язань. Не обкладаються

податком на спадщину основні фонди компаній та земля, яка перебуває в обробітку. Крім цього, механізм оподаткування спадщини передбачає наявність неоподатковуваної суми спадщини, яка на даний час складає 380 тис. ф. ст. Обов'язок щодо сплати податку покладається на розпорядників майна померлого до моменту офіційного оприлюднення заповіту.

Податок на додану вартість запроваджений у Великобританії у 1973 році у зв'язку з входженням країни до ЄС. Ставки податку: 20, 5 і 0%. Звільнені від оподаткування ПДВ земля, поштові, страхові та фінансові послуги, послуги освіти і охорони здоров'я, гральний бізнес і лотереї, твори мистецтва та деякі інші товари і послуги. За нульовою ставкою ПДВ оподатковуються ліки, медичне обладнання, послуги водопостачання і водовідведення, продукти харчування, книги і періодичні видання, дитячий одяг, послуги громадського транспорту. Ставка 5% застосовується для оподаткування послуг постачання палива для побутових потреб, електро- і енергозберігаючих матеріалів, ремонтних робіт та ін.

Податком на приріст капіталу обкладається різниця між продажною і початковою вартістю активів, тобто сума приросту його ринкової вартості. Від оподаткування звільняються перші 5 тис. ф. ст. доходу від реалізації, а також доходи від продажу автомобілів, творів мистецтва, житлової нерухомості, боргових цінних паперів уряду, доходи від полісів страхування життя.

Ставка податку для фізичних осіб складає від 18 до 28%, а для корпорацій – у розмірі граничної ставки корпоративного податку. З 2008 року методика розрахунку об'єкта оподаткування для фізичних осіб і корпорацій була диференційована – корпорації отримали право індексувати базову вартість активу відповідно до темпів інфляції. Податок справляється при кожному випадку продажу активів незалежно від напряму використання виручених коштів (споживання чи інвестиції), через що він розглядається як перешкода для розвитку бізнесу.

Роялті – податок, який сплачують підприємства, які займаються розробкою родовищ корисних копалин. Для нафтодобувних компаній роялті складає 12,5% від вартості нафти на місці видобування і 12,5% від вартості нафти, транспортованої до місця зберігання. Додатково до роялті,

нафтодобувні компанії сплачують податок з доходу від видобування нафти за ставкою 75%. Оподаткуванню підлягає дохід від видобування нафти і газу після вирахування вирахування виробничих витрат, роялті і податкової знижки (135% від величини інвестицій).

Гербовий збір (Stamp Duty) – податок на придбання нерухомості або землі, ставка якого диференційована залежно від вартості нерухомості або земельної ділянки: 0% – при вартості об'єкта до 125 тис. ф. ст., 1% – від 125 до 250 тис. ф. ст., 3% – від 250 до 500 тис. ф. ст., 4% – від 500 до 1000 тис. ф. ст., 5% – більше 1 млн. ф. ст. Операції з придбання першого житла вартістю до 250 тис. ф. ст. звільнені від оподаткування. Гербовий збір також стягується з операцій з продажу акцій та інших цінних паперів за ставкою 0,5% від вартості угоди, а при конверсії британських акцій в американські депозитарні розписки – за ставкою 1,5%. Сплату гербового збору засвідчує штамп (марка) на відповідних комерційних документах.

Акцизи – непрямі податки на тютюнові вироби, спирт та алкогольні напої (вино, пиво, сидр), моторне паливо, транспортні засоби. Найбільше фіскальне значення серед акцизних платежів займають надходження від оподаткування тютюнових виробів, від яких у 2011/12 фінансовому році поступило 9,3 млрд. ф. ст. Акцизний податок на тютюнові вироби визначається за комбінованою схемою: частково як фіксована ставка за кожну тисячу сигарет, а частково як відсоток до її роздрібної ціни (22%).

Акцизи на пальне диференційовані залежно від виду пального і встановлені у твердих сумах за одиницю (літр, кг). Починаючи з 2012/13 фінансового року акциз на найбільш популярні види пального скасований.

Крім цих податків, джерелами наповнення державного бюджету є значна кількість зборів:

— збір з авіапасажирів (Air Passenger duty), розміри якого диференційовані залежно від класу пасажирських авіарейсів та відстані польоту. У 2012 році ставки збору складали від 13 до 92 ф. ст.;

— податок на страхову премію (Insurance Premium tax), який справляється у розмірі 5% за всіма основними видами страхування; максимальна ставка податку в розмірі 17,5%

встановлена для страхування подорожей, побутової техніки та автомобільних страховок;

— податок за забруднення навколишнього середовища (Landfill tax), розміри якого залежать від об'єму та характеру (активні чи неактивні) відходів. До неактивних (інертних) відходів зараховують будівельне сміття (бетон, цеглу, скло та ін.), а до активних – відходи з дерева, пластмас та інших займистих матеріалів. Ставка податку на 2011/12 фінансовий рік була встановлена для активних відходів у розмірі 64 ф. ст. за тонну, для неактивних – 2,5 ф. ст. за тонну. До 2014 року передбачається підвищення ставки податку для активних відходів до 80 ф. ст. за тонну;

— збір за зміну клімату (Climate Change levy) справляється за використання енергоресурсів у не побутових цілях. У 2007 році тарифи становили: на електроенергію – 0,44 пенси за кВт/год.; газ – 0,154 пенси за куб. м; зріджений газ – 0,985 пенси за кг. Періодично здійснюється індексація тарифів збору відповідно до індексу інфляції та росту вартості енергоресурсів;

— збір за використання транспорту, або дорожній збір (Vehicle Excise duty) справляється з нових автомобілів залежно від виділення CO_2 на кілометр пробігу і типу використовуваного пального. Ставка збору становить впродовж першого року експлуатації від 0 до 1 тис. ф. ст., в подальшому – від 0 до 460 ф. ст. Для автомобілів, зареєстрованих до 2001 року ставка збору встановлюється залежно від об'єму двигуна в розмірі від 130 до 220 ф. ст.

Основним джерелом власних доходів місцевих бюджетів Великобританії є муніципальний податок (податок на житло). Житлова нерухомість з метою оподаткування розподілена на 8 оціночних категорій (в Уельсі – на 9 категорій) залежно від її реальної ринкової вартості. Переоцінка вартості житла здійснюється кожні п'ять років. Сплачують податок власники або орендарі нерухомості. Ставка податку може сильно варіюватися не тільки між різними регіонами країни, але й навіть в межах одного населеного пункту і становить від 850 до 2500 тис. ф. ст. Місцеві органи влади встановлюють базову ставку податку для житла оціночної категорії D, в якому проживає двоє працездатних. Ставки податку для інших оціночних категорій визначаються шляхом множення базової ставки податку на відповідний поправочний коефіцієнт.

Внаслідок цього сума податку диференціюється від 67% для оціночної категорії А до 200% (в Уельсі – 233%) для житла оціночної категорії Н. На житло, в якому проживають менше двох працездатних, надаються знижки. В окремих випадках громадянам може надаватися знижка у розмірі навіть до 100% від суми податку.

Швидке зростання цін на нерухомість у 2000-х роках привело до того, що значна частина житла була переведена на кілька оціночних категорій вище, що призвело до різкого збільшення суми нарахованого податку. У 2011 році середньостатистична британська сім'я сплатила 1,2 тис. ф. ст. муніципального податку. Через це муніципальний податок дуже негативно сприймається британським суспільством і значна частина політиків виступає за його скасування. Прихильники відміни податку стверджують, що він має регресивний характер і не залежить від доходів громадянина, а тому є несправедливим. Однак, противники ліквідації муніципального податку стверджують, що він є основним джерелом власних доходів місцевих органів влади, а скасування податку призведе до втрати ними навіть незначної фінансової самостійності та перетворить їх виключно на розпорядників бюджетних коштів. У 2012/13 фінансовому році справляння муніципального податку було тимчасово призупинене, а втрату доходів місцевих бюджетів було передбачено компенсувати додатковими трансфертами.

Комерційні внески (business rate) – збір, який використовується для оподаткування комерційної нерухомості та є одним із важливих джерел наповнення місцевих бюджетів. Вони являють собою податок на власність і оренду нежитлової (комерційної) нерухомості. Ставки податку встановлюються місцевими органами влади відповідно до вартості комерційної нерухомості. Надходження від сплати комерційних внесків зараховуються до бюджету центрального уряду і перерозподіляються між місцевими бюджетами залежно від чисельності дорослого населення у відповідних адміністративно-територіальних одиницях.

Для розрахунку суми податку використовується уніфікована ставка, яка складає 3,3% від вартості об'єкта. Її абсолютні розміри затверджуються щорічно з урахуванням даних про вартість нерухомості, наданих Службою з оцінки нерухомості (Valuation Office Agency).

б) проблема незбалансованості бюджету Великобританії та шляхи вирішення.

Соціально орієнтована бюджетна політика уряду Великобританії у 2005-2006 рр. характеризувалася послабленням податків на фізичних осіб та збільшенням соціальних видатків бюджету. Згідно ініціатив уряду була передбачена реалізація таких заходів фінансового характеру:

— збільшення соціальних виплат (пенсій і допомоги) жителям Великої Британії віком понад 65 років (додаткові витрати бюджету – 800 млрд. ф. ст.);

— надання британським пенсіонерам права безкоштовного проїзду в автобусах не в години пік;

— скасування сплати гербового збору із сум, менших 120 тис. ф. ст. (втрати бюджету склали 250 млн. ф. ст.),

— скасування сплати податку на спадщину вартістю менше 275 тис. ф. ст. (з 2006 р. – менше 285 тис. ф. с., з 2007 року – менше 300 тис. ф. ст.);

— збільшення витрат на початкову освіту до 2 млрд. ф. ст. до 2008-2009 років, реконструкція й модернізація 8,9 тис. будинків початкових шкіл;

— збільшення заробітної плати провідним учителям початкової школи;

— продовження відпустки у зв'язку з доглядом за дитиною до одного року;

— збільшення обсягів будівництва житла із залученням приватного капіталу [47, с. 206-207].

Реалізація цих та інших заходів призвела до швидкого зростання дефіциту бюджету. Через скорочення доходів бюджету в умовах економічної кризи головною проблемою бюджетної політики Великобританії в сучасних умовах є непомірне зростання бюджетного дефіциту. Якщо у 2005 році його розміри оцінювались у 43,7 млрд. ф. ст. (63,1 млрд. євро), то у 2009 році – уже на рівні 155 млрд. ф. ст. (131,5 млрд. євро). Фінансова криза 2008-2009 років ще більше поглибила масштаби розбалансування бюджетних показників, внаслідок чого у 2010 році дефіцит бюджету досяг рекордних розмірів. Для його стабілізації та вирішення проблеми бюджетної незбалансованості урядом Великобританії було розроблено програму реформ, яка передбачила втілення комплексу заходів, а саме:

— реалізацію впродовж чотирьох років плану скорочення бюджетних видатків усіх міністерств та відомств в середньому на 20–40%, крім міністерств оборони та освіти (для них передбачене зниження видатків на 10–20%) та міністерства охорони здоров'я. Поряд з цим, заморожено на трирічний термін заробітну плату працюючим у державному секторі із доходом понад 21 тис. ф. ст. у рік. Очікується, що завдяки цим заходам буде додатково вивільнено близько 30 млрд. ф. ст. бюджетних коштів. Водночас, негативним наслідком такого кроку стане скорочення зайнятості у державному секторі на 0,6–1,0 млн. осіб до 2016 року;

— підвищення з 2011 року основної ставки ПДВ з 17,5% до 20% з метою мобілізації додатково 13 млрд. ф. ст. щорічно. При цьому прораховано, що збільшення податкового навантаження на незаможних буде мінімальним;

— підвищення ставки податку на страхову премію з 6% до 20%.

Основу для довгострокового приросту доходів бюджету країни має скласти вдосконалення оподаткування підприємницької діяльності, а саме:

— поступове зниження ставок корпоративного податку з 28% до 24% для великих і середніх підприємств та з 21% до 20% – для малих підприємств; підвищення неоподатковуваного доходу підприємств; часткове звільнення підприємств за межами Великого Лондона від сплати внесків на соціальне страхування; кредитування малого бізнесу;

— введення податку на комерційні банки (очікуваний доход – більше 2 млрд. ф. ст.); оподаткування бонусів банківських працівників; підвищення ставки податку на приріст капіталу з 18% до 28%;

— реформування системи соціального забезпечення, яке передбачає зниження витрат на 17 млрд. ф. ст. шляхом заморожування на три роки допомоги на дітей, підвищення пенсійного віку для державних службовців, скасування окремих податкових та житлових пільг та ін.

Внаслідок реалізації цих заходів було заплановано отримати значний приріст доходів державного бюджету країни, який лише на 2010/2011 ф. р. прогнозувався на рівні 52,0 млрд. ф. ст. При цьому за рахунок підвищення ставки ПДВ в поєднанні з іншими чинниками було передбачено додатково отримати до бюджету 17 млрд. ф. ст. від

оподаткування доданої вартості, що на 1/4 більше рівня попереднього року. Реалізація заходів щодо стимулювання ділової активності мала забезпечити приріст надходжень від корпоративного податку на 8 млрд. ф. ст., або на 22,9%. Водночас, через впровадження пільг у соціальному страхуванні передбачалось зниження питомої ваги страхових внесків у структурі доходів державного бюджету до 18,0%.

Загалом, планом економічних реформ передбачається, що внаслідок їхнього проведення до 2014/15 фінансового року додаткові надходження до державного бюджету складуть 40 млрд. ф. ст., в тому числі 32 млрд. ф. ст. за рахунок скорочення державних витрат (в тому числі 11 млрд. ф. ст. – за рахунок реформування системи соціального забезпечення); 8 млрд. ф. ст. у рік – за рахунок змін у системі оподаткування.

4.5. Видатки зведеного бюджету Великобританії

Видатки бюджету центрального уряду (Central government expenditure) є найбільшою складовою видатків суспільного сектору. Виконання його видаткової частини здійснюється у розрізі кількох розділів:

— граничні відомчі видатки (departmental expenditure limits – DEL) – витрати урядових відомств, які затверджуються строком на 3 роки спеціальним документом Comprehensive Spending Review. Обсяги DEL можуть бути збільшені лише у виняткових випадках за погодженням з Міністерством фінансів Великобританії. Ці видатки об'єднують асигнування на реалізацію найважливіших бюджетних програм;

— щорічно кориговані відомчі видатки (departmental Annually Managed Expenditure – departmental AME) – видатки, які щорічно затверджуються Парламентом країни. До них зараховуються видатки за соціальним страхуванням, реалізацію програми студентських кредитів, регулювання фінансового сектору та інші;

— інші щорічно кориговані видатки (other Annually Managed Expenditure – other AME) – об'єднують видатки на обслуговування державного боргу, трансферти до бюджету ЄС і так звані облікові поправки (accounting adjustments) –

результат коригування статей видатків, які не можуть бути чітко обліковані згідно з принципами Системи Національних Рахунків.

Практика здійснення видатків бюджету центрального уряду Великобританії впродовж останніх років засвідчує, що головну роль відіграють граничні відомі видатки, які за 2007-2013 роки зросли на 12,8%. Однак, з 2010/11 фінансового року спостерігається скорочення цих видатків, пов'язане з реалізацією програм бюджетної консолідації з метою подолання бюджетного дефіциту.

Інші групи видатків бюджету центрального уряду Великобританії характеризуються значною волатильністю, що пояснюється коригуванням окремих програм у сфері оборони, щорічними змінами у фінансуванні соціальних виплат, а також іншими чинниками. Зокрема, різке зростання коригованих відомчих видатків АМЕ у 2008/09 фінансовому році пов'язане з реалізацією комплексу заходів зі стимулювання економіки, підтримки фінансового сектору в рамках подолання наслідків світової фінансової кризи (табл. 4.4).

Якщо охарактеризувати видаткову частину бюджету центрального уряду Великої Британії за функціональною ознакою, то вона об'єднує такі групи видатків:

— загальне державне управління (видатки на утримання законодавчої і виконавчої влади, надання адміністративних послуг, обслуговування боргових зобов'язань уряду, надання економічної допомоги іншим країнам);

— оборона (утримання збройних сил, надання міжнародної військової допомоги, ін.);

— громадський порядок і безпека (видатки на забезпечення діяльності поліції, судової влади, пенітенціарних закладів, окремі програми для протипожежної служби тощо);

— економічна діяльність (видатки на розвиток промисловості, сільського, лісового та рибного господарства, транспорту (залізничної мережі та автомобільних шляхів державного значення), зв'язку та інших галузей національної економіки. Майже 2/3 обсягу цих видатків складають асигнування на розвиток транспорту;

— охорона навколишнього середовища (видатки на утилізацію відходів, очищення стічних вод, боротьбу із забрудненням довкілля, охорону біологічного і ландшафтного

різноманіття та ін.). Основна частина асигнувань за цією групою видатків (35-37% сукупного обсягу) спрямовується на переробку твердих побутових і промислових відходів;

Таблиця 4.4.

Видатки бюджету центрального уряду Великобританії у 2007-2013 рр. у розрізі груп видатків, млрд. ф. ст.[1]

Показники	*2007/08 ф.р.*	*2008/09 ф.р.*	*2009/10 ф.р.*	*2010/11 ф.р.*	*2011/12 ф.р.*	*2012/13[2] ф.р.*
DEL	233,48	246,80	266,94	265,95	262,16	263,27
departmental AME	203,10	339,40	239,09	142,02	224,81	253,40
other AME, в т. ч.:	-15,77	-131,58	-17,98	98,26	26,81	-14,27
– видатки на обслуговування державного боргу	29,96	30,51	30,86	43,68	48,64	50,86
– трансферти до бюджету ЄС	5,39	3,06	6,42	8,41	8,99	8,43
– облікові поправки (accounting adjustments)	-51,64	-165,55	-55,14	44,90	-28,46	-67,10
Всього	420,81	454,62	488,05	506,23	513,78	502,40

Примітки:

1 – складено за даними Державного казначейства Великобританії (Офіційна веб-сторінка: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/)

2 – планові показники.

— житлово-комунальне господарство (видатки на розвиток житлового господарства (в тому числі програми будівництва й утримання соціального житла), систем водопостачання і водовідведення, вуличного освітлення);

— охорона здоров'я (видатки на медичне обслуговування та медичні дослідження);

— духовно-культурний розвиток (видатки на розвиток спорту, надання культурних послуг (25-30% видатків), телебачення і видавничу справу (50-55%), релігійне життя та ін.);

— освіта (видатки на дошкільну та початкову, середню і вищу освіту, дослідження у сфері освіти та інші видатки освітнього характеру. Основна частина асигнувань виділяється на потреби середньої (близько 40%) і вищої (40-42%) освіти);

— соціальний захист (фінансування соціальних виплат у зв'язку з хворобою та інвалідністю, по старості (пенсії), допомоги сім'ям і дітям, виплати по безробіттю, житлові субсидії, соціальні пільги та соціальні послуги). У структурі цих видатків близько 46-48% припадає на виплати за пенсійним забезпеченням, 17-18% – на виплати у зв'язку з хворобою чи інвалідністю, 14-16% – на програми соціального захисту сімей і дітей.

Хоча обсяг видаткової частини бюджету центрального уряду щорічно змінюється, її структура у розрізі державних функцій залишається відносно стабільною. Найважливішим напрямом бюджетних видатків є соціальний захист, на його фінансування в останні роки направлялося більше 1/3 коштів бюджету. Однак, у зв'язку з погіршенням демографічної ситуації, старінням населення і збільшенням тривалості життя, питома вага цих видатків має тенденцію до поступового зростання (табл. 4.5).

Специфічною складовою видаткової частини бюджету центрального уряду Великої Британії є видатки на утримання монарха та його родини. У 2011/12 фінансовому році ці видатки склали 32,3 млн. ф. ст., в тому числі 11,9 млн. ф. ст. – на утримання майна членів королівської сім'ї, 6,1 млн. ф. ст. – витрати на подорожі, 0,4 млн. ф. ст. – видатки на утримання Букінгемського палацу – офіційної резиденції королеви Єлизавети II. Частину видатків на потреби королівської сім'ї (13,6 млн. ф. ст.) складають видатки так званого «Цивільного листа» – кошти, які передаються в безпосереднє управління королівської сім'ї та витрачаються нею на власний розсуд. Примітно, що за останні три роки витрати на утримання королеви та її родини зменшились більш, ніж на 25%, що значно перевищило заплановані урядом показники.

Обсяги видатків місцевих бюджетів Великобританії суттєво залежать від трансфертів, які надійдуть з бюджету центрального уряду країни. Відтак, у структурі видаткової частини місцевих бюджетів відповідно до джерел фінансування на видатки за рахунок власних коштів припадає в середньому 16-23% сукупного обсягу, тоді як більше 3/4 складають видатки за рахунок одержаних трансфертів (табл. 4.6).

Таблиця 4.5

Видатки бюджету центрального уряду Великобританії у 2007-2013 рр. за функціональним призначенням, млрд. ф. ст.[1]

Показники	2007/08 ф.р.		2008/09 ф.р.		2009/10 ф.р.		2010/11 ф.р.		2011/12 ф.р.		2012/13[2] ф.р.		Приріст 2012/13 ф.р. порівняно з 2007/08 ф.р.	
	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%	млрд. ф. ст.	%
Видатки всього, в т.ч.:	***420,81***	**100,00**	***454,62***	**100,00**	***488,05***	**100,00**	***506,23***	**100,00**	***513,78***	**100,00**	***502,40***	**100,00**	**81,59**	**19,39**
загальне державне управління	*44,48*	10,57	*45,58*	10,03	*46,24*	9,47	*60,09*	11,87	*63,46*	12,35	*61,30*	12,20	16,82	37,81
оборона	*33,50*	7,96	*36,67*	8,07	*37,57*	7,70	*39,09*	7,72	*39,00*	7,59	*39,33*	7,83	5,83	17,40
громадський порядок і безпека	*15,79*	3,75	*16,86*	3,71	*17,02*	3,49	*15,79*	3,12	*15,36*	2,99	*15,01*	2,99	–0,78	–4,94
економічна діяльність	*24,98*	5,94	*34,19*	7,52	*32,35*	6,63	*24,82*	4,90	*23,03*	4,48	*2,16*	0,43	–22,82	–91,35
захист навколишнього середовища	*4,02*	0,96	*3,72*	0,82	*4,79*	0,98	*5,16*	1,02	*4,49*	0,87	*5,25*	1,04	1,23	30,60
житлово-комунальне господарство	*4,36*	1,04	*4,88*	1,07	*6,55*	1,34	*4,39*	0,87	*2,72*	0,53	*1,13*	0,22	–3,23	–74,08
охорона здоров'я	*102,02*	24,24	*109,69*	24,13	*118,08*	24,19	*121,04*	23,91	*121,04*	23,56	*125,92*	25,06	23,90	23,43
духовно-культурний розвиток	*6,69*	1,59	*6,77*	1,49	*7,48*	1,53	*7,44*	1,47	*7,80*	1,52	*8,35*	1,66	1,66	24,81
освіта	*28,92*	6,87	*29,70*	6,53	*33,25*	6,81	*35,91*	7,09	*33,47*	6,51	*36,38*	7,24	7,46	25,80
соціальний захист	*146,64*	34,85	*160,11*	35,22	*174,88*	35,83	*180,78*	35,71	*189,30*	36,84	*199,84*	39,78	53,20	36,28
інше	9,41	2,24	6,45	1,42	9,84	2,02	11,72	2,32	14,11	2,75	7,73	1,54	–1,68	–17,85

Примітки: 1 – складено за даними Державного казначейства Великобританії (Офіційна веб-сторінка: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/)

2 – планові показники

Таблиця 4.6

Видатки місцевих бюджетів Великобританії у 2007-2013 рр. відповідно до джерел фінансування, млрд. ф. ст.

Показники	2007/08 ф.р.	2008/09 ф.р.	2009/10 ф.р.	2010/11 ф.р.	2011/12 ф.р.	2012/13 ф.р.
Видатки місцевих бюджетів, в тому числі:	155,16	166,78	172,77	175,10	174,17	173,50
видатки за рахунок поточних трансфертів з бюджету центрального уряду	107,03	112,30	119,10	124,64	120,33	114,63
видатки за рахунок капітальних трансфертів з бюджету центрального уряду	13,74	13,00	15,52	13,59	11,12	11,08
видатки за рахунок власних доходів	25,94	33,68	30,49	27,82	39,79	31,99
облікові поправки (accounting and other adjustments)	8,45	7,80	7,66	9,06	2,94	15,80

За функціональною ознакою головним напрямом витрачання коштів місцевих бюджетів є асигнування на освіту (близько 32-33%) та соціальний захист населення (28-29%), а також видатки на забезпечення громадського порядку і безпеки (9-10%). На відміну від України, місцеві бюджети Великобританії практично не задіяні у фінансуванні системи охорони здоров'я – відповідні видатки складають в середньому 0,1-0,2% сукупних обсягів видаткової частини місцевих бюджетів.

Таблиця 4.7.

Видатки місцевих бюджетів Великобританії у 2007-2012 рр. за функціональною ознакою, млрд. ф. ст.

Показники	2007/08 ф.р.	2008/09 ф.р.	2009/10 ф.р.	2010/11 ф.р.	2011/12 ф.р.
Видатки місцевих бюджетів, в тому числі:	155,16	166,78	172,77	175,10	174,17
загальне державне управління	5,52	5,99	5,53	5,08	5,50
оборона	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
громадський порядок і безпека	15,90	16,80	17,19	17,13	16,95
економічна діяльність	10,05	11,22	11,85	11,37	9,65
охорона навколишнього середовища	5,58	6,07	6,22	6,26	6,72
житлово-комунальне господарство	5,30	5,62	5,06	4,24	3,91
охорона здоров'я	0,28	0,26	0,14	0,27	0,25
духовно-культурний розвиток	5,23	5,58	5,87	5,54	5,41
освіта	49,73	53,29	55,13	55,89	58,18
соціальний захист	41,96	44,92	49,75	51,28	52,98

Щодо відносної динаміки видатків місцевих бюджетів у розрізі основних функцій, то за останні роки спостерігалося зменшення асигнувань (в межах 0,5-10,5%) на загальне державне управління, економічну діяльність, охорону здоров'я (наслідок проведення реформи), однак найбільше скоротилися видатки на житлово-комунальне господарство – на 26,2%. Водночас, найвищі темпи приросту видатків спостерігалися щодо фінансування освіти (на 17,0%) та соціального захисту (на 26,3%), на які припадає майже 2/3 всього обсягу видаткової частини місцевих бюджетів Великобританії.

4.6. Особливості фінансування соціальної сфери

Фінансування системи охорони здоров'я Великобританії.

Система фінансового забезпечення охорони здоров'я Великобританії є типовим прикладом бюджетної моделі. Провідна роль у наданні населенню медичного обслуговування належить Національній системі охорони здоров'я (National Health Service, або NHS), на яку припадає 85% загального обсягу відповідних суспільних видатків (98,7 млрд. ф. ст. у 2008/2009 ф. р.) або 9,2% ВВП. Решта витрат на медицину покривається за рахунок приватних джерел (безпосередньої оплати медичних послуг і страхування здоров'я). При цьому спостерігається процес заміщення прямої оплати послуг страхуванням, яке набуває все більшого поширення. На кінець XX століття у системі медичного страхування брали участь більше 6,8 млн. осіб, або 11% населення країни [141].

Фінансові ресурси NHS формуються за рахунок бюджетів усіх рівнів (84%), внесків на соціальне страхування (12%), супутніх платежів населення у фіксованих розмірах не залежно від виду послуги (4%). При цьому якщо розміри супутніх платежів не відшкодовують вартості медичної послуги, різницю покриває держава. Близько 60% ресурсів NHS спрямовується на оплату праці медичного персоналу, 20% – на медичні препарати, решту 20% складають видатки інвестиційного характеру, на оплату комунальних послуг та інші експлуатаційні витрати.

Розподіл послуг і бюджетного фінансування проводиться у розрізі первинного і вторинного медичного обслуговування. Надання послуг обох видів здійснюється локальними підрозділами NHS, які отримали назву трасти. На трасти первинної ланки, які займаються наданням первинної допомоги, проведенням профілактичних і протиепідемічних заходів, припадає понад 80% загального обсягу бюджету охорони здоров'я. З метою економії видатків їхня кількість у 2006 році була скорочена з 303 до 152 одиниць. Вони виступають у ролі замовника медичних послуг і мають право укладати угоди як з державними, так і з приватними лікувальними закладами. При цьому укладається контракт між трастом, професійною спілкою лікарів і органами

управління охороною здоров'я про замовлення послуг. Одночасно здійснюється розподіл бюджетних коштів на утримання медичних закладів відповідно до чисельності населення і територіальних особливостей [67, с. 10-11].

На трасти вторинної ланки (траст швидкої допомоги, траст охорони психічного здоров'я, траст соціального обслуговування та ін.), які відповідають за надання спеціалізованої допомоги, управління діяльністю лікарень і раціональність витрачання бюджетних коштів, припадає близько 20% державних видатків на медицину. Вони мають право на аутсорсинг (замовлення послуг у приватних лікувальних закладів) з метою підвищення ефективності розподілу ресурсів. Трасти вторинної ланки NHS виступають роботодавцями для більшості працівників системи охорони здоров'я (1,18 млн. осіб, в тому числі 0,13 млн. лікарів, 0,34 млн. медсестер та ін.). За умови ефективного управління фінансовими ресурсами, а також високої якості надання послуг, трасти вторинної ланки одержують фінансову та управлінську автономію.

Провідна ідея, покладена в основу британської моделі фінансування охорони здоров'я полягає у забезпеченні доступності медичного обслуговування і відповідальності держави за його надання. З метою стимулювання конкуренції паралельно існує сфера недержавного медичного обслуговування. Однак, в сучасних умовах для британської системи охорони здоров'я характерні дві основі тенденції:

— наростання фінансових проблем, зумовлених відставанням динаміки бюджетних видатків на медицину від темпів підвищення вартості медичних послуг. Це обмежує можливості щодо впровадження новітніх лікувальних технологій та оновлення обладнання. Низький рівень оплати праці зумовлює відтік персоналу, внаслідок чого NHS постійно змушена залучати фахівців з-за кордону. Поглибленню дефіциту ресурсів державної системи охорони здоров'я сприяє також зростання популярності недержавного медичного страхування;

— зниження доступності медичного обслуговування. Зростання вартості медичних послуг за умов дефіциту бюджетного фінансування зумовлює вибіркове ставлення до хворих при проведенні медичних обстежень чи оперативних

втручань, виникнення черг на госпіталізацію чи надання послуг медичного характеру [17].

Вказані недоліки потенційно загрожують банкрутством NHS, що підвищує популярність ідеї переходу до державного соціального медичного страхування за прикладом Німеччини та Франції. З 2002 року втілюються в життя реформи, спрямовані на підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів та впровадження ринкових елементів у державну систему охорони здоров'я. По-перше, частково запроваджено «ваучерну» схему виділення коштів – вони надходять до лікувальних закладів не як бюджетні асигнування, а разом із пацієнтами. Таким чином, обсяги фінансування закладу залежать від кількості пацієнтів, що стимулює підвищення якості послуг і надає кращим медичним установам можливості поліпшення матеріальної бази. По-друге, внаслідок запровадження подушного фінансування підвищується роль недержавних лікувальних установ у наданні медичних послуг населенню.

У 2010 році урядом оголошено про проведення найбільшої в історії реформи системи охорони здоров'я, яка передбачає децентралізацію NHS. Суть реформи полягає у передачі контролю над бюджетним фінансуванням системи охорони здоров'я (160 млрд. дол.) безпосередньо до лікарів. При цьому у ході обговорення реформи було відхилено ідею про можливість доступу до бюджетних коштів приватних лікарів.

Згідно плану реформи NHS, представленого у «Білій книзі» коаліційного уряду Великобританії у 2011 році, 80% бюджету системи охорони здоров'я передбачено передати до кількох сотень клініко-експлуатаційних груп (CCGs) та розповсюджувати серед 42 тис. лікарів загальної практики (GPs), які об'єднаються в асоціацію для прийняття рішень про використання коштів. При цьому систему трастів первинної допомоги та стратегічних управлінь охорони здоров'я з 2013 року планувалось ліквідувати, а замість них створити незалежну Уповноважену раду під егідою NHS.

Передбачається, що внаслідок проведення реформи будуть скорочені від 16 тис. до 26 тис. управлінських посад в системі управління охороною здоров'я, звільнено близько 10 тис. осіб медичного персоналу. Завдяки запланованим заходам уряд передбачає отримати економію в обсязі до 15-20 млрд. ф. ст. впродовж чотирьох років.

Не зважаючи на певні позитивні наслідки від можливої реалізації реформи NHS, вона дуже негативно сприймається частиною британського суспільства та політикуму. На думку її противників, реформа зруйнує достатньо ефективну систему охорони здоров'я країни, яка, за експертними оцінками, функціонує значно краще, ніж охорона здоров'я у США, Канаді, Німеччині. Зважаючи на протести, впровадження реформи, яке мало розпочатися ще з 2010 року, досі відкладається.

Специфіка фінансування вищої освіти.

Після реформ 1998 та 2004 років основою фінансового забезпечення вищої освіти у Великобританії є освітні позики і гранти. За рахунок прямого бюджетного субсидування покриваються лише видатки на забезпечення життєдіяльності навчальних закладів. Використання грантів має обмежений характер і стосується окремих категорій громадян. Натомість, більшість студентів навчається за кредитні кошти, повернення яких починається після його закінчення. При цьому мінімальний рівень доходів, з якого починається погашення кредиту складає 15 тис. фунтів стерлінгів на рік, а в окремих випадках передбачена можливість повного або часткового списання заборгованості [135, с. 87-88]. У доповнення до кредитно-грантової схеми державного фінансування професійної освіти існує програма Індивідуальних освітніх рахунків (Individual Learning Accounts), яка передбачає накопичення коштів на оплату навчання спільно державою і потенційним студентом.

У 2010 році у Великобританії розпочалася найбільш радикальна реформа системи вищої освіти за останні 50 років, яка передбачає суттєве підвищення ролі плати за навчання у формуванні фінансових ресурсів вищих навчальних закладів та ліквідацію значної частини пільг для студентів. Бюджетне фінансування за більшістю напрямів професійної підготовки було скасоване, фінансова підтримка з боку держави зберігається тільки для підготовки фахівців з галузей медицини або точних наук. Крім цього, реформа продовжила строк дії договорів кредитування освіти: якщо раніше непогашена частина кредиту списувалася через 10 років після взяття, то згідно нових умов – тільки через 30 років. Також встановлені додаткові вимоги до позичальників

– претендувати на пільговий державний освітній кредит зможуть тільки особи, які отримали необхідний бал на вступних випробуваннях.

4.7. Особливості управління державними фінансами у Великобританії

Одним з найважливіших органів управління фінансами є Державне казначейство, яке поєднує функції Міністерства фінансів і Міністерства економіки. У структурі казначейства шість управлінь: макроекономічної політики і міжнародних фінансів; бюджету і державних фінансів; державних послуг; фінансової звітності та аудиту; фінансового регулювання і промисловості; кадрів, капітального будівництва та інформації.

Формально Державне казначейство очолює прем'єр-міністр, який має титул першого лорда Казначейства. Однак, реально фінансовим відомством управляє канцлер казначейства (міністр фінансів), посада якого вважається у структурі ключовою. Крім канцлера казначейства, до складу вищого керівництва належать генеральний скарбник, фінансовий секретар (перший заступник міністра), парламентський секретар і 5 лордів-уповноважених.

Діяльність казначейства можна поділити на чотири основні напрями:

— контроль за суспільними видатками є традиційною функцією Державного казначейства. Жоден із департаментів (відомств) уряду не може звернутися за коштами до парламенту без попереднього погодження з казначейством. Разом з тим, казначейство відповідає не лише за видатки уряду, але й за весь суспільний сектор, включаючи суспільні (державні) корпорації та місцеві фінанси;

— реалізація фіскальної політики та регулювання різних секторів фінансової системи (фінансових ринків). Фіскальна політика реалізується Державним казначейством спільно з Департаментом доходів і надходжень. З одного боку, діяльність казначейства охоплює координацію та часткову реалізацію державної політики у сфері управління грошовим обігом, відсотковими ставками, обмінними курсами, державним боргом. Ці напрями діяльності казначейства тісно

пов'язані з діяльністю Банку Англії. З іншого боку, діяльність казначейства полягає у регулюванні експортно-імпортних операцій, внутрішніх і зовнішніх трансфертів, іноземної допомоги, регулювання господарської діяльності, реалізація зовнішньоекономічної політики. У цій сфері казначейство співпрацює зі Міністерством закордонних справ Великобританії, а також з Банком Англії;

— макроекономічне прогнозування і аналіз розвитку економіки. Ця діяльність тісно пов'язана з усіма іншими аспектами діяльності казначейства. Багато економістів казначейства зайнято у відділеннях економічної політики і стратегії;

— державна служба. З листопада 1981 року, коли було ліквідовано Департамент з громадських справ, казначейство відповідає за справи у сфері трудових ресурсів, заробітної плати та пенсійних виплат [47, с. 208].

Управління державним боргом

У сфері управління державним боргом політика Великобританії є досить виваженою. Впродовж десятиліть в політиці державних запозичень застосовується два важливих принципи:

— щорічний розмір державного боргу має із року в рік залишатись на одному й тому ж рівні (близько 30% від ВВП). Загалом практика це підтверджує – державний борг у 2002–2003 рр. становив 37,9% від ВВП; станом на кінець 2007 року загальна заборгованість держави склала 504,5 млрд. фунтів стерлінгів, що становить 37,2% ВВП; однак вже в 2008 р. рівень державного боргу перевищив встановлений ліміт і досягнув 52% від ВВП, а в 2010 р. – 73% від ВВП;

— дотримання «золотого правила» державних фінансів – обсяги залучених урядом щорічних позик мають відповідати його витратам на інвестиційні програми, тобто масштабам фінансування тих проектів, які у майбутньому дозволять своєчасно і в повному обсязі розрахуватись за зобов'язаннями держави.

Особливістю політики державного боргу є те, що його левову частку становить саме внутрішній державний борг, який дозволяє мінімізувати залежність держави від зовнішніх позичальників.

Повноваження щодо управління державним боргом у Великобританії покладені на Агентство з питань управління боргом Великобританії (UKDMO). Останнє створене у 1998 році як виконавчий орган Казначейства Великобританії. До його основних повноважень належить здійснення запозичень для фінансування державних витрат переважно через емісію цінних паперів (gilts) та казначейських векселів. Gilts являють собою цінні папери довгострокового характеру з терміном обігу 1-50 років, які випускаються двох видів – договірні та індексовані. Натомість казначейські векселі – це цінні папери дисконтного типу з терміном обігу до 1 року, які під час емісії мають термін погашення 1, 3 або 6 місяців.

На Агентство з питань управління боргом Великої Британії, поряд із здійсненням боргових запозичень, покладається й низка інших обов'язків, а саме: управління державними грошовими залишками, оперативне управління депозитами, адміністрування інших державних зобов'язань з питань гарантування кредитів й інвестицій, управління послугами з придбання та продажу цінних паперів та ін. Воно функціонує як частина інституційної структури управління державним боргом у Великобританії. Створення окремого Агентства супроводжувалося чітким розподілом функцій грошово-кредитної політики та управління боргом, щоб короткострокові рішення грошово-кредитної політики не впливали на її впровадження [45].

Не зважаючи на існування Агентства з питань управління державним боргом, загальну відповідальність за здійснення боргової політики покладено на Казначейство країни. Для досягнення головної мети управління боргом, яка полягає у мінімізації витрат, пов'язаних і забезпеченням фінансових потреб уряду, Казначейство здійснює такі функції: визначає загальні обсяги боргових запозичень; погоджує структуру боргових запозичень уряду; призначає агентів з питань управління боргом для забезпечення консультацій та виконання програм запозичень, а також встановлює межі та параметри для кожного агента; здійснює моніторинг діяльності агентів з управління боргом.

Для забезпечення потреб у запозиченнях уряду Казначейство Великої Британії діє через своїх агентів: уже згадуване Агентство з питань управління боргом (DMO), яке, крім іншого, консультує Казначейство з питань управління

боргом і здійснює діяльність з управління ринками (як первинним ринком, так і вторинним); Національний ощадно-інвестиційний банк (NS&A), який розробляє і постачає портфель інвестиційних продуктів на внутрішній роздрібний ринок; Банк Англії, який консультує і організовує продаж державних бондів деномінованих у валюті для фінансування міжнародних валютних резервів Великобританії [45].

У межах встановленої відповідальності Казначейство готує Програму фінансування уряду, у якій визначаються: запланована частка фінансування за рахунок випуску DMO цінних паперів gilts та казначейських векселів; внесок у фінансування, який очікується від роздрібних ощадних паперів Національного ощадно-інвестиційного банку; інші боргові зобов'язання в іноземній валюті Банку Англії для поповнення офіційних міжнародних валютних резервів.

DMO діє як виконавча структура, підпорядкована Казначейству Великої Британії. Однак, ця структура функціонує автономно від міністрів Казначейства, що дає їй змогу впроваджувати план фінансування в межах загальних директив, встановлених міністрами у звіті з управління боргом та резервами. При цьому, міністри не здійснюють щоденного втручання у прийняття оперативних рішень керівництвом Агентства. DMO задовольняє фінансові потреби уряду через успішне виконання плану фінансування. Водночас, Казначейство проводить моніторинг програм продажу Агентством цінних паперів gilts та казначейських векселів. При цьому аналізуються результати кожного аукціону з продажу gilts, а також щомісячні та щоквартальні звіти DMO про виконання плану фінансування [45].

Важливим моментом діяльності Агентства з питань управління державним боргом є відкритість та прогнозованість політики емісії цінних боргових паперів. Вона виявляється в оприлюдненні календаря проведення аукціонів ще за рік перед їх здійсненням; проведенні щоквартальних консультаційних засідань з основними учасниками ринку gilts; щоквартальній публікації календаря поточних аукціонів gilts; публікації обсягів кожного майбутнього аукціону.

Водночас, для формування об'єктивної оцінки результатів діяльності DMO на вищу аудиторську установу Великобританії – Національне аудиторське управління покладено

відповідальність за здійснення аналізу стану і ефективності управління державним боргом. Ця структура здійснює аудит фінансової звітності усіх державних органів та установ, а також багатьох державних організацій, у тому числі Агентства з питань управління державним боргом.

4.8. Страховий ринок Великобританії

Першим видом страхування у Великобританії, про який є письмові згадки, було морське страхування. Його «привезли» до країни підприємці з Північної Італії у XIV-XV ст. Практично у цей же період почало розвиватися страхування життя (перший договір страхування життя морських купців був укладений у XVI ст.). Виникнення страхування від вогню у Великобританії пов'язують із заснуванням у 1680 році Phoenix Insurance Company, через 14 років після «Великої лондонської пожежі» у 1666 році, коли згоріла більша частина середньовічного Лондона. Інша велика пожежа відбулась у порту Лондона в 1861 році, після неї страхові компанії були змушені відшкодувати збитків на суму близько 2 млн. ф. ст. Це призвело до встановлення більш жорстких умов страхування та диференціації страхових тарифів. У 1871 році було засновано Lloyd's of London (об'єднання 79 незалежних страховиків у галузі морського страхування, які працювали у кав'ярні Ллойда). Поступово розвиваючись, на сьогодні воно перетворилося в провідне саморегульоване об'єднання страховиків, яке функціонує під наглядом уряду і діє відповідно до Lloyd's Act від 1871 року з доповненнями від 1982 року.

В сучасних умовах страховий ринок Великобританії є найбільшим у Європі та третім за обсягами у світі після ринків США і Японії (311 млрд. дол. США у 2012 році). На нього припадає близько 7-8% загального світового обсягу страхових премій. При цьому британський ринок страхування життя, акумулюючи 1/3 обсягу страхових премій з цього виду страхування, є найбільшим у Європі й третім у світі. Частка Великобританії у європейському ринку ризикового страхування (об'єднує страхування транспорту та іншого майна, відповідальності, від нещасних випадків, домашніх тварин та ін.) складає 22%, що є другим показником у Європі

та четвертим у світі. За часткою галузі страхування у ВВП країна займає друге місце в світі після США.

Страхові послуги достатньо популярні у британському суспільстві. З 26,4 млн. домогосподарств країни понад 90% користуються принаймні одним страховим продуктом, а понад 3/4 мають угоди зі страхування майна (з них 20,2 млн. домогосподарств – поліси страхування домашнього майна, 19,6 млн. – поліси страхування транспорту, 17,0 млн. – поліси страхування житла, 1,7 млн. – поліси медичного страхування). При цьому середньорічні витрати домогосподарств за договорами страхування транспорту сягають понад 0,65 тис. ф. ст., страхування іпотеки – 0,5 тис. ф. ст., житла – понад 200 ф. ст.

Поліси довгострокового особового страхування (об'єднує страхування життя та пенсій, рентних доходів та ін.) менш поширені. У 2012 році 5,3 млн. домогосподарств мали поліси пожиттєвого страхування, 2,7 млн. – поліси страхування додаткових пенсій, 0,5 млн. – угоди термінового страхування життя, 0,18 млн. – угоди страхування особистих доходів.

Період 2000-х років характеризувався поступовим зростанням обсягів страхового ринку Великобританії. Зокрема, у 2003 році обсяг отриманих страхових премій британськими страховими компаніями склав 153 млрд. ф. ст., з яких 113,0 млрд. ф. ст. припало на премії за страхуванням життя, 40 млрд. ф. ст. – премії за ризиковими видами страхування. У 2012 році обсяг страхових премій склав 211,5 млрд. ф. ст., в тому числі 164,7 млрд. ф. ст. премій зі страхування життя, 46,8 млрд. ф. ст. – від ризикового страхування. У цьому ж році виплати британських страховиків за страхуванням життя та пенсій склали 196,2 млрд. ф. ст., а за ризиковими видами страхування – 30,6 млрд. ф. ст. Через експансію страхових компаній Великобританії на зарубіжні ринки, поступово зростає частка доходів, отриманих ними з-за кордону – у 2012 році понад 1/4 «чистих» страхових премій мали походження з інших держав.

Наприкінці 2010-х років фінансове становище британських страхових компаній залишалось доволі складним. Збільшення кількості природних та техногенних катаклізмів у 2011-2012 рр. обумовило нарощування обсягів страхових виплат. Разом з тим, через високу конкуренцію,

страхові компанії не мали змоги покрити додаткові видатки за рахунок підвищення вартості послуг, а тому були змушені вживати заходів зі зниження витрат (звільнення персоналу, продаж непрофільних активів та ін.). Зокрема, у 2011 році лише у Lloyd's of London витрати на відшкодування втрат від найбільших стихійних лих склали понад 65,8 млрд. ф. ст., а збитки від страхових операцій виявились найбільшими за останнє десятиліття – понад 0,5 млрд. ф. ст.

Страховий ринок Великобританії також має важливе економічне та соціальне значення. На початку 2000-х років він забезпечував 17-20% сукупного обсягу інвестицій фондового ринку, страхові компанії щоденно виплачували близько 250 млн. ф. ст. пенсій та інших соціальних трансфертів за страхуванням життя, а також понад 50 млн. ф. ст. виплат за ризиковими видами страхування. У 2012 році щоденні страхові виплати за угодами страхування транспорту становили 19,1 млн. ф. ст., страхування майна – 12,5 млн. ф. ст., медичного страхування – 8,4 млн. ф. ст., відповідальності – понад 7,0 млн. ф. ст. Внесок страховиків до бюджетів усіх рівнів у формі податків перевищує 10 млрд. ф. ст. щорічно.

Загальний обсяг активів, які перебувають в управлінні страхових компаній, впродовж 2002-2012 рр. збільшився на 80% і складає понад 1,8 трлн. ф. ст. При цьому структура інвестованих активів залишається досить стабільною: 24-25% вкладені в облігації приватних компаній; 18-20% – облігації суспільного сектору; 28% – капітал британських та іноземних компаній; 14% – цінні папери пайових інвестиційних фондів.

Страховий ринок Великобританії є також значним роботодавцем. У 2003 році у галузі страхування працювало 216,3 тис. осіб, а в суміжних галузях – 131,7 тис. осіб, що становило понад 1/3 робочих місць у секторі фінансових послуг. У зв'язку з впровадженням нових технологій зайнятість у страховому бізнесі поступово скорочується. Якщо у 2008-2009 роках ці показники складали в середньому близько 340 тис. осіб, то у 2012 році знизилися до 320,0 тис. осіб.

У 2012 році право надавати страхові послуги на британському ринку мали 976 страхових компаній, з яких 285 компаній спеціалізувалися на довгостроковому страхуванні, страхуванні життя та пенсій. Британський страховий ринок

характеризується високим рівнем монополізації – на першу десятку компаній припадає більше половини страхових премій, а в окремих видах страхування – до 70% обсягу страхових премій. Поглибленню рівня монополізації сприяють також процеси злиття і поглинання страхових компаній. Внаслідок цього їхня кількість на страховому ринку Великобританії поступово зменшується (наприклад, злиття Royal Insurance та Sun Alliance у 1996 році, General Accident та Norwich Union у 2000 році, придбання страховою компанією Lloyds TSB компанії Scottish Widows у 2000 році та ін.).

В середині 2000-х років до найбільших страхових компаній зі страхування життя належали: AVIVA (8,2 млрд. ф. ст. страхових премій), Standard Life (7,2 млрд. ф. ст.), HBOS (6,1 млрд. ф. ст.), Prudential (5,4 млрд. ф. ст.) та Lloyds TSB Group (4,8 млрд. ф ст.). Найбільшими компаніями ризикового страхування в цей час були Norwich Union (5,4 млрд. ф. ст.), RBS Group (3,8 млрд. ф. ст.), Royal & Sun Alliance (2,7 млрд. ф. ст.), Zurich Financial Services (2,5 млрд. ф. ст.) та AXA (2,4 млрд. ф. ст.). За показником зведеного операційного коефіцієнта, який вказує на прибутковість страхової діяльності, до п'ятірки найуспішніших страхових компаній Великобританії у 2012 році належали: RSA Group, AVIVA, AXA, Allianz та Zurich Financial Services.

Оцінити страховий ринок Великобританії за структурою власності доволі складно, що пояснюється наявністю кількох великих груп, які сформовані кількома страховими компаніями. Їх називають об'єднаними компаніями. Наприклад, Royal London Mutual Group об'єднує в своєму складі страхові компанії Refiige Assurance, Scottish Life Assurance та United Friendly Life Assurance. Однак, як у страхуванні життя, так і в секторі ризикового страхування домінують страхові компанії у формі акціонерних товариств. На об'єднані страхові компанії припадає всього 15% премій зі страхування життя та близько 5% премій ризикового страхування.

Важливу на страховому ринку відіграють компанії банкострахування. У 2003 році на ці компанії припадало близько 20% премії зі страхування життя та 15% премій загального страхування. Найбільшими представниками

банкострахування є HBOS (обсяг страхових премій 6,1 млрд. ф. ст.), Lloyds TSB (4,8 млрд. ф. ст.), Abbey National (1 млрд. ф. ст.).

До інших страхових організацій, які функціонують на ринку Великобританії зараховують:

— зарубіжні страхові компанії, які надають страхові послуги через представництва (Sun Life of Canada, Colonial Mutual та ін.), створені дочірні підприємства або через придбаних ними британських страховиків (Zurich Financial Services, Allianz та ін.);

— товариства взаємного страхування. У 2003 році у Великобританії функціонувало 227 товариств взаємного страхування, найбільшими серед яких були Liverpool Victoria (обсяг страхових премій 0,55 млрд. ф. ст.), Royal Liver (0,26 млрд. ф. ст.), Police Mutual (0,18 млрд. ф. ст.). Однак, взаємні страхові товариства згідно законодавства мають право надавати обмежений перелік страхових послуг;

— кептивні страхові компанії, які створюються промисловими, торговельними, банківськими й іншими структурами з метою задоволення їх потреб у страхових послугах. На середину 2000-х років їх нараховувалось близько 220;

— перестрахувальні компанії. Найбільшими перестраховиками на страховому ринку Великобританії є GE Frankona (0,41 млрд. ф. ст. премій), Swiss Re (0,37 млрд. ф. ст.), Munich Re (0,27 млрд. ф. ст.).

Страхові поліси у Великобританії розповсюджуються як безпосередньо страховими компаніями, так і посередниками. Пошуком страхових продуктів самостійно займається лише третина британських страхувальників, більшість із них вважає за доцільне звернутися до послуг посередників. Залежно від напрямів страхування, структура каналів розповсюдження страхових послуг відмінна. У 2012 році понад 37% полісів особистого ризикового страхування були укладені незалежними страховими брокерами, 35% склали прямі продажі, 12% полісів були реалізовані банками і будівельними товариствами, 4% – пов'язаними агентами (дилерами), 12% – іншими каналами. Щодо полісів довгострокового особистого страхування, страхування життя і пенсій, то більше 3/4 їхнього загального обсягу було розповсюджено незалежними фінансовими консультантами

(IFAs), 17% полісів – безпосередньо страховими компаніями, 7% – іншими каналами.

4.9. Фінансовий ринок Великобританії

Впродовж багатьох десятиліть фінансовий ринок Великобританії був найбільшим і найрозвинутішим у світі. На його частку припадає більше 40% обороту торгівлі акціями зарубіжних емітентів, третина валютних операцій, 40% позабіржового ринку деривативів, 1/5 міжнародного банківського кредитування, 60% первинного і 70% вторинного ринку єврооблігацій, 1/5 всього обсягу премій з морського страхування. Лондон – провідний центр торгівлі дорогоцінними металами.

Великобританія займає перше місце в світі за позитивним сальдо торгівлі фінансовими послугами – більше 50 млрд. дол. у 2006 році. У сфері фінансового ринку Великої Британії зайнято 1,1 млн. осіб, з них у Лондоні – 0,3 млн. осіб. У Лондоні продукується більше 40% ВВП країни, створеного у фінансовому секторі [89].

Фінансовий сектор Великобританії представлений великою кількістю спеціальних недержавних фондів і, зокрема:

— страховими компаніями і пенсійними фондами, що вкладають акумульований позичковий капітал у довгострокові інвестиції на термін від 20 до 25 років (в основному в акції та інші цінні папери). Англійські страхові монополії входять до переліку найбільших у світі;

— інвестиційними трестами, які займаються виключно операціями з цінними паперами. Шляхом емісії власних акцій і облігацій вони залучають капітал, який вкладають в цінні папери інших компаній. Особливістю цих установ, які не мають регулярних джерел надходжень (депозитів, страхових внесків і т.д.), є надмірна залежність від ринкової кон'юнктури. При падінні курсів цінних паперів вони стикаються з фінансовими труднощами і збитками;

— довірчими пайовими фондами, що за своєю спеціалізацією схожі з інвестиційними трестами (акумулюють грошовий капітал і вкладають його в цінні папери). Оскільки пайовики в будь-який час можуть продати свій пай компанії з управління активами, то капітал цих фондів є змінною

величиною і залежить від динаміки у купівлі-продажу паїв. Структура активів фондів відповідає структурі активів інвестиційних трестів – близько 80% складають акції приватних компаній; більшість довірчих пайових фондів зв'язані з банками і страховими компаніями;

— фінансовими корпораціями, що спеціалізуються на кредитуванні приватних фірм, які не мають доступу до звичайних джерел позичкового капіталу. Найбільші серед них – фінансова корпорація промисловості, сільськогосподарська іпотечна корпорація та ін.;

— фірмами венчурного фінансування – спеціалізованими установами, що виникли в основному в 1980-х рр., які займаються в основному кредитуванням нових компаній у передових галузях, які пов'язані з підвищеним ризиком.

Характерними рисами фінансового ринку Великобританії є:

— провідним сегментом ринку цінних паперів є ринок акцій, боргові цінні папери мають підпорядкований характер;

— фондовий ринок є основним джерелом інвестицій у нефінансовий сектор економіки;

— питома вага роздрібних інвесторів значно вища, ніж держави; високий ступінь дроблення акціонерного капіталу;

— відкритість ринку, незначна кількість обмежень для руху капіталів, конвертованості валют, вільних доступ іноземних емітентів, інвесторів та фінансових посередників.

Ринок акцій. Британія займає перше місце серед розвинутих країн за капіталізацією національних компаній – майже 4 трлн. дол. у 2007 році. За співвідношенням «капіталізація/ВВП» (близько 150-160%) перебуває на 1-му місці, що пов'язане з традиційно високою акціонерною культурою у країні, захищеністю прав інвесторів, значною питомою вагою акцій у вільному обігу.

Торгівля акціями зосереджена на Лондонській фондовій біржі (основний індекс – FTSE 100 (footsie). Загальна кількість британських компаній, акції яких торгуються на ринку – 2,9 тис., крім цього котируються цінні папери 0,65 тис. іноземних компаній. На Лондон припадає 42% світового обороту торгівлі іноземними акціями за кордоном [89].

Ринок облігацій. Загальна заборгованість за облігаціями британських емітентів у 2007 році складала 3,8 трлн. дол., з яких 2/3 припадало на облігації, розміщені на міжнародному

ринку. Вагоме місце на ринку облігацій посідають цінні папери держави (5% світового ринку державних облігацій). Британські цінні папери користуються найбільшою довірою інвесторів і мають рейтинг ААА. Більша частина державних облігацій Британії підпадає під категорію gilts. Їхня основна частина – традиційні облігації з фіксованою процентною ставкою і погашенням на певну дату. Однак, більшого поширення отримали індексовані gilts (з індексацією відповідно до ринкових цін). До найменш поширених зараховують вічні облігації, які випущені ще у XIX столітті. Державні цінні папери розміщуються шляхом закритої пропозиції (тендеру) або публічної підписки (аукціону), корпоративні – тільки у формі тендеру. Особливістю емісії цінних паперів у Великобританії є переважний випуск іменних акцій та облігацій.

Для регулювання і покриття державного боргу Міністерство фінансів випускає два види цінних паперів: облігації (gilts) і казначейські векселі (Treasury bills). На частку gilts припадає 95% всього обсягу державних боргових зобов'язань. Усі операції, пов'язані з управлінням державними борговими зобов'язаннями належать до сфери відповідальності Департаменту управління боргом у складі Міністерства фінансів Великобританії.

За строками погашення державні облігації у Британії поділяють на короткострокові (менше 5 років до погашення), середньострокові (5-15 років), довгострокові (більше 15 років) та безстрокові. За умовами емісії, виплати відсотків та погашення державні облігації gilts поділяють на такі види:

— звичайні облігації (conventional gilts) – на них припадає 75% урядових зобов'язань. Передбачають виплату проценту кожні 6 місяців до терміну погашення;

— індексовані (index-linked gilts) передбачають індексацію основної суми боргу на темп інфляції;

— облігації з подвійною датою погашення (double-dated gilts) – на них припадає менше 1% обсягу зобов'язань. Передбачають мінімальну і максимальну дату погашення з різницею між датами у 2-5 років;

— облігації без дати погашення (undated gilts) – не мають визначеної дати погашення, зараз не емітуються, випущені ще у XIX ст.;

— облігації з відривними купонами (gilt strips). Ці облігації можуть бути розділені на два документи – облігацію та процентний купон. При здійсненні такої операції проценти на суму облігації уже не нараховуються.

Казначейські векселі являють собою короткострокові цінні папери уряду (зі строками погашення 1, 3, 6 місяців). Вартість казначейських векселів складає від 5 тис. ф. с. і вище, вони продаються з дисконтом. При погашенні векселів держателю виплачується його номінальна вартість.

Ринок похідних фінансових інструментів. Біржова торгівля у Британії зосереджена на 4 біржах. Найбільший оборот торгівлі припадає на Euronext.liffe – диреватівну біржу групи Euronext. Це найбільший світовий центр торгівлі похідними короткостроковими цінними паперами у євро. LME (London Metal Exchange) – найбільша у світі біржа кольорових металів. ICE Futures – друга у світі за оборотом енергетична біржа, на якій формується світова ціна на нафту марки Брент. EDX – нова біржа для торгівлі похідними цінними паперами (на торгівлю акціями і облігаціями), створена у 2003 році.

Лондон – найбільший світовий центр торгівлі дорогоцінними металами. Більша частина операцій з торгівлі ними припадає на позабіржовий ринок. Обороти на ринку золота досягають 7-8 трлн. дол. у рік. Позабіржовий ринок працює цілодобово, він не має формальної структури і спеціального центру. Ринок дорогоцінних металів працює під егідою Лондонської асоціації учасників ринку дорогоцінних металів (London Bullion Market Association (LBMA), яка являє собою саморегулюючу організацію, членами якої є банки, виробники металу, постачальники і брокери. Ціни на дорогоцінні метали, які встановлюються у Лондоні є орієнтиром для торгівлі у всьому світі.

Інститути фінансового ринку

Хоча фінансову систему Великої Британії зараховують до ринково орієнтованих («базована на цінних паперах»), активи британської банківської системи перевищують аналогічні показники ФРН і Японії. У Лондоні перебуває 254 іноземних банки, на які припадає 58% банківських активів. Діяльність іноземних банків у Лондоні пов'язані із здійсненням міжнародних операцій, а не кредитуванням британських

позичальників. На іноземних позичальників припадає 1/3 усього обсягу банківських позик у Лондоні.

Британські банки залежно від напряму діяльності поділяють на комерційні та інвестиційні. Найбільші британські банки можна назвати універсальними, оскільки вони утворюють групи, які об'єднують організації, що працюють у всіх сегментах ринку. Однак, для роботи з цінними паперами і деривативами банківські установи створюють спеціальні дочірні підрозділи (інвестиційні, для управління активами, для надання брокерських послуг).

Крім банків операції з цінними паперами здійснюють також небанківські фінансові установи, які мають назву broker-dealer або stockbroker. До них зараховують страхові компанії, пенсійні фонди, ICI. Пенсійні фонди отримали у Британії значного розвитку, 60% активів яких вкладені в акції.

Серед ICI переважають пайові фонди (unit trusts) та інвестиційні компанії відкритого типу (open-end investment companies). Загальний обсяг активів, який перебуває в управлінні небанківських фінансових інститутів (пенсійних фондів, страхових компаній та ICI) у 2007 році складав 3,8 трлн. ф. ст. (7,5 трлн. дол.), при цьому 30% активів належало іноземним інвесторам.

Характерною рисою ринку небанківських фінансових інститутів є високий рівень концентрації капіталу – на 10 найбільших установ припадає 1/2 всіх активів, які перебувають у довірчому управлінні. Найбільшою структурою ринку є Barclays Global Investors, під керівництвом якої перебувають активи на суму 1,6 трлн. дол.

Регулювання фінансового ринку Великобританії

Впродовж 2011-2013 рр. основним органом регулювання фінансового ринку у Британії було Відомство з фінансових послуг (Financial Services Authority, FSA). Нормативною базою діяльності цієї структури був Закон про фінансові послуги і ринки, прийнятий у 2000 році. Відповідно до нього, на Відомство з фінансових послуг були покладені такі завдання:

— підтримання довіри до фінансової системи Великобританії;

— сприяння кращому розумінню населенням фінансової системи;

— забезпечення належного рівня безпеки інвесторів;

— зменшення можливостей для зловживань і злочинності у фінансовій сфері.

Для виконання покладених функцій FSA мало право здійснювати:

— ліцензування учасників фінансових ринків та формування бази суб'єктів господарювання, які були ліцензовані;

— введення і підтримку нормативів, які забезпечують економічну безпеку (достатність капіталу, структура активів і пасивів);

— контроль та постійний моніторинг діяльності учасників фінансового ринку;

— інформування інвесторів про потенційно доступні механізми інвестування;

— створення механізмів компенсації для інвесторів і забезпечення роботи системи інфорсменту (контролю за діючим законодавством) з передбаченням механізмів впливу на порушників [89].

Хоча Відомство з фінансових послуг фактично являло собою державну структуру, воно було недержавним органом регулювання, підзвітним тільки Міністерству фінансів і Парламенту. Фінансування діяльності FSA здійснювалось за рахунок коштів підконтрольних фінансових установ (відрахування з прибутку), бюджетні кошти на його утримання не виділялись.

Відповідно до прийнятого у 2012 році нового Закону про фінансові послуги, з квітня 2013 року Відомство з фінансових послуг, яке не змогло упередити кризові явища на британському фінансовому ринку в 2008-2011 рр. було ліквідоване, а відповідальність за регулювання фінансового сектору покладена на новостворені структури:

— Комітет Банку Англії з фінансової політики (Financial Policy Committee – FPC), до повноважень якого належать оцінювання ризиків, аналіз кризових тенденцій та пошук шляхів вирішення проблем фінансової системи. Комітет уповноважений здійснювати регулювання капіталу банків, вживати заходів щодо активізації/стримування кредитування економіки;

— Відомство з пруденційного нагляду (Prudential Regulatory Authority – PRA) створене для здійснення контролю

за виконанням вимог, встановлених для банківських установ та інших фінансових організацій (страхових та інвестиційних компаній, ін.) з метою забезпечення їхньої стійкості і захисту інтересів вкладників;

— Відомство з фінансової поведінки (Financial Conduct Authority – FCA), діяльність якого спрямована на захист споживачів і викорінення зловживань. Іншим напрямком роботи служби є забезпечення конкурентних умов на фінансовому ринку.

Питання і завдання для самоперевірки

1. Зазначте, які зміни у фінансовій політиці Великобританії відбулись із приходом до влади М. Теччер? Чи доцільно застосувати ці рецепти подолання економічних проблем в Україні? Обґрунтуйте свою відповідь.
2. Які основні проблеми фінансової системи Великобританії на сучасному етапі Ви можете виділити? В чому, на Вашу думку, полягає причина їхнього виникнення?
3. Охарактеризуйте основні ознаки британської моделі міжбюджетних трансфертів. В чому полягає призначення формули Барнетта, які її переваги і недоліки?
4. Перелічіть джерела бюджетного права у Великобританії. В чому полягає специфіка затвердження державного бюджету у цій країні?
5. Охарактеризуйте особливості системи оподаткування у Великобританії. Що із досвіду цієї країни Ви б запозичили у вітчизняну практику функціонування податкової системи?
6. Які принципи, на Вашу думку, покладені в основу розмежування податкових платежів між бюджетами різних рівнів у Великобританії?
7. Охарактеризуйте особливості британської моделі фінансування охорони здоров'я. Вкажіть, які її позитивні та негативні риси.
8. В чому полягає специфіка управління державним боргом у Великобританії? Чи ефективною, на Ваш погляд, є така модель управління?
9. Які фінансові інститути представлені на фінансовому ринку Великобританії? Яку роль вони відіграють у розвитку економіки країни?

10. Які види державних цінних паперів представлені на фондовому ринку Великобританії? На яких умовах та з якою метою вони емітуються?

Використана і рекомендована література

1. Борьба миров: государственные и частные системы здравоохранения // Бюллетень Международного информационно-аналитического агентства Washington ProFile. – 2006. – №80 (711). [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://washprofile.org/ru/ node/5459

2. Гербовый Сбор. Налоги в Великобритании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukconsulting.ru/ru/page/stamp_duty/

3. Горин, В. П. Зарубіжний досвід регулювання доходів державного бюджету в умовах економічної нестабільності / В. П. Горин // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 4 (29). – С. 186-199.

4. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с.

5. Іваненко, Ю. Агентство з питань управління державним боргом: досвід Португалії та Великобританії / Ю. Іваненко, А. Мамишев // Вісник НБУ. – 2008. – березень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1062991?cat_id=443

6. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

7. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб.: [для студ. ВНЗ] / М. І. Карлін; М-во освіти і науки України. – К.: Знання, 2011. – 640 с. – С. 215.

8. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

9. Нагребецкий, А. Система здравоохранения Великобритании – «полвека на страже» / А. Нагребецкий // Здоровье Украины. – 2008. – №3. – С. 10-11.

10. Пузаков, А. В. Перспективы реформирования формулы Барнетта как механизма финансирования деволюционных регионов Великобритании / А. В. Пузаков // Исторические,

философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2011. – № 6(12): в 3-х ч. – Ч. 1. – С. 157-160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://study-english.info/article-political003.php

11. Пузаков, А. В. Специфика механизма финансирования деволюционных регионов Великобритании: формула Барнетта / А. В. Пузаков // Регионология. – 2011. – №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://regionsar.ru/node/765

12. Рубцов, Б. Б. Финансовый рынок Великобритании / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/rubcov_british.pdf

13. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

14. Сорокина, В. Великобритания: частная финансовая инициатива / В. Сорокин // МЭМО. – 1999. – № 1. – С. 90-96.

15. About the DMO // Official site of the United Kingdom Debt Management Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dmo.gov.uk/index.aspx?page=About/About_DMO

16. Barr, N. Higher education financing. The reforms in Great Britain can provide a useful basis for other countries (Финансирование высшего образования) / N. Barr // Финансы & развитие. – 2005. – июнь. – С. 84-89.

17. Budget 2011 // Her majesty's treasury. – London: Crown Copyright, 2011. – 105 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/2011budget_complete.pdf

18. Financing British health care // The Economist. – 2005. – august, 18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economist.com

19. Government finance statistics. Summary tables 2. Data 1996-2006 // Eurostat statistical book, European Communities, 2007. – 38p.

20. Government Finance Statistics Yearbook, 2001 International Monetary Fund, Washington D.C., 2001. – 208 p.

21. Hardwick, Ph. The UK Insurance Industry – Structure and Performance / Ph. Hardwick, M. Guirguis [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: http://mail.bimemellat.ir/insurance-market/4.pdf

22. Lloyd's: The world's specialist insurance market [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lloyds.com/lloyds/about-us/history

23. O'Brien C. D. The UK with-profits life insurance industry: a market review / C. D. O'Brien. – Nottingham University Business School, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nottingham.ac.uk/business/cris/papers/Appendix_11_WP-Market-Review.pdf

24. Spending review 2010 // Her majesty's treasury. – London: The Stationery Office Limited. – 2010. – 105 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/sr2010_completereport.pdf

25. UK Insurance: Key Facts 2013. – London: The Association of British Insurers, 2013. – 20 p.

ТЕМА 5
ФІНАНСИ США

5.1. Основні тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика США
5.2. Органи управління федеральними фінансами у США
5.3. Бюджетна система і бюджетний процес у США
5.4. Доходи і видатки федерального бюджету США
5.5. Програма реформ Б. Обами
5.6. Реформа Medicare і Medicaid
5.7. Страховий ринок США
5.8. Фондовий ринок США

5.1. Основні тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика США

На початку XXI ст. США залишаються найпотужнішою за економічним потенціалом і рівнем економічного розвитку країною світу (16,7 трлн. дол. у 2013 році). При цьому 1,1% ВВП створювалося у сільському господарстві, 22,1% – у промисловості, 76,8% – у сфері послуг. Стан і динаміка економіки США значною мірою визначають загальносвітові тенденції економічного розвитку. Упродовж першого десятиліття XXI ст. продовжувався перехід економіки США до нового технологічного укладу, для якого характерна орієнтація на гнучке диверсифіковане і дрібносерійне виробництво, що досягається за рахунок впровадження техніки і технологій нового покоління. Відповідно, однією із принципових рис сучасної фінансової політики США є підвищення рівня наукоємності американської економіки та становлення «економіки знань». Зокрема, загальний обсяг затрат на НДДКР в США складає понад 2,5% ВВП, що становить близько 44% всіх витрат на НДДКР розвинутих країн. Іншою важливою особливістю економічного розвитку США є роль і масштаби сфери послуг, що не мають аналогів в інших розвинутих країнах (тут зосереджено близько 80% зайнятих і створюється близько 80% ВВП).

Серйозні зміни, що характеризують сучасну американську економічну модель, відбуваються у відносинах власності.

Історично склалося так, що економіка США первинно орієнтувалась на індивідуалізм, приватну власність і розвиток приватного сектору. У зв'язку з цим державний сектор економіки в США є традиційно одним із найменших серед розвинутих країн. Державна власність концентрується головним чином у таких сферах як наука, освіта, охорона здоров'я, енергетика, транспорт. Не зважаючи на це, приватизація теж мала місце в США. Особливо активно цей процес відбувався у 1981–1989 рр. Зокрема, адміністрація президента Р. Рейгана запропонувала провести приватизацію національних парків і природних територій, національної служби прогнозів погоди разом з супутниками, що їй належали, морських родовищ нафти, а також двох залізничних компаній. Проте не всі ці ініціативи були доведені до логічного завершення (наприклад, національні парки з причини протестів громадськості і екологів, все ж таки залишилися в державній власності).

На рубежі XX-XXI ст. близько 90% усіх доходів у країні створювалось у корпоративному секторі економіки, частка якого у створенні ВВП (у порівнянні з 1970 р.) зросла на 20%. Отримали поширення і зайняли свою нішу на ринку різні форми приватної власності: компанії, що належать інвесторам (близько 80% акціонерного капіталу), компанії, що належать працівникам (8%), а також споживачам і неприбутковим організаціям (разом – 12% акціонерного капіталу).

Фінансову політику в США визначають і масштаби державного регулювання. Так, до початку 80-х рр. XX ст. роль держави в економіці США постійно зростала, що відображалося на динаміці перерозподілу ВВП (34% в кінці 70-х рр. XX ст.) через федеральний бюджет, бюджети штатів і місцеві бюджети. Починаючи з 80-х рр. у державному регулюванні США відбувся помітний перехід до політики лібералізації, для якої характерне: зменшення державного втручання в економіку (частка федерального бюджету у ВВП (за доходами) не перевищувала на початку XXI ст. 18-19%, а роль державного сектору в створенні ВВП складає не більше 12%); активне використання адміністративно-правових, а надто економічних інструментів і методів впливу на приватний бізнес; адаптивність працівників державного апарату щодо ефективного поєднання політики лібералізації

(в періоди економічного зростання) та кейнсіанських методів державного регулювання (підвищення державних видатків, зниження податків, зниження валютного курсу і т.д.) – в періоди економічного спаду.

Значний вплив на тенденції фінансової політики США мають політичні процеси. Так, у період діяльності адміністрації Б. Клінтона, лідера демократів, головним пріоритетом фінансової політики держави виступала соціальна сфера і розвиток людського капіталу. У зв'язку з цим, випереджаючими темпами зростали видатки федерального бюджету на охорону здоров'я, освіту, перепідготовку робочої сили, соціальне забезпечення. Найбільша увага приділялась проведенню реформ системи пенсійного забезпечення і медичного обслуговування малозабезпечених верств населення. Поряд із цим, важливим завданням бюджетної політики у США того періоду було зменшення державного боргу та економія бюджетних витрат. У подоланні державного боргу та боротьбі із бюджетним дефіцитом було досягнуто значних успіхів – лише за 1998-2000 рр. державний борг США скоротився з 3,8 до 3,4 трлн. дол. (близько 1/3 ВВП). Натомість для республіканців традиційно притаманна більш ліберальна фінансова політика та мінімальне втручання держави в економіку. Втім, саме в роки президентства Дж. Буша видатки уряду суттєво зросли (через фінансування військових дій в Іраку та Афганістані).

Загалом високий рівень економічного розвитку США обумовлює відповідний рівень життя – один із найвищих у світі. Так, середній річний дохід одного домогосподарства в 2006 р. склав 46,3 тис. дол. (3-е місце в світі); а середній обсяг накопичених не фінансових активів домогосподарства – 123 тис. дол.; середня погодинна оплата праці в країні складає понад 15 дол., а мінімальна – 5,15 дол. Разом з тим, традиційною в США залишається проблема соціально-майнової поляризації: більше 12% американців мають рівень доходів нижче офіційного прожиткового мінімуму; доходи 5% сімей з найвищими доходами (в середньому 145 тис. дол. в рік) майже в 7 разів перевищують доходи 20% домогосподарств з найнижчими доходами; коефіцієнт Джині (0,477) – вищий, ніж в інших розвинутих країнах. Існуюча диференціація населення за доходами стає основною

причиною нерівного доступу громадян США до вищої освіти та послуг охорони здоров'я.

Дедалі актуальнішою стає у США проблема старіння населення (питома частка осіб похилого віку, старших за 65 років, за прогнозами, досягне 20% в 2030 р.), що створює певну напругу в системі соціального страхування і пенсійного забезпечення (дефіцит системи соціального страхування очікується вже у 2018 р.).

5.2. Органи управління федеральними фінансами у США

Система федеральних фінансів США складається з наступних елементів:

1) фінанси федерації – включають федеральний бюджет, бюджет округу Колумбія (столичний), спеціальні фонди федерального рівня, фінанси державних корпорацій;

2) фінанси 50 штатів, кожен з яких має власний бюджет, спеціальні фонди та фінанси підприємств, що знаходяться у власності штату;

3) місцеві фінанси, що складаються з місцевих бюджетів (графств та інших місцевих адміністративних одиниць, серед яких округи, муніципалітети, міста), фінансів комунального господарства, різноманітних фондів.

Організація системи федеральних фінансів у США характеризується високим рівнем автономності – кожен із рівнів управління самостійно проводить бюджетну та податкову політику. Загалом через федеральні фінанси перерозподіляється близько третини ВВП. Розподіл усіх урядових видатків між рівнями фінансової системи характеризується такими пропорціями: на фінанси федерації припадає 60%; на фінанси штатів – 15%; на місцеві фінанси – 25%.

У зв'язку із складною структурою фінансової системи США у країні функціонує розгалужена система органів управління федеральними фінансами. Як і в більшості інших цивілізованих країн, у США федеральна влада складається з трьох гілок – законодавчої, виконавчої та судової. При цьому кожна з них наділена певними повноваженнями щодо прийняття рішень у сфері федеральних фінансів.

Конгрес США як представницький орган влади складається з двох палат: Сенату та Палати представників. До компетенції парламенту належить формування законодавства з питань функціонування фінансової системи, затвердження федерального бюджету країни та контроль за його виконанням, інші функції. Конгрес США має право бюджетної ініціативи (право внесення змін до проекту бюджету). Головними структурами, підпорядкованими Конгресу США, які безпосередньо задіяні в управлінні федеральними фінансами є:

— Головне бюджетно-контрольне управління, яке здійснює зовнішній фінансовий контроль за діяльністю міністерств, відомств, урядових агентств США;

— Аналітично-бюджетне управління, на яке покладені функції експертизи законопроектів з фінансових питань і урядових програм, аналізу виконання федерального бюджету. Головною метою його діяльності є сприяння парламенту у здійсненні більш раціонального бюджетного вибору.

Виконавчу владу очолює Президент. Посади прем'єр-міністра в США немає, а роль уряду виконує Адміністрація президента, на яку покладається функція оперативного управління фінансовою системою. До органів виконавчої влади, які наділені найбільшими повноваженнями у сфері федеральних фінансів належать:

— Адміністративно-бюджетне управління – федеральний орган у складі Адміністрації Президента США, на який покладена відповідальність за складання проекту федерального бюджету і його виконання за видатками;

— Міністерство фінансів (Державне казначейство) США – федеральний орган у складі Адміністрації Президента США, до повноважень якого належать виконання федерального бюджету за доходами, управління державним боргом, контроль у сфері бюджетного процесу;

— Рада економічних консультантів – дорадчий орган при Адміністрації Президента США, який допомагає формувати основні засади економічної політики.

Судова влада США представлена федеральними судами, судами штатів та місцевими судами. Крім судів загальної юрисдикції, вирішення спірних питань у сфері фінансів здійснюють спеціальні суди, зокрема, митний та податковий.

Кожен штат, як суб'єкт федерації наділений широкою автономією у проведенні власної соціально-економічної політики та в управлінні фінансами. На території кожного штату діють власні закони та конституція, які загалом не суперечать Конституції та законам США. Водночас, обмеження прав штатів стосуються питань зовнішніх відносин, військової та митної сфер, інших загальнодержавних справ.

5.3. Бюджетна система і бюджетний процес у США

У США функціонує трирівнева бюджетна система, яка складається з таких складових:

— федерального бюджету;

— бюджетів 50 штатів;

— місцевих бюджетів двох рівнів (графського (3044 графств) та муніципального (19 тис. муніципалітетів).

Бюджетна історія США налічує два століття. За цей час бюджетні відносини трансформувались у чітку злагоджену систему, що дає змогу ефективно вирішувати масштабні зовнішні та внутрішні проблеми. Сучасний бюджетний процес США регламентується чотирма основними законами: Законом про президентський бюджет (1921 р.) зі змінами і доповненнями (1950 р.); Законом про бюджетний контроль і заморожування фондів (1974 р.); Законом про збалансований бюджет і надзвичайні заходи контролю за бюджетним дефіцитом (у редакції 1987 р.); Законом про контроль за бюджетом (1990 р.).

Бюджетний рік у США розпочинається 1 жовтня і закінчується 30 вересня. Бюджетний процес складається із трьох основних стадій:

— вироблення президентського варіанту проекту бюджету;

— робота Конгресу над бюджетом;

— виконання бюджету.

Вироблення президентського варіанту проекту бюджету розпочинається навесні кожного року, приблизно за 9 місяців до його подання на розгляд Конгресу та щонайменше за 18 місяців до початку фінансового року (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Бюджетний календар США

Часові обмеження	**Етап бюджетного процесу**
10 листопада	Президент представляє складений бюджет на розгляд Конгресу
Після 25 листопада	Президент представляє щорічну бюджетну пропозицію Конгресу
Через 15 днів після отримання відповіді	Президент презентує проект бюджету в Конгресі
Перший понеділок грудня	Президент представляє Конгресу попередню доповідь про секвестрування
Перший понеділок січня – перший понеділок лютого	Читання бюджетного послання про соціально-економічний розвиток країни
Лютий	Комітети Конгресу повідомляють оцінки бюджетних параметрів бюджетними комітетами обох палат у формі резолюції
15 березня	Бюджетне управління Конгресу повідомляє бюджетним комітетам альтернативні бюджетні стратегії
1 квітня	Бюджетні комітети повідомляють у формі доповіді погоджувальної комісії перші рекомендації по контрольних цифрах бюджету
15 квітня	Конгрес приймає первинні бюджетні рекомендації
15 травня	Комітети і комісії Конгресу повідомляють про всі утверджені законопроекти. Після прийняття першої бюджетної рекомендації Конгрес розпочинає пленарне засідання палати представників щодо розгляду законопроектів про доходи і видатки (асигнування)
30 червня	Завершення роботи палати представників над законами про асигнування
15 липня	Президент представляє проміжний огляд стану бюджету
20 серпня	Адміністративно-бюджетне управління представляє проміжну доповідь про секвестрування
Початок вересня	Конгрес розглядає всі законопроекти про видатки і доходи
15 вересня	Конгрес приймає бюджет у другому читанні
25 вересня	Конгрес приймає узгоджений закон про бюджет
1 жовтня	Початок нового фінансового року

Основні напрямки бюджетної та фінансової політики визначає Президент. Безпосередню роботу над формуванням проекту федерального бюджету здійснює Міністерство фінансів та Адміністративно-бюджетне управління. При формуванні проекту враховуються наслідки виконання бюджету у попередні роки (включно й у тому, виконання якого ще не завершене), а також зауваження до проекту бюджету під час розгляду його у Конгресі. До уваги беруться економічні прогнози, підготовлені Радою економічних консультантів, Адміністративно-бюджетним управлінням та Міністерством фінансів. Процес вироблення рішень зазвичай завершується до кінця грудня. Потім настає заключний етап, під час якого відбувається деталізація бюджетних даних і розпочинається підготовка бюджетної документації.

Президент подає свій варіант проекту бюджету на розгляд Конгресові на початку календарного року. При розгляді бюджетних пропозицій Президента, Конгрес володіє широкими повноваженнями – може змінити обсяги фінансування, скоротити перелік програм, або навпаки додати такі, яких у проекті немає. Конгрес також має право скасовувати податки і вводити нові, може відмовитися від використання певних джерел надходжень, або запровадити додаткові, запропонувати інші зміни.

Робота Конгресу над бюджетом здійснюється у три взаємозв'язаних етапи:

Перший – визначення п'яти основних параметрів проекту федерального бюджету на наступний фінансовий рік:

— загального рівня нових бюджетних повноважень;

— загального обсягу видатків федерального бюджету в наступному фінансовому році;

— загального обсягу доходів федерального бюджету в наступному фінансовому році;

— обсягу бюджетного дефіциту (профіциту);

— розміру боргу федерального уряду.

Ці показники закріплюються у спільній резолюції обох палат Конгресу щодо проекту федерального бюджету, яка складається бюджетними комітетами кожної з них. Спільна резолюція затверджується конгресом простою більшістю голосів обох палат, але сили закону не набуває, оскільки не потребує підпису президента і саме тому на неї не поширюється президентське вето. Відповідно до цього

документа, кошти федерального бюджету розподіляються за так званими функціональними категоріями, тобто з урахуванням основних пріоритетів діяльності федерального уряду.

Другий етап – санкціонування тієї чи іншої програми чи виду діяльності, формулювання її мети та граничного обсягу коштів, які можуть бути направлені з федерального бюджету на її реалізацію. Зауважимо, що виконання частини державних програм санкціонується щорічним ухваленням відповідних законів, частина програм затверджується одним законом на кілька років, а ряд програм можуть бути санкціоновані без обмеження терміну чинності. Асигнування при цьому виділяються не за функціональною, а за відомчою ознакою (за міністерствами і відомствами).

Третій етап – ухвалення законів про асигнування. Особливість бюджетного процесу у США полягає в тому, що Конгрес безпосередньо не надає чинності державному бюджетові. Шляхом щорічного ухвалення законів про асигнування комітетами Конгресу (зазвичай таких комітетів тринадцять) він лише наділяє державні установи правом витрачання коштів. Компетенція комітетів поширюється лише на так звані дискреційні видатки, які поділяються на три категорії – оборона, міжнародна діяльність, внутрішні програми – і контролюються безпосередньо Конгресом.

Після затвердження бюджету Конгресом розпочинається його виконання Міністерством фінансів та міністерствами і відомствами. Розподілом бюджетних коштів у часовому періоді та в розрізі відомств займається Адміністративно-бюджетне управління. При цьому на рівні кожного міністерства і відомства США функціонує система внутрішнього фінансового контролю за належним використанням бюджетних коштів. Зовнішній фінансовий контроль за виконанням бюджету здійснює Головне бюджетно-контрольне управління Конгресу.

Федеральний (державний) бюджет США як фінансовий документ складається з кількох томів: власне федерального бюджету, пояснюючої записки до нього, ретроспективного огляду, результатів економічного аналізу та брошури, яка пояснює процедури бюджетного процесу – загалом близько 3000 сторінок.

5.4. Доходи і видатки федерального бюджету США

Федеральний бюджет США являє собою складний фінансовий механізм управління і контролю за діяльністю усіх федеральних міністерств і відомств. Він визначає економічні основи державного будівництва і потужно впливає на стан економіки в цілому. За формою федеральний бюджет – це періодично затверджуваний план доходів і видатків уряду з їхнім розподілом за джерелами поступлення, основними напрямами і програмами використання коштів.

Федеральний бюджет США складається з двох частин: власне урядового бюджету і довірчих (траст) фондів. За рахунок урядового бюджету фінансуються національні економічні та соціальні програми. Довірчі фонди мають переважно цільовий характер і забезпечують функціонування інфраструктури (наприклад, фінансування федеральних автошляхів, аеродромів, електростанцій, а також комерційне та іпотечне кредитування). Статус довірчих мають окремі соціальні (пенсійні) фонди [58, с. 100-101].

Структура доходів і видатків федерального бюджету США формується під впливом багатьох чинників. При цьому одним з найважливіших є політична боротьба між демократичною та республіканською партіями. Для прикладу, до приходу до влади адміністрації Б. Клінтона у структурі видатків федерального бюджету 21,6% (298,4 млрд. дол.) складали військові видатки, а 55,9% (772,5 млрд. дол.) – видатки соціального призначення. Загальний обсяг доходів федерального бюджету складав у 1992 році 1,1 трлн. дол., а основним джерелом їхнього формування були прибутковий податок (43,6%) та внески на соціальне страхування (37,9%). Програма реформ Б. Клінтона передбачала підвищення у доходах федерального бюджету питомої ваги податку на особисті доходи (до 44%), податку на прибуток корпорацій і непрямих податків (до 15%) та зниження питомої ваги внесків на соціальне страхування (до 36,5%). Військові видатки планувалося зменшити до 250 млрд. дол., а фінансування соціальної сфери – збільшити. До кінця 90-х років видатки соціального спрямування мали зрости у 1,5 рази до 1,24 трлн. дол. і скласти близько 2/3 видатків федерального бюджету.

Таблиця 5.2

Доходи федерального бюджету США у 2008-2013 рр.[1]

Показники	2008		2009		2010		2011[2]		2012[2]		2013[2]	
	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%
Доходи федерального бюджету, всього	**2524,0**	**100**	**2105,0**	**100**	**2162,7**	**100**	**2173,7**	**100**	**2627,5**	**100**	**3003,3**	**100**
Податки з доходів	**1450,1**	**57,45**	**1053,5**	**50,05**	**1090,0**	**50,40**	**1154,5**	**53,11**	**1469,8**	**55,94**	**1749,5**	**58,25**
– прибутковий податок з фізичних осіб	1145,8	45,40	915,3	43,48	898,5	41,55	956,0	43,98	1140,5	43,41	1344,1	44,75
– податок на прибуток корпорацій	304,3	12,06	138,2	6,57	191,4	8,85	198,4	9,13	329,3	12,53	405,4	13,50
Внески на соціальне страхування	**900,2**	**35,67**	**890,9**	**42,32**	**864,8**	**39,99**	**806,8**	**37,12**	**925,1**	**35,21**	**1016,5**	**33,85**
– пенсійне страхування	562,5	22,29	559,1	26,56	540,0	24,97	478,6	22,02	563,3	21,44	624,0	20,78
– страхування від втрати працездатності	95,5	3,78	94,9	4,51	91,7	4,24	80,8	3,72	95,5	3,63	106,0	3,53
– медичне страхування	194,0	7,69	190,7	9,06	180,1	8,33	187,2	8,61	201,2	7,66	217,0	7,23
– страхування на випадок безробіття	39,5	1,56	37,9	1,80	44,8	2,07	51,8	2,38	56,8	2,16	61,1	2,03
– інші види страхування	8,7	0,34	8,3	0,39	8,2	0,38	8,4	0,39	8,3	0,32	8,4	0,28
Непрямі податки	**140,1**	**5,55**	**126,2**	**6,00**	**132,1**	**6,11**	**132,9**	**6,11**	**166,7**	**6,34**	**189,9**	**6,32**
– акцизи	19,0	0,75	17,0	0,81	21,3	0,98	26,5	1,22	28,4	1,08	34,5	1,15
– транспортний податок	48,4	1,92	45,5	2,16	45,6	2,11	47,6	2,19	74,7	2,84	87,0	2,90
– інші податки	72,8	2,88	63,7	3,03	65,2	3,01	58,8	2,71	63,7	2,42	68,4	2,28
Доходи від господарської діяльності та інші доходи	**33,6**	**1,33**	**34,3**	**1,63**	**75,8**	**3,50**	**79,5**	**3,66**	**65,8**	**2,50**	**47,4**	**1,58**

Примітка: 1 – складено за даними Державного казначейства США (Офіційна веб-сторінка: http://www.treasury.gov/Pages/default.aspx) та інтернет-ресурсу http://www.usgovernmentrevenue.com/

2 – показники на 2011-2013 рр. – заплановані (прогнозовані)

Таблиця 5.3

Видатки федерального бюджету США у 2008-2013 рр., млрд. дол. США[1]

Показники	2008		2009		2010		2011[2]		2012[2]		2013[2]	
	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%
Видатки федерального бюджету, всього	**2982,5**	**100**	**3517,7**	**100**	**3456,2**	**100**	**3818,8**	**100**	**3728,7**	**100**	**3770,9**	**100**
Національна оборона	616,1	20,66	661,0	18,79	693,6	20,07	768,2	20,12	737,5	19,78	675,8	17,92
Міжнародна діяльність	28,9	0,97	37,5	1,07	45,2	1,31	55,2	1,45	63,0	1,69	57,1	1,51
Загальні наукові дослідження, космічна діяльність, розвиток технологій	27,7	0,93	29,4	0,84	31,0	0,90	33,4	0,87	32,3	0,87	33,4	0,89
Енергетика	0,6	0,02	4,7	0,13	11,6	0,34	27,9	0,73	23,4	0,63	15,0	0,40
Природні ресурси та екологія	31,8	1,07	35,6	1,01	43,7	1,26	49,0	1,28	42,7	1,15	38,6	1,02
Транспорт	77,6	2,60	84,3	2,40	91,2	2,64	94,5	2,47	104,9	2,81	110,3	2,93
Освіта, зайнятість, соціальні послуги	91,29	3,06	79,7	2,27	127,7	3,69	115,1	3,01	106,2	2,85	102,4	2,72
Охорона здоров'я	280,6	9,41	334,3	9,50	369,1	10,68	387,6	10,15	373,8	10,02	385,6	10,23
Програма Medicare	390,8	13,10	430,1	12,23	451,6	13,07	494,3	12,94	492,3	13,20	534,4	14,17
Захист особистих доходів (виплати з безробіття, допомоги на утримання житла, продовольча і натуральна допомога тощо)	431,3	14,46	533,2	15,16	622,2	18,00	622,7	16,31	554,3	14,87	536,7	14,23
Соціальна безпека	617,0	20,69	683,0	19,42	706,7	20,45	748,4	19,60	767,0	20,57	808,0	21,43
Соціальні виплати і обслуговування ветеранів	84,7	2,84	95,4	2,71	108,4	3,14	141,4	3,70	124,7	3,34	135,2	3,59
Видатки на утримання виконавчої влади	20,32	0,68	22,0	0,63	23,0	0,67	32,1	0,84	31,1	0,83	27,7	0,73
Інші видатки	283,8	9,52	487,5	13,86	131,2	3,80	249,0	6,52	275,5	7,39	310,7	8,24

Примітка: 1 – складено за даними Державного казначейства США (Офіційна веб-сторінка: http://www.treasury.gov/Pages/default.aspx) та інтернет-ресурсу http://www.usgovernmentspending.com/

2 – показники на 2011-2013 рр. – заплановані (прогнозовані)

Реально до 1997 року видатки на військові цілі були скорочені всього на 26 млрд. дол. до 272,1 млрд. дол. (17,8% федеральних видатків). Найшвидшими темпами зростали видатки на виплату процентів за державним боргом – у 1997 році на ці потреби було виділено 232,2 млрд. дол. (15,2%). На соціальні проблеми у 1997 році було спрямовано близько 936 млрд. дол., або більше 60% видатків федерального бюджету. При цьому найшвидше зростали видатки на охорону здоров'я та соціальне забезпечення, а видатки на промисловість та міське господарство, наукові дослідження були практично заморожені.

В сучасних умовах доходи федерального бюджету на 96-97% формуються за рахунок податків (особистого прибуткового податку зі шкалою від 10 до 33%; податку на прибуток корпорацій з прогресивною шкалою від 15 до 35%; акцизів на бензин, цигарки, алкоголь, інших податків (мита, податків на спадщину, на власність та ін.), а також внесків на соціальне страхування з населення та юридичних осіб. До доходів бюджету не зараховують кошти від реалізації федерального майна, процентні доходи, виплати за позиками і внутрішніми грошовими переказами між урядовими рахунками.

Як і в інших розвинутих країнах, у США прямі податки відіграють головну бюджетоформуючу роль – їхня питома вага у доходах коливається в межах 50,0–57,5% сукупного обсягу ресурсів. В абсолютних обсягах надходження від прямих податків склали у 2010 році 1090,0 млрд. дол. Економічна криза негативно вплинула на динаміку надходжень від оподаткування доходів, які за період 2008–2010 років знизилися на 360,1 млрд. дол., або на 24,8%. Разом з тим, відновлення економічного росту дало уряду США підстави прогнозувати збільшення поступлень від оподаткування доходів у 2013 році до 1749,5 млрд. дол., або на 60,5%.

Роль непрямих податків у формуванні доходів федерального бюджету США є достатньо низькою – в середньому 5,6–6,1% сукупних ресурсів за період 2008–2010 років. Однак, на наступні роки прогнозувалось певне збільшення фіскального значення непрямих податків – їхні абсолютні обсяги мали зрости до 189,9 млрд. дол., або в 1,4 рази, а питома вага у доходах – до 6,3%. В цілому за рахунок усіх джерел доходів у 2013 році планувалось мобілізувати

3003,3 млрд. дол. доходів, що в 1,4 разу більше показників 2010 року.

Зауважимо, що в останні роки суттєво зросла роль внесків на соціальне страхування у доходах федерального бюджету. За рахунок них у 2008 році надійшло 890,9 млрд. дол., або 42,3% доходів бюджету, а в 2010 році аналогічні показники склали 864,8 млрд. дол. та 40,0% відповідно (табл. 5.2). Не зважаючи на несуттєве зниження у 2011 році обсягу внесків на соціальне страхування, пов'язане із проведенням заходів з консолідації бюджету (на 6,7% до 806,8 млрд. дол.), до 2013 року ці надходження федерального бюджету мали суттєво збільшитись і скласти 1016,5 млрд. дол.

Видатки федерального бюджету передбачають виділення коштів на оборону, освіту, охорону здоров'я, обслуговування державного боргу, соціальне забезпечення та ін. Освіта переважно фінансується з місцевих бюджетів та бюджетів штатів.

Видатки федерального бюджету США впродовж останніх років швидко зростали – якщо у 2008 році вони становили майже 3,0 трлн. дол., то у 2011 році – уже більше 3,8 трлн. дол. У зв'язку кризою державних фінансів та реалізацією програми бюджетної консолідації, на період 2012-2013 років було заплановане певне скорочення видатків федерального бюджету в середньому на 50-90 млрд. дол.

Провідними групами видатків федерального бюджету останніх років залишаються видатки на національну оборону та соціальну безпеку. Фінансування військових потреб у 2011 році склало 768,2 млрд. дол., або 20,1% видаткової частини бюджету і на чверть перевищило показники 2008 року. В абсолютних обсягах видатки на оборону збільшилися порівняно з 2008 роком на 152,1 млрд. дол. Основною причиною такої динаміки стало продовження військових операцій США в Іраку та Афганістані, а також посилення боротьби з міжнародним тероризмом. У зв'язку із завершенням військових місій у названих країнах, у федеральному бюджеті на 2012-2013 роки було передбачене різке скорочення видатків військового характеру.

В останні роки найшвидшими темпами серед усіх груп видатків збільшувалося фінансування енергетики. Якщо у 2008 році на ці потреби було виділено 0,6 млрд. дол., то у 2011 році – уже 27,9 млрд. дол. Причиною цього є реалізація

програм стимулювання розвитку відновлювальних та альтернативних джерел енергії.

Якщо оцінити динаміку видатків федерального бюджету у розрізі функціональної класифікації, то провідним напрямом витрачання коштів виявиться охорона здоров'я. В сукупності на програми охорони здоров'я та функціонування системи Medicare у 2011 році було витрачено 881,9 млрд. дол., або 23% видатків федерального бюджету. Не зважаючи на проведення реформ у галузі охорони здоров'я, видатки федерального бюджету медичного характеру продовжили зростання і до 2013 року мали досягти 920,0 млрд. дол., або 24,3% видаткової частини.

Значна увага у бюджетній політиці США приділяється фінансуванню програм захисту індивідуальних доходів, до яких зараховують виплати з безробіття, допомоги на утримання житла, натуральні та грошові допомоги (в тому числі продовольчі талони) та інші. У 2011 році на ці потреби було витрачено 622,7 млрд. дол., або 16,3% коштів федерального бюджету. Порівняно з 2008 роком фінансування соціальних програм збільшилося на 191,4 млрд. дол., однак на 2012-2013 роки було передбачене зменшення асигнувань на ці потреби до 536,7 млрд. дол.

Порівнявши показники федерального бюджету за останні роки, можна констатувати, що швидке нарощування його видатків не відповідало динаміці мобілізованих до бюджету доходів. Відтак, період 2008-2011 років характеризувався загостренням проблеми дефіциту бюджету, якщо у 2008 році його обсяги склали 458,5 млрд. дол., або 3,2% ВВП, то уже в наступному році – 1,4 трлн. дол., або 10,0% ВВП. Таке зростання було спричинене реалізацією масштабних заходів зі стимулювання економіки в умовах фінансової кризи у США. Однак, у найбільшому розмірі бюджетний дефіцит прогнозувався у 2011 році – 1,65 трлн. дол., або 10,9% ВВП. Однак, втілення програми бюджетної консолідації дало змогу суттєво зменшити обсяги дефіциту федерального бюджету, який у 2011 році склав 1,3 трлн. дол., у 2012 році – 1,09 трлн. дол., а в 2013 році – всього 0,68 трлн. дол., або 4,1% ВВП. На 2014 рік дефіцит бюджету передбачений на рівні 0,76 трлн. дол., або 4,4% ВВП.

5.5. Програма реформ Б. Обами

Вступаючи на посаду Президента США Б. Обама зобов'язався провести ряд масштабних реформ в економіці і соціальній сфері, які були потенційно здатними змінити США. План реформ передбачав активні дії у таких сферах:

а) освіті, особливо у сфері шкільної освіти. Дж. Буш провів серйозну реформу під назвою «Ні однієї дитини за бортом», яка базувалася на двох принципах: малозабезпечені школярі у випадку незадоволення якістю освіти мали можливість залишити муніципальну школу і перейти до кращої приватної (навіть платної), а вартість навчання покривалася з бюджету; школи зі слабкими якісними результатами навчання дітей підлягали реформуванню або ліквідації.

План реформ Обами передбачав такі зміни до системи освіти:

— внесення змін до системи «Ні однієї дитини за бортом» в частині посилення самостійності учнів;

— збільшення фінансування «чартерних» шкіл (чартерні школи – це школи з правом самостійно розпоряджатися виділеними ресурсами, однак із зобов'язанням раціонального використання коштів та підвищення якості викладання);

— надання математичній освіті статусу національного пріоритету;

— популяризація професії вчителя (надання пільг з оплати навчання студентів з обов'язком відпрацювати 4 роки у школах, додаткових бонусів і пільг для вчителів);

б) охороні здоров'я. Центри медичної допомоги Centers for Medicare & Medicaid Services підрахували, що на цю сферу США витрачають 16,3% ВВП, а в 2017 році цей показник досягне 20%, що набагато перевищує рівень інших розвинутих країн. Разом з тим, в сучасних умовах 48 млн. осіб не мають медичних страховок (з понад 310 млн. осіб населення). Реформи Обами передбачали:

— розширення доступу до програм медичного страхування Medicare і Medicaid;

— страхове забезпечення дітей з малозабезпечених сімей;

— жорстке регулювання діяльності медичних страхових компаній;

— податкові пільги малому бізнесу на придбання страховок для працівників;

— дозвіл на ввезення дешевих медикаментів з інших країн;

— збільшення фінансування превентивної медицини;

в) енергетиці, з метою зниження залежності від нафти. Реформи передбачали стимулювання альтернативної енергетики, а саме:

— посилення стандартів екологічності автомобілів;

— податкові пільги для покупців автомобілів на альтернативному пальному;

— виділення значних коштів на електростанції альтернативної енергетики та стимулювання видобування сланцевого газу;

г) соціальному забезпеченні. Хоча дефіцит бюджету пенсійної системи на сьогодні не великий (0,4-0,6% ВВП), однак він швидко зростає. Для вирішення проблеми дефіциту бюджету пенсійної системи Б. Обама пропонував:

— переглянути процедуру банкрутства, щоб компанії в першу чергу погашали борги перед працівниками;

— зобов'язати працедавців сплачувати пенсійні внески за усіх своїх працівників;

— податкові пільги для людей похилого віку та ін.

На виконання Програми реформ проекти федерального бюджету 2009 і 2010 років передбачали різке збільшення видатків на охорону здоров'я. Джерелом їхнього фінансування мало стати підвищення податків для заможних громадян.

У 2009 році дефіцит федерального бюджету досяг 1,41 трлн. дол. (10,1% ВВП – найвище значення з 1945 року). Цей же проект передбачав зниження дефіциту бюджету у 2010 році до 1,17 трлн. дол.

Додаткові доходи бюджету мали надійти від таких заходів:

— підвищення максимальних ставок прибуткового податку для сімейних пар з доходами до і більше 250 тис. дол. в рік з 33% і 35% до 36% і 39,6%;

— поширення дії загальної шкали оподаткування на керуючих фондами цінних паперів (додатково 24 млрд. дол.);

— боротьби з офшорами (210 млрд. дол. додатково) і заборони маніпуляцій великих компаній зі звітністю (66 млрд. дол.);

Водночас, проектом федерального бюджету на 2010 рік передбачалося надання податкових пільг особам з доходом

38-112 тис. дол. у рік. Найважливішою статтею видатків проекту Федерального бюджету-2010 мала стати охорона здоров'я (635 млрд. дол.), а бюджет Пентагону планувалося збільшити на 4% до 534 млрд. дол., при цьому видатки на перебування військ в Афганістані – 130 млрд. дол. (в подальші роки – до 50 млрд. дол.). Водночас, проект бюджету передбачав скасування субсидій для фермерів з доходом більше 500 тис. дол. у рік. Також планувалося зменшення видатків на програму освіти (на 4 млрд. дол.), щоб допомогу одержували, в першу чергу, діти з бідних сімей.

Оскільки дефіцит бюджету за перше півріччя 2010-2011 фінансового року досяг рекордних розмірів, на початку 2010 року Адміністрація Б. Обами анонсувала план скорочення дефіциту бюджету на 1,1 трлн. дол. за 10 років, в тому числі на 2/3 – за рахунок зниження видатків, а на 1/3 – за рахунок підвищення податків. Однак, у зв'язку з веденням військових кампаній, наслідками фінансової кризи та іншими чинниками, бюджет країни у 2010 році був виконаний з рекордним дефіцитом в 1,3 трлн. дол.

На початку 2011 року Б. Обама поставив завдання перед урядом США досягти скорочення дефіциту бюджету на 4 трлн. дол. за 12 років, в тому числі на 2 трлн. дол. – за рахунок зменшення федеральних видатків, а решту – завдяки реформі оподаткування та економії витрат на обслуговування державного боргу. При цьому обсяг щорічного дефіцит бюджету слід було знизити удвічі. Досягти наміченого планувалося за рахунок:

— введення з 2012 року нового податку на банківську діяльність;

— скасування знижених податків для багатих (з доходом більше 250 тис. дол. у рік). Цю позицію вдалося частково реалізувати, однак «планка» заможності була підвищена до 400 тис. дол. у рік;

— економії від проведення реформи охорони здоров'я (очікувана економія 480 млрд. дол. за 12 років). Додаткові надходження до бюджету від реформи прогнозувались до 2014 року на рівні 78 млрд. дол., а до 2019 року – 409,2 млрд. дол., в тому числі: від скасування пільг зі сплати внесків на медичне страхування – 210,2 млрд. дол.; підвищення акцизів на медичне страхування – 32,0 млрд. дол.; акцизу на виробників та імпортерів медичного обладнання – 20,0 млрд.

дол.; плати за виробництво та імпорт медичних препаратів – 27,0 млрд. дол.; платежів страхових компаній – 60,0 млрд. дол.;

— скасування податкових пільг в енергетиці на суму 46,2 млрд. дол.;

— зниження видатків, а саме оборонного бюджету – на 400,0 млрд. дол., кошторису внутрішніх федеральних програм – на 770,0 млрд. дол., субсидій виробникам сільськогосподарської продукції – на 360 млрд. дол.

У лютому 2011 року Адміністрацією Б. Обами було представлено проект бюджету 2012 року, у якому планувалось досягти економії коштів на суму 1,5 трлн. дол. Якщо у 2011 році дефіцит федерального бюджету прогнозувався на рівні 1,6 трлн. дол. (10,9% ВВП), то на 2012 рік він мав скласти 1,1 трлн. дол. (7% ВВП) при загальному обсягу бюджету на рівні 3,7 трлн. дол. Економії коштів планувалося досягли за рахунок заморожування внутрішніх державних видатків на 5 років.

Проект бюджету-2012 передбачав збільшення інвестицій в транспортну інфраструктуру (50 млрд. дол.), біомедицину, кібер-безпеку, нано-технології, стимулювання продажів автомобілів на екологічно чистому пальному. Поряд з цим, проект бюджету передбачав стимулювання зайнятості за рахунок зниження податків та інвестицій в інфраструктуру. Однак, Б. Обама відмовився від скорочення фінансування соціальних і медичних програм Medicare, Medicaid та Social Security, видатки на які складають 40% усього обсягу видатків. Більшість експертів цю відмову пов'язували з початком президентської передвиборчої кампанії у США.

Більшість ініціатив Б. Обами щодо підвищення податків, «екологічних» ініціатив були провалені республіканською більшістю Конгресу. У середині 2011 року спільно демократами і республіканцями був розроблений новий план зниження дефіциту бюджету, підтриманий Б. Обамою. Він передбачав зниження дефіциту на 3,75 трлн. дол. за 10 років, а також отримання додаткових податкових доходів обсягом 1 трлн. дол. Головною причиною його розробки стала найбільша за останні десятиліття бюджетна криза, яка мало не призвела до технічного дефолту країни і зумовила зниження кредитного рейтингу США. В її основу лягла відмова республіканців підтримати збільшення «стелі» державного

боргу до 14,3 трлн. дол. та їхнє небажання знижувати дефіцит бюджету шляхом підвищення податків (вони вимагали, в першу чергу, зниження видатків бюджету). Цей план зниження дефіциту бюджету так і не був остаточно утверджений.

Проект федерального бюджету США на 2013-2014 фінансовий рік передбачає продовження політики бюджетної консолідації, спрямованої на скорочення видатків бюджету та мобілізацію додаткових доходів. При цьому видаткова частина федерального бюджету затверджена в обсязі 3,77 трлн. дол., доходи передбачені на рівні 3,03 трлн. дол., а дефіцит – 0,76 трлн. дол.

Ключовий принцип політики бюджетної консолідації наступний: на кожні $2 скорочення видатків федерального бюджету має припадати $1 додаткових надходжень. Серед головних нововведень доцільно виділити:

— скасування пільг та підвищення розміру страхових внесків до пенсійних фондів для державних службовців та військових, збільшення відрахувань на забезпечення безпеки авіаперевезень. Передбачається, що такі заходи дадуть змогу мобілізувати до бюджету додатково 85 млрд. дол. впродовж наступного десятиліття;

— скорочення витрат на програми соціального забезпечення (зниження надбавок для підвищення прожиткового мінімуму, скасування податкових пільг та лазівок для уникнення оподаткування особистих доходів). Це дасть змогу залучити до бюджету додатково понад 580 млрд. дол. При цьому зміна порядку індексації пенсій дасть змогу до 2023 року зменшити видатки на пенсійне забезпечення на 130 млрд. дол., а видатки на медичну програму Medicare – на 270 млрд. дол.;

— підвищення майже вдвічі федерального акцизу на сигарети (з $1,01 до $1,95 за пачку), що додатково принесе впродовж наступного десятиліття 78 млрд. дол., а також підвищення низки інших дрібних акцизів.

Очікується, що реалізація програми бюджетної консолідації призведе до скорочення дефіциту федерального бюджету США за період до 2023 року на 1,8 трлн. дол., він складе 2,8% ВВП у 2016 році та 1,7% ВВП у 2023 році.

З ініціативою підвищення податків для багатих (з доходом від 1 млн. дол. у рік) для зниження дефіциту бюджету

виступили також ряд мільярдерів на чолі з Д. Трампом. Однак, ця ідея не має підтримки серед конгресменів-республіканців.

5.6. Реформа Medicare і Medicaid

Medicare – це заснована у 1965 році федеральна програма медичного страхування населення старшого віку (понад 35 років) та інвалідів. Medicaid – це федеральна програма допомоги у придбанні медичної страховки для осіб з низькими доходами. Фінансування цих програм здійснюється за рахунок коштів бюджету, видатки на їхню реалізацію є обов'язковими до виконання (mandatory). У 1996 році на них було витрачено 270,6 млрд. дол. (19,1% доходів і 16,8% видатків бюджету), у 2009 році – уже 632 млрд. дол. (23,4% і 20,3% відповідно). У співвідношенні з ВВП фінансування цих програм зросло з 1,2% ВВП у 1975 році до 3,5% у 1997 році та до 4,1% у 2009 році. При збереженні наявних тенденцій система охорони здоров'я США за кілька років стала б банкрутом.

У березні 2011 року у США вступив у дію ряд законодавчих актів («Акт про «Захист хворих і доступну охорону здоров'я» та ін.), які засвідчили проведення реформи системи охорони здоров'я. Відповідно до реформи, медичну страховку отримають 32 млн. осіб із 37 млн. громадян, яким вона недоступна з фінансових причин. Водночас, за рахунок підвищення податків на осіб з великими доходами дефіцит бюджету за 10 років знизиться на 143 млрд. дол. і на 1,2 трлн. дол. – за наступні 10 років.

Причини проведення реформи медичної сфери:

— 20% населення не має медичного страхування і цей показник зростає;

— вартість охорони здоров'я і страхування випереджає ріст доходів населення;

— дискримінація страховими компаніями населення за станом здоров'я як до, так і після укладання страхової угоди, відмови у виплатах;

— високий ризик персональних банкрутств громадян через непередбачені видатки на охорону здоров'я;

— швидке зростання видатків бюджету на утримання програм Medicare і Medicaid;

— висока вартість і монополізація ринку медичного страхування обмежує мобільність трудових ресурсів [106].

Основний закон («Senate bill») про проведення реформи та доповнення («reconciliation bill») передбачають реалізацію таких найважливіших завдань, які дали б змогу підвищити якість і ефективність охорони здоров'я без зниження її доступності:

а) зниження виплат приватним страховикам через створення системи конкурентоздатних платежів Medicare. Видатки на утримання Medicare на 14% перевищують реальні витрати на медичне обслуговування населення. На виконання цього завдання реформа передбачає:

— заборону для страхових компаній відмовляти у виплатах та дискримінувати населення за статтю, здоров'ям, доходами та ін.;

— популяризацію придбання страхових полісів через Інтернет;

— публічне обґрунтування підвищення страхових премій.

Впровадження конкурентного механізму дасть змогу зекономити 175 млрд. дол. платників податків за 10 років, а також знизити страхові внески;

б) зниження цін на ліки. Досягти цього передбачається шляхом посилення державного контролю за монопольними змовами на ринку ліків, створення умов для полегшеного виходу на ринок непатентованих аналогів нових біологічних препаратів. Вони будуть також ширше закуповуватися системою Medicaid для зниження витрат бюджету;

в) підвищення прозорості видатків на Medicare і Medicaid. Центри забезпечення Medicare і Medicaid будуть проаналізовані на наявність необґрунтованих видатків при наданні рахунків на оплату медичної допомоги та в інших цілях. На виконання цього завдання передбачено:

— організацію загальнодержавної та регіональних бірж страхових полісів;

— публікацію лікарнями вартості послуг;

г) розширення сфери дії федеральних програм Medicare і Medicaid. З цією метою передбачається реалізація заходів:

— розширення покриття медичного страхування з штрафами за відмову від придбання страховки (розміром від $95 до $695) і субсидіями для незаможних;

— субсидії для придбання страховки для незаможних (400% від межі бідності) і для малого бізнесу (до 50 чол.);

— розширення дії програми Medicaid до 133% від межі бідності за рахунок федеральних субсидій;

— обов'язкове спрямування страховиками на страхові виплати не менше 80-85% страхових премій;

— субсидії малому бізнесу для придбання страховок для найманих працівників.

д) покращення медичного супроводу після госпіталізації і зниження кількості повторних госпіталізацій (більше 18% пацієнтів). З цією метою передбачається застосовувати цільові платежі, які покривають витрати лікарень на госпіталізацію і подальший нагляд впродовж 30 днів. Водночас, до лікарень з високими нормами повторної госпіталізації будуть застосовуватися штрафні санкції. Орієнтована економія від нововведення – 26 млрд. дол. за 10 років;

е) розширення програми підвищення якості медичної допомоги у стаціонарах. Пропонується перехід до оплати медичної допомоги медичним закладам та окремим лікарям за принципом «плати за результат». З цією метою ряд платежів у системі Medicare будуть прив'язані до певних параметрів якості послуг. Буде також впроваджено механізм контролю витрат та схема проведення незалежних досліджень ефективності терапії. Орієнтовна економія від нововведення – 12 млрд. дол. за 10 років;

— реформування системи оплати послуг лікаря для підвищення якості та ефективності його роботи. Оплата послуг лікаря має бути організована таким чином, щоб пацієнти платили не за значну кількість процедур і досліджень, а за якісну медичну допомогу;

— зниження податкових вирахувань для домогосподарств з доходами більше 250 тис. дол. План уряду передбачає знизити податкову ставку до 28%, з якої платники з високими доходами можуть використовувати податкові вирахування. Це дасть змогу зекономити 318 млрд. дол. за 10 років.

Фінансові ресурси, які планується додатково спрямувати на фінансування системи охорони здоров'я від проведення реформи складуть:

— 210 млрд. дол. – від додаткового податку 0,9% на зарплату і 3,8% – на інвестиційні доходи громадян (більше 200 тис. дол.) – з 2013 року;

— 156 млрд. дол. – від підвищення ефективності видатків на надання послуг і стримування росту вартості охорони здоров'я;

— 132 млрд. дол. – від скасування пільг для страховиків за участь у програмі Medicare;

— 70 млрд. дол. – від створення добровільного місцевого мікрострахування на випадок тимчасової непрацездатності, економія на лікарняних ліжках;

— 70 млрд. дол. – від підвищення ефективності і зниження витрат на надання приватного страхування за програмою Medicare Advantage.

— 60 млрд. дол. – від щорічного податку на медичних страховиків пропорційно їхній вазі на ринку – з 2011 року;

— близько 120 млрд. дол. – за рахунок інших джерел (підвищення ефективності державних програм у рамках Medicare; впровадження 40%-го акцизу на страхові плати з високими виплатами (з 2018 року); щорічного податку на виробників та імпортерів медикаментів; 2,3%-го акцизу на виробників та імпортерів медичного обладнання (з 2013 року) [106].

Якщо оцінити зміст реформи в цілому, то вона не веде до радикальних змін у структурі системи охорони здоров'я США. Її суть зводиться до перерозподілу доходів – найбагатші будуть платити за охорону здоров'я найбідніших. Однак причина низької ефективності американської системи охорони здоров'я – у завищених цінах на медичне страхування за повної відсутності регулювання з боку держави. Якщо б держава вийшла на ринок зі своєю компанією, це б швидко призвело до зниження цін на медичне страхування. Однак, така ідея з ідеологічних позицій неприйнятна для значної частини населення США.

5.7. Страховий ринок США

Страховий ринок США має півтора столітню історію, а в сучасних умовах це одна з важливих складових фінансового ринку країни. Більш того, наявність страхового полісу у суспільстві розглядається як одна з ознак реалізації «американської мрії», тому попит на страхові послуги у країні традиційно високий. Обсяги страхових премій, отриманих страховими компаніями на території США у 2012 році перевищили 1,27 трлн. дол. На США припадає 46% світового ринку ризикового страхування (страхування майна, відповідальності та ін.) та 29,7% світового ринку страхування життя. У галузі страхування зайнято більше 2,8 млн. осіб.

Страховий ринок у США, як і в інших країнах світу, поділяють на два сегменти: страхування життя та ризикове страхування. Найбільшою страховою компанією країни є «State Farm Insurance Group», на яку припадає 12% страхового ринку, в тому числі 18% ринку страхування автотранспорту і 23% ринку страхування життя. Ці показники вдвічі перевищують частку компанії «Allstate Insurance Group», яка є другою за потужністю страховою компанією США. До трійки лідерів страхового ринку входить також компанія «American Insurance Group» (AIG), на яку припадає близько 4% страхового ринку. Іншими потужними страховими компаніями на ринку США є Berkshire Hathaway, Metropolitan Life Insurance. Усього в США функціонує близько 4 тис. компаній страхування життя і 4,5 тис. компаній зі страхування майна і відповідальності.

Тенденцією сучасності є поступова концентрація страхового ринку під впливом процесів злиття і поглинання. Однак, вони ще не набули масштабних розмірів, тому страховий ринок США характеризується високим рівнем конкуренції. Конкуренція на страховому ринку США пояснюється також підходом держави до його регулювання. Вона розглядає конкуренцію як важіль, який дає змогу забезпечити високий рівень пропозиції і якості страхових послуг. Посилюють конкуренцію на страховому ринку США також іноземні страхові компанії, які відкривають свої представництва на території країни. Разом з тим, для захисту економічних інтересів страхових компаній, законодавством

США встановлено обмеження на надання страхових послуг банківськими установами.

Найбільш популярними видами страхування у США є страхування від нещасних випадків та автотранспорту. При цьому більше половини доходів страхові компанії на початку XXI ст. отримували від продажу полісів страхування від нещасних випадків, близько 40% – від комерційного страхування (майнового та інших видів страхування юридичних осіб), 5% – від страхування життя і здоров'я та близько 3% – від страхування втрати роботи. Однак, не зважаючи на прибутковість більшості видів страхових послуг, фінансовий стан страхових компаній США в сучасних умовах нестабільний. Якщо у 1998 році вони отримали більше 30 млрд. дол. чистого прибутку, то у 2001 році – 7 млрд. дол. збитків, а прибуток 2002 року склав всього 2,9 млрд. дол.

До середини 90-х років XX ст. провідним каналом реалізації страхових послуг на ринку США була діяльність страхових агентів, які поділяються на кептивних (представляють інтереси однієї страхової компанії) та незалежних (співпрацюють з кількома страховими компаніями). Однак, починаючи з кінця 90-х років страхові компанії все активніше використовують інші канали продажу страхових полісів: через мережу Інтернет, «страхові моли», прямі продажі. Разом з тим, вони поки забезпечують незначну частку доходів страхових компаній.

У США функціонує децентралізована модель державного регулювання страхового ринку – уряд відмовився від створення федеральної системи регулювання, передавши ці повноваження штатам. Законодавчим підґрунтям цього стало прийняття відповідного Закону Маккарена-Фергюсона. Відтак, більшість аспектів діяльності страхових компаній регулюється на рівні штатів, а федеральне законодавство регламентує тільки її окремі моменти. Прикладом цього може бути федеральний Закон про утримання ризику від 1986 року, який передбачає можливість у виняткових випадках ведення страхової діяльності у будь-якому штаті без отримання ліцензії чи виконання регуляторних вимог.

Діяльність регуляторних органів спрямована на захист інтересів споживачів, захист страхових компаній від неплатоспроможності, а також забезпечення доступності страхових послуг для широких верств населення.

Державне регулювання страхового ринку у США передбачає діяльність у двох напрямах: регулювання платоспроможності страховиків і регулювання ринку. Регулювання платоспроможності передбачає встановлення вимог до капіталу, формування резервних фондів, інвестиційної діяльності страхових компаній, а також щодо надання фінансової звітності та санкцій проти неплатоспроможного страховика. При цьому основна увага органів регулювання концентрується на ціноутворенні на страхові послуги, затвердженні форм страхових полісів, а також процедурі укладення угод страхування і розгляді претензій. Іншим важливим аспектом державного регулювання є попередження дискримінації страхових компаній відносно громадян з низькими доходами.

Відповідно до законодавства США, на рівні штатів створені спеціальні структури, уповноважені на регулювання страхового ринку, які, фактично, являють собою окремі міністерства, очолювані пост-комісаром. У переважній більшості штатів пост-комісар призначається та підпорядковується безпосередньо губернатору. Однак, у деяких штатах ця посада є виборною, а тому він має незалежний статус.

У структурі органу регулювання страхового ринку виділяють такі підрозділи:

— відділ ліцензування страхових агентів;
— відділ ліцензування і перевірки страхових компаній;
— відділ полісів страхування життя;
— відділ полісів майнового страхування;
— відділ страхових ставок;
— відділ юридичних питань та ін.

Координацією регуляторної політики на рівні країни в цілому займається Національна асоціація страхових комісарів (НАСК), до якої входять пост-комісари усіх штатів країни. Вона виконує функції надштатного органу, розробляє єдині стандарти регулювання страхового ринку та типові закони. Після схвалення правових норм на зборах НАСК вони рекомендуються до внесення у страхове законодавство усіх штатів впродовж двох років.

Фінансове регулювання діяльності страхових компаній передбачає встановлення фінансових стандартів, правил фінансової звітності та проведення перевірок, а також заходи

до неплатоспроможних страховиків. Фінансові стандарти – це вимоги до страхових компаній при зверненні за ліцензією на провадження страхової діяльності. У США використовують такі форми фінансових стандартів:

— вимоги до депозитів (коштів, які страховик зобов'язаний внести на рахунок казначейства штату);

— вимоги до власного капіталу (призначені для забезпечення платоспроможності страховика на випадок непередбаченого збільшення зобов'язань за виплатами чи зниження вартості активів). В середньому мінімальний розмір капіталу визначений на рівні 2 млн. дол. США;

— вимоги до резервного капіталу (у більшості штатів прирівняні до вимог для власного капіталу).

З метою оцінки відповідності страхових компаній фінансовим стандартам НАСК здійснює фінансовий моніторинг. Він передбачає перевірку річних і квартальних звітів страхових компаній, отримання за запитами додаткової інформації для оцінки їхнього фінансового стану. При цьому в процесі фінансового моніторингу складаються рейтинги за 11 показниками (об'єднаними у 4 групи: рентабельність, ліквідність, резерви, загальний фінансовий стан) для компаній майнового страхування та за 12 показниками (об'єднаними у 4 групи: рентабельність, інвестиції, зміни в операціях, загальний фінансовий стан) – для компаній зі страхування життя. За результатами моніторингу визначаються страхові компанії, які потребують першочергової уваги зі сторони органів регулювання.

5.8. Фондовий ринок США

Фінансовий сектор. У США функціонує величезна кількість кредитних і загалом фінансових установ, зокрема: більше 76 тис. комерційних банків (з філіями), більше 13 тис. ощадних банків, 53 тис. іпотечних фінансових інститутів, близько 28 тис. інвестиційних компаній, більше 10 тис. кредитних спілок. Банки відіграють важливу роль у кредитуванні економіки і населення. Окрім цього більш важливим, ніж в Європі, джерелом інвестицій і переливу капіталу є фондовий ринок (на США припадає 40% світового фондового ринку).

Важливими інструментами грошово-кредитної політики є операції з цінними паперами на відкритому ринку, вплив на масштаби кредитування через механізм облікової ставки, регулювання резервів комерційних банків на рахунках резервних банків ФРС.

Ринок акцій. США у післявоєнний період займають перше місце в світі за обсягом капіталізації ринку акцій. Хоча внаслідок консолідації кількість компаній, акції яких котируються на організованому ринку скоротилася в 1,5 разу, їхня кількість складає 5,1 тис. (у Великобританії – 2,6 тис., Канаді – 3,8 тис., Японії – 2,4 тис.). За рахунок відкритої підписки на акції американські компанії щорічно у 2000-х роках залучали 150-200 млрд. дол. інвестицій [92]. В цілому обсяги ринку акцій оцінюються на рівні 18-20 трлн. дол.

Причини високої капіталізації і ліквідності ринку акції – у дисперсній структурі власності і високій питомій вазі цих інструментів у фінансових активах населення. Акціями у США володіють більше 91 млн. осіб (1/3 населення). Третина акціонерного капіталу перебуває у руках населення безпосередньо, а з врахуванням взаємних фондів – половина. Значна частина акцій (14% або більше 2,5 трлн. дол.) перебуває у власності іноземних інвесторів.

Для більшості американських компаній характерний високий рівень акцій до запитання (70-90%) та висока норма дивідендних виплат (по групі 500 найбільших компаній – 50-80% доходу у XX ст., 30-35% – у 2000-х роках). Середньорічна доходність акцій провідних американських компаній, яка складала близько 18% у 1980-2000 роках, до 2004 року знизилася до 1,13% (через економічні труднощі), а в подальшому знову почала зростати (16% у 2006 році).

Ринок облігацій. Корпоративні облігації представлені традиційними незабезпеченими корпоративними облігаціями (debentures), різноманітними паперами, які з'явилися для сек'ютиризації – MBS, ABS, CMO (CDO). У 2000-х роках щорічно на американському ринку розміщується облігацій на суму від 2,3 до 3 трлн. дол.

Загальний обсяг корпоративних цінних паперів в обігу наприкінці 2007 року складав 22,4 трлн. дол., з них більшість складали інструменти сек'юритизації (передусім MBS). Іноземним інвесторам належить 29% усіх корпоративних облігацій в обігу. Характерною рисою американського

боргового ринку є значні обсяги обігу короткострокових (до 9 місяців) цінних паперів, які мають назву комерційні папери (commercial paper) – 2 трлн. дол. на початок 2007 року. Популярність цих паперів обумовлюється тим, що їх не потрібно реєструвати в Комісії з цінних паперів і бірж (SEC) [92].

Облігації казначейства США представлені ринковими облігаціями (4,7 трлн. дол. на початок 2007 року) і неринковими ощадними облігаціями федерального уряду (savings bonds – 0,2 трлн. дол.). Останні є винятково популярними в населення.

На фондовому ринку США обертаються такі види державних облігацій:

— векселі (bills) – короткострокові цінні папери з терміном погашення до 1 року;

— ноти (notes) – середньострокові іменні цінні папери з терміном обігу до 10 років;

— бонди (bonds) – довгострокові іменні цінні папери з терміном обігу більше 10 років;

— TIPS (Treasury Inflation Protected Securities) – індексовані облігації;

— інші класичні процентні інструменти з виплатою процентного доходу 2% в рік.

Близько 60% казначейських облігацій складають T-notes, близько чверті – T-bills, 12% – T-bonds, близько 8% – TIPS. 44% усіх казначейських облігацій належить іноземним інвесторам, що пояснюється високим рівнем надійності цих цінних паперів. Відтак, обсяг операцій з борговими цінними паперами держави щоденно складає 500-600 млрд. дол. [92].

Загальний борг федерального уряду США, який у 2008 році складав близько 9 трлн. дол. (65-66% ВВП) до кінця 2013 року збільшився до 17,1 трлн. дол. (більше 100% ВВП), що свідчить про зростання загрози національній економіці та зниження фінансової стабільності країни.

Обсяг ринку муніципальних облігацій у 2007 році складав 2,6 трлн. дол., більшість з них припадає на боргові зобов'язання урядів штатів та адміністрацій найбільших міст. Специфікою муніципальних облігацій у США є те, що доходи від них не оподатковуються федеральними податками, а тому ставка їхньої доходності зазвичай нижча, ніж федеральних облігацій.

Інститути фондового ринку.

Професійні учасники фондового ринку США – це брокерсько-дилерські фірми (security brokers and dealers) і портфельні менеджери (portfolio managers). Внаслідок процесів злиття-поглинання, кількість брокерсько-дилерських фірм стабільно зменшується (8,4 тис. у 1990 році, 6,0 тис. у 2005 році).

Більшість брокерсько-дилерських компаній США є членами загальнонаціональної організації – Національної асоціації фондових дилерів (NASD), яка виконує роль регулятора ринку. NASD розробляє стандарти цієї діяльності, наглядає за їхнім виконанням і застосовує санкції, атестує співробітників брокерсько-дилерських фірм.

У структурі брокерсько-дилерських фірм виділяють так звані «інвестиційні банки» – крупні брокер-дилери, які надають послуги з розміщення (андерайтингу) цінних паперів. Найбільшими інвестиційними банками США на сьогодні є «Соломон бразерс» (Solomon Brothers), «Мерілл Лінч» (Merrill Lynch), «Голдмен Сакс» (Goldman Sachs), «Шеарсон Леман» (Shearson Lehman), «Ферст Бостон» (First Boston) і «Морган Стенлі» (Morgan Stanley), які гарантують розміщення цінних паперів на первинному ринку, а також діють як брокери для клієнтів на вторинному ринку.

На відміну від інших розвинутих країн, роль комерційних банків у торгівлі цінними паперами незначна. До 1999 року банкам було заборонено діяльність з розміщення і торгівлі корпоративними цінними паперами. І хоча з прийняттям Закону про фінансову модернізацію ця заборона була знята, банки і зараз беруть слабку участь у торгівлі цінними паперами.

Крім комерційних банків, фінансові інститути США об'єднують: депозитні установи (ощадні і кредитні організації), страхові компанії (зі страхування життя і майна), пенсійні фонди, інвестиційні корпорації, взаємні фонди. На ці фінансові інститути припадає більше 40% фінансових активів [92].

Головним регулятором (сторожовим собакою – watchdog) фондового ринку США є Комісія з цінних паперів і бірж (Securities Exchange Commission – SEC). Комісія має широкі

повноваження – крім регуляторної діяльності, вона має право здійснювати власні слідчі дії.

Повноваження SEC поширюються на професійних учасників фондового ринку (брокер-дилерів, фондові біржі, інвестиційних консультантів, реєстраторів, депозитарно-клірингові організації). Нагляд і регулювання банківської діяльності здійснюють три організації: ФРС, Служба контролера грошового обігу, підрозділи Міністерства фінансів (Office of the Controller of the Currency), Федеральна корпорація страхування депозитів. Регулювання діяльності пенсійних фондів і страхових компаній перебуває у компетенції спеціальних органів штатів. Таким чином, на відміну від інших розвинутих країн, у США немає єдиного мегарегулятора усіх сегментів фінансового ринку [92].

Питання і завдання для самоперевірки

1. Поміркуйте, яким чином цінності американського суспільства впливають на рівень розвитку та структуру сучасної фінансової системи країни.
2. Охарактеризуйте особливості організації управління фінансами у США. В чому полягають її відмінності від практики управління фінансами в інших розвинутих країнах Заходу?
3. Проаналізуйте тенденції формування доходів і видатків федерального бюджету США. Які чинники, на Вашу думку, справляють найбільший вплив на їхні обсяги та структуру?
4. Охарактеризуйте ключові моменти програми реформ Б. Обами. Яких наслідків для економіки та суспільства США, на Ваш погляд, можна очікувати від її реалізації?
5. Поміркуйте, яким чином те, що долар продовжує залишатися основною світовою резервною валютою впливає на розвиток фінансової системи США.
6. В чому полягає необхідність проведення реформи системи Medicare і Medicaid, які очікувані наслідки від її реалізації?
7. Назвіть основні ознаки, які характеризують ринок боргових фінансових інструментів у США. Які чинники, на Ваш погляд, справляють визначальний вплив на формування його обсягів і структури?

8. Назвіть основні канали реалізації страхових продуктів у США. Порівняйте їх між собою, вкажіть їхні переваги та недоліки.

9. Порівняйте між собою організацію регулювання страхового ринку у США та Україні. Яка модель, на Ваш погляд, більш ефективна? Відповідь аргументуйте.

10. Які ініціативи Президента США Б. Обами щодо подолання бюджетного дефіциту, на Ваш погляд, доцільно реалізувати в Україні і чому? Обґрунтуйте відповідь.

Використана і рекомендована література

1. Виноградов, О. В. Система здравоохранения США. Полезные предложения для государственного управления в Украине / О. В. Виноградов // Економіка та держава. – 2007. – №9. – С. 43-47.

2. Власов, В. В. Медицинское страхование в США / В. В. Власов, Л. М. Печатников // Доктор.Ру. – 2003. – №1(11). [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://medafarm.ru/doctor /medicine/medstrahusa01.shtml

3. Горин, В. П. Зарубіжний досвід регулювання доходів державного бюджету в умовах економічної нестабільності / В. П. Горин // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 4 (29). – С. 186-199.

4. Дейкин, А. И. Федеральная бюджетная политика в системе национальной безопасности США / А. И. Дейкин, Т. Г. Чувахина // США – экономика, политика, идеология. – 1995. – № 11. – С. 12-17.

5. Дмитриева, И. Н. Бюджеты развития: опыт США / И. Н. Дмитриева // Финансы. – 1998. – № 11.

6. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

7. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб.: [для студ. ВНЗ] / М. І. Карлін; М-во освіти і науки України. – К.: Знання, 2011. – 640 с. – С. 215.

8. Крылов, Г. З. Бюджетный процесс и бюджетный календарь в США / Г. З. Крылов // Финансы. – 1996. – № 11.

9. Марцинкевич, В. США / В. Марцинкевич, Э. Кириченко // МЭМО. – 2001. – № 8. – С. 69-78.

10. Марцинкевич, В. США в процессе трансформации / В. Марцинкевич // МЭМО. – 2000. – № 8. – С. 82-88.

11. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

12. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник для вузов / Под ред. В. Г. Князева, Д. Г. Черника. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 191 с.

13. Павлюк, В. Криза системи охорони здоров'я у США / В. Павлюк // Медицина світу. – 2006. – №5. – С. 395-397. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://msvitu.com/archive/2006/may/article-11.php

14. Рубцов, Б. Б. Фондовый рынок США / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/rubcov_usa.pdf

15. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

16. США: краткий обзор реформы здравоохранения // Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – 2010. – март. – 7 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_us_health_reform.pdf

17. Тютюриков, Н. Н. Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США / Н. Н. Тютюриков. – М., 2002. – 174 с.

18. Фондовый рынок США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ekonomyks.ru/01/09/1_fondovyiy_rynok_ssha.php

19. Шведова, Н. Здравоохранение США (взгляд экономиста) / Н. Шведова // Русский народный сервер против наркотиков «NarCom.ru». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://narcom.ru/publ/info/574.

20. Government Finance Statistics Yearbook, 2001 International Monetary Fund, Washington D.C., 2001. – 208 p.

21. IMF. Global Financial Stability Report. Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks, April 2009. p. 44.

22. United States Federal State and Local Government Revenue 2010-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.usgovernmentrevenue.com/download_gr.php?span=usgs302&year=2010&view=1&expand=F042&expandC=&units=b&fy=fy12&state=US&local=undefined

ТЕМА 6
ФІНАНСИ ФЕДЕРАТИВНОЇ РЕСПУБЛІКИ НІМЕЧЧИНИ

6.1. Тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика ФРН
6.2. Територіально-політичний устрій та розподіл повноважень у сфері федеральних фінансів. Загальна характеристика податково-бюджетної сфери
6.3. Бюджетна система і бюджетний процес у ФРН
6.4. Доходи і видатки федерального бюджету ФРН
6.5. Місцеві бюджети ФРН. Фінансове вирівнювання
6.6. Особливості боргової політики ФРН
6.7. Страховий ринок ФРН
6.8. Особливості медичного страхування у ФРН
6.9. Фондовий ринок ФРН
6.10. Регулювання фінансового ринку у ФРН

6.1. Тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика ФРН

Економічна і політична роздробленість на території сучасної Німеччини зберігалась практично до середини XIX століття. Лише в 1871 р. відбулось об'єднання Німеччини, у результаті чого була створена єдина імперська фінансова система. Важливу роль в цьому відіграв Отто фон Бісмарк (перший рейхсканцлер імперії).

Історично і хронологічно саме Німеччина стала однією з перших держав світу, де під впливом робітничого руху і профспілкових організацій було запроваджено закони соціального характеру: страхування на випадок захворювань, втрати працездатності, пенсійне забезпечення робітників, покладено обмеження на застосування дитячої праці. В 1891 р. Німеччина першою запровадила глобальний прибутковий податок; в 1916 р. тут введено вперше податок з обороту, або універсальний акциз, на основі якого згодом був введений ПДВ.

Економіка та фінанси Німеччини зазнали суттєвих руйнувань у період світових воєн. За роки Першої світової війни державний борг збільшився з 5 млрд. марок до 160

млрд. марок (в 32 рази). Репараційні платежі, які необхідно було сплатити на користь переможців становили 132 млрд. марок. Наслідки Другої світової війни були ще більш руйнівними: в 1945 р. державний борг у 5 разів перевищував довоєнний рівень національного доходу 1938 р. Практично усю економіку держави було зруйновано, а інфляція досягла 600%. Територія повоєнної Німеччини була поділена на дві держави: Федеративну Республіку Німеччину (ФРН) та Німецьку Демократичну Республіку (НДР), які проіснували понад 40 років (з 1949 до 1990 р.).

У відродженні післявоєнної економіки ФРН і розв'язанні соціальних проблем велику роль відіграв план Маршалла (1948-1951 рр.), в рамках якого був створений фонд відбудови європейської економіки, куди зараховувалися доларові субсидії та вартість обладнання, що поступало в Німеччину за планом Маршалла. Уже в перший рік Німеччина отримала допомоги на суму 2,4 млрд. дол. США, а загальний обсяг операцій по цьому фонду досяг 10 млрд. дол. США.

Значні фінансові наслідки мало друге об'єднання Німеччини в 1990 р.: населення суттєво збільшилось і, водночас, з'явились додаткові проблеми економічного та соціального характеру. Для фінансової допомоги східним землям було створено два фонди: Фонд з обслуговування фінансових зобов'язань НДР (обсяг зобов'язань – 350 млрд. марок); Фонд Єдності, в рамках якого східним землям щорічно виділялось 35 млрд. марок.

В сучасних умовах ФРН – одна із економічно найрозвинутіших країн світу. За обсягом ВВП (3,6 трлн. дол. у 2013 році) Німеччина на рубежі XX-XXI ст. поступалася лише США, КНР та Японії. При цьому 0,9% ВВП створювалася в сільському господарстві; 27,8% – в промисловості; 71,3% – у сфері послуг. Характерними рисами економіки Німеччини є: високий рівень концентрації виробництва і капіталу (концерни «Фольксваген», «Тіссен», «Сіменс», «Бош»); широкомасштабне впровадження досягнень НТП, зростання затрат на НДДКР і освіту; підвищення конкурентоздатності продукції за рахунок високої якості і екологічної безпеки; значна роль іноземного капіталу.

Разом з тим, Німеччина (як і в цілому об'єднана в рамках ЄС Європа) переживає упродовж останніх років серйозні труднощі соціально-економічного розвитку. Німеччина у

першій половині 2000-х років знаходилась в стані економічного застою, а темпи економічного зростання в країні були нижчими від середньоєвропейських – 1,5-3,0% на рік. Світова фінансова криза негативним чином позначилася на економіці країни, у 2008-2009 роках в Німеччині спостерігалася рецесія. Однак, заходи зі стимулювання бізнесу, реформи у податковій та бюджетній сферах призвели до поліпшення економічної ситуації та відновлення зростання ВВП. Це дало змогу знизити рівень безробіття, який з 2004 року перевищував 10% від загальної чисельності робочої сили. У другій половині 2011 року рівень безробіття склав 7% проти середньоєвропейського рівня 10,1%, а в 2012-2013 роках знизився до 6,6-6,8. На початку 2010-х років не мали роботи більше 2,9 млн. громадян Німеччини.

Проблеми макроекономічного розвитку безпосередньо позначаються на функціонуванні державних фінансів. Впродовж першого десятиліття XXI ст. зведений бюджет Німеччини характеризувався існуванням постійного дефіциту. Якщо у 2001 році дефіцит бюджетів усіх рівнів становив 2% від ВВП, то в 2005 році він суттєво збільшився і склав 3,2% від ВВП. У 2010 році дефіцит зведеного бюджету ФРН досяг 3,3% ВВП. Однак, реалізація жорстких заходів бюджетної консолідації дало змогу вирішити проблему розбалансування бюджету – у 2012 році його дефіцит склав всього 0,1% ВВП (дефіцит федерального бюджету – 12,5 млрд. євро, регіональних бюджетів – 9,1 млрд. євро, профіцит місцевих бюджетів – 6,0 млрд. євро), у 2013 році – 0,2% ВВП. До 2014 року уряд ФРН планує забезпечити збалансування доходів і видатків бюджету ФРН.

Вирішення проблеми дефіциту бюджету Німеччини дасть змогу знизити в майбутньому рівень державної заборгованості. У 2010 році співвідношення державного боргу до ВВП склало 87%, що значно перевищило граничні межі, визначені Маастрихтськими критеріями. Саме тому основні зусилля уряду ФРН спрямовані на оздоровлення державних фінансів. Для покращення фінансового стану держави уряд проводить масштабне реформування економічної і соціальної сфер, в тому числі приймаються заходи щодо реформування системи оподаткування та раціонального використання бюджетних коштів. У 2012 році цей показник знизився до

81% ВВП, у 2013 році – до 79,5% ВВП, а на 2015 рік заплановане його зниження до рівня 71% ВВП.

У найближчому майбутньому уряд планує продовжити проведення жорсткої фінансової політики. Загалом політика фіскальної консолідації спрямована на скорочення частки державних видатків у ВВП, яка складала наприкінці 90-х рр. близько 50% ВВП. Проте, існує ряд чинників (зокрема, демографічна ситуація (старіння населення) і необхідність підтримання високих соціальних стандартів), які не дозволять кардинально змінити параметри фіскальної політики. Тому модифікація фіскально-бюджетних заходів пов'язується скоріше зі зміною традиційних підходів: адресною допомогою незабезпеченим і поступовим переходом до добровільного соціального страхування замість системи соціальної допомоги.

Одночасно зі зростанням державної заборгованості збільшується і кредитна діяльність держави. Зокрема, для фінансування державного боргу федеральний уряд випускає такі види цінних паперів: облігації ФРН, федеральні облігації, боргові сертифікати, федеральні касові облігації, ощадні сертифікати, казначейські фінансові зобов'язання, безпроцентні казначейські сертифікати. Кредитором уряду в першу чергу виступає державна кредитна система – державні іпотечні спеціальні банки, Бундесбанк.

Окремої уваги, з точки зору зменшення бюджетного дефіциту і державного боргу, заслуговує питання скорочення масштабів державної діяльності та перегляду пропорцій розподілу ВВП між державою і приватним сектором з метою усунення перекосів у бік держави. Зокрема, у 1990-х рр. для сповільнення темпів росту видатків на виплату відсотків за державним боргом Міністерство фінансів ФРН вдалося до некредитного покриття витрат і продажу державної власності. В цей період швидкими темпами і у великих масштабах здійснювалась приватизація в колишніх східних землях Німеччини. Якщо на початку 1991 року в нових федеральних землях приватними були лише близько 14% всіх підприємств, то до початку 1994 року вже 66% знаходилися в приватній власності, а до початку 1998 року приватизація була практично завершена. У приватну власність було передано практично всі підприємства, що раніше були державними. Всього на початок 2004 року (офіційно

оголошено про завершення цих процесів) було реалізовано приблизно 44,7 тис. приватизаційних контрактів.

У Західній Німеччині, яка має досить розвинутий сектор державної власності, основу державних промислових підприємств складають великі концерни, в яких зосереджено близько 2/3 всього акціонерного капіталу державних підприємств. У державній власності земель, общин і федерального уряду знаходяться транспорт і зв'язок, гірнича промисловість, чорна і кольорова металургія, виробництво електроенергії, алюмінію, близько 50% виробництва автомобілів і кораблів, видобуток нафти і газу. На відміну від НДР у ФРН процеси роздержавлення власності розвивалися традиційними для демократичних країн Європи шляхами і охопили сектор телекомунікацій, авіаперевезень, поштову мережу. В такий спосіб, за допомогою доходів від приватизації, уряд Німеччини намагався подолати хронічний дефіцит державного бюджету та знизити державний борг.

6.2. Територіально-політичний устрій та розподіл повноважень у сфері федеральних фінансів. Загальна характеристика податково-бюджетної сфери

За територіально-політичним устроєм Німеччина є федеративною республікою і країною парламентської демократії. Вищу законодавчу владу тут здійснює парламент, який складається з двох палат – бундестагу (палата депутатів), що всенародно обирається на чотири роки і має у ФРН вирішальне право законотворення; бундесрату (палата земель), яка не є виборним органом, а призначається земельними урядами теж на чотири роки. Бундесрат має право оскаржувати всі закони, схвалені в бундестазі. Закони, що торкаються основних принципів федерації, або зачіпають інтереси земель, потребують згоди верхньої палати Парламенту (бундесрату).

Глава держави – федеральний президент, який обирається на п'ять років Федеральними зборами, що складаються з членів бундестагу і такої самої кількості членів парламентів земель. Він не входить ні до законодавчих органів, ні до складу уряду. Вся повнота виконавчої влади в Німеччині належить федеральному уряду на чолі з Федеральним

канцлером. Тому ключова фігура з боку виконавчої влади – Федеральний канцлер, який очолює уряд.

В адміністративному плані ФРН поділена на землі, округи та общини. Усі 16 земель мають широкі права автономії: кожна земля має свою конституцію, свій парламент, прем'єр-міністра (котрий є головою виконавчої влади і главою землі), загальні вищі суди, суди першої та другої інстанції, Конституційний суд. Землі також мають самостійний бюджет і право укладати державні договори з іншими країнами.

Фінансова система ФРН складається з бюджетної системи, спеціальних урядових фондів, позабюджетних фондів, фондів державних підприємств, органів соціального страхування, федерального відомства з праці. З огляду на територіально-політичний устрій та розподіл повноважень у сфері федеральних фінансів фінансова система ФРН складається з таких рівнів:

— фінанси федерації (федеральний бюджет, спеціальні фонди, фінанси державних підприємств);

— фінанси земель (бюджети 16 земель, спеціальні фонди, фінанси підприємств);

— місцеві фінанси (місцеві бюджети та фінанси комунальних підприємств).

Загальна характеристика податково-бюджетної сфери. В Німеччині формування доходів бюджету – це не лише важливе фіскальне завдання, але й потужний регулюючий механізм. За рівнем централізації доходів визначається показник «квота держави у ВВП». Формування доходів визначає цілу систему фінансових каналів, за якими в казну надходять ресурси від фізичних і юридичних осіб. Особливу роль при цьому відіграє податкова політика як важлива підсистема фіскальної політики.

Податкова система Німеччини базується на принципах, сформованих свого часу другим федеральним канцлером ФРН Л. Ерхардом (1963-1966). У ФРН податки використовуються як спосіб впливу на накопичення приватного капіталу з метою стимулювання темпів економічного зростання. Податкове регулювання умов накопичення суспільного капіталу є одним із основних інструментів державного впливу на економіку. В Німеччині використовуються такі основні методи податкового регулювання:

— пониження або підвищення загального рівня оподаткування (йдеться про ставки особистого прибуткового податку, податку на доходи корпорації, непрямих податків);

— застосування системи прискореної амортизації капіталу підприємств;

— використання податкових пільг на інвестиції («податкового кредиту»);

— запровадження різного роду податкових пільг, що сприяють діловій активності в окремих сферах чи регіонах.

У Німеччині налічується понад 40 видів податків. Найбільш важливі податкові джерела формують відразу два або три рівні бюджету – федеральний, земельний і місцевий, забезпечуючи цим самим їх вертикальне вирівнювання.

Податкова система ФРН (з точки зору фіску) довший час базувалася на прибутковому податку з громадян, який сплачують усі особи, що отримують доходи у формі заробітної плати і капіталу. Заробітна плата фізичних осіб в Німеччині оподатковується за прогресивною шкалою від мінімальної ставки 14% до максимальної в 42% (з 2005 року). Доходи в розмірі до 8,0 тис. євро в рік податком не обкладаються взагалі; у розмірі до 53,0 тис. євро в рік – обкладаються за ставкою 14%; вищі – за ставкою 42%. Для осіб з річним доходом більше 250,4 тис. євро ставка податку складає 45%. Доходи з капіталу оподатковуються за ставкою 25%. У 2013-2014 роках уряд Німеччини планує провести реформу оподаткування особистих доходів, знизивши ставки податку для громадян з низькими та середніми доходами. За попередніми підрахунками, це дасть змогу громадянам зекономити до 2 млрд. євро у 2013 році та до 4 млрд. євро у 2014 році.

Важливу роль у доходах бюджету ФРН відіграють надходження від податку на доходи корпорації, який сплачується як до федерального бюджету, так і до бюджетів земель. Ставка федерального податку на доходи корпорацій складає 15%. Однак, корпорації у ФРН сплачують до земельних бюджетів також податок на торгівельну діяльність з корпоративного доходу. Його ставки диференційовані залежно від земель. Для прикладу, ставка податку у Франкфурті складає 16,1%, у Берліні – 14,35%. Таким чином, в середньому сукупна ставка податку на доходи корпорацій складає близько 29,5%. Крім цього, юридичні та фізичні особи

сплачують податок «солідарності» за ставкою 5,5% додатково до суми прибуткового податку з громадян і податку на доходи корпорацій. Надходження цього податку призначені для субсидування східних земель Німеччини.

Високий рівень оподаткування зумовлює значні масштаби ухилення від сплати податків. З метою легалізації тіньових доходів у 2004-2005 роках у ФРН була проведена амністія капіталів, від якої планувалося отримати до бюджетів більше 5 млрд. євро доходів. Однак, результати цього заходу були значно скромнішими за очікувані, надходження від оподаткування легалізованих доходів склали всього 1 млрд. євро.

В сучасних умовах податкова система ФРН поступово реформується у напрямку зниження податкового тягаря для бізнесу та фізичних осіб. Це означає, що розбудова системи оподаткування у цій країні відбувається на принципових засадах створення умов для активного розвитку економіки за рахунок збалансування інтересів усіх учасників фіскальних відносин. У цьому контексті, наприклад, прибутковий податок з громадян поступово перетворюється з одного з основних джерел поповнення фінансових ресурсів держави на інструмент регулювання соціально-економічних процесів та нівелювання соціальної диференціації суспільства.

Водночас, в Німеччині як і в інших країнах Західної Європи посилюються фіскальні позиції ПДВ і непрямих податків загалом. З 2007 року підвищено базову ставку ПДВ (у державних доходах податок на додану вартість складає близько 28%) з 14% до 19%. Підвищення базової ставки призвело до поглиблення соціальної диференціації суспільства й актуалізувало пошуки шляхів пом'якшення його регресивного впливу на ціни. З метою вирішення цієї проблеми було запроваджено пільгову ставку ПДВ 7% для соціально значимих товарів і послуг (на продовольчі товари, книжкову продукцію), а медичні і страхові послуги взагалі не обкладаються ПДВ.

Окрім цього у 2007 році запроваджено нові податки: за використання комп'ютерів і мобільних телефонів з можливістю доступу до телебачення і радіо через Інтернет; податок «на багатих», який передбачає підвищену процентну ставку для громадян з надприбутками.

Окрім податкових надходжень доходи федерального бюджету формуються із прибутків від економічної діяльності державних підприємств і рентних платежів; в цю статтю доходів регулярно включається прибутки центрального банку ФРН. Дещо меншу роль відіграють надходження процентних виплат за надані міждержавні кредити і доходи від участі в капіталі.

6.3. Бюджетна система і бюджетний процес у ФРН

Бюджетна система ФРН у її сучасному вигляді почала формуватися у 20-х рр. минулого століття, а на початку 90-х рр. доповнилась приєднаними землями колишньої НДР. Сучасний бюджетний устрій ФРН базується на сильній децентралізованій системі і об'єднує три рівні – бюджет федерації, бюджети 16 земель і понад 11 тис. громад, які утворюють округи. Формально всі ланки бюджетної системи автономні, тобто самостійно складають бюджет, стягують податки, збори, витрачають кошти на виконання функцій, що підпадають під їхню юрисдикцію. Водночас, у фінансовій статистиці Німеччини всі перелічені ланки бюджетної системи об'єднані в поняття «зведений бюджет держави», показники якого подані без повторного рахунку (без міжбюджетних відносин).

В основу функціонування бюджетної системи ФРН покладено такі принципи:

— середньострокове фінансове планування;

— конкуренція потреб і пріоритетів при розгляді бюджету в парламенті;

— дотримання класичних принципів єдності і повноти бюджету;

— «золоте правило», за яким приріст державного боргу не повинен перевищувати обсягу інвестицій за рахунок бюджетних коштів.

У ФРН фінансовий рік співпадає з календарним. Бюджетний процес складається з трьох стадій (складання проекту бюджету, затвердження та виконання федерального бюджету), що передбачають визначення очікуваних доходів і видатків в бюджетному плані, ведення бюджетного обліку, фактичне відображення виконання бюджету. У бюджетному

процесі головну роль відіграють такі органи влади та їхні структурні підрозділи:

1) Міністерство фінансів (готує проект бюджету на рівні федерації) і уряд (подає проект бюджету на розгляд парламенту);

2) представницькі органи:

— бундесрат (попередній розгляд і затвердження проекту закону про бюджет);

— бундестаг (затверджує проект бюджету), у складі якого функціонують: бюджетний комітет (традиційно голова цього комітету обирається від представників опозиційних партій); підкомітет з перевірки звітності (бере участь у перевірці виконання бюджету);

— Федеральна рахункова палата – вищий контрольний орган ФРН у сфері державних фінансів (здійснює контроль за окремими напрямами виконання бюджету);

3) Федеральний казначейський двір – незалежний державний заклад, що діє згідно з Федеральною і земельними конституціями, функціональне призначення якого полягає у контролі за економічною і фінансовою діяльністю (в т.ч. він може перевіряти роботу Міністерства фінансів).

На стадії складання проекту федерального бюджету міністерства і відомства направляють в Міністерство фінансів очікуваний кошторис витрат на наступний рік. Міністерство фінансів приводить витрати у відповідність з реальними доходами. Під час складання проекту бюджету враховуються рекомендації Ради з фінансового планування, яка координує дії федерації, земель і общин у сфері фінансів. Міністерство фінансів на основі прогнозованих доходів уточнює видаткову частину бюджету і передає проект бюджету на затвердження федеральному уряду. Схвалений Кабінетом міністрів проект бюджету передається на затвердження в законодавчі органи: спочатку у верхню палату парламенту (бундесрат), де розглядається впродовж трьох тижнів, а після цього в нижню палату парламенту (бундестаг). Парламент при розгляді бюджету може вимагати від уряду будь-яку необхідну інформацію. Реалізується це право через письмові й усні звернення, депутатські запити, запрошення на секційні та пленарні засідання відповідних урядовців. У випадку внесення однією із палат парламенту поправок в проект бюджету він повертається на повторний розгляд.

У Німеччині протягом тривалого періоду склалася традиція подання науковими-дослідними організаціями експертних доповідей щодо бюджетного процесу. Особливою довірою користуються аргументовані висновки Експертної ради, які містять оцінку загальноекономічного розвитку і публікуються у пресі в листопаді кожного року. Процес обговорення бюджету, як і його виконання, широко висвітлюються в засобах масової інформації, що сприяє контрольованості бюджетного процесу. При обговоренні бюджету на засідання уряду зазвичай запрошуються провідні політики – члени парламенту. Основна роль у бюджетному процесі відводиться бюджетному комітету бундестагу. Члени бюджетного комітету є доповідачами з певних розділів бюджету, оскільки вони володіють необхідною інформацією й узгоджують свої позиції з урядом. Процес обговорення у двох палатах парламенту доволі тривалий – від трьох до трьох з половиною місяців. Прийняття бюджету є суверенним правом парламенту. Після прийняття законопроекту бундестагом він підписується главою уряду і стає законом.

У бюджетному процесі Німеччини діє принцип розподілу влади, згідно з яким виконання бюджету – абсолютна компетенція уряду, і парламент не має права вимагати від уряду, щоб він у повному обсязі виконував окремі статті (як правило контролюються лише основні показники). Згідно з німецьким бюджетним правом міністр фінансів може здійснювати додаткові витрати лише в тому разі, коли є економія за іншими статтями видатків, не виходячи за затверджені контрольні цифри. Фактичне виконання бюджету покладене на Міністерство фінансів, а касове – на Бундесбанк.

Контролюють виконання бюджету органи виконавчої, законодавчої влади, а також громадські інституції. Міністерства мають власні контрольні підрозділи. За окремими напрямами виконання бюджету контроль здійснює Федеральна контрольна рахункова палата. З боку громадських інститутів контроль можуть здійснювати різні асоціації, інститути та громадські організації. За результатами перевірок контрольних органів проводиться регулярне інформування громадськості. Закінчується бюджетний процес затвердженням звіту про виконання бюджету. Період

між закінченням бюджетного року і затвердженням звіту про виконання бюджету досить довгий – два з половиною роки.

6.4. Доходи і видатки федерального бюджету ФРН

Федеральний бюджет ФРН є основною ланкою бюджетної системи країни і концентрує близько половини сукупного обсягу бюджетних ресурсів. Формування доходів федерального бюджету здійснюється шляхом акумуляції податкових та неподаткових надходжень. Податкові надходження складають близько 9/10 сукупних доходів федерального бюджету, фіскальне значення неподаткових надходжень достатньо невелике. До неподаткових надходжень зараховують відрахування з прибутку Deutsche Bundesbank, доходи від ведення господарської діяльності, участі у капіталі суб'єктів господарювання, процентні доходи, кошти від приватизації державного майна.

Упродовж останніх років під впливом кризових явищ у німецькій економіці, а також проведення податкових реформ, доходи федерального бюджету нестабільні. У 2009 році вони склали 253,8 млрд. євро і знизилися порівняно з попереднім роком на 16,7 млрд. євро. Основною причиною такого падіння стала рецесія, викликана дією світової фінансової кризи на економіку Німеччини (падіння ВВП досягло 4,7%). Відновлення економічного росту у 2010 році (приріст ВВП склав 3,6%, що є найвищим показником за увесь період після об'єднання країни) супроводжувалося незначним збільшенням доходів бюджету (на 5,5 млрд. євро), а в 2011 році при очікуваному зростанні ВВП на 2,9% передбачалось зниження доходів федерального бюджету на 2,3 млрд. євро. Основним чинником такої динаміки стало проведення економічних реформ в рамках реалізації програми фінансової консолідації. У 2012 році доходи федерального бюджету Німеччини склали 284,0 млрд. євро. Водночас, спостерігалось різке зниження обсягів зовнішніх запозичень державного сектору – з 48,4 млрд. євро у 2011 році до 28,1 млрд. євро у 2012 році.

Податкові надходження федерального бюджету формуються за рахунок спільних податків (розподіляються між федеральним, земельними та муніципальними бюджетами), а також податків, які повністю надходять до

його доходів. Серед спільних податків найбільше фіскальне значення мають ПДВ та прибутковий податок з громадян. ПДВ є найбільшим за обсягом надходжень джерелом наповнення федерального бюджету, у 2011 році поступлення від його сплати були передбачені в обсязі майже 98 млрд. євро, або 38,1% сукупних доходів. Прибутковий податок з громадян у 2011 році мав забезпечити надходження до федерального бюджету 55,8 млрд. євро, або 21,7% сукупних доходів. Однак, слід зауважити тенденцію до зменшення абсолютних обсягів (60,3 млрд. євро у 2008 році, 57,3 млрд. євро у 2009 році, 54,8 млрд. євро у 2010 році) і питомої ваги цього податку в структурі дохідної частини федерального бюджету ФРН.

Серед власних податкових надходжень федерального бюджету найбільше фіскальне значення мають податок на пальне та акциз на тютюнові вироби, за рахунок яких у 2011 році було заплановано отримати 39,1 млрд. євро (15,2% сукупних доходів) та 13,4 млрд. євро (5,2% доходів) відповідно. Крім названих податків, до доходів федерального бюджету країни зараховують надходження від сплати страхового податку, податку на електроенергію, акцизів на спирт і каву. З 2009 року до федерального бюджету надходять кошти від справляння податку на автотранспорт, який раніше був одним із найважливіших дохідних джерел бюджетів земель Німеччини. Крім цього, специфічним податком, який зараховується до федерального бюджету є податок «солідарності», який був впроваджений з метою мобілізації коштів, необхідних для реконструкції економіки нових федеральних земель Німеччини. Надходження цього податку у 2011 році були передбачені в обсязі 11,9 млрд. євро, або 4,6% сукупних доходів федерального бюджету.

Динаміка податкових надходжень значною мірою пояснюється проведенням у Німеччині реформи системи оподаткування доходів населення та зміною ставок непрямих податків:

— за рахунок введення податків на використання комп'ютерної техніки і мобільних телефонів, додаткового податку на «багатих» було забезпечено випереджаючий ріст надходжень від оподаткування доходів, які зросли у 2006–2010 роках на 17,2 млрд. євро, або на 28,9% і досягли 54,8 млрд. євро;

— підвищення ставки податку на додану вартість до 19% дало змогу мобілізувати до федерального бюджету додатково 6,8 млрд. євро.

Крім цього, бюджету від введення податку на фінансові трансакції було передбачено додатково мобілізувати до бюджету близько 2 млрд. євро щорічно, а від податку на ядерне паливо, введеного в обмін на продовження строку експлуатації АЕС – близько 9,2 млрд. євро.

Основу для довгострокового зростання доходів федерального бюджету Німеччини мали створити заходи зі стимулювання економічного росту в рамках проведення податкової реформи. Її реалізацію було заплановано розпочати у 2011 році, а загальний обсяг зниження податкових платежів оцінювався в обсязі до 24 млрд. євро. Однак, рекордний дефіцит федерального бюджету, який у 2010 році досяг 44,4 млрд. євро, змусив уряд ФРН відкласти реформу.

На відміну від доходів, видатки федерального бюджету Німеччини упродовж останніх років стабільно зростали (292,3 млрд. євро у 2009 році, 303,7 млрд. євро у 2010 році, 305,8 млрд. євро у 2011 році, 306,8 млрд. євро у 2012 році). Структура видатків федерального бюджету відображає функції, що виконуються федеральним урядом. Центральний уряд фінансує всі військові видатки і видатки на міжнародну діяльність, основну частину соціальних виплат, а також видатки на фінансову підтримку (субсидування, пільгове кредитування чи пряме фінансування) окремих галузей і регіонів, на науку і освіту, на утримання адміністративного апарату.

Традиційно, провідну роль у видатковій частині складають видатки соціального характеру: соціальні виплати, особливо такі статті витрат як пенсії військовим пенсіонерам, соціальні виплати з безробіття, перекваліфікація безробітних і фінансування бірж праці. У 2011 році на ці потреби було передбачено витратити 160,0 млрд. євро, або 52,3% сукупних видатків федерального бюджету. Порівняно з 2008 роком видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення зросли майже на 20 млрд. євро, а їхня питома вага – на 2,6%.

Найважливішим напрямом видатків федерального бюджету на загальнодержавні послуги є фінансування оборони. Воєнний бюджет Німеччини впродовж 2008-2011

років стабільно зростав, при цьому у 2011 році на військові потреби було передбачено спрямувати 32,2 млрд. євро, або 10,5% видатків федерального бюджету країни.

Пріоритетними напрямками державних видатків залишаються наукові дослідження, освіта, фінансування розвитку, хоча питома частка видатків на науку і освіту залишається незначною (13,5-17,0 млрд. євро, або 4,5-5,5% видатків федерального бюджету) у порівнянні з соціальними виплатами. Однак упродовж останніх років істотно збільшилося фінансування Міністерства освіти, міністерств у справах сім'ї, літніх людей, жінок і молоді, закордонних справ, економічного розвитку; водночас зменшено обсяги фінансування Міністерства охорони здоров'я. Це пов'язано з проведенням реформи охорони здоров'я у ФРН, згідно якої створено Фонд здоров'я, з якого фінансуються лікарняні каси.

Важливе місце в системі бюджетного фінансування належить бюджетним видаткам на економіку (на житлове будівництво, комунальне господарство, енергетику, добувну і обробну промисловість, зв'язок, транспорт і сільське господарство). У 2011 році на ці потреби з федерального бюджету було заплановано витратити 36,3 млрд. євро, або 11,9% сукупних видатків. Близько половини цих коштів було передбачено направити на фінансування виробничої інфраструктури: будівництво і утримання автомобільних шляхів, аеродромів, федеральної залізниці.

Особливою рисою бюджетів є значна частка інвестиційної складової (йдеться про реалізацію програми з покращення регіональної економічної структури, підвищення продуктивності і конкурентоспроможності малих і середніх підприємств, вирішення енергетичних і структурних проблем міст, сприяння їх економічному розвитку і, разом з тим, захисту навколишнього середовища).

Поряд із заходами, спрямованими на розширення бази оподаткування, уряд ФРН значні зусилля спрямовував на забезпечення приросту бюджетних ресурсів за рахунок економії і зниження видатків. В середині 2010 року уряд представив середньострокову програму зниження видатків, згідно якої до 2014 року було заплановано вивільнити близько 80 млрд. євро за рахунок реформи системи соціального захисту. При цьому тільки у 2011 році обсяг економії мав

скласти, за оцінками уряду, 11,2 млрд. євро від втілення таких заходів:

— зниження зайнятості у бюджетній сфері. До 2014 року було передбачено звільнити 10-15 тис. бюджетників, на 40 тис. зменшити чисельність військових, що мало заощадити 4,3 млрд. євро в рік;

– скорочення системи соціальних виплат. Зокрема, програмою було передбачено скасувати доплати при переході від допомоги по безробіттю на соціальну допомогу, доплати на пенсійне страхування, на опалення та ряд інших виплат. Загалом за рахунок звуження форм матеріальної підтримки за соціальним забезпеченням планувалося вивільнити понад 30 млрд. євро бюджетних коштів.

Оригінальним способом вирішення проблеми дефіциту бюджету є підвищення податків на багатих за ініціативою самих мільйонерів. 49 мільйонерів ФРН виступили з ініціативою підвищення на 5% податку на доходи для тих, хто заробляє більше 0,5 млн. євро у рік. Таке нововведення дасть змогу збільшили доходи федерального бюджету на 45 млрд. євро.

6.5. Місцеві бюджети ФРН. Фінансове вирівнювання

Важливим елементом бюджетної системи ФРН є бюджети земель і громад. За рахунок цих бюджетів забезпечується фінансування майже 100% загальнодержавних витрат на комунальне господарство, установи освіти або охорону здоров'я, більше 89% всіх витрат на транспорт, дорожнє або житлове господарство, майже 3/4 витрат на утримання державного апарату і понад 40% витрат з управління державним боргом. Разом з тим, в сучасних умовах триває процес передання повноважень від федерального уряду до органів місцевої влади без відповідного розширення їхньої дохідної бази. Це веде до зростання залежності місцевих бюджетів ФРН від трансфертів з федерального бюджету та зниження питомої ваги власних доходів. Водночас, для належного фінансування своїх обов'язків органи місцевої влади змушені вдаватися до запозичень, що поглиблює рівень дефіцитності місцевих бюджетів та веде до накопичення місцевих боргів.

У якості основної територіальної одиниці місцевого самоврядування ФРН є адміністративні округи. У межах сотень округів діють міські, комунальні та сільські органи місцевого самоврядування. Оскільки бюджетна система ФРН заснована на принципах розподілу сумісних податків між органами управління, її особливістю є складний і багатоступеневий розподіл податкових надходжень між бюджетами. Для акумулювання коштів, які використовуються для фінансового вирівнювання, створено Федеральний фонд фінансового вирівнювання [64, с. 168].

Таблиця 6.3

Податкові надходження зведеного та місцевих бюджетів ФРН у 2009-2011 рр., млрд. євро[1]

Показники	2009		2010		2011	
	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%
Податкові надходження зведеного бюджету ФРН	472,32	100	484,87	100	510,38	100
Податкові надходження бюджетів земель, в т. ч.:	201,53	42,67	208,06	42,91	217,27	42,57
Земельні податки:	12,12	2,57	11,89	2,45	13,03	2,55
– Податок на спадщину	4,75	1,01	4,27	0,88	4,67	0,92
– Податок при придбанні земельної ділянки	4,81	1,02	5,19	1,07	5,91	1,16
– Податок на проведення лотерей, скачок та від ігрових закладів	1,48	0,31	1,40	0,29	1,42	0,28
– Акциз на пиво	0,73	0,15	0,72	0,15	0,69	0,14
Надходження до бюджетів муніципалітетів від податків на доходи і ПДВ	27,30	5,78	28,45	5,87	29,11	5,70

Примітка: 1 – складено за даними Міністерства фінансів Федеративної республіки Німеччини (Офіційна веб-сторінка:
http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Home/home.html

При проектуванні дохідної частини бюджетів земель і громад орієнтиром виступають доходи конкретних територій на душу населення. Як і в федеральному бюджеті, основу доходів місцевих бюджетів Німеччини складають податки. До бюджетів земель в повному обсязі зараховують податки на майно, на спадщину (3-35% спадку для дружини (чоловіка) і дітей, 20-70% – для інших осіб), податок, який стягується при придбанні земельної ділянки, акциз на пиво, податок на проведення лотерей, скачок і від ігрових закладів. Ці податки

дають понад 85% власних податкових надходжень земель. Велику питому вагу займають платежі з соціального страхування, які включають внески на медичне і пенсійне страхування і страхування з безробіття.

Бюджети громад в повному обсязі одержують муніципальний податок з продажу, податок на нерухомість, поземельний податок і місцеві податки (на собак, на утримання пожежної охорони, на полювання і рибальство, на виграш у бігах на іподромі, за володіння другим об'єктом житлової нерухомості, церковний податок тощо). Поземельним податком обкладаються сільськогосподарські і лісові підприємства, а також земельні ділянки. Податок зачіпає широкі верстви населення і стягується з отримуваного доходу в розмірі 1-2%. До бюджетів громад також надходять різні адміністративні збори, доходи від місцевих ліцензій та від місцевого господарства (доходи від муніципальних будинків, водопостачання, газових заводів, електростанцій, мостів та ін.).

Проте витрати земель і громад жодною мірою не забезпечуються надходженнями податків. Тому для фінансування витрат місцевих бюджетів земель і общин вони мають право здійснювати запозичення, а також одержують від федерального уряду цільові та загальні трансферти.

Запозичення є важливим джерелом надходжень до бюджетів і регулюються на центральному рівні. Запозичення згідно Конституції можливі лише на фінансування капітальних вкладень. Відповідно до фінансової реформи, борги зведеного бюджету розподіляються між федеральним бюджетом і бюджетами земель у пропорції 65 : 35. Питання муніципальних боргів регулюється місцевими органами влади на підставі так званих «муніципальних конституцій», які передбачають бездефіцитний бюджет і використання запозичень тільки на інвестиційні цілі.

Бюджет громади (третій рівень бюджетної системи) у Німеччині приймається представницьким органом у вигляді бюджетного статуту, який містить основні показники муніципального господарства, загальні суми доходів і видатків. Головні вимоги, які висуваються до бюджету, такі:

— бюджет має забезпечувати вирішення коротко- і довгострокових програм громади;

— у частині інвестування бюджет має враховувати поточну і перспективну кон'юнктуру;

— бюджет має бути якомога більш точно прогнозованим;

— у бюджеті слід враховувати економність і рентабельність вкладання коштів;

— бюджет має бути збалансованим [64, с. 168].

Структурно місцеві бюджети Німеччини складаються з двох частин:

— адміністративного бюджету – у його дохідній частині відображено надходження від податків і зборів, а також загальні трансферти з бюджету землі; у видатковій частині відображено поточні видатки на управління (зарплату, утримання адміністративних будівель), надання соціальної допомоги та ін. Видатки адміністративного бюджету заборонено покривати за рахунок кредитних коштів;

— фондовий бюджет – у його видатковій частині відображені видатки на придбання основних фондів, здійснення інвестицій, виплату кредитів, створення резервів, а в дохідній – джерела їхнього покриття (кредитні кошти, інвестиції та ін.). Для взяття кредитів з метою фінансування видатків фондового бюджету необхідний дозвіл вищестоящого органу нагляду [64, с. 168].

Бюджетний федералізм

Система німецького федералізму відома також як «виконавчий федералізм», «кооперативний федералізм», характеризується тісним переплетенням компетенції органів влади різних рівнів, яке виявляється в існуванні «податкового союзу», інституту «спільних завдань» і розвинутій системі фінансового вирівнювання. Однак, законотворча діяльність перебуває переважно у компетенції центру, а виконання законів – у компетенції земель.

В останні роки відбувається реформа німецького федералізму: на її першому етапі (2003-2006 роки) окремі повноваження були передані землям, в тому числі регулювання питань, пов'язаних із грошовим і пенсійним забезпеченням чиновників земель. Було ліквідоване «рамкове» законодавство федерації. Однак, реформа поки не принесла бажаних результатів і тому її реалізація продовжується [116, с. 212].

Основи розмежування доходів між рівнями влади були закладені реформою 1969-1970 років. Повноваження з приводу внесення змін до податкового законодавства (в тому числі і щодо місцевих податків і зборів) повністю належали федеральному уряду, землі володіють компетенцією лише у сфері дрібних місцевих податків. Відповідно до Закону про фінансове вирівнювання (2007 рік) надходження податку на доходи, податку на прибуток корпорацій та ПДВ складають до 70% всіх податкових надходжень зведеного бюджету і розподіляються між бюджетами різних рівнів у рамках так званого «податкового союзу». Розподіл податків між федеральним, земельними і місцевими бюджетами називають первинним вертикальним розподілом доходів. Існують виключно комунальні податки (до 5% податкових надходжень), виключно федеральні податки (18% податкових надходжень) і спільні податки (приблизно 60% податкових надходжень), які розподіляються відповідно до визначених пропорцій (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Коефіцієнти розподілу «спільних» податків у ФРН після фінансової реформи [116, с. 213].

Показники	Федеральний бюджет	Земельні бюджети	Місцеві бюджети
Податок на доходи фізичних осіб, в т. ч.:	42,5	42,5	15
– з процентів за вкладами	44	44	12
– на доход з капіталу	50	50	-
Податок на прибуток корпорацій	50	50	-
Податок на додану вартість	54,18	43,83	1,99

Федеральні митні і податкові органи відповідають за сплату митних платежів, федеральних акцизів і ПДВ з імпортних товарів. Сплату податків з доходу, ПДВ з товарів внутрішнього ринку контролюють податкові органи земель. Землі переводять федеральну і місцеву частку зібраних податків у відповідні бюджети.

Фінансове вирівнювання передбачає використання горизонтальних і вертикальних трансфертів. Горизонтальне

фінансове вирівнювання існує на двох рівнях: з одного боку, це міжрегіональне фінансове вирівнювання між 16 федеральними землями відповідно до показника податкового потенціалу; з іншого боку, – це муніципальне вирівнювання, яке здійснюється за допомогою нецільових трансфертів внутрі кожної землі для тих місцевих органів влади, які входять до її складу. Крім цього, існує розгалужена система пов'язаних і непов'язаних цільових трансфертів. Прямі трансферти від федерального бюджету до місцевих бюджетів заборонені, виділені кошти поступають спочатку до бюджетів земель, а потім передаються муніципалітетам [10, с. 27].

Перший ступінь фінансового вирівнювання – це розподіл надходжень ПДВ між окремими землями. Він здійснюється після розподілу інших податкових надходжень за принципом місця походження. 75% надходжень ПДВ розподіляється між окремими землями відповідно до чисельності населення, решта 25% ПДВ перерозподіляються з метою вирівнювання подушного рівня податкових надходжень відповідно до середнього значення по країні в цілому. Цей механізм має назву «попереднє вирівнювання через ПДВ».

Система горизонтального фінансового вирівнювання базується на системі горизонтальних трансфертів з бюджетів тих земель, подушні показники податкового потенціалу у яких вище середнього рівня, до бюджетів тих земель, де податкових потенціал нижчий. Різниця у рівні податкового потенціалу, яка залишається після горизонтальних трансфертів компенсується за допомогою додаткових вертикальних трансфертів з федерального бюджету, які мають назву «вертикальні трансферти з горизонтальним ефектом».

До складу федеральних трансфертів входять також гранти на вирівнювання «виняткових фінансових потреб» (трансферти новим федеральним землям на вирівнювання податкового потенціалу і модернізацію інфраструктури), трансферти малонаселеним землям на компенсацію видатків з утримання органів державного управління, а також трансферти на покриття «хронічного» бюджетного дефіциту [116, с. 216].

Система міжбюджетних відносин, яка склалася у 1990-х роках і визначалася необхідністю стимулювання розвитку нових земель, у 2000-х роках була суттєво реформована. Старі

федеральні землі вимагали перегляду законодавства, яке передбачало надмірні вилучення з їхніх бюджетів. В результаті проведеної реформи усі три рівні горизонтального вирівнювання (через ПДВ, горизонтальні трансферти і додаткові трансферти) були змінені:

— у рамках механізму перерозподілу через ПДВ було знижено рівень перерозподілу. Замість повного вирівнювання різниці у податковому потенціалі нижче 92% середнього по країні вирівнювання стало проводитись на рівні 60-95% залежно від різниці у податковому потенціалі землі і середнього рівня по країні;

— для системи горизонтальних трансфертів була прийнята нова шкала вирівнювання, симетрична для донорів і одержувачів коштів. У зоні до 80% від середнього рівня вирівнюється 75% різниці, а в зоні від 80 до 100% середнього рівня інтенсивність вирівнювання знижується поступово до 40% (у зоні 80-93% – вирівнюється відповідно 75-70% різниці, у зоні 93-100% – вирівнюється відповідно 40-70% різниці). Донори не можуть перераховувати на користь одержувачів більше 72,5% податкового надлишку порівняно з середнім рівнем по країні (якщо податковий потенціал землі складає 100-107% середнього – то вилучається рівномірно зростаюча частка в межах 44-70% перевищення; у зоні 107-120% – вилучається в межах 70-75%, у зоні вище 120% середнього – вилучається 75% надлишкових надходжень);

— була впроваджена система заохочення земель, які самостійно мобілізують податкові надходження до свого бюджету (бонус). Як індикатор використовують темпи приросту податкових надходжень. Землі з найвищими темпами приросту податкових надходжень, мають право 12% цього приросту не враховувати при визначенні податкового потенціалу;

— різниця податкового потенціалу, яка залишається після двох ступенів вирівнювання і складає менше 99,5% від середнього по країні, вирівнюється на 77,5% за допомогою федеральних трансфертів;

— при розрахунку податкового потенціалу земель враховується 64% податкового потенціалу місцевих органів влади, які входять до її складу (раніше – 50%) [110, с. 273-274; 116, с. 217-218].

У ході реформи 2005 року була скорочена кількість цільових федеральних трансфертів, які спрямовуються на виняткові фінансові потреби. На сьогодні їх залишилось тільки три групи:

— федеральні трансферти малонаселеним землям на компенсацію надмірних подушних витрат на утримання органів влади;

— федеральні трансферти на компенсацію наслідків роз'єднання Німеччини;

— федеральні трансферти на компенсацію наслідків структурного безробіття у східних землях (крім Берліну) в обсягах 1 млрд. євро щорічно у 2005-2010 роках.

Реформа передбачає поступове скорочення трансфертів на подолання наслідків роз'єднання Німеччини: свого максимуму вони досягли у 2005 році, а до 2019 року будуть доведені до нуля. Причиною такого кроку є поширення нецільового використання таких трансфертів – лише Саксонія використовує ці кошти за їхнім призначенням, а більшість нових земель направляє їх на інші потреби, виправдовуючи це складною фінансовою ситуацією.

6.6. Особливості боргової політики ФРН

Після 1990 року почалось найбільш швидке зростання державного боргу в історії повоєнної Німеччини. Тільки у 1990-1995 роках обсяги накопиченої заборгованості усіх рівнів влади практично подвоїлись. В умовах економічного підйому 1998-2001 років уряд зумів знизити рівень дефіцитності зведеного бюджету країни, однак податкова реформа та економічний спад 2001-2002 років призвели до того, що Німеччина не змогла утримати дефіцит бюджету нижче 3% ВВП. Сукупний державний борг (федерального уряду, земель і місцевих органів влади) у 2003-2007 роках перебував на рівні 61-64% ВВП. Лише у 2007 році уряди земель і муніципалітетів почали зменшувати обсяги заборгованості. Вагомим стимулом для зростання державного боргу стала відмова старих федеральних земель фінансувати інвестиційні проекти у нових землях, внаслідок чого необхідні кошти було дозволено мобілізувати за допомогою запозичень. Іншим чинником стало використання позабюджетних фондів,

створених для фінансування об'єднання Німеччини. Витрати цих фондів пізніше були визнані державним боргом. Внаслідок цих дій рівень заборгованості в розрахунку на душу населення у нових землях швидко зріс і перевищив середній показник по країні. Ситуацію у сфері боргових зобов'язань для окремих земель можна визначити як «боргову кризу». Вона спостерігалася також і в окремих західних землях (Бремені і Саарі), а на її ліквідацію було витрачено 8,5 млрд. євро та 6,6 млрд. євро відповідно. Загалом за 1990-2007 роки борг земельних та місцевих бюджетів збільшувався щорічно на 63-80 млрд. євро, в тому числі місцевих бюджетів – на 9,9-28,8 млрд. євро. Як наслідок, на початок 2007 року сукупний борг усіх земель досяг 480 млрд. євро.

Широкі повноваження земель у проведенні боргової політики призвели до суттєвих відмінностей у рівні заборгованості в розрахунку на душу населення. У 2007 році найвищий рівень заборгованості був у землі Саар (21,6 тис. євро), Берліні (16,6 тис. євро), найнижчий – у землі Саксонія (4,1 тис. євро), Бранденбург (7,5 тис. євро).

Іншим показником боргової безпеки є співвідношення платежів з обслуговування боргу до податкових надходжень. Найвищого рівня цей показник у 2007 році досяг у землі Бремен – 22%, Берлін – 18%, а найнижчий рівень спостерігався у землях Саксонія – 5,5% та Бранденбург, Гамбург, Шлезвіг-Гольштейн – 12-13%.

В сучасних умовах дієві заходи, спрямовані на вирішення проблеми незбалансованості бюджетів земель і зростання державного боргу практично не здійснюються, все обмежується черговим наданням трансфертів з федерального бюджету. Відтак, землі з найгіршою борговою ситуацією практично не вживають кроків для підвищення ефективності боргової політики. Всупереч законодавству, місцеві органи влади практично перестали затверджувати бездефіцитні бюджети, а окремі муніципалітети накопичили такі обсяги боргу, які не можливо буде погасити впродовж найближчих 10-20 років. Фінансове становище місцевих органів влади в сучасних умовах погіршилося настільки, що багато з них не здатні виконувати завдання в рамках місцевого самоврядування.

Чергове зростання державного боргу ФРН спостерігалося у 2009-2010 роках, що пов'язане з погіршенням економічної

ситуації в умовах світової фінансової кризи. Уряд ФРН впровадив програму фінансової підтримки банків, які опинилися під загрозою банкрутства, а також прийняв пакет заходів з подолання наслідків кризи. Внаслідок цього у першій половині 2010 року державний борг ФРН зріс до 1,72 трлн. євро, збільшившись порівняно з 2009 роком на 30 млрд. євро. В тому числі борг федерального бюджету збільшився до 1,1 трлн. євро, місцевих органів влади – до 0,54 трлн. євро. У цю суму не входять фінансові відрахування на підтримку земельного банку WestLB, що виявився на межі банкрутства. Заборгованість комун зросла до 114,7 мільярдів євро, більше половини цієї суми складали короткострокові кредити федерального банку. У другій половині 2011 року сукупний державний борг Німеччини досяг 2,07 трлн. євро, в тому числі федерального уряду – 1,34 трлн. євро, урядів земель – 0,61 трлн. євро, комун та общин – 0,13 трлн. євро. Таким чином, уряд Німеччини достроково перевищив психологічну відмітку розміру державного боргу більше 2 трлн. євро, якої раніше планувалося досягти тільки у 2013 році.

6.7. Страховий ринок ФРН

Страховий ринок ФРН є одним з найбільших та, водночас, одним з найбільш цивілізованих і організованих у світі.

За період 2001-2009 років загальний обсяг страхового ринку ФРН зріс з 123,8 млрд. дол. до 239,9 млрд. дол. У розрахунку на одного жителя, обсяг страхових премій зріс у 2000-2009 роках з 1,6 тис. євро до 2,1 тис. євро. У 2006 році у галузі страхування працювало 225,7 тис. осіб, в тому числі у страхуванні життя – 65,4 тис. осіб, у медичному страхуванні – 43,7 тис. осіб.

У розрізі напрямів страхування на кінець 2000-х років показники розвитку страхового ринку були такими:

— валові премії зі страхування життя збільшилися з 55,6 млрд. дол. у 2001 році до 112,0 млрд. дол. у 2009 році (46,7% страхового ринку). При цьому середній темп приросту страхових премій з цього виду страхування становив 9,1% щорічно. Валові премії з медичного страхування збільшилися з 20,4 млрд. дол. у 2001 році до 46,8 млрд. дол. у 2009 році

(19,5% страхового ринку), а середній темп їхнього приросту складає 10,9%. До 2015 року очікується подальше зростання ринку медичного страхування до 87,8 млрд. дол., з середнім темпом приросту премій 11,1%;

— валові премії з не-лайфових видів страхування збільшилися з 68,2 млрд. дол. у 2001 році до 127,9 млрд. дол. у 2009 році (53,3% страхового ринку). Середній темп приросту страхових премій з не-лайфових видів страхування становив 8,2% щорічно.

Законодавчим та нормативним підґрунтям функціонування страхового ринку є низка законів, серед яких у першу чергу слід назвати наступні:

— Закон про страхові угоди (Das Versicherungsvertragsgesetz – VVG);

— Закон про обов'язкове страхування (Das Pflichtversicherungsgesetz – PflVersG);

— Закон про страховий нагляд (Das Versicherungsaufsichtsgesetz – VAG).

Страховий ринок ФРН характеризується високим рівнем конкуренції та продовженням процесу злиття страхових компаній. Якщо у 1990 році на ринку працювали 785 компаній, в тому числі 122 страхових компаній страхування життя, 57 товариств медичного страхування, 35 спеціалізованих перестрахувальних компаній, то до 2006 року загальна кількість страхових організацій зменшилася до 643, з них 112 компаній страхування життя, 53 компанії медичного страхування. Крім того, специфіку німецького страхового ринку визначає наявність більше 2200 місцевих регіональних страховиків.

У 2006 році найбільшими страховими компаніями ФРН були Allianz Leben (15,8 млрд. дол. страхових премій), Aachenmunchener Leben (4,6 млрд. дол.), Zurich Deutschland Leben (4,6 млрд. дол.). У 2009-2010 роках найбільшою страховою компанією Німеччини залишалася Allianz Leben з часткою страхового ринку 10,3%. На другу за величиною страхову компанію на ринку ФРН Axa Leben припадає всього 3,1% страхового ринку, а питома вага третьої компанії HDI Gerling Leben – 2,9%.

Після реформи 1994 року доступ на страховий ринок ФРН отримали іноземні страховики. На сьогодні іноземним страховикам у Німеччині належить 13% страхового ринку, з

них лідируючі позиції традиційно займають страхові компанії з Швейцарії (біля 9% страхового ринку).

Крім допущення до страхового ринку іноземних компаній, посилюють конкуренцію на ньому також банківські установи. Якщо страхові компанії не мають права займатися якоюсь іншою, відмінною від страхування діяльністю, то банківські установи крім надання банківських операцій мають право розповсюджувати страхові продукти.

Крім реалізації страхових послуг банківськими установами, іншими каналами розповсюдження страхових продуктів є діяльність страхових брокерів. Однак, якщо в середині 80-х років питома вага страхових брокерів в обсягах реалізованих страхових угод становила більше 80%, то у 2007 році вона знизилася до 39,4%. Близько 25% страхових продуктів у 2007 році було реалізовано методом банкострахування (співпраця страхових компаній з банківськими установами), 27,1% – пов'язаними агентами страхових компаній (дилерами), а на інші методи розповсюдження страхових угод (в тому числі прямі продажі) припадало 8,7% продажів. При цьому страхові брокери орієнтуються на обслуговування, перш за все, юридичних осіб, хоча такі угоди характеризуються нижчою прибутковістю. Натомість пов'язані агенти страхових компаній переважно обслуговують інтереси страхувальників-фізичних осіб. Вони вирішують питання щодо укладання нових та поновлення раніше укладених страхових договорів. З метою економії витрат на розповсюдження страхових продуктів, страхові компанії все частіше відмовляються від послуг страхових брокерів та агентів, інформуючи потенційних клієнтів про наявні страхові продукти шляхом розсилання відповідної інформації поштою, через мережу Інтернет та інші канали.

6.8. Особливості медичного страхування у ФРН

У Німеччині діє бюджетно-страхова модель медичного страхування, яка фінансується за рахунок страхових внесків роботодавців і працюючих, а також субсидій держави. Від часу створення у 1890 році вона реформувалася 14 разів. В сучасних умовах система охорони здоров'я Німеччини з

річним оборотом 250 млрд. євро (з них 174 млрд. євро припадає на систему державного обов'язкового медичного страхування) вважається однією з найкращих у світі, забезпечує високий рівень доступності та якості медичної допомоги.

Обов'язкове медичне страхування у Німеччині є елементом системи соціального страхування. В цілому система соціального страхування ФРН об'єднує такі складові:

— обов'язкове медичне страхування (Gesetzliche Krankenversicherung);

— обов'язкове страхування з тривалого догляду (по інвалідності та за віком) (Gesetzliche Pflegenversicherung);

— обов'язкове пенсійне страхування (Gesetzliche Rentenversicherung);

— обов'язкове страхування від безробіття (Arbeitslosenversicherung);

— обов'язкове страхування від нещасних випадків (Gesetzliche Unfallversicherung) [75].

Система медичного страхування у ФРН складається з державного обов'язкового медичного страхування та приватного медичного страхування. Кожен громадянин може брати участь лише в одній із систем. У 2010 році учасниками системи державного обов'язкового медичного страхування були близько 70 млн. осіб (89% населення), послугами приватного медичного страхування користувались близько 8,5 млн. осіб (9% населення). Решту 2% громадян країни складали особи, які підпадають під виняткові види медичного страхування (пожежники, поліція, військові та ін.), а також особи, які не мали страховки взагалі.

Одним з важливих моментів реформи системи обов'язкового медичного страхування, проведеної у 2007 році було створення об'єднаного фінансового резерву – Фонду здоров'я (Gesundheitsfond), який розпочав діяльність з початку 2009 року. Доходи Фонду формуються за рахунок страхових внесків працюючих громадян та роботодавців, а також дотацій з федерального бюджету та різних доплат пацієнтів (за ліки, відвідання лікаря та ін.).

З 2007 року працюючі громадяни країни та іноземні працівники з заробітною платою менше 48,6 тис. євро в рік зобов'язані володіти медичною страховкою. Ставка страхових внесків до системи державного обов'язкового медичного

страхування у 2009-2010 роках складала 14,9% заробітної плати і сплачувалась на паритетних умовах роботодавцем (7%) і працюючим (7%), а додатковий внесок у розмірі 0,9% застраховані особи сплачували для формування резервів і вирівнювання умов діяльності лікарняних кас. З 2011 року ставка внеску на обов'язкове медичне страхування була підвищена до 15,5% розміру заробітної плати, в тому числі внесок роботодавців підвищено до 7,3%, а найманих працівників – до 8,2%. Водночас, було скасовано норму законодавства, яка передбачала обмеження розміру страхових внесків на рівні не більше 1% доходу пацієнта.

Обов'язкове медичне страхування безробітних осіб здійснюється за рахунок коштів федерального бюджету країни, а пенсіонерів – за кошти фондів пенсійного страхування. Обов'язкове медичне страхування покриває витрати на: діагностику та профілактику захворювань; лікування в амбулаторних та стаціонарних умовах; постачання ліками та допоміжними матеріалами підчас лікування; виплату допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; виплату допомог у зв'язку з народженням дитини, смертю та ін.

Всебічний і докладний каталог медичних послуг, розроблений в системі обов'язкового медичного страхування Німеччини, є результатом тривалого історичного процесу. Цей каталог постійно переглядається і приводиться у відповідність з актуальними потребами застрахованих. Вживаються дієві заходи з контролю за постійним розширенням перерахованих в каталозі послуг і їх економічністю. Однак, медична страховка не передбачає покриття витрат на лікування у приватних медичних закладах, отримання альтернативної медичної допомоги, більшості стоматологічних послуг, придбання окулярів та ряду інших послуг.

Право участі у приватному медичному страхуванні мають особи з доходом понад 4,05 тис. євро у місяць, державні службовці, самозайняті громадяни та низка інших категорій населення. Зазвичай, приватні медичні страховки передбачають ширший спектр медичних послуг, ніж поліси державного страхування.

Основною інституційною одиницею у системі обов'язкового медичного страхування ФРН є лікарняні каси, які поділяються на місцеві, корпоративні, альтернативні,

сільськогосподарські, ремісничі, лікарняні каси Союзу залізничників і моряків. Вони є установами, які функціонують на засадах самоуправління, однак підлягають нагляду зі сторони земельних органів влади.

Фінансові ресурси системи обов'язкового медичного страхування розподіляються між лікарняними касами Фондом здоров'я за певними критеріями. Розрахунок видатків на медичне обслуговування одного учасника лікарняної каси здійснюється за спеціальною методикою з використанням коригуючих коефіцієнтів. У 2009 році норматив фінансування в розрахунку на одного учасника лікарняної каси склав близько 2,3 тис. євро. Крім цього, лікарняні каси отримують додаткові дотації для медичного обслуговування тяжкохворих та осіб, які потребують довготривалого вартісного лікування.

Кошти лікарняних кас направляються тільки на поточні видатки медичних закладів (лікувальний процес), а також поточний ремонт. Капітальні видатки закладів охорони здоров'я фінансуються за рахунок видатків федерального та земельних бюджетів.

У випадку недостачі коштів, виділених Фондом здоров'я для покриття усіх видатків лікарняної каси, вона має право встановлювати додатковий страховий внесок. Однак, його впровадження здійснюється тільки у тому випадку, якщо надходження лікарняної каси впродовж 2-х років покривають її видатки менше, ніж на 95%. Крім цього, рішення про впровадження додаткового внеску має бути узгоджене з відповідним підрозділом Федеральної служби регулювання фінансових ринків (Федеральним відомством з нагляду за страховими компаніями) або Земельною контрольною службою для регіональних лікарняних кас. Кошти, мобілізовані від сплати додатково страхового внеску, можуть бути використані тільки на покриття різниці між обсягами фінансування з Фонду здоров'я та плановими видатками лікарняної каси.

З метою забезпечення фінансової стабільності, скорочення адміністративних витрат лікарняних кас в останні роки триває активний процес їхнього злиття. Якщо у 1994 році їхня чисельність складала більше 1 тис., то у 2010 році – всього 168. Крім економії витрат, приєднання слабких у фінансовому плані лікарняних кас до більш успішних сприяє

розширенню доступу громадян до більш широкого спектру медичних послуг.

Негативним моментом німецької моделі фінансування системи охорони здоров'я є зростання дефіциту фінансових ресурсів внаслідок швидкого підвищення вартості медичного обслуговування. За період 1996-2008 років витрати лікарняних кас на оплату медикаментів зросли на 50% у системі обов'язкового медичного страхування і на 80% – у системі приватного медичного страхування. За оцінками аналітиків, у 2010 році дефіцит фінансового забезпечення системи державного обов'язкового медичного страхування склав 7,45 млрд. євро, з яких 3,6 млрд. євро були покриті за рахунок дотації федерального бюджету, а 3,9 млрд. євро не мали реальних джерел відшкодування. У 2010 році дотація федерального бюджету збільшилася до 5,5 млрд. євро, а в 2011 році – очікувано до 7 млрд. євро. У зв'язку з цим більшість лікарняних кас періодично підвищують розміри додаткових страхових внесків, а також вводять додаткові обмеження щодо відшкодування вартості дорогих ліків [75].

6.9. Фондовий ринок ФРН

Не зважаючи на те, що економіка ФРН є провідною у Європі, розвиток її фінансового ринку дещо відстає порівняно з іншими країнами ЄС (Франції, Великобританії) та США. Фінансовий сектор ФРН являє собою приклад банківської моделі фінансової системи – основну роль у задоволенні потреби суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах відіграють банки, значення інших фінансових установ не велике.

Для фінансового ринку ФРН характерні достатньо низький рівень його капіталізації у ВВП, слабке використання емісії акцій для фінансування капіталовкладень, низька питома вага населення, яке володіє акціями та ін. Для вирішення цих проблем у 90-х роках було розроблено програму Finanzplatz Deutschland [90], реалізація якої дала змогу стимулювати окремі сегменти ринку (торгівля похідними фінансовими інструментами).

Основними ознаками фінансового ринку ФРН є такі:

— ринок облігацій розвинутий значно більше, ніж ринок акцій. Співвідношення облігацій та акцій в обігу складає 10 : 1;

— домінуюча роль державних цінних паперів та цінних паперів комерційних банків. Серед усіх цінних паперів 3/5 припадає на боргові зобов'язання банків з фіксованим доходом;

— традиційно бюджетний дефіцит уряд покриває за рахунок прямих кредитів, а не емісії боргових зобов'язань, що стримує розвиток ринку державних цінних паперів;

— низька питома вага акцій в обігу. З більш, ніж 0,5 млн. підприємств тільки 15,2 тис. є акціонерними товариствами. Акції тільки 800 підприємств котируються на біржі. Підприємства для збільшення капіталу переважно використовують прямі запозичення, а не додаткову емісію акцій;

— висока питома вага банків у статутних фондах підприємств. Внаслідок цього спостерігається тісна співпраця підприємств з банками, що перешкоджає розвитку інших сегментів фінансового ринку;

— домінування банківського кредиту серед форм залучення коштів. За рахунок прямих кредитів банків відбувається залучення 50-60% усього обсягу фінансових ресурсів підприємств.

Ринок акцій. У ФРН достатньо мала кількість компаній, акції яких котуються на ринку. У розрахунку на 1 млн. жителів у ФРН на ринку були присутні акції 9 підприємств, тоді як у США – 17, Великобританії – 43, Австралії – 91, Канаді – 118. Найбільш поширеною формою організації підприємства у ФРН є ТзОВ, які в принципі не можуть здійснювати емісію акцій.

На розвиток ринку акцій у ФРН впливають певні суспільні та економічні особливості країни, які визначають структуру активів, власників цінних паперів та ін. Так, через слабкий розвиток фінансового сектору у структурі власності переважають великі інституційні власники – близько 1/2 обсягу емітованих акцій припадає на не фінансові корпорації. Великі банки ФРН є власниками близько 7% акцій, які перебувають в обігу.

Низька зацікавленість населення в інвестуванні у фондові інструменти зумовлює низьку частку цінних паперів у

фінансових активах домашніх господарств. Близько 40% активів населення складають банківські депозити, страхові накопичення – 36%, тоді як акції – 6%, облігації – 11%, інструменти інститутів спільного інвестування – 11%. При цьому більшість акцій, які обертаються на фінансовому ринку ФРН – на пред'явника, іменні акції мало поширені.

Внаслідок недостатнього рівня розвитку фондового ринку німецькі компанії мають значно нижчу капіталізацію, ніж аналогічні за розмірами структури в інших країнах. Так, у 2008 році найбільша за капіталізацією компанія ФРН Volkswagen займала всього 61 місце у світі, а всього у списку 500 найбільших компаній тільки 22 були німецькими (39 у Японії, 31 у Франції, 35 у Великобританії, 24 у Канади) [90].

Не зважаючи на такі недоліки, ринок акцій ФРН має значні перспективи до розвитку. Чинниками, які будуть його стимулювати є недооціненість німецьких компаній, порівняно значні темпи росту німецької економіки, завершення економічного об'єднання західних і східних земель, поліпшення структури економіки. Особливо привабливими для торгівлі у майбутньому будуть акції нових підприємств зі східних земель, які збудовані за допомогою державних субсидій, адже вони мають новітні технології, незношене обладнання та високу продуктивність.

Ринок боргових зобов'язань. Ринок облігацій ФРН є третім у світі з обсягом 5,8 трлн дол. При цьому більше половини загального обсягу припадає на облігації зовнішньої позики (перш за все, єврооблігації). Корпоративні облігації до 90-х років складали менше 1% обороту, однак в сучасних умовах має місце тенденція до їх швидкого зростання (у 2007 році – уже 4% ринку облігацій). Більшість облігацій, які перебувають в обігу, торгуються на позабіржовому ринку, на організовані торгівельні майданчики припадає тільки 5% обороту.

Характерною особливістю облігаційного ринку ФРН є абсолютне домінування банківських облігацій, роль державних та корпоративних облігацій незначна. Доходність державних облігацій у 2008 році складала 4,0%, банківських облігацій – 4,4%, нефінансових облігацій – 5,9%. Основними інвесторами на ринку облігацій виступають банківські установи (36% облігацій, які перебувають в обігу), іноземні

інвестори (33%), інші фінансові установи (ICI, страхові компанії – 17%) [90].

Якщо на початку 90-х років державні облігації широко використовувалися для фінансування програм реконструкції економіки НДР, то зараз їхня емісія значно зменшена. Федеральний уряд емітує переважно два види облігацій: довгострокові Bundesanleihen (Bunds) і середньострокові Bundesobligationen (Bobls). Інші державні цінні папери – двохрічні казначейські ноти (Schatze), шестимісячні федеральні безкупонні облігації (Bubills), 1-2-річні фінансові векселі (unverzinsliche Schatzanweisungen). Для населення випускаються федеральні ощадні облігації [90].

До переліку банківських облігацій зараховують так звані пфандбрифи та власне банківські облігації. Пфандбрифи (Pfandbriefe) – це цінні папери, в основу яких покладено іпотечне кредитування під заставу нерухомості. Забезпеченням пфандбрифів є перша закладна на нерухомість, кредити державним органам (публічні пфандбрифи).

Пфандбрифи є виключно німецьким фінансовим інструментом, який не використовується більше ніде у світі. Його найближчим аналогом є іпотечні облігації, що не зовсім вірно. Іпотечні пфандбрифи у 2007 році складали тільки 23% сукупної емісії цих цінних паперів, тоді як публічні пфандбрифи – більше 77%.

Емісію пфандбрифів можуть здійснювати 40 фінансових установ: 20 приватних іпотечних банків, 18 державних земельних кредитних установ і два приватні банки з іпотечного кредитування суднобудівних підприємств. Питома вага приватних іпотечних банків в обсягах емісії пфандбрифів складає близько 60%, в тому числі іпотечних облігацій – 80%. Заборгованість за пфандбрифами у 2007 році складала 0,59 трлн дол. США).

Ринок похідних фінансових інструментів. Торгівля деривативами здійснюється на Німецькій біржі строкових угод – Eurex (до 1998 р. мала назву Deutsche Terminborse) та на Франкфуртській фондовій біржі. Eurex є повністю автоматизованою електронною торговою системою, торгівля на якій ведеться у режимі подвійного аукціону. Врегулювання усіх зобов'язань здійснюється через розрахункову палату Eurex Clearing.

У 2007 році операції з похідними цінними паперами на біржі Eurex здійснювали близько 400 фірм, з яких 80 компаній з ФРН. Eurex надає можливість торгівлі будь-якими похідними цінними паперами. На ній обертаються ф'ючерсні контракти на придбання облігацій різних термінів обігу, опціони на придбання ф'ючерсів, опціони на найбільш ліквідні акції, ф'ючерсні та опціонні контракти на індекс DAX та ін. [90].

Інститути фондового ринку

Особливістю фінансової системи ФРН є абсолютне домінування банківських установ в її активах. На початку 2008 року у ФРН функціонувало 2,3 тис. банків, з них більше половини – дрібні банки. Найбільші банки ФРН мають назву «гроссбанки», до них зараховують 4 німецьких – Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank и Postbank та один міжнаціональний банк – Unicredit. Для банківського сектору ФРН характерний низький рівень концентрації капіталу – найбільші банки акумулюють тільки 25% банківських ресурсів.

Усі банківські установи ФРН можна поділити на дві групи: універсальні банки та спеціалізовані. До універсальних банків зараховують комерційні банки, кооперативні банки та інститути суспільного сектору (банки земель). Зауважимо, що більше 55% банків у ФРН – кооперативного типу.

Найбільшою групою спеціалізованих банків є іпотечні банки. Однак, найбільшими серед спеціалізованих банків ФРН є земельні банки. Ощадні банки та банки земель акумулюють більше 33% банківських активів. Якщо до цих установ додати банки суспільного сектору зі спеціальними функціями та будівельно-ощадні каси, то банки суспільного сектору акумулюють більше 1/2 активів банківської системи ФРН.

Банківські установи відіграють провідну роль і в операціях з цінними паперами. Донедавна вони виступали єдиними посередниками на ринку цінних паперів і мали право здійснювати будь-які операції, крім страхових. Однак, особливістю фінансового сектору ФРН є тісна кооперація банківських та страхових установ. Найбільш яскравий приклад – банківсько-страхова група Allianz/Dresdner Bank. Діяльність спеціалізованих банків на фондовому ринку обмежена – вони виступають переважно емітентами або

інвесторами. Натомість останнім часом активно розвиваються компанії з управління цінними паперами – новий вид фінансових інститутів на фінансовому ринку ФРН.

Інвестиційні фонди з'явилися на фінансовому ринку ФРН у післявоєнні роки. Більшість інвестиційних фондів створена та управляється банківськими установами, страховими компаніями і такими структурами, як промислові фонди, федерація промисловців та ін. Німецькі інвестиційні фонди поділяються на дві групи:

— публічні – мають право проводити підписку на свої інструменти та орієнтуються на широкі верстви населення;

— спеціальні – фонди закритого типу, призначені для крупних інвесторів – юридичних осіб. Більша частина активів ІСІ у ФРН належить спеціальним інвестиційним фондам.

За структурою активів інвестиційні фонди поділяють на:

— акційні (активи формуються з акцій) – 16% активів інвестиційних фондів;

— облігаційні (активи формуються з облігацій) – 28%;

— змішані (активи формуються з акцій та облігацій) – 38% [90].

6.10. Регулювання фінансового ринку у ФРН

Традиційно регулювання фондового ринку у ФРН було децентралізованим і здійснювалося спеціальними земельними органами, підпорядкованими міністерству економіки тієї чи іншої землі. Важливу роль у регулюванні ринку відігравав також банківський наглядовий орган – Федеральна наглядова банківська рада, а за діяльністю страхових компаній – Федеральна наглядова палата за страховими компаніями.

У 1990-2003 роках було прийнято ряд документів з розвитку фінансового ринку. Зокрема, у 1994 році було прийнято Закон про торгівлю цінними паперами і створено орган, який регулює фондовий ринок – Федеральну комісію з ринку цінних паперів (ФКРЦП). Разом з тим, земельні структури по нагляду за фондовим ринком ліквідовані не були, що призвело до дублювання функцій новоствореного органу зі старими регуляторами. Формально ФКРЦП була головним органом, а на практиці поточний контроль за операціями на ринку здійснював статс-комісаріат. Одним із

завдань ФКРЦП став нагляд за законністю і прозорістю операцій на фондовому ринку.

У 2002 році вступив у дію Закон про придбання цінних паперів і поглинання, який створив нормативне поле для здійснення операцій злиття і поглинання. У цьому ж році на підставі прийнятого Закону про формування інтегрованої системи фінансового нагляду було створено єдиного мегарегулятора фінансових установ. Три федеральних органи – Федеральне управління банківського нагляду (Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen), Федеральне управління страхового нагляду (Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen), Федеральна комісія з цінних паперів (Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel), які здійснювали нагляд за діяльністю банківського сектору, страхових компаній та ринку цінних паперів були об'єднані в одну структуру – Федеральну службу з регулювання фінансових ринків (ФСРФР). Федеральна служба з регулювання фінансових ринків підпорядковується Федеральному міністерству фінансів ФРН. Вона здійснює нагляд за діяльністю 2,3 тис. банків, 0,8 тис. ІСІ, 0,69 тис. страхових компаній. Її діяльність тісно координується з роботою Deutsche Bundesbank, оскільки вони спільно утворюють Раду з нагляду за фінансовими ринками [90].

Керівництво Федеральною службою регулювання фінансових ринків здійснюють Виконавчий комітет, Президент та Адміністративна рада. Виконавчий комітет складається з Голови та чотирьох Головних виконавчих директорів. Права і обов'язки ФНФП регулюються статутом, затвердженим Федеральним міністерством фінансів.

Нове відомство складається з трьох підрозділів (департаментів): з контролю за кредитними операціями; з контролю за страховими компаніями; по нагляду за торгівлею на ринку цінних паперів. Крім цих підрозділів існують три департаменти, які займаються загальними питаннями (розвиток фінансових ринків, страхування фінансових активів, боротьба з відмиваннях «брудних» грошей). Служба отримує інформацію про усі проведені емісії цінних паперів у ФРН. Нова структура значно розширила свої повноваження – вона отримала право здійснювати обшуки у приміщеннях банків, страхових компаній та ІСІ, вимагати від них необхідної для слідчих дій інформації. У випадку виявлення

порушень ФСРФР має право накладати санкції на суму до 12,5 млн. євро.

Утримання ФСРФР здійснюється за рахунок коштів фінансових установ, які перебувають під її наглядом. Для забезпечення ефективного використання коштів створено спеціальну адміністративну раду, створену з представників фінансових установ, парламенту і кількох федеральних міністерств. ФСРФР підпорядкована Міністерству фінансів ФРН.

У 2002 році було прийнято також Четвертий закон про розвиток фінансового ринку, згідно якого передбачено здійснити ряд заходів з посилення захисту прав інвесторів, підвищення прозорості ринку і посиленні заходів з боротьби з відмиванням грошей. Внаслідок прийняття названих законодавчих актів німецьке законодавство у сфері регулювання фондового ринку є одним із найбільш прогресивних у Європі.

Діяльність Федеральної служби регулювання фінансових ринків має винятково важливе значення у сфері страхування, зважаючи на відсутність у ФРН централізованого гарантійного фонду відшкодування збитків страхувальників. На рівні земель питаннями регулювання та нагляду за діяльністю страхових компаній займаються департаменти економіки. Вони можуть наділятися повноваженнями щодо ліцензування страхової діяльності.

Ліцензуванню підлягають усі страхові компанії, крім перестрахувальних. Обов'язок щодо отримання ліцензії на страхову діяльність покладається також і на іноземних страховиків. При цьому страховики з країн-членів ЄС мають певні переваги порівняно з страховими компаніями з інших держав. Так, вони можуть звернутися за отриманням ліцензії безпосередньо до ФСРФР, тоді як інші страховики зобов'язані отримати погодження з Федерального міністерства фінансів. Ліцензія для страхових компаній з країн не-членів ЄС видається у випадку наявності офісного приміщення та персоналу, підтвердження надійності свого фінансового стану та виконання інших умов. Крім цього, до таких страхових компаній встановлено додаткові вимоги уже в ході діяльності – вони зобов'язані підтвердити наявність фіксованого депозиту у грошовій формі, який гарантує виконання взятих

страховиком фінансових зобов'язань перед страхувальниками.

Для отримання ліцензії на право здійснення страхової діяльності страхова компанія має подати низку документів:

— документи, які підтверджують обсяг сплаченого статутного капіталу страхової компанії відповідно до установлених розмірів. Мінімальний розмір власних коштів (мінімальні гарантійні фонди) визначений нормативними документами ЄС. Він залежить від галузі страхування, в якій має намір діяти страховик. Окрім цих власних коштів, компанія повинна володіти засобами для організації своєї діяльності й створення структури збуту послуг;

— бізнес-план страхової компанії на три наступні роки. До нього додаються установчі документи компанії, а також угоди з іншими компаніями, що стосуються аспектів акціонерного права;

— інформацію про членів Ради директорів страхової компанії, персоналії керівників адміністративних підрозділів;

— умови та тарифи за усіма видами страхових продуктів. В окремих випадках страхові компанії, які мають намір провадити діяльність у сфері обов'язкового страхування, зобов'язані надати загальні умови страхування, а компанії страхування життя і на випадок хвороби – також і технічні основи розрахунку премій і резервів;

— програму перестрахового захисту;

— прогноз операційних витрат на ведення страхової діяльності, в тому числі адміністративно-управлінських та організаційних;

— документи про розміри резервних фондів та ін. [90].

Після отримання страховою компанією ліцензії на здійснення страхової діяльності, вона перебуває під постійним наглядом ФСРФР. Державний регулятор має право збирати й аналізувати інформацію з питань діяльності страхової компанії, здійснювати перевірку ділової документації з метою виявлення можливих порушень та недоліків. У випадку їхнього виявлення ФСРФР зобов'язана вимагати від страхової компанії усунення цих недоліків та відновлення належних умов діяльності.

Однією з головних функції ФСРФР є проведення моніторингу платоспроможності та фінансової стійкості страхових компаній. При цьому проводиться перевірка

фактичного фінансового стану страховика, умов за страховими полісами, тарифних ставок. До кола контрольних функцій ФСРФР також належать:

— проведення аналізу управлінських структур і їхніх комунікацій у апараті страхових компаній;

— допомога власникам акцій страхових компаній, які мають скарги на рішення процедурних питань статутної діяльності страховиків;

— видача розпоряджень та інструкцій щодо ведення бухгалтерського обліку в страхових компаніях;

— визначення методів оцінювання результатів інвестиційної діяльності страховиків і підрахунку технічних резервів та інші питання [90].

Питання і завдання для самоперевірки

1. Поміркуйте, яким чином історичні особливості становлення німецької державності вплинули на структуру та рівень розвитку сучасної фінансової системи ФРН.
2. Які основні тенденції у розвитку оподаткування спостерігаються у ФРН в сучасних умовах, чим вони обумовлені?
3. Виділіть характерні риси та особливості бюджетного процесу у ФРН.
4. Проаналізуйте, яким чином об'єднання Західної та Східної Німеччини вплинуло на фінансову політику та розвиток фінансової системи сучасної ФРН.
5. Поясність, в чому полягають характерні риси німецької моделі бюджетного федералізму. В чому, на Ваш погляд, полягають негативні та позитивні наслідки фінансового вирівнювання у ФРН?
6. Проаналізуйте, яким чином у ФРН здійснюється розмежування податкових надходжень між федеральним, земельними бюджетами та бюджетами громад.
7. Яким чином Ви може охарактеризувати рівень боргової безпеки ФРН? Яких заходів, на Ваш погляд, варто вжити уряду країни в сучасних умовах для його підвищення?
8. Які основні тенденції характерні для розвитку страхового ринку ФРН в сучасних умовах, чим обумовлене їхнє виникнення?

9. Поміркуйте, чи доцільно використати досвід медичного страхування у ФРН при реформуванні системи охорони здоров'я в Україні. Яким чином це може вплинути на економіку та суспільний добробут?

10. Яким чином у ФРН організоване регулювання фінансового ринку. Поміркуйте, як це впливає на його розвиток.

Питання і завдання для самоперевірки

1. Баранова, К. К. Реформа федерализма в Германии – опыт для России / К. К. Баранова // Управленческое консультирование. – 2008. – Вып. 2. – С. 15-35.

2. Германия. Финансирование образования. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://newseducation.ru/news/2/20041202/8526.shtm

3. Горин, В. П. Зарубіжний досвід регулювання доходів державного бюджету в умовах економічної нестабільності / В. П. Горин // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 4 (29). – С. 186-199.

4. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с.

5. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

6. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб.: [для студ. ВНЗ] / М. І. Карлін; М-во освіти і науки України. – К.: Знання, 2011. – 640 с. – С. 215.

7. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

8. Моссиалос, Э. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы. Пер. с англ. / Ред. Э. Моссиалос, А. Диксон, Ж. Фигерас, Д. Кутцин. – М.: Издательство «Весь Мир», 2002. – 352 с.

9. Музика-Стефанчук, О. А. Формування та функціонування місцевих бюджетів окремих країн Європи: економіко-правовий аспект / О. А. Музика-Стефанчук, Р. О. Стефанчук // Університетські наукові записки. – 2009. – №2(30). – С. 165-169.

10. Обзор систем высшего образования стран ОЭСР. Система высшего образования Германии // Бюлетень Информационно-координационного центра по взаимодействию с ОЭСР ГУ Высшая школа экономики «Новости ОЭСР: образование, наука, новая экономика». – 2004. – 12с.

11. Обязательное государственное медицинское страхование в ФРГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bono-esse.ru/blizzard/RPP/M/ORGZDRAV/oms_01.html

12. Рубцов, Б. Б. Финансовый рынок Германии / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 7-8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/germany.pdf

13. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

14. Сизова, И. Л. Пенсионное обеспечение в Германии / И. Л. Сизова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия «Социальные науки». – 2004. – № 1(3). – С. 274-282 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990201_West_soc_2004_1(3)/34.pdf

15. Системы здравоохранения: время перемен. Германия. – Европейское региональное бюро ВОЗ. Европейская обсерватория по системам здравоохранения, 2005. – 243 с.

16. Страховой рынок Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.strahuemvseh.ru/index.php?page=content&subpage=s&r=10&p=34&s=78

17. Страховой рынок Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ruspolis.ru/actual_info/abroad/germany/

18. Тоганова, Н. В. Система финансового выравнивания в объединенной Германии / Н. В. Тоганова // Вестник Тамбовского государственного университета. – 2008. – Вып. 1 (69). – С. 271-280.

19. Фербер, Г. Бюджетный федерализм в Германии: актуальные тенденции развития / Г. Фербер, К. Баранова // Регион: экономика и социология. – 2009. – №1. – С. 211-237.

20. Финансовый рынок Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globfin.ru/articles/finsyst/german.htm

21. Federal budget and fiscal policy figures and information: Abstract of the Federal Ministry of Finance`s Monthly Report, 2009-2012 // Federal Ministry of Finance`s of Germany [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Service/Publications/publications.html?gtp=223952_list%253D7

22. Finance Agency – About us // Official site of the German Finance Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.deutsche-finanzagentur.de/en/finance-agency/about-us/

23. Germany Insurance Report 2011 // Business Monitor International, 2010. – November [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.researchandmarkets.com/reports/1450862/germany_insurance_report_2011

24. Marsh's 2011 Europe, Middle East and Africa Insurance Market Report. – London: Marsh Ltd, 2012. – 48 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marsh.nl/documents/onderzoekenpublicaties/EMEAInsuranceMarketReport_juli2010.pdf

25. Profile no German Insurance Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moyak.com/papers/germany-insurance-market.pdf

26. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. Eurostat statistical book. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 440 p.

ТЕМА 7
ФІНАНСИ ФРАНЦІЇ

7.1. Тенденції соціально-економічного розвитку та фінансова політика Франції
7.2. Характеристика ланок системи державних фінансів Франції
7.3. Бюджетний процес у Франції
7.4. Загальна характеристика податково-бюджетної сфери. Доходи і видатки державного бюджету Франції
7.5. Фінансові ресурси місцевого самоврядування у Франції
7.6. Особливості фінансування охорони здоров'я у Франції
7.7. Страховий ринок Франції
7.8. Фондовий ринок Франції

7.1. Тенденції соціально-економічного розвитку та фінансова політика Франції

У Франції, як і в багатьох інших державах, перші бюджети були засекречені. Так, в 70-х рр. XVII ст. у країні діяли закони, які під страхом смертної кари забороняли навіть розмовляти про бюджет, обговорювати фінансову діяльність держави. Глава держави фактично володів необмеженим правом розпоряджатися казною. Вперше бюджет Франції, як кошторис її доходів і витрат, було опубліковано напередодні Великої французької буржуазної революції міністром фінансів Неккером. Однак дворянство і король Людовик XIV намагалися обмежити інформацію про державні фінанси, зберегти феодальні пережитки у податковій системі, що стало поштовхом до Великої французької революції. На її першому етапі були скасовані непопулярні податки (наприклад, «габель» – податок на сіль, «талья» – основний прямий податок на селянство, для якого не було встановлено чітких ставок, а розміри визначалися довільно), проголошено публічність показників бюджету держави. З 1791 року бюджет Франції став затверджуватися парламентом. Не зважаючи на зміни у фіскальній політиці країни, основу доходів держави традиційно складали непрямі податки.

На ґрунті соціал-демократичних ідей значного розвитку у Франції в XX ст. набув етатизм (втручання держави в

економічне життя). Внаслідок цього, впродовж XX ст. у Франції відбулися масштабні (у порівнянні з іншими країнами з розвинутою ринковою економікою) зміни в політичній та економічній сферах. У 1936 році були націоналізовані п'ять найбільших авіакомпаній. Відразу після Другої світової війни уряд націоналізував 4 великих банки, аеропорт Парижа і компанію Рено, а також 35 страхових компаній і 6 вугільних басейнів. Остання великомасштабна націоналізація відбулася на початку 80-х років, в ході неї були одержавлені кілька великих комерційних банків та багато промислових підприємств.

Проте в роки правління президента Франсуа Міттерана (1981-1995 рр.) французька економіка уже зазнавала труднощів через надмірні розміри державного сектору, оскільки значна частина державних підприємств були малоефективними. Відтак, наприкінці 80-х років XX ст. почалася перша хвиля приватизації державного сектора. Зокрема, було приватизовано кілька провідних банківських установ Société Générale (1987 р.), Crédit Commercial de France та Banque Indosuez, а в 90-х роках – Banque Nationale de Paris (1993 р.) та Crédit Lyonnais (1999 р.).

В період першої каденції президентства Жака Ширака (1995-2007 рр.) почалися процеси приватизації державних підприємств. Одним із найбільш поширених в країні варіантів приватизації став викуп компаній їхнім керівництвом і співробітниками. Лише за перші чотири роки здійснення програми приватизації у такий спосіб до приватних рук були передані близько 25% всіх компаній. Персоналу підприємств в період приватизації надавалися значні пільги: 5% акцій компанії продавалися співробітникам компанії за пільговою ціною, при цьому оплату свого пакету можна було розтягнути в часі на 2 роки, тобто фактично купити частку підприємства «в кредит».

Специфічними рисами французької приватизації стало поєднання централізованого регулювання з ринковими важелями, а також використання принципу сегментації пропозиції акцій між різними групами акціонерів. Це було викликане намаганням забезпечити стабільність контролю над управлінням приватизованим підприємством і зберегти середньострокову стратегію його розвитку, а також унеможливити безконтрольну скупівлю акцій зовнішніми

інвесторами. Решта активів реалізовувалася на французькому фінансовому ринку.

Хвиля приватизації у Франції в середині 1990-х недостатньо успішно виконала одне з поставлених перед нею завдань – наповнення бюджету. Так, в результаті продажу десяти великих державних компаній уряд отримав всього 1,7 млрд. дол. Проте згодом приватизаційні процеси проходили все більш і більш успішно. Чергова хвиля приватизації у Франції розпочалася в 2005 році й передбачала продаж пакетів акцій трьох енергетичних компаній, а також одного з найбільших операторів платних автодоріг задля вирішення таких завдань: наповнення державного бюджету, скорочення державного боргу з метою оптимізації бюджету і приведення його у відповідність із вимогами ЄС.

Сучасна французька економіка – одна із найпотужніших у світі. В сучасних умовах Франція займає п'яте місце в світі за обсягом ВВП (2,7 трлн. дол. у 2013 році), експорту (0,57 трлн. дол. у 2012 році), доходів (1,39 трлн. дол.) та видатків (1,54 трлн. дол.) зведеного бюджету (у 2011 році), а також за розмірами державного боргу (1,83 трлн. дол. у 2012 році).

В 1990-х рр. Франція пережила два етапи реформ:

— перший етап – впровадження в економіку неоконсерватизму (подолання кризи соціальної моделі економіки – зниження соціальних гарантій, вихід на рівень критеріїв Маастрихтської угоди щодо стану державних фінансів, проведення податкової реформи, зменшення рівня безробіття);

— другий етап – реформи під назвою «тихої революції» (зниження ролі держави в економіці й посилення ролі підприємництва).

В умовах глобалізації світової економіки і посилення інтеграційних процесів у Європі Франція потребує лібералізації економіки, відміни внутрішнього державного регулювання і впровадження нових технологій управління. Разом з тим, у Франції так і не відбувся повноцінний перехід від «трансфертної держави» до економічного лібералізму. В країні продовжує діяти соціально орієнтована модель економіки, головною ідеєю якої є «держава суспільного добробуту». Фактично уряд Франції продовжує реалізовувати на практиці курс «третього шляху» розвитку: з одного боку, вільної ринкової економіки, заперечуючи при цьому

принципи розвитку вільного ринкового суспільства; а з іншого боку – підтримки і стимулювання малого бізнесу (близько 95% підприємств належать до категорії малих).

Впродовж останніх десятиліть XX ст. втручання держави в економічне життя у Франції постійно посилювалося. Якщо в кінці XIX – на початку XX ст. частка державних витрат у ВВП складала 10-15% (в 1870 р. – 12,6%, в 1913 р. – 17%), то до 1960-х рр. вона зросла до 34,6%, а на початку XXI ст. досягла майже 55%.

У Франції традиційно високими залишаються соціальні гарантії населенню з боку держави. У сукупності із проблемою зростання кількості пенсіонерів і, відповідно, витрат на пенсійне забезпечення, вони стали причиною дефіцитності державних фінансів. У результаті сумарний державний борг збільшився з 40% ВВП в 1980-х рр. до 70% ВВП в 2004 році, і досягнув рекордної позначки – 80% ВВП у 2010 році, що у 1,5 рази вище Маастрихтських критеріїв ЄС. У 2011 році співвідношення державного боргу з ВВП збільшилось до 86,3%, а в 2012 році вперше перевищило позначку в 90%. У 2013 році розміри державного боргу країни склали 93,4% ВВП, а згідно прогнозів на 2014 рік запланований ріст цього показника до 95,1% від ВВП. Зниження рівня державного боргу, за розрахунками уряду Франції, можна очікувати тільки з 2015 року.

Поряд з іншими економічними проблемами, причиною нарощування державного боргу є також дефіцит системи соціального страхування, зумовлений тенденцією до старіння населення. Це вимагає все більших ресурсів для забезпечення виплат пенсій. Якщо в 2000 році видатки на пенсійне забезпечення становили 12,5% ВВП, то, за прогнозами, в 2020 році ця сума може скласти 14,5%, а в 2040 році – 16,5-17%. У першій половині 2011 року борг служби соціального страхування перевищив 190 млрд. євро і швидко зростає. Відтак, однією із складних проблем, які стоять перед урядом Франції, є необхідність проведення повноцінної пенсійної реформи.

Серед можливих джерел фінансування бюджетного дефіциту у Франції розглядаються також надходження від приватизації. За рахунок неї планується до 2020 року додатково отримати 152 млрд. євро, які ймовірно будуть використані для виплати пенсій в період з 2020 по 2040 роки.

Однак, навіть за таких умов причини проблеми остаточно вирішеними не будуть, адже цих ресурсів вистачить лише на певний час. Тому зараз пріоритетом урядової політики є системна пенсійна реформа, яку очевидно необхідно провести за британським зразком, підвищуючи особисту відповідальність працівників за власні пенсійні накопичення.

В сучасних умовах уряд Франції поки не вбачає загрози у розмірах державного боргу, використовуючи для його обслуговування нові запозичення. Цьому сприяє також найвищий кредитний рейтинг країни (ААА). Однак, уряд Франції, як і уряди інших європейських країн, розпочав реалізацію програми скорочення дефіциту державного бюджету і запровадив більш жорстке регулювання видатків, не відмовляючись при цьому від проведення окремих заходів з метою скорочення безробіття і зниження державного боргу. На початку 2011 року прем'єр-міністром Ф. Фійоном та міністром економіки К. Лагард було оголошено про реалізацію Програми стабілізації французької економіки на період 2011-2014 років. Програмою було передбачене суттєве зниження рівня бюджетного дефіциту країни – з 5,7% у 2011 році до 4,5% у 2012 році, до 3% у 2013 році та до 2% у 2014 році. У 2016 році уряд запланував вийти на бездефіцитний бюджет, що вимагає скорочення видатків більш, ніж на 100 млрд. євро. Внаслідок реалізації заходів, передбачених Програмою, було передбачене зниження темпів росту державного боргу (на 65 млрд. євро до 2016 року) і дефіциту бюджету (на 36 млрд. євро за 5 років), а видатки держави з 2013 року мають знижуватися щорічно на 1 млрд. євро.

Серед інших заходів, Програма стабілізації економіки передбачає:

— ліквідацію податкових «лазівок» на суму більше 2,6 млрд. євро;

— контроль за видатками системи охорони здоров'я (темп зростання витрат галузі заплановано утримувати на рівні 2,8-2,9% на рік);

— реалізацію пенсійної реформи (підвищення пенсійного віку з 60 до 62 років не з 2018, а з 2017 року), що дасть економію 4,4 млрд. євро;

— підвищення податкового тиску шляхом введення тимчасового податку зі ставкою 5% для підприємств з річним обігом більше 250 млн. євро;

— підвищення мінімальної ставки ПДВ з 5,5% до 7% на усі товари і послуги, крім продуктів харчування.

Проміжні результати реалізації програми свідчать, що уряду поки не вдається досягти запланованих показників – рівень державного боргу продовжує зростати, а дефіцит бюджету в 2012 році був значно вищим від прогнозованого. Втім, завдання зниження дефіциту бюджету до 2015 року до рівня 3% ВВП поки не переглядається. Крім того існує ризик, що реалізація Програми призведе до росту безробіття, гальмування структурної перебудови економіки та її стагнації.

7.2. Характеристика ланок системи державних фінансів Франції

До складу системи державних фінансів Франції входять такі ланки: рахунки центрального уряду (державний бюджет), місцеві бюджети, позабюджетні спеціальні фонди та фінанси державних підприємств.

Характерними рисами бюджетної системи Франції є:

— відсутність єдності бюджетної системи (кожен бюджет формально відособлений);

— реальна централізація бюджетної системи (бюджети нижчестоящих адміністративних одиниць затверджуються виконавчою владою вищестоящої ланки; фінансове підпорядкування місцевих органів влади забезпечується системою державних субсидій і позик, а також надбавками до загальнодержавних податків).

Бюджет розширеного уряду Франції складається із трьох рівнів формально автономних рахунків, що тісно взаємопов'язані між собою:

— рахунки центрального уряду;

— бюджети місцевих органів влади;

— бюджети системи соціального страхування.

Рахунки центрального уряду об'єднують:

— загальний бюджет;

— так звані додаткові або приєднані бюджети. Вони являють собою кошториси державних підприємств і організацій, які надають специфічні суспільні послуги. Ці структури не мають статусу юридичної особи, але користуються фінансовою автономією.

Існування приєднаних бюджетів є винятком з правила бюджетної єдності. Хоча приєднані бюджети виділяються окремо від загального бюджету, їхні доходи і видатки затверджуються парламентом під час його прийняття. З 1959 року до 2008 року функціонувало чотири приєднаних бюджети: Journaux officiels (офіційних видань), Monnaies et médailles (монет і медалей), Aviation civile (цивільної авіації) та Ordres de la Légion d'honneur et de la Libération (орденів Почесного легіону і Визволення). Після 2008 року кількість приєднаних бюджетів скоротилася до двох: Contrôle et exploitation aériens (контролю і експлуатації повітряних шляхів) і Publications officielles et information administrative (Офіційних публікацій та адміністративної інформації).

Приєднані бюджети характеризують економічну і комерційну діяльність відповідної установи. Вони об'єднують розділи, які розкривають поточні операції установи, а також операції з капіталом. Усі операції мають здійснюватися відповідно до затвердженого парламентом приєднаного бюджету, надлишок коштів вилучається. Видаткова частина приєднаних бюджетів поділяється за відповідними програмами.

Оскільки уряд розглядає можливості створення на основі приєднаних бюджетів спеціалізованих державних структур для надання послуг, то в майбутньому вони можуть зникнути;

— спеціальні рахунки казначейства, що відкриваються державним організаціям, які не мають права юридичної особи і фінансової автономії (ресурси спеціальних рахунків відображені як у дохідній, так і видатковій частинах бюджету; ці рахунки затверджуються парламентом). Створені тимчасово з метою контролю за рухом бюджетних коштів, спеціальні рахунки казначейства отримали широке використання у бюджетній практиці. У 1947 році таких рахунків було близько 400, однак впродовж наступних років і до сьогодні їхня кількість поступово зменшується. У 1959 році практика використання спеціальних рахунків казначейства була впорядкована – з цього часу вони затверджуються разом з прийняттям загального бюджету та підпадають під контроль парламенту. Голосування відбувається за розмірами залишку на цих рахунках, який, як правило, переносять на наступний рік. В матеріальному плані спеціальні рахунки – це відкриті записи в державних рахунках, які перебувають у

розпорядженні адміністрації. Кожен рахунок презентує певну місію (напрямок діяльності), а операції, які вона об'єднує, деталізовані за програмами.

Відповідно до реформи 1959 року спеціальні рахунки казначейства були поділені на шість категорій:

а) довірчі рахунки спеціального призначення (les comptes d'affectation spéciale). Вони відображають спеціальні фінансові операції (наприклад, видатки на приватизацію і кошти, отримані від її проведення), або програми спеціального призначення (підтримка національного кіновиробництва). За спеціальними довірчими рахунками існує прямий зв'язок між доходами і видатками;

б) торгівельні рахунки (облік виробничо-комерційної діяльності в ході надання суспільних послуг). Показники надходжень і витрат по цих рахунках тільки прогнозуються із встановленням лімітних значень. Більшість операцій за цими рахунками пов'язані з військовими цілями;

в) рахунки операцій з іноземними урядами (крім кредитних), які здійснюються відповідно до міжнародних угод;

г) рахунки валютних операцій, в тому числі пов'язаних з емісією грошових знаків;

д) рахунки обліку державного середньострокового кредитування. На цих рахунках переважно обліковуються кредити іноземних держав, які надаються в рамках торгівельної політики чи в цілях розвитку;

е) авансові рахунки майбутніх вигод.

Після 2008 року кількість категорій спеціальних рахунків було скорочено до чотирьох:

— довірчі рахунки спеціального призначення;

— торгівельні рахунки;

— рахунки валютних операцій;

— рахунки фінансової допомоги (об'єднують рахунки кредитування та авансові).

Крім цього, виділяють три окремі спеціальні рахунки: «Pensions» (Пенсії) для обліку витрат на виплату державних пенсій; «Participations financières de l'État» (Фінансова діяльність держави) для обліку надходжень від фінансової діяльності, а також трансфертів з державних підприємств до приватних структур; «Gestion de la dette et de la trésorerie de l'État» (Управління боргом і національним багатством).

З другої половини XX ст. у Франції зростає рівень перерозподілу ВВП через систему рахунків державних фінансів (частка видатків адміністрацій усіх рівнів у ВВП зросла за 1950-2010-ті рр. з 33 до 55%). Збільшення масштабів перерозподілу ВВП супроводжувалось серйозними зрушеннями у самій системі державних фінансів – зокрема, як зміною питомої ваги бюджету центрального уряду, так і інших ланок.

Серед розвинутих країн Францію традиційно вирізняє специфічна структура ресурсів, що перерозподіляються через державні фінанси – значну питому частку серед них займають фонди соціального страхування (їх частка в загальній сумі обов'язкових відрахувань зросла з 42,7% в 1980-х рр. до 44,5% в 1990-х рр.). Іншою характерною рисою державних фінансів є зростання ролі місцевих бюджетів (йдеться про переміщення ресурсів всередині фінансової системи на місцевий периферійний рівень).

Місцеві бюджети в системі державних фінансів є основним фінансовим інструментом адміністративних одиниць (як відомо, Франція поділена на 22 регіони, 96 департаментів і близько 36 тис. комун). Адміністративно-територіальні одиниці мають власну систему виборчих органів самоврядування: регіональних, генеральних і муніципальних рад, які затверджують відповідні бюджети.

Місцеві бюджети в частині видатків складаються з двох основних розділів: бюджет поточної діяльності (функціональний) та бюджет нового будівництва (інвестування). Джерела доходів поділяються на внутрішні – доходи від оподаткування, муніципальної власності, місцевого господарства та зовнішні – дотації, кредити (як державні, так і приватні).

У країні більше третини всіх поточних витрат місцевих органів влади припадає на утримання адміністративно-силового апарату (поліція, цивільна оборона, пожежна охорона, управління); третина – на освіту, культуру; важливою статтею витрат є розвиток економічної інфраструктури. Місцеві органи влади здійснюють значні капіталовкладення – понад 52% всіх капітальних державних витрат. Частка загальнодержавних податків у доходах місцевих бюджетів – 40%, субсидій – 30%, ще 30% складають власні надходження і позики. Місцеві бюджети, як правило, дефіцитні й

потребують додаткових ресурсів для фінансування власних програм.

Особливістю системи державних фінансів Франції є те, що в її рамках створена та функціонує розгалужена система фондів спеціального призначення, які знаходяться в розпорядженні держави чи місцевих органів влади і мають цільове призначення. До них, крім спеціальних рахунків казначейства та приєднаних бюджетів, про які згадувалося вище, відносять також фонди фінансово-кредитних установ і соціальний бюджет. Усі вони тією чи іншою мірою юридично й організаційно є самостійними та мають власні джерела формування доходів.

Спеціальні фонди можна розділити на дві основні групи:

— першу групу утворюють фонди, що включаються до складу бюджету (наприклад, фонд економічного і соціального розвитку Франції, кошти якого видаються у формі кредитів на 3-5 років націоналізованим і приватним підприємствам, що здійснюють інвестиції відповідно до загальнодержавної програми розвитку);

— другу групу складають позабюджетні фонди, які мають юридичну самостійність і переважно пов'язані із соціальною сферою. Сукупність таких фондів називають соціальним бюджетом Франції. До них зараховують: пенсійний фонд, фонд страхування з тимчасової втрати працездатності (у зв'язку із хворобою), фонд страхування на випадок інвалідності, фонд допомоги сім'ям, національний фонд допомоги безробітним. Найважливіші з них знаходяться у розпорядженні центрального уряду. Серед спеціальних фондів, що створюються місцевими органами влади, найбільшого значення набули позичкові фонди, кошти яких використовуються для інвестицій, а в окремих випадках – для покриття касових розривів у місцевих бюджетах.

Основними джерелами формування коштів спеціальних соціальних фондів є: внески підприємців (60%); внески застрахованих осіб (18%); надходження від держави (20%); інші доходи (2%).

Франція займає одне з перших місць серед країн з розвинутою ринковою економікою за рівнем розвитку ***державного сектора*** (на нього припадає близько 1/10 ВВП, більше 1/4 всіх інвестицій і близько 15% усього зайнятого населення країни). Державні підприємства зосереджені у

вугільній, нафтогазовій та енергетичній галузях, у сфері основних споживачів енергії (майже всі види транспорту), а також у найбільш динамічних і нових галузях (аеронавтиці, електроніці, хімічній промисловості). Відповідно до статуту, державні підприємства мають право укладати угоди, відповідати за своїми зобов'язаннями, розподіляти прибутки, приймати інвестиційні рішення. Ресурси державного сектора формуються з різних джерел: власних коштів – 25%, безповоротних дотацій і субсидій з державного бюджету – 18%, довгострокових кредитів, внутрішніх та зовнішніх позик – 57%. Серед державних підприємств є прибуткові й збиткові. Прибуткові підприємства сплачують до бюджету податок на прибуток корпорацій; натомість дефіцит державних підприємств покривається безповоротними субсидіями і дотаціями, а також кредитами з бюджету і спеціальних фондів.

7.3. Бюджетний процес у Франції

Бюджетний процес у Франції регулюється статтями Конституції від 2004 року, Органічним законом «Про фінансове законодавство» (La loi organique relative aux lois de finances (LOLF) від 2001 року, Законом «Про програмування суспільних фінансів» (Loi de programmation des finances publiques) від 2008 року, а також численними законами й декретами, що регламентують функції центральних і регіональних органів влади, причетних до бюджетного процесу. Період від початку підготовки проекту бюджету до складання звіту про його виконання у Франції займає більше трьох років, а сам бюджетний рік у Франції співпадає з календарним.

Повноважними учасниками бюджетного процесу у Франції є:

— президент, як головна посадова особа держави (владні позиції президента Франції одні з найсильніших у світі серед інших країн, що мають інститут президентства);

— уряд, як орган виконавчої влади;

— парламент, як орган законодавчої влади, представлений двома палатами – Національними зборами (нижня палата) і Сенатом (депутати Національних зборів обираються прямим

голосуванням, а Сенат – непрямим голосуванням; у Сенаті представлені територіальні складові республіки);

— спеціальні державні установи – Міністерство економіки і фінансів, Національна кредитна рада, Банківська контрольна комісія, Економічна і соціальна рада.

Бюджетний процес у Франції включає чотири послідовні стадії – складання проекту бюджету; розгляд і затвердження бюджету; виконання бюджету; складання звіту про виконання бюджету.

Перша стадія бюджетного процесу – складання проекту бюджету – реалізується під контролем Міністерства економіки і фінансів. При цьому використовується програмно-цільовий метод розробки бюджету, який у Франції отримав назву «раціоналізації вибору бюджетних рішень». Протягом дев'яти місяців кожне міністерство і відомство згідно з інструкціями та контрольними цифрами формує власний кошторис. На основі цих кошторисів складається проект бюджету, який після узгодження з урядом направляється в парламент для розгляду і затвердження.

У 2001 році було прийнято Органічний закон «Про фінансове законодавство» (La loi organique relative aux lois de finances (LOLF), який започаткував бюджетну реформу у Франції та вніс суттєві корективи у бюджетний процес, чого не було більше 40 років. Зауважимо, що органічними у Франції називають фундаментальні (конституційні) закони, які регулюють засади державного устрою. Найважливішим нововведенням цього закону стало впровадження програмно-цільового методу складання бюджету, усі видатки якого підлягають розподілу не за відомчою ознакою, а за місіями, програмами та акціями. Ціль такої зміни полягала у перегляді основної мети здійснення бюджетних видатків – від орієнтації на витрачання коштів бюджету до орієнтації на отримання результату.

Впродовж 2001-2005 років проводився експеримент щодо впровадження положень нового Закону в практику фінансування шкільної освіти, за підсумками якого було розроблено типові результативні показники для оцінювання ефективності бюджетних програм. Вперше складання бюджету за нормами LOLF було здійснено у 2006 році.

У 2009 році видатки загального бюджету були розподілені на 32 місії, 130 бюджетних програм. Бюджетні програми, які

стали основною підставою для виділення асигнувань, були розмежовані на 596 тактичних завдань бюджетної політики (цілей). Асигнування на виконання програм розподілені на 7 підгруп та 18 категорій залежно від характеру витрат. У 2010 році при складанні загального бюджету було виділено 34 місії, 132 програми та 580 тактичних завдань (цілей).

Крім цього, у 2008 році було прийнято Закон «Про програмування суспільних фінансів» (Loi de programmation des finances publiques), який створив правове підґрунтя для середньострокового бюджетного планування. На основі нього було складено трирічні програми видатків загального бюджету (трирічні бюджети на 2009-2011 рр. та 2011-2013 рр.), де визначено загальні межі державних витрат та граничні обсяги фінансування кожної місії бюджету. За показниками трирічних бюджетів здійснюється складання проекту щорічного бюджету країни.

Друга стадія бюджетного процесу – розгляд і ухвалення бюджету – триває близько трьох місяців. Проект бюджету розглядається у фінансових комісіях обох палат парламенту. Спочатку обговорення проекту відбувається у нижній палаті – Національних зборах, а потім він передається до верхньої палати – Сенату. Якщо після двох сумісних обговорень в обох палатах парламенту проект бюджету не отримає схвалення, президент має право своїм указом оголосити бюджет законом.

З впровадженням згідно LOLF програмно-цільового методу складання загального бюджету, змінилися умови його прийняття. Відповідно до норм LOLF, при затвердженні доходів бюджету, крім власне плану надходжень, парламент також схвалює:

— обсяг фонду оплати праці та чисельність зайнятих у суспільному секторі;

— обсяги доходів і відрахувань, які передаються до фондів ЄС;

— звіт про рух грошових коштів уряду;

— максимальний рівень державного боргу та його річний приріст.

Також суттєво змінилася процедура схвалення видаткової частини загального бюджету. Фактично обговорюються та затверджуються близько 6-10% видатків бюджету, оскільки решта коштів, уже розподілених між бюджетними місіями та програмами у попередні роки, автоматично продовжується.

Парламент схвалює тільки нові місії та програми, однак депутати можуть висувати пропозиції щодо перерозподілу ресурсів між окремими програмами. Таким чином, з проведенням бюджетної реформи, обговорення видатків бюджету в парламенті фактично являє собою не дебати з приводу обсягів фінансування міністерств і відомств, а визначення цілей державної фінансової політики.

Третя стадія – виконання бюджету – співпадає у Франції з календарним роком і називається фінансовим роком. Виконання дохідної частини бюджету забезпечується розгалуженою мережею фінансових служб. Касове виконання здійснюється через систему казначейських кас, які мають рахунки в Банку Франції і проводять розрахунково-касові бюджетні операції. На всій території країни діє мережа спеціальних агентств казначейства (бухгалтерій), які узагальнюють щоденні дані обліку всіх суб'єктів.

LOLF розширив повноваження органів влади щодо оперативного управління бюджетними коштами, однак посилив контроль за їхнім цільовим використанням. У 2010 році було визначено 580 відповідальних осіб за виконання тактичних завдань бюджетної політики. Керівники бюджетних програм і завдань отримали повноваження щодо оперативного управління коштами, які виділяються на їхню реалізацію.

В ході бюджетної реформи було модернізовано систему бухгалтерського обліку виконання бюджету. Було введено три типи бюджетних рахунків:

— обліку руху грошових коштів бюджету, призначені для поточного контролю за здійсненням видатків та моніторингу вільних залишків на рахунках казначейства;

— обліку за методом нарахування, які дають змогу відслідкувати співвідношення між надходженням і витрачанням коштів за окремими програмами впродовж кількох років;

— обліку витрат, призначені для оцінювання вартості конкретних бюджетних програм та заходів з метою оперативного управління їхньою реалізацією.

Узагальнені дані про виконання бюджету за рік подаються в Рахункову палату для аналізу і складання декларації про відповідність даних центрального обліку в окремих

організаціях. Контроль за виконанням бюджету поділяється на три види:

— адміністративний – ведеться за ієрархічною структурою системи обліку (бухгалтери більш високого рівня контролюють нижче стоячих, а самі підпорядковуються головному казначею). Повноваження щодо здійснення цього контролю були покладені на створене у 2007 році Міністерство бюджету, державної звітності та державної служби, а саме на його підрозділи: Бюджетне управління, Головне управління публічної звітності, Службу бюджетного і бухгалтерського контролю міністерств.

Центральне місце у здійсненні адміністративного бюджетного контролю, згідно LOLF займають бюджетні та бухгалтерські контролери міністерств, які забезпечують загальний нагляд за процесом використання коштів бюджету і майновим станом конкретного міністерства. Вони одночасно є державними бухгалтерами міністерства і відповідальними за фінансовий контроль; під їхнім керівництвом перебувають відділи бюджетного контролю (колишні відділи фінансового контролю) та бухгалтерія міністерства.

Зовнішній фінансовий контроль за виконанням бюджету здійснює Головна інспекція фінансів, до компетенції якої входить уся сфера суспільних фінансів. Основним методом контролю є проведення раптових перевірок на місцях і оцінювання дій бухгалтера. Однак, роль фінансових контролерів з прийняттям LOLF суттєво знизилася, вони були зараховані до складу Служби загального економічного та фінансового контролю;

— судовий – здійснюється Рахунковою палатою, яка перевіряє правильність ведення обліку і звітності в тій чи іншій організації (юрисдикція Рахункової палати розповсюджується на бухгалтерії основних розпорядників кредитів; відповідальність за неповноту або недостовірність звітів несуть керівники, що представили звітну документацію);

— парламентський контроль здійснюється в ході обговорення і ухвалення закону про виконання бюджету на підставі звітних документів, доповіді Рахункової палати і загальної декларації про рахунки окремих міністерств, що виконували бюджет. LOLF суттєво розширив повноваження парламенту у здійсненні поточного і наступного бюджетного

контролю. Поточний бюджетний контроль парламент здійснює через свої постійні та тимчасові комісії у Національних зборах та Сенаті.

Четверта стадія бюджетного процесу – складання Міністерством економіки і фінансів звіту про виконання бюджету. Дієвим інструментом контролю стало відновлення практики прийняття парламентом закону про виконання бюджету, який являє собою звіт уряду про ефективність виконання місій та бюджетних програм. Цей закон, який вперше був представлений на розгляд парламенту у 2007 році, презентує результати виконання бюджету за попередній рік і дає змогу оцінити правдивість прогнозів вихідного фінансового закону та якість управління фінансами.

7.4. Загальна характеристика податково-бюджетної сфери. Доходи і видатки державного бюджету Франції

Даючи загальну характеристику податково-бюджетної сфери у Франції, необхідно зупинитися на висвітленні таких особливостей.

По-перше, рівень податкової централізації (44% ВВП) дає підстави зарахувати Францію до країн з порівняно високим рівнем оподаткування (в середньому для 15 країн «старих» членів ЄС це співвідношення складає менше 41%). Такий високий рівень податкової централізації можна пояснити зростаючими видатками на фінансування розгалуженої системи соціального забезпечення (так, матеріальне забезпечення більшості населення пенсійного віку відбувається саме за рахунок державного бюджету; бюджетні кошти є важливим джерелом фінансування системи охорони здоров'я в країні).

По-друге, характерною рисою французької системи оподаткування є її високий ступінь складності – існує багато різних податків, ставок та задіяних у справі підрахунку і справлянні податків інститутів (всього у Франції існує близько ста різних податків і зборів, зокрема, прямі і непрямі податки, а також внески на соціальне страхування). Податкова система Франції формувалася упродовж багатьох десятиліть, відображаючи історичні й культурні особливості країни. На сучасному етапі система є відносно стабільною

щодо переліку податків і зборів, правил їхнього застосування. Натомість ставки оподаткування щорічно переглядаються з урахуванням економічної ситуації і векторів соціально-економічної політики держави.

По-третє, податкова система у Франції зорієнтована в основному на оподаткування споживання. Податки на доходи і на власність є помірними. Особливою рисою податкової системи Франції є висока частка внесків у фонди соціального спрямування (так, сума внесків у фонди соціального призначення в структурі обов'язкових відрахувань у Франції складає близько 44%, тоді як в Німеччині – 38%, у Великобританії – 18,5%, США – 30%). З поміж інших рис варто виділити ще й такі: урахування територіальних аспектів; гнучкість системи у поєднанні з імперативністю; розгалужена система пільг і знижок; відкритість для міжнародних податкових угод.

У Франції існує чітке розмежування податків на загальнодержавні (ПДВ, податок на особисті доходи, корпоративний податок (на прибуток підприємств), мита на нафтопродукти, акцизи, податок на власність, митні платежі, податок на прибуток від цінних паперів та ін.) і місцеві (туристичний збір, податок на сім'ю (на житло, земельний податок на будівлі, податок на землю), професійний податок, податок на прибирання території, податок на використання комунікацій, податок на продаж будівель). В цілому місцеві податки складають 30% загального податкового тягаря і наповнюють 40% місцевих бюджетів.

Усі заходи в сфері оподаткування перебувають у компетенції парламенту Франції – Національної асамблеї, яка щорічно уточнює ставки податків. Для французької податкової системи характерна жорстка законодавча регламентація, що поєднується із гнучкістю оподаткування. Правила застосування податків залишаються стабільними впродовж багатьох років. Французькі податки складають цілісну систему, в якій існує механізм захисту від подвійного оподаткування.

Податки і збори формують понад 90% доходів загального бюджету держави. При цьому основну фіскальну роль відіграють непрямі податки, особливо ПДВ. За рахунок цього податку у 2011 році до загального бюджету Франції було мобілізовано 130,9 млрд. євро, або 47,6% сукупних доходів.

Податок на додану вартість, що став основним непрямим податком у багатьох країнах світу, фактично був розроблений і вперше упроваджений в 1954 році у Франції. ПДВ обкладаються практично всі товари і послуги, які можна отримати або купити у Франції, незалежно від їх походження. Від сплати ПДВ звільнені послуги адвокатів, лікарів, освітні послуги. Стандартна ставка ПДВ – 19,6% (середній рівень для країн ЄС), пільгові ставки, введені з 2009 року для стимулювання економіки в умовах кризи – 5,5% та 7% (за ними, зокрема, оподатковуються основні продукти харчування, послуги пасажирського транспорту, послуги електро- і газопостачання, книги, квитки в театри, музеї, кіно тощо). Для товарів хімічної промисловості та видавництва газет ставка ПДВ складає 2,1%.

Серед прямих податків провідне фіскальне значення має податок на особисті доходи, за рахунок якого у 2011 році було мобілізовано 52,2 млрд. євро доходів загального бюджету Франції (50,4 млрд. євро у 2009 році, 48,9 млрд. євро у 2010 році), що склало майже 19% сукупних доходів (в середньому по ЄС – 25,8%). Дещо менше значення мають надходження корпоративного податку, які у 2011 році склали 44,8 млрд. євро, або 16,3% доходів бюджету. Зауважимо, що динаміка поступлень від корпоративного податку значно залежить від економічної ситуації, адже у 2009-2010 роках в умовах економічної кризи від його сплати надійшло значно менше коштів, ніж у 2011 році, коли відновилося економічне зростання. Сукупно за рахунок двох найважливіших прямих податків формується більше третини доходів загального бюджету Франції.

Неподаткові надходження не мають суттєвого значення у формуванні доходів загального бюджету країни. В середньому за 2009-2011 роки доходи бюджету, мобілізовані неподатковим методом склали 16,0-21,6 млрд. євро, або 6,0-8,0% від підсумку. Провідною статтею неподаткових надходжень загального бюджету Франції залишаються дивіденди та інші доходи від капіталу (7,0 млрд. євро у 2009 році, 6,9 млрд. євро у 2010 році, 7,9 млрд. євро у 2011 році).

Особливістю бюджетної практики країн ЄС є відрахування доходів загального бюджету до фондів ЄС та передача коштів з центрального бюджету до місцевих. Обсяг таких трансфертів загального бюджету Франції у 2011 році склав

Таблиця 7.1

Доходи державного бюджету Франції (планові) у 2009-2011 роках, млрд. євро[1]

Показники	2009		2010		2011	
	млрд. євро	**%**	**млрд. євро**	**%**	**млрд. євро**	**%**
Податкові надходження	**245,02**	*90,77*	**254,38**	*92,99*	**254,88**	*92,69*
Податок на індивідуальні доходи	50,41	*18,68*	48,94	*17,89*	52,18	*18,98*
Корпоративний податок (на прибуток підприємств)	37,39	*13,85*	34,94	*12,77*	44,84	*16,31*
Внутрішні податки на нафтопродукти	15,10	*5,59*	14,50	*5,30*	14,08	*5,12*
Податок на додану вартість	126,70	*46,94*	126,50	*46,24*	130,86	*47,59*
Інші податки	15,42	*5,71*	29,50	*10,78*	12,92	*4,70*
Неподаткові надходження	**21,59**	*8,00*	**16,05**	*5,87*	**16,87**	*6,13*
Дивіденди та інші доходи від капіталу	6,96	*2,58*	6,87	*2,51*	7,90	*2,87*
Доходи від господарської діяльності (реалізації товарів і послуг)	5,21	*1,93*	1,15	*0,42*	1,29	*0,47*
Відсотки за кредитами і депозитами, іншими фінансовими активами	0,99	*0,37*	0,89	*0,33*	1,11	*0,40*
Штрафні санкції	4,91	*1,82*	1,89	*0,69*	1,25	*0,45*
Цільові фонди	**3,32**	*1,23*	**3,12**	*1,14*	**3,23**	*1,17*
ДОХОДИ ЗАГАЛЬНОГО БЮДЖЕТУ (ВАЛОВІ)	**269,93**	*100*	**273,55**	*100*	**274,98**	*100*
Трансферти та вирахування з доходів загального бюджету	**–73,65**	**–**	**–104,03**	**–**	**–73,58**	**–**
Трансферти місцевим бюджетам	–54,75	**–**	–85,88	**–**	–55,34	**–**
Відрахування до фондів ЄС	–18,90	**–**	–18,15	**–**	–18,24	**–**
ДОХОДИ ЗАГАЛЬНОГО БЮДЖЕТУ (ЧИСТІ)	**196,27**	**54,92**	**169,52**	**55,01**	**201,40**	**55,06**
ПРИЄДНАНІ БЮДЖЕТИ	**2,09**	**0,58**	**2,15**	**0,70**	**2,23**	**0,61**
СПЕЦІАЛЬНІ КАЗНАЧЕЙСЬКІ РАХУНКИ	**159,03**	**44,50**	**136,51**	**44,30**	**162,16**	**44,33**
Загальні доходи державного бюджету	**357,39**	**100**	**308,18**	**100**	**365,79**	**100**

Примітка: 1 – складено за даними Міністерства економіки і фінансів Франції (Офіційна веб-сторінка: http://www.economie.gouv.fr/)

Таблиця 7.2

Видатки державного бюджету Франції (планові) у 2009-2011 роках, млрд. євро[1]

Показники	2009		2010		2011	
	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%
Видатки на виконання місій держави, в. ч.:	**289,62**	***100***	**322,27**	***100***	**289,62**	***100***
Міжнародна діяльність	2,51	*0,87*	2,61	*0,81*	2,97	*1,03*
Загальне державне управління	2,59	*0,89*	2,58	*0,80*	2,45	*0,85*
Сільське, лісове та водне господарство, харчова промисловість	3,56	*1,23*	4,04	*1,25*	3,67	*1,27*
Культурна діяльність	2,78	*0,96*	2,92	*0,91*	2,68	*0,93*
Національна оборона	37,33	*12,89*	37,09	*11,51*	37,41	*12,92*
Екологія і забезпечення сталого розвитку	9,86	*3,40*	13,63	*4,23*	9,51	*3,28*
Обслуговування державного боргу	44,64	*15,41*	44,65	*13,85*	46,93	*16,20*
Економічна діяльність	1,93	*0,67*	8,56	*2,66*	2,06	*0,71*
План відновлення економіки	12,56	*4,34*	–	–	–	–
Загальна шкільна освіта	59,90	*20,68*	61,30	*19,02*	61,79	*21,33*
Вища освіта і наукові дослідження	24,08	*8,31*	46,54	*14,44*	25,18	*8,69*
Судова влада (юстиція)	6,61	*2,28*	6,82	*2,12*	7,14	*2,47*
Громадська безпека	16,17	*5,58*	16,36	*5,08*	16,81	*5,80*
Інші видатки		*22,48*		*23,33*		*24,52*
Знижки, вирахування та кошти, які передаються з загального бюджету	**–103,07**	–	**–89,89**	–	**–82,15**	–
ВИДАТКИ ЗАГАЛЬНОГО БЮДЖЕТУ, ВСЬОГО	**392,69**	**69,93**	**412,16**	**75,30**	**368,54**	**68,71**
ВИДАТКИ ПРИЄДНАНИХ БЮДЖЕТІВ	**2,07**	**0,37**	**2,13**	**0,39**	**2,19**	**0,41**
ВИДАТКИ СПЕЦІАЛЬНИХ РАХУНКІВ, В. Ч.:	**60,46**	**10,77**	**59,90**	**10,94**	**60,57**	**11,29**
Контроль за порушенням правил дорожнього руху	0,21	0,04	0,21	0,04	1,29	0,24
Управління державною власністю	1,40	0,25	0,90	0,16	0,40	0,07
Фінансова діяльність держави	8,00	1,42	6,94	1,27	5,00	0,93
Пенсійне забезпечення	50,13	8,93	51,12	9,34	52,60	9,81
ВИДАТКИ РАХУНКІВ СПЕЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ, В Т. Ч.:	**106,35**	**18,94**	**73,15**	**13,36**	**105,04**	**19,58**
Фінансування суспільного мовлення	3,00	0,53	3,12	0,57	3,22	0,60
Трансферти місцевим органам влади	85,80	15,28	59,99	10,96	86,69	16,16
СУКУПНІ ВИДАТКИ ДЕРЖАВИ	**561,57**	**100**	**547,34**	**100**	**536,35**	**100**

Примітка: 1 – складено за даними Міністерства економіки і фінансів Франції (Офіційна веб-сторінка: http://www.economie.gouv.fr/)

73,6 млрд. євро, в тому числі на користь фондів ЄС – 18,2 млрд. євро. При цьому, в порівнянні з попереднім роком обсяги таких трансфертів знизилися на 30,5 млрд. євро, або майже на 30%, що пов'язане з погіршенням економічної динаміки у країні. За вирахуванням трансфертів на користь місцевих органів влади та фондів ЄС доходи загального бюджету Франції у 2011 році склали 201,4 млрд. євро (169,5 млрд. євро у 2010 році), або 55,1% доходів державного бюджету Франції.

Важливим джерелом наповнення державного бюджету Франції є доходи спеціальних казначейських рахунків, які формуються за рахунок внесків на соціальне страхування, внесків до економічних фондів та інших джерел. У 2011 році на спеціальні рахунки казначейства надійшло 162,2 млрд. євро, або 44,3% сукупних доходів державного бюджету. Порівняно з 2010 роком ці надходження збільшилися на 25,7 млрд. євро.

Відповідальність і фінансові повноваження між різними рівнями територіального управління у Франції розподіляються таким чином: у підпорядкуванні комуни знаходяться міська інфраструктура і початкова школа; департаменту – соціальна допомога, інфраструктура зв'язку між комунами, шкільний і міжміський транспорт, аеродроми, коледжі; регіону – планування і регулювання економічного розвитку регіону, інфраструктура зв'язку між департаментами, дороги; держави – включення територій в систему національного регулювання, пряме або опосередковане часткове управління розташованим на території виробництвом суспільних товарів і послуг загальнодержавного значення (дороги, мости, пошта, телеграф, виробництво, науково-дослідні роботи).

За економічною ознакою видатки державного бюджету складаються з двох складових:

— перша частина охоплює фінансові ресурси, операції з якими є остаточними (йдеться про фінансування, яке за своїм економічним змістом має безповоротний характер і здійснюється в межах даного бюджетного року). На цю частину припадає більше 90% бюджетних ресурсів; при цьому видатки можуть бути як поточними, так і капітальними;

— друга частина містить операції кредитного характеру, які передбачають повернення коштів і за термінами реалізації

можуть виходити за межі бюджетного року. Операції такого роду займають менше 10% у загальній сумі бюджету.

За організаційною ознакою у структурі видатків державного бюджету виділяють видатки загального бюджету на виконання місій держави, видатки приєднаних бюджетів, видатки спеціальних казначейських рахунків, видатки рахунків спеціальної допомоги. Видатки загального бюджету складають в середньому 70-75% сукупних видатків державного бюджету.

У структурі видатків загального бюджету провідною місією є фінансування загальної шкільної освіти, на яку у 2009-2011 роках було спрямовано в середньому 60-62 млрд. євро, або 19-22% видатків. У зв'язку з нарощуванням державного боргу, значні кошти загального бюджету виділяються на його обслуговування – в середньому 44,5-47,0 млрд. євро, або 14-16% сукупних видатків.

Близько 12-13% видатків загального бюджету Франції виділяється на фінансування національної оборони. У 2009-2011 роках оборонний бюджет країни складав понад 37 млрд. євро. До цього слід додати також 0,8 млрд. євро додаткового фінансування у зв'язку з піднесенням економіки у 2011 році та 1,3 млрд. євро від продажу радіочастот і нерухомості держави. При цьому на озброєння, оснащення та екіпірування було спрямовано 11,3 млрд. євро, на підтримку і прогнозування оборонної політики – 4,3 млрд. євро.

Провідною місією спеціальних казначейських рахунків є пенсійне забезпечення. На нього у 2011 році було витрачено 52,6 млрд. євро, або 9,8% сукупних видатків державного бюджету Франції. Зауважимо, що у зв'язку зі старінням нації та збільшенням кількості осіб пенсійного віку, видатки за цим напрямком мають тенденцію до поступового зростання (50,1 млрд. євро у 2009 році, 51,1 млрд. євро у 2010 році).

Значні кошти з державного бюджету Франції виділяються на допомогу місцевим бюджетам. Ці трансферти обліковуються у державному бюджеті у структурі видатків рахунків спеціальної допомоги. У 2011 році обсяг трансфертів органам місцевої влади склав 86,7 млрд. євро, або 16,2% сукупних видатків і майже на 27 млрд. євро перевищив рівень 2010 року.

Характерною особливістю бюджетної практики у Франції є наявність значного бюджетного дефіциту. У зв'язку з цим,

уряд країни періодично оголошує про проведення заходів, спрямованих на зниження обсягів дефіциту за рахунок проведення податкових реформ і скорочення видатків.

Таблиця 7.3

Доходи, видатки і дефіцит державного бюджету Франції у розрізі складових у 2009-2011 роках, млрд. євро[1]

Показники		**2009**	**2010**	**2011**
Загальний бюджет	Доходи	196,27	169,52	201,40
	Видатки	292,94	322,27	289,62
Сальдо загального бюджету		–96,67	–152,75	–88,21
Приєднані бюджети	Доходи	2,09	2,15	2,23
	Видатки	2,09	2,15	2,22
Сальдо приєднаних бюджетів		–	–	0,01
Спеціальні казначейські рахунки	Доходи	159,13	136,51	162,22
	Видатки	166,81	133,05	165,65
Сальдо спеціальних казначейських рахунків		–7,69	–3,78	–3,43
Загальне сальдо державного бюджету		–104,35	–148,97	–91,63

Примітка: 1 – складено за даними Міністерства економіки і фінансів Франції (Офіційна веб-сторінка: http://www.economie.gouv.fr/)

Реалізація заходів, спрямованих на розширення фіскальної бази і вивільнення бюджетних ресурсів за рахунок скорочення державних видатків була розпочата у Франції ще у 2002 році відповідно до програми фінансової стабілізації на період до 2009 року. Її головними пріоритетами були визнані підвищення ефективності державних витрат, стимулювання економічного розвитку, приватизація нестратегічних активів. В її рамках, для розширення потенціалу формування доходів бюджету, було передбачено реалізацію заходів щодо стимулювання економічного зростання, а саме:

— реформування ринку праці згідно з планом d'Urgence POUR L'Emploi (Надзвичайний план зайнятості), введення пільг для підприємств з чисельністю працюючих до 20 чоловік;

— сприяння розвитку промисловості та стимулювання інновацій через Фонд фінансування наукових досліджень;

— підтримку малих та середніх підприємств шляхом полегшення доступу до фінансових ресурсів, вдосконалення

процедури банкрутства, зниження податків та втілення інших заходів. Зокрема, було впроваджено податковий кредит при оподаткуванні доходу, знижено ряд податків на загальну суму 3,6 млрд. євро.

Важливу роль у розширенні доходів державного бюджету було відведено також приватизації нестратегічних активів, щорічні надходження до бюджету від її проведення у 2007-2009 роках складали 5-10 млрд. євро. Однак, особливий акцент у політиці балансування державного бюджету було зроблено на забезпеченні економії бюджетних видатків за рахунок таких заходів:

— проведення у 2003 році пенсійної реформи дало можливість скоротити бюджетне субсидування пенсійної системи на 40%;

— реформування системи медичного страхування дало змогу зупинити зниження власних доходів галузі та залучити додаткові кошти для фінансування охорони здоров'я. Додатковий ресурс системи медичного страхування склав понад 4 млрд. євро в рік, в тому числі 2 млрд. євро за рахунок внесків громадян, 0,8 млрд. євро – внесків корпорацій, 1 млрд. євро – за рахунок акцизів, переданих з державного бюджету;

— реформа соціального забезпечення забезпечила посилення адресності соціального захисту і вивільнення значних коштів для інших потреб.

Економічна криза 2008-2009 років призвела до суттєвого збільшення видатків бюджету на фінансування заходів щодо підтримання національного виробництва, стабілізації банківського сектору тощо. Внаслідок цього дефіцит державного бюджету Франції у 2010 році склав 7,7% ВВП, що більш, ніж вдвічі перевищує граничний рівень відповідно до Маастрихтських критеріїв. Для його зниження урядом було оголошено про продовження реформ, спрямованих на мобілізацію додаткових доходів бюджету і вивільнення бюджетних коштів за рахунок економії видатків. При цьому, приросту бюджетних ресурсів було передбачено досягти не через посилення податкового тиску на бізнес, а шляхом відміни податкових пільг для суб'єктів господарювання і населення на суму до 9,4 млрд. євро. Програма реформ передбачала також підвищення ставки ПДВ для сфери телекомунікації (телебачення, радіо, телефонний зв'язок),

збільшення рівня оподаткування для банківських установ. Очікувалось, що такі зміни мали мобілізувати до державного бюджету Франції додатково 10,9 млрд. євро в 2011 році, 11,5 млрд. євро у 2012 році та до 13,6 млрд. євро в подальшому.

Крім цього, на виконання завдань Програми стабілізації французької економіки на період 2011-2014 роки, урядом реалізовані низка заходів, які, серед іншого, передбачали:

— підвищення з 2012 року пільгової ставки ПДВ з 5,5% до 7% для усіх товарів, крім продуктів харчування. Очікується, що від кожного відсотка збільшення ставки додаткові надходження до бюджету складуть 5 млрд. євро;

— введення на 2011-2012 роки спеціальних податків на найбільші корпорації (орієнтовний дохід 1,1 млрд. євро щорічно);

— введення додаткового податку для осіб з високими доходами зі ставками 3% – для доходів вище 0,25 млн. євро, 4% – для доходу вище 0,5 млн. євро. Також дискутується питання введення податку на надприбутки (доходи вище 1 млн. євро);

— скасування податкових знижок та звільнень від оподаткування для заможних громадян (орієнтовний приріст надходжень у 2012 році – більше 10 млрд. євро);

— зменшення адміністративних витрат на 3% (щорічна економія 0,3 млрд. євро), видатків на соціальне забезпечення та медичне обслуговування державних службовців на 1,2 млрд. євро;

— скорочення зайнятості у державному секторі на 31 тис. осіб та скасування індексації заробітної плати державних службовців (економія коштів 0,8 млрд. євро);

— скорочення видатків на соціальну сферу на 0,4 млрд. євро, зменшення видатків на компенсаційні виплати в охороні здоров'я на 1,5 млрд. євро в рік та видатків на виплату допомог з безробіття на суму більше 1 млрд. євро;

— зменшення трансфертів місцевим органам влади на 3 млрд. євро в рік.

7.5. Фінансові ресурси місцевого самоврядування у Франції

Реформа місцевого управління та самоврядування стала одним із найбільш важливих заходів фінансової політики Франції останніх десятиліть. Вона призвела до суттєвої зміни повноважень органів місцевої влади, джерел та порядку формування їхніх ресурсів та здійснення видатків, розрахунку міжбюджетних трансфертів. Бюджетна реформа має довгостроковий характер, оскільки вона почалася ще у 80-х роках XX ст. і триває й досі.

Одним з важливих моментів реформи стало формування нової структури адміністративно-територіальної організації країни. Внаслідок цього, на сьогодні у Франції склалася трьохрівнева система адміністративно-територіального розподілу (регіон – департамент – комуна) з відповідною системою органів місцевого самоврядування. Кожен з рівнів управління володіє певною автономією у формуванні власних фінансових ресурсів і має повноваження на здійснення видатків [58, с. 169].

Формування фінансових ресурсів місцевого самоврядування регламентується Конституцією Франції (нова редакція від 2004 р.), Органічними законами «Про фінансову самостійність органів місцевого самоврядування» (2004 р.), «Про місцеві свободи й повноваження, які держава передає місцевим громадам» (2004 р.). Відповідно до Конституції місцеві органи влади втратили можливість встановлювати нові податки, однак отримали обмежене право регулювати базу та ставки оподаткування для тих податків і зборів, які зараховуються до місцевих бюджетів, в тому числі й щодо чотирьох найважливіших податків. Однак, бюджетне законодавство встановлює обмеження щодо максимального та мінімального розміру цих податків.

Податкові надходження є найважливішим джерелом формування доходів бюджетів місцевого самоврядування і складають близько половини їхнього загального обсягу. Надходження від сплати податків у 2006 році склали 88,4 млрд. євро, або 46,6% сукупних доходів бюджетів місцевого самоврядування (у 2007 році – 47,1%).

Податкові надходження бюджетів місцевого самоврядування формуються за рахунок прямих та непрямих

податків. Пряме оподаткування представлене чотирма основними податками, а також зборами, які мають менше значення. До основних прямих податків, які надходять до місцевих бюджетів Франції зараховують:

— податок на житлову нерухомість, який сплачують фізичні та юридичні особи;

— податок на землю під забудовою, який сплачують власники землі;

— податок на землю без забудови;

— професійний податок, який сплачують юридичні та фізичні особи-підприємці. Його ставка до 2003 року встановлювалася одразу до кількох об'єктів оподаткування: орендної вартості нерухомості, якою користується платник; певного відсотку (як правило, 18%) від фонду оплати праці найманих працівників підприємства; відсотку (10%) від доходу підприємця. Сума податку не має перевищувати 3,5% доданої вартості, створеної на підприємстві за рік. З 2003 року практика сплати податку з фонду зарплати припинена. Для компенсації втрачених коштів місцевим бюджетам на суму 8,9 млрд. євро з державного бюджету було спрямовано відповідну компенсаційну дотацію. З 2004 році цю дотацію зараховано до складу загальної дотації функціонування (DGF).

Крім цих податків, у різних адміністративно-територіальних одиницях використовують так звані додаткові спеціальні податки і збори на користь місцевих органів влади, колективів і різних суспільних та державних організацій (плату за вивезення сміття, мито на утримання палати ремесел, збір на утримання торгово-промислової палати, збір на встановлення електроосвітлення, податок на озеленення та ін.) [58, с. 170].

Надходження від сплати основних прямих податків (62,9 млрд. євро у 2006 р., 65,7 млрд. євро у 2007 р.) складають майже 3/4 сукупного обсягу податкових надходжень бюджетів місцевого самоврядування. При цьому найбільше фіскальне значення належить промисловому податку, питома вага якого у податкових надходженнях у 2007 році склала 29,5%. За рахунок спеціальних податків і зборів у 2007 році надійшло 12,6 млрд. євро. Таким чином, обсяг надходжень до бюджетів місцевого самоврядування від сплати прямих податків у 2007 році становив 76 млрд. євро.

Непрямі податки мають відносно нижче фіскальне значення у наповненні бюджетів місцевого самоврядування. Від їхньої сплати у 2007 році до бюджетів місцевого самоврядування надійшло 24 млрд. євро. До місцевих непрямих податків зараховують податок за зміну власника (реєстрацію угоди купівлі-продажу), податок за реєстрацію транспортного засобу, тариф за електроенергію, місцевий податок з обладнання, податок на рекламу, азартні ігри, утримання підйомників, податок на автотранспортні засоби підприємств (розміри залежать від кількості транспортних засобів і потужності двигунів) та ін. При проведенні бюджетно-податкової реформи у 2001 році останній податок було відмінено. Крім цього, в ході реформи було знижено ставки плати за реєстрацію нерухомості, а також відмінено відрахування від надходжень податку на нерухомість до регіонального бюджету, збір за реєстрацію транспортного засобу для фізичних осіб та ін. Компенсація бюджетам місцевого самоврядування втрачених доходів з 2004 року здійснюється за рахунок передачі частини загальнодержавних податків, а також збільшення трансфертів з державного бюджету. Внаслідок цього держава в сучасних умовах надає фінансову підтримку 1/3 місцевих бюджетів, коли двадцять років тому цей показник складав близько 10%. Це свідчить про зниження фінансової самостійності місцевого самоврядування у Франції.

Другим за важливістю джерелом наповнення бюджетів місцевого самоврядування є трансферти та допомога з державного бюджету. Мета міжбюджетних трансфертів полягає у вирівнюванні доходів місцевих бюджетів, компенсуванні витрат, обумовлених розширенням повноважень місцевих органів влади, а також покритті додаткових витрат, які супроводжують виконання органами місцевого самоврядування переданих державних повноважень. У 2006 році їхній обсяг склав 61,8 млрд. євро, або 32,6% доходів відповідних бюджетів, без урахування частки переданих податків (у 2009 році – орієнтовно 75,2 млрд. євро). Передання податків і трансферти з державного бюджету призначені для вирішення чотирьох завдань:

— фінансової підтримки місцевих органів влади в рамках «вертикального» та «горизонтального» фінансового

вирівнювання. Основну роль у фінансовому вирівнюванні відіграє глобальна (загальна) дотація функціонування (DGF), яка об'єднує в собі трансферти з національного фонду вирівнювання надходжень професійного податку (FNPTP), національного фонду вирівнювання (FNP) та фонду коригування регіональних відмінностей (CFDR). У зв'язку з реформою міжбюджетних відносин у 2004 році, обсяг загальної дотації функціонування за період 2003-2004 років зріс з 18,8 млрд. євро до 36,8 млрд. євро. У 2009 році обсяг DGF склав 40,9 млрд. євро;

— стимулювання інвестицій шляхом надання дотацій та субвенцій розвитку (DGE). Вони призначені для фінансування програм розвитку місцевої інфраструктури (8,9 млрд. євро у 2009 р.). Найважливішим інструментом такого стимулювання є компенсаційна дотація з ПДВ для фінансування капітальних видатків місцевого самоврядування (5,9 млрд. євро у 2009 році). Ця дотація надається за рахунок коштів Компенсаційного фонду ПДВ, створеного у 1977 році. Кошти фонду призначені для компенсації сплаченого органами місцевої влади ПДВ по інвестиційних операціях. Отримані від компенсаційної дотації з ПДВ кошти можуть бути використані органами місцевого самоврядування на власний розсуд, але вони обов'язково мають бути відображені у бюджеті розвитку як інвестиції. У 2005 році методика та формули розрахунку цих трансфертів були суттєво змінені;

— покриття додаткових витрат у зв'язку з наданням органам місцевого самоврядування нових повноважень у рамках децентралізації (4,38 млрд. євро у 2009 р.) шляхом надання дотації на розвиток сільських районів (0,13 млрд. євро у 2009 р.), дотації на підготовку кадрів (1,7 млрд. євро у 2009 р.), загальної дотації з децентралізації (1,4 млрд. євро у 2009 р.), регіональної дотації на шкільну освіту та інших дотацій;

— компенсації втрати доходів від надання у законодавчому порядку пільг і знижок. У 2009 році обсяг цих трансфертів склав 20,5 млрд. євро.

Запозичення є третім за значенням джерелом ресурсів бюджетів місцевого самоврядування. У 2006 році їхній обсяг склав 17,1 млрд. євро, або 9% сукупних доходів місцевих бюджетів. Місцеві органи влади мають право самостійно визначати обсяги запозичень, однак позикові ресурси можуть

бути використані лише на цілі розвитку (інвестиції). Найбільш активно позики, як джерело фінансування програм розвитку на місцевому рівні, використовувалися до початку 90-х років, однак економічна криза спонукала до обмеження боргового фінансування інвестицій. Хоча з 1997 року місцеві органи влади Франції орієнтують на першочергове використання власних фінансових ресурсів, видатки на обслуговування запозичень складають 11,8% видаткової частини бюджетів комун, 5,9% – бюджетів департаментів та 9,2% – бюджетів регіонів.

На інші джерела доходів у місцевих бюджетах припадає в межах 11-12% коштів. До них зараховують кошти, отримані від платних послуг (міського транспорту, харчування у школах та ін.), доходи від муніципальної власності, надходження з європейських структурних фондів та ін. У 2000-2006 роках через встановлення нових критеріїв можливості доступу органів місцевої влади до коштів європейських структурних фондів суттєво зменшились. Разом з тим, надходження з цього джерела на період 2007-2013 років заплановані на рівні 12,7 млрд. євро.

Видатки місцевих бюджетів характеризуються стабільним зростанням. Якщо у 1982 році вони оцінювалися у 56,4 млрд. євро, то у 2007 році – уже в 167,6 млрд. євро. Усі видатки поділяються на поточні (функціональні) та капітальні. Основну частину видатків місцевих бюджетів складають поточні видатки – 2/3 загального обсягу. За рахунок поточних видатків здійснюється фінансування витрат місцевих органів влади на поліцію, цивільну оборону, пожежну охорону, управління. Однак, провідним напрямом використання коштів місцевих бюджетів є соціальні потреби – на них припадає більше 2/3 сукупного обсягу поточних видатків. При цьому на фінансування освіти і культури направляється понад 1/3 поточних видатків. Відтак, за економічною класифікацією найбільшою групою поточних видатків є витрати на оплату праці – близько 22% сукупного обсягу видаткової частини місцевих бюджетів. До поточних видатків бюджетів також зараховують видатки, які спрямовуються на обслуговування місцевого боргу, утримання та технічне обслуговування місцевої інфраструктури та ін. До капітальних видатків місцевих бюджетів зараховують видатки на погашення місцевих

запозичень (близько 6-7% сукупних видатків), капітальні інвестиції, інвестиційну діяльність (придбання нерухомості та цінних паперів). Обсяг капітальних видатків місцевих бюджетів Франції у 2007 році склав 67,9 млрд. євро проти 51,6 млрд. євро у 2003 році. Більше 50% цього обсягу припадало на інвестиції з бюджетів комун, майже 1/3 – на бюджети департаментів.

Місцеві бюджети Франції є важливим джерелом інвестування національної економіки. Загальний обсяг інвестицій органів місцевого самоврядування у 2007 році склав 56,7 млрд. євро, або майже 70% сукупного обсягу державних інвестицій. Більшість інвестиційних ресурсів направляється на розвиток громадського транспорту, новітні технології, розробку стандартів та охорону навколишнього середовища та інші цілі.

7.6. Особливості фінансування охорони здоров'я у Франції

Система фінансового забезпечення охорони здоров'я Франції є типовим представником страхової моделі фінансування медицини. Її основу складає Національна система обов'язкового медичного страхування (НСОМС), яка охоплює 99% населення країни і покриває 78% суспільних видатків на охорону здоров'я. За рахунок добровільного медичного страхування і супутніх платежів населення за медичні послуги забезпечується, відповідно, 13% та 9% суспільних витрат на охорону здоров'я [32].

Доходи НСОМС формуються з наступних джерел: страхових внесків роботодавців і працівників (50%), прямих відрахувань пропорційно до доходу фізичної особи (34%) і непрямих податків на споживання алкогольних і тютюнових виробів (2%). Вони направляються на фінансування лікувальних закладів і відшкодування громадянам витрат, пов'язаних із отриманням медичних послуг. При цьому глобальний бюджет галузі поділяється на чотири частини, призначені для фінансування приватної практики, державних лікарень, приватних комерційних лікарень і медико-соціальної допомоги.

Схема бюджетного фінансування медичних закладів залежить від форми їх власності. Комерційні лікувальні заклади фінансуються з бюджету залежно від кількості пацієнтів за фіксованими ставками оплати медичних послуг, які покривають усі витрати, крім заробітної плати лікаря. Розміри плати за медичні послуги і заробітна плата лікарів визначаються шляхом укладання угоди між урядом, НСОМС і профспілками лікарів. Єдині тарифи оплати медичних послуг усувають цінову конкуренція між лікарями, але стимулюють до збільшення кількісних і якісних показників їх роботи. Оплата вартості медичних послуг лікарів, які не беруть участі у НСОМС проводиться частково, а різниця покривається за рахунок пацієнтів або недержавного страхування.

До 2004 року 85% витрат на утримання державних лікарень покривалося за рахунок щомісячних асигнувань НСОМС, а решта відшкодовувалася за рахунок недержавного медичного страхування і супутніх платежів. Ця схема не передбачала взаємозв'язку між обсягами фінансування і результатами діяльності медичних закладів, що спричинило неконтрольоване зростання витрат. Дефіцит фінансових ресурсів НСОМС зріс у 2000-2004 роках більш, ніж у десять разів і досяг майже 12 млрд. євро [12]. Це зумовило проведення реформи для стримування росту державних витрат на медицину і підвищення ефективності її роботи. Вона передбачала зниження рівня відшкодування витрат на медичні послуги (збільшилися розміри супутніх платежів), запровадження регульованого доступу до спеціалізованої медичної допомоги через посередництво лікарів первинної ланки [63]. Крім цього, схему державного фінансування приватних лікарень поширено і на державні лікувальні заклади. Нововведення дали змогу до 2007 року скоротити обсяги дефіциту бюджету НСОМС до 6 млрд. євро.

Модель державного фінансового забезпечення охорони здоров'я Франції володіє рядом безперечних переваг порівняно з NHS Великобританії і моделями медичного страхування Нідерландів та Німеччини. Вона є більш ліберальною, ніж NHS, внаслідок чого проблеми, які характерні для Великобританії, проявляються не так гостро. Зокрема, завдяки співпраці приватних та державних лікарень у Франції практично відсутні черги на отримання медичних послуг. Оскільки приватне медичне страхування у

Франції виконує доповнюючу роль, а участь у НСОМС є обов'язковою, немає відтоку заможних громадян до комерційного медичного страхування і відповідної втрати державними установами потенційних надходжень, що є спільною проблемою Великобританії, Нідерландів та Німеччини. З огляду на існування єдиного фонду медичного страхування, у Франції, на відміну від Німеччини і Нідерландів, відсутня конкуренція між фондами за здорових клієнтів з метою мінімізації витрат. Однак, державне регулювання тарифів на медичні послуги дає змогу стимулювати конкуренцію лікувальних закладів стосовно якісних характеристик медичних послуг.

7.7. Страховий ринок Франції

Активний розвиток страхового ринку Франції припав на кінець XX ст. – за період 1970-1992 років його обсяг збільшився майже у 17 разів. Наприкінці XX ст. французький страховий ринок перебував на 9-му місці у світі за кількістю страхових договорів і на 12-му – за часткою страхового ринку у ВВП. В цей період активно зростали обсяги капіталізації страхових компаній, серед страхових послуг все більшої популярності набувало страхування життя, медичне страхування. Виникли нові напрями страхових послуг – страхування комп'ютерних систем і мереж, банківське страхування. Інвестиції у страхування стали головними інвестиціями французьких сімей – їхня питома вага у структурі інвестованих заощаджень з 10% у 1980 році до 41% у 1990 році й до 59% у 1991 році.

Розвитку страхового ринку сприяла велика різноманітність каналів розповсюдження страхових послуг: прямим поширенням, через найманих агентів страхових компаній, брокерів та їхні об'єднання, банківський ринок збуту та інші фінансові мережі. У 1993 році у французькій страховій індустрії працювало близько 0,2 млн. осіб або 1% працездатного населення.

До найважливіших учасників страхового ринку Франції наприкінці XX ст. зараховували:

— пов'язаних агентів страхових компаній, які були найбільш активними у сфері особистого страхування, не

пов'язаного зі страхуванням життя, а також у страхуванні малих та середніх компаній. Вони залишались лідерами з продажу страхових полісів за майновим (не-лайфовим) страхуванням, а також займали 17% ринку страхування життя;

— компанії взаємного страхування, які акумулювали близько 1/5 усіх нових премій, в тому числі 12% премій зі страхування життя, 40% премій з інших видів страхування, 50% премій зі страхування автотранспорту;

— брокерів-курт'є (займаються пошуком страховика на замовлення клієнта, допомогою в укладанні угоди), яким наприкінці XX ст. належало 18% ринку ризикового страхування і 7% сектору страхування життя. Брокерською діяльністю на страховому ринку займаються як приватні особи, так і суб'єкти господарювання.

Характерною ознакою страхового ринку Франції є його стабільність. За останні 65 років лише кілька компаній загального страхування і лише 1 компанія зі страхування життя вдалися до процедури банкрутства. У 1945-46 роках найбільші страхові компанії країни були націоналізовані і в подальшому об'єднані у три великих групи: Union des Assurances De Paris (UDP), Assurance Générale de France (AGF) і GAN. Конкуруючи між собою, ці страхові групи одночасно сприяли концентрації страхового капіталу. Останніми прикладами такої діяльності можуть бути: придбання у 1996 році групою UDP компанії AXA, групою AGF у 1998 році – компанії Allianz та у цьому ж році групою GAN – компанії Groupama. Поряд з цим, у 90-х роках спочатку одні з найбільших кредитних установ Credit Mutuel і Société Générale започаткували страховий бізнес, а в подальшому банківський сектор масово почав надавати страхові послуги. Однак, вихід банківських установ на страховий ринок ускладнюється діяльністю компаній взаємного страхування, які досягли суттєвого прогресу у сфері автострахування і страхування побутових ризиків. Однак, компанії взаємного страхування практично втратили ринок страхування життя, їхня роль на цьому сегменті страхового ринку практично нульова [143].

В сучасних умовах страховий ринок Франції, обсяг якого у 2009 році склав 199,6 млрд. євро (у 2000 році – 131,3 млрд. євро), займає 2-ге місце за обсягом в Європі

(майже 19% страхового ринку ЄС). В розрахунку на одну особу обсяг страхових послуг у 2009 році перевищив 3,1 тис. євро (у 2000 році – 2,2 тис. євро). При цьому 69% обсягу страхових премій складали премії зі страхування життя, 31% – з інших видів страхування (майнового, відповідальності та ін.). За період 2000-2009 років структура страхового ринку у розрізі страхування життя і ризикового страхування практично не змінилася. Однак, значно змінився внесок окремих каналів розповсюдження страхових послуг [143]:

	Страхування життя (лайф)	Ризикове страхування (нон-лайф)
банківське страхування	60	10
пов'язані агенти	7	35
брокери	14	18
прямі продажі	16	2
компанії взаємного страхування	0	33
інші канали розповсюдження (інтернет, телефон та ін.)	3	2

Провідними страховими групами і компаніями у Франції на сьогодні є:

а) у сфері страхування життя: CNP Insurance; AXA Insurance; BNP Insurance; AGF Insurance; AVIVA France Insurance;

б) у сфері ризикового страхування (майнове, відповідальності та ін.): AXA Insurance; AGF Allianz Insurance; Generali Insurance; MACIF Insurance; AZUR GMF Insurance.

7.8. Фондовий ринок Франції

Франція за показниками розвитку фінансового ринку займає вагоме місце у світі, в окремих аспектах переважаючи Німеччину (за капіталізацією акцій, величиною активів інвестиційних фондів). Франція у багатьох сферах є лідером з впровадження нових технологій на фінансовому ринку,

зокрема банківських карток. Вона перша перейшла на бездокументарну форму емісії акцій. Два французькі банки BNP Paribas і Crédit Agricole займали у 2008 році, відповідно, 3 і 7 місця у світі за величиною активів, входячи до двадцятки найбільших за обсягом капіталу. Серед 15 провідних світових банків у сфері синдикованого кредитування (за версією Thomson Financial) було 3 французьких, а в сфері проектного фінансування – усі 4. В умовах фінансової кризи французькі банки виявилися значно стійкішими, ніж німецькі чи англійські.

Банківськими рахунками володіють 99% населення старше 18 років, що є найвищим показником серед провідних країн світу. Кількість держателів цінних паперів у Франції у 2007 році складала більше 11 млн. осіб [93].

У Франції випускається значна кількість різноманітних боргових і пайових цінних паперів. Як і в більшості країн, основним сегментом ринку є ринок боргових інструментів.

Структура ринку цінних паперів Франції така:

— боргові інструменти банків – 1,11 трлн. євро (31% ринку);

— державні облігації – 1,10 трлн. євро (30%);

— боргові папери небанківських фінансових інститутів – 0,12 трлн. євро (3%);

— боргові інструменти нефінансових компаній – 0,30 трлн. євро (8%);

— капіталізація акцій – 1,01 трлн. євро (28%) [93].

Ринок акцій. Акціонерні товариства емітують передусім традиційні папери – звичайні акції (actions ordinaires) і привілейовані акції (actions preferentielles), які дають право голосу. Крім них, на ринку обертаються:

— привілейовані акції без права голосу (дають право на гарантований дивіденд не нижче 7,5% номінальної вартості акції);

— акції інститутів колективного інвестування;

— інвестиційні сертифікати (certificats d'investissements) і привілейовані інвестиційні сертифікати (certificats d'investissements privilégiés) – інструменти для стимулювання інвестицій у державні компанії. Вони не можуть складати більше 25% акціонерного капіталу компанії.

Ще з 80-х років усі акції не мають паперової форми, а існують у вигляді записів на рахунках центрального

депозитарію (Euroclear France). При цьому більшість акцій в обігу являють собою цінні папери на пред'явника, іменні акції мало поширені.

Крім пайових цінних паперів, на ринку акцій поширені похідні від акцій фінансові інструменти:

— сертифікат акцій (акція у паперовій формі) – призначені для обігу за кордоном;

— варрант – сертифікат, який відривається від акції чи облігації і дає право придбати цінні папери нової емісії за наперед визначеною ціною;

— підписне право (droit de souscription) – папір, який дає право старим акціонерам придбати цінні пари нової емісії за фіксованою ціною;

— сертифікати участі (titre participatif) – пайові цінні папери без права голосу [93].

Кількість французьких компаній, які мають лістинг на французькій біржі не велика – 0,6 тис. у 2008 році. Ще близько 0,3 тис. торгуються на біржі у сегменті вільного ринку. Провідною групою держателів акцій французьких лістингових компаній є іноземні інвестори – 41% у 2007 році (у 1995 році – тільки 24,9%). Серед резидентів провідними за обсягами держателями акцій виступали компанії реального сектору (13,1%), ICI (13,1%) та державні органи влади (10,3%). У власності населення перебуває 6,7% обсягу акціонерного капіталу.

Частка держави в акціонерному капіталі доволі висока, що традиційно для Франції. Ще у 80-ті роки до компаній з провідною державною часткою належали найбільші компанії Renault, Thomson, Rhône-Poulenc, Péchiney-Ugine Kuhlmann, Rousself Uclaf, Saint-Gobain-Pont à Mousson, Sacilor, Usinor, Bull, Matra, Dassault і всі провідні банки. Приватизація 90-х років значно зменшила масштаби державного сектору. Завдяки приватизації кількість держателів акцій провідних французьких компаній збільшилася з 1,3 млн. у 1978 році до 6,5-7,1 млн. у 2002-2007 роках [93].

Капіталізація ринку акцій Франції у 2008 році склала 1,49 трлн. дол. (у 2007 році – 2,74 трлн. дол.). Галузева структура капіталізації компаній достатньо диверсифікована, хоча на 3 провідні енергетичні компанії припадає близько 1/4 обсягу капіталізації. Провідними компаніями Франції за капіталізацією у 2008 році були:

TOTAL – 92,2 млрд. євро.
GAZ DE FRANCE – 77,5 млрд. євро.
EDF – 75,6 млрд. євро.
SANOFI-AVENTIS – 59,7 млрд. євро.
FRANCE TELECOM – 52,2 млрд. євро.
L'OREAL – 37,5 млрд. євро.
SCHLUMBERGER – 36,1 млрд. євро.
AXA – 33,1 млрд. євро.
BNP PARIBAS – 27,6 млрд. євро [93].

Ринок облігацій. Основу ринку формують урядові (казначейські) облігації – більше 40% обсягу боргу за облігаціями. Значна частина боргових зобов'язань держави перебуває у руках іноземних інвесторів, які збільшили свою частку з 15% у 1997 році до 64% у 2008 році.

Державне казначейство Франції емітує три види облігацій:

— казначейські короткострокові облігації – дисконтні облігації зі строком погашення 13, 26 і 52 тижні (заборгованість зросла з 0,04 трлн. євро у 1992 році до 0,14 трлн. євро у 2008 році);

— казначейські середньострокові облігації – зі строком обігу 2-5 років з одноразовим погашенням і виплатою процента раз у рік (заборгованість зросла з 0,07 трлн. євро у 1992 році до 0,20 трлн. євро у 2008 році);

— довгострокові облігації – випускаються на строк 7-50 років з фіксованим процентом. Доход виплачується раз у рік, погашення – одноразовим платежем. На ці облігації припадає 2/3 ринкового державного боргу (заборгованість зросла з 0,16 трлн. євро у 1992 році до 0,68 трлн. євро у 2008 році) [93].

Приватні боргові інструменти переважно представлені банківськими облігаціями, більшість з яких (80%) – класичні облігації з фіксованою ставкою і погашенням одноразовим платежем. Крім цього, на французькому ринку обертаються інші облігації:

— облігації зі змінною ставкою процента;

— індексовані облігації;

— обмінні облігації (з фіксованою ставкою, які можна обміняти на папери з плаваючою ставкою);

— облігації з варрантом (з відділюваною частиною, яка дає право на купівлю облігацій за фіксованою ціною);

— облігації з продовженням (дають право відтермінувати погашення);

— облігації з опціоном;

— конвертовані облігації.

Заборгованість за банківськими борговими зобов'язаннями у 2008 році склала 0,24 трлн. євро, що є найбільшим показником у світі. Короткострокові цінні папери емітуються також нефінансовими компаніями, заборгованість за ними у 2008 році склала 0,06 трлн. євро. Ринок корпоративних боргових цінних паперів регулюється спільно Банком Франції та Відомством з регулювання фінансових ринків.

Регулювання фондового ринку (ринку цінних паперів)

Правова база регулювання діяльності ринку цінних паперів є достатньо широкою. Серед цих документів можна відмітити:

— Закон про модернізацію фінансового сектору (1996 р.);

— Закон про різні економічні і фінансові заходи (1998 р.) – визначив порядок конвертації цінних паперів, спростив процедуру розміщення цінних паперів.

Регуляторна інфраструктура фінансового ринку Франції має складну структуру, яка складається з багатьох ланок, певною мірою підпорядкованих Міністерству економіки і фінансів.

Провідну роль на ринку цінних паперів відіграє Відомство з фінансових ринків, створене у 2003 році відповідно до Закону про фінансову безпеку шляхом об'єднання Комісії з біржових операцій, Ради з регулювання фінансових ринків і Дисциплінарної ради з питань портфельного управління. Відомство з фінансових ринків (ВФР) має статус незалежного державного органу, складається з правління (формує державну політику у сфері фінансового ринку), Дисциплінарної комісії і спеціалізованих та консультативних комітетів. До складу Правління входять 16 членів: голова; три судді Верховного суду; представник Банку Франції; Голова Національної ради з бухгалтерського обліку; три спеціалісти, які призначаються головами палат парламенту; 6 спеціалістів (від лістингових компаній, фінансових установ та асоціації інвесторів) та представник службовців, які призначаються Міністром економіки і фінансів.

Дисциплінарна комісія складається з представників судової влади, професіоналів і інвесторів, а також представників службовців фінансових установ, які

призначаються Міністром економіки, фінансів і промисловості.

До основних повноважень ВФР відносять:

— нагляд за дотриманням стандартів розкриття інформації емітентами, контроль за незаконними угодами, маніпулюванням цінами, поширенням неправдивої інформації. З цією метою співробітники ВФР мають право проводити слідчі дії, вилучати документи, накладати штрафні санкції на порушників;

— ліцензування інститутів спільного інвестування, компаній з управління активами. Зокрема, ВФР розглядає документи на отримання ліцензій перед тим, як компанії звернуться до спеціального ліцензійного органу – Комітету з кредитних установ і компаній з управління активами;

— розробка загальних правил функціонування ринку цінних паперів (Генерального регламенту);

— видача так званого «європейського паспорту», який дає право французьким компаніям надавати інвестиційні послуги в інших країнах;

— видача атестатів фізичним особам на право займатися професійною діяльністю на ринку цінних паперів;

— управління гарантійним фондом, створеним для компенсації інвесторам у випадку банкрутства компанії з управління активами.

Хоча до повноважень ВФР належить ліцензування фінансових установ, щоденний пруденційний нагляд за ними здійснює Банківська комісія (Commission bancaire), а також Комітет з регламентації банківської та фінансової діяльності (Comite de la réglementation bancaire et financière) встановлює нормативи безпеки для банківських установ [93].

Питання і завдання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте специфічні риси фінансової політики Франції на сучасному етапі. Вкажіть, якими чинниками вони можуть бути обумовлені.

2. В чому полягають особливості побудови бюджетної системи Франції, які її позитивні та негативні риси?

3. Назвіть основні ознаки, які характеризують бюджетний процес у Франції. В чому полягають його відмінності від вітчизняної практики складання і виконання бюджетів?

4. Яким чином організований фінансовий контроль за виконанням бюджету у Франції? Поміркуйте, що із французького досвіду доцільно запозичити у вітчизняну практику? Відповідь аргументуйте.

5. Зазначте, які особливості відрізняють практику формування доходів бюджетів у Франції від досвіду інших країн Європейського Союзу. В чому їхні причини?

6. Охарактеризуйте основні заходи, які реалізує уряд Франції в рамках подолання бюджетного дефіциту. Яким чином вони можуть вплинути на розвиток економіки та суспільний добробут?

7. Проаналізуйте значення непрямих податків у формуванні доходів державного бюджету Франції.

8. Поясність, яким чином здійснюється фінансове вирівнювання у Франції. Які, на Ваш погляд, негативні та позитивні наслідки такої практики?

9. Навіть основні риси системи фінансового забезпечення охорони здоров'я у Франції. Що із досвіду цієї країни, на Ваш погляд, доцільно запозичити у вітчизняну практику?

10. Проаналізуйте, які основні тенденції характерні для розвитку фінансового ринку Франції в сучасних умовах.

Використана і рекомендована література

1. Белланже, М. М. Французская система здравоохранения: общий обзор / М. М. Белланже. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ar.economy.gov.ru/common/img/uploaded/files/seminar3_French_Health_system_RU.pdf

2. Горин, В. П. Зарубіжний досвід регулювання доходів державного бюджету в умовах економічної нестабільності / В. П. Горин // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 4 (29). – С. 186-199.

3. Евпланов, А. Герцы на продажу / А. Евпланов // Российская Бизнес-газета. – 2011. – № 827 (45) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rg.ru/2011/12/13/chastoti.html

4. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с.

5. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

6. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб.: [для студ. ВНЗ] / М. І. Карлін; М-во освіти і науки України. – К.: Знання, 2011. – 640 с. – С. 215.

7. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

8. Моссиалос, Э. Системы здравоохранения: время перемен. Франция / Э. Моссиалос, С. Сандье, В. Пари, Д. Полтон // Европейская обсерватория по системам здравоохранения ВОЗ, 2004. – 11с.

9. Нагребецкий, А. Здравоохранение Франции: быть лучшим в мире – еще не предел / А. Негребецкий // Здоровье Украины. – 2007. – № 15-16. – С.12.

10. Островская, Е. Франция / Е. Островська я // МЭМО. – 2001. – № 8. – С. 89-97.

11. Островская, Е. Франция – тенденции роста сохраняются / Е. Островская // МЭМО. – 2000. – № 8. – С. 98-102.

12. Рубцов, Б. Б. Финансовый рынок Франции / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2009. – № 3-4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/rubcov_france.pdf

13. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

14. France Insurance Industry // Online economics community «EconomyWatch.com». – 2010. – 26 May [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economywatch.com/insurance/france-insurance-industry.html

15. French insurance market faces innovation challenge // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insuranceinsight.com/insurance-insight/analysis/2085757/french-insurance-market-innovation-challenge

16. Government finance statistics. Summary tables 2. Data 1996-2006 // Eurostat statistical book, European Communities, 2007. – 38p.

17. Government Finance Statistics Yearbook, 2001 International Monetary Fund, Washington D.C., 2001. – 208 p.

18. Le budget de l'etat vote pour 2009 en quelques chiffres // Le forum de la Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/ressources/PLF2009/depliant_budget2009.pdf

19. Le budget de l'etat vote pour 2010 en quelques chiffres // Le forum de la Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/ressources/PLF2010/depliant_budget2010.pdf

20. Le budget de l'etat vote pour 2011 en quelques chiffres // Le forum de la Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/ressources/LFI2011/depliant_budget2011.pdf

21. Marsh's 2011 Europe, Middle East and Africa Insurance Market Report. – London: Marsh Ltd, 2012. – 48 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marsh.nl/documents/onderzoekenpublicaties/EMEAInsuranceMarketReport_juli2010.pdf

22. Programme de stabilite de la France 2011-2014 // Le forum de la Performance. – 2011. – avril. – 44 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/enjeux_fipu/prog_annuel_fipu/Programme_de_stabilite_2011-2014_VF.pdf

23. Programme de stabilite de la France 2012-2016 // Le forum de la Performance. – 2011. – avril. – 72 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/enjeux_fipu/prog_annuel_fipu/programme_de_stabilite_2012-2016.pdf

24. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. Eurostat statistical book. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 440 p.

ТЕМА 8
ФІНАНСИ ЯПОНІЇ

8.1. Загальна характеристика та особливості фінансової системи Японії
8.2. Особливості становлення та загальна характеристика податкової системи Японії
8.3. Бюджетна система та бюджетний процес у Японії
8.4. Бюджети місцевих органів влади та фінансове вирівнювання в Японії
8.5. Фінанси суб'єктів господарювання Японії
8.6. Фінанси домогосподарств Японії
8.7. Страховий ринок Японії
8.8. Фінансовий ринок Японії

8.1. Загальна характеристика та особливості фінансової системи Японії

Фінансова система Японії складається з: бюджету центрального уряду, місцевих бюджетів та спеціальних фондів (17 рахунків центрального уряду і близько 7 тис. місцевих рахунків), фінансового ринку, фінансів суб'єктів господарювання (комерційних підприємств та державних корпорацій). Її характерною особливістю є порівняно нижча роль державних фінансів, оскільки питома вага державних витрат у ВВП є однією із найменших серед розвинених країн. Державні фінанси призначені для створення загальних умов функціонування ринкового механізму і, водночас, виправлення його недоліків шляхом перерозподілу доходів через бюджетний механізм. За рахунок державних коштів фінансуються лише ті сфери економічного життя, які не здатний забезпечити ринковий механізм. При цьому наголос зроблено не на трансфертних платежах (допомога по бідності), а на вирівнюванні початкових умов, тобто забезпеченні мінімальних соціальних гарантій населенню, таких як освіта, охорона здоров'я, пенсійне забезпечення тощо. Втім, для країни характерне активне залучення приватного капіталу до реалізації загальнодержавних програм, що сприяє

узгодженості економічного розвитку й стабільності розвитку та функціонування економічної системи держави.

На формування сучасної фінансової системи Японії вплинув перехід від концепції «суспільного добробуту» до концепції «японської моделі суспільного добробуту», основними рисами якої є:

— мінімальні суспільні асигнування на вирішення соціальних проблем;

— свобода індивідуумів та гарантія мінімального доходу кожному;

— принцип «рівних можливостей» [46, с. 84-85].

Особливістю фінансової системи Японії є те, що поряд з бюджетним фінансуванням державних потреб, паралельно діє система фінансування економічних проектів за рахунок позабюджетних коштів. Для цього функціонує Програма державних позик та інвестицій (так званий Інвестиційний бюджет), призначена для кредитування пріоритетних об'єктів та проектів; його обсяг може досягати половини державного бюджету.

Сучасні проблеми японської фінансової системи виявляються у надмірно жорсткій монетарній політиці, державному контролі та закритості економіки для іноземних суб'єктів. Багато фахівців вказують на надмірне втручання держави в економіку, відмову від лібералізації економічної політики та відсутність підтримки ринку й приватного підприємництва. Водночас, японські фінансові інститути справляють вагомий вплив на світову фінансову систему. Так, Токіо є світовим фінансовим центром, через який мобілізуються та перерозподіляються значні обсяги фінансових ресурсів.

Особливістю фінансової системи Японії є також розвинута система спеціальних фондів соціального та економічного призначення. Чинна система соціального страхування була створена у Японії в 1946 р. Доходи фондів соціального страхування формуються за рахунок внесків застрахованих і роботодавців і направляються на виплату пенсій, допомог та інших видів матеріального забезпечення. Основне призначення Фонду промислових інвестицій та Фонду фінансування міського будівництва полягає в інвестуванні промисловості. Розвиток інфраструктури у Японії фінансується з фондів державного будівництва – шляхового,

портового, гідротехнічного, аеродромного, електроенергетичного. У роки економічної депресії уряд для подолання економічного спаду виділяв значні бюджетні асигнування на розвиток транспортної інфраструктури країни. Вони спрямовувались на спеціальні рахунки бюджету, що призвело до зростання державних видатків.

Ці ресурси дали можливість стимулювати економічну активність у провінціях. Зараз така практика не відповідає сучасним реаліям, а тому усі асигнування на суспільні роботи (будівництво доріг, облаштування річок, спорудження аеродромів і морських портів) було об'єднано в єдиний спеціальний рахунок. В майбутньому фінансування за багатьма спеціальними рахунками заплановано передати в управління приватним структурам і в розпорядження незалежних адміністративних агентств. Також підлягають консолідації кошти бюджету, призначені для виплати пенсій та інших виплат з соціального страхування. Така реструктуризація витратної частини бюджету дасть можливість значно зменшити загальну суму бюджетних видатків.

В історичному аспекті розвиток фінансової системи Японії можна охарактеризувати наступними глобальними періодами:

— модернізація (1868-1920 рр.) – перехід Японії до сучасної економічної ідеології;

— період війни (1930-1945 рр.);

— період швидкого розвитку (1950-1960 рр.), коли щорічно ВВП Японії зростав в середньому на 10%;

— дорога до «бульбашок» (1970 – початок 1990 рр.), що стало причиною економічної кризи у 1997 р., а також є однією з причин сучасної глобальної світової кризи.

Принциповим для становлення японської фінансової системи часів модернізації (1868-1920 рр.) було поєднання орієнтального (східного) менталітету з передовими західними технологіями. Саме в ті часи в Японії виникли три типи банків для ефективного поглинання та розміщення капіталу (комерційні, індустріальні та ощадні банки), а вже у 1878 р. була заснована фондова біржа у Токіо. Серед негативних зовнішніх впливів цього періоду слід відзначити першу світову війну, великий землетрус «Канто», а також фінансову кризу 1927 р. (яку було подолано завдяки консолідації

банківської системи та впровадженню так званої «системи конвою»).

До функції контролю Японія вдалася і в часи Другої світової війни (1930-1945 рр.). При цьому закономірно, що пріоритет у наданні фінансових ресурсів отримали компанії, пов'язані з військовими потребами. За рахунок жорсткого контролю та цілеспрямованої політики держави кількість банків у Японії значно скоротилася: із більш, як 1400 установ у 1926 р. до 61 установи в 1945 р. Таким чином, японська фінансова система все більше наближалася до майже повного державного регулювання і контролю, а права акціонерів жорстко обмежувались. Однак, такі умови сприяли ефективній діяльності компаній, що стимулювало загальне економічне зростання в країні.

Період 1970 р. – поч. 1990 рр., названий «дорогою до «бульбашок», характеризувався дерегулюванням економіки та відміною багатьох обмежень (були усунуті обмеження на депозитні відсоткові ставки, обмеження бізнес-діяльності у різних сферах). Так звана «бульбашка» (ситуація, коли швидке зростання фінансового ринку через впровадження інновацій та активне кредитування змінюється різким падінням котирувань цінних паперів) в Японії почала формуватися наприкінці 1980 р. і «вибухнула» на початку 1990 р. Частково причиною її виникнення була агресивна позикова політика банків, які прагнули отримати надприбутки. Однак, навіть після того, коли проявилися негативні наслідки «бульбашки» (у 1992-1994 рр.), причини її утворення так і не були усунуті.

З 1997 року до проблем неповернення кредитів, банкрутства підприємств і дефіциту бюджету додалася проблема наростаючої дефляції. У 2001 році бюджетний дефіцит досяг 34,5 трлн. єн, що склало 6,9% ВВП. Обсяг довгострокової державної заборгованості становив 570 трлн. єн – 114% від розміру ВВП. У країні спостерігалася дефляція: падіння споживчого попиту на 1,7% супроводжувалось зниженням цін на товари і послуги. Це призвело до зростання реальних боргових зобов'язань підприємств та обсягів кредиторської заборгованості. Основною причиною дефляції був надмірно високий рівень заощаджень впродовж попередніх 12 років. За період з 1990-2001 рр. сукупний профіцит міжнародного платіжного балансу країни значно виріс, а Японія стала найбільшим у світі нетто-кредитором.

До інших характерних рис фінансової системи Японії можна зарахувати такі:

— наявність дев'яти фінансових корпорацій, у тому числі корпорації фінансування дрібного і середнього бізнесу, корпорації розвитку окремих районів (Тохоку, Хоккайдо);

— залежність податкових ставок від типу сімей (бездітна сім'я, сім'я з дітьми тощо);

— місцеві органи влади мобілізують до своїх бюджетів близько 30% податкових платежів, а до державного бюджету надходить 70%;

— дотації місцевим бюджетам становлять до 40% їхніх доходів;

— приріст державного боргу складає, в середньому, 2,9% щорічно.

8.2. Особливості становлення та загальна характеристика податкової системи Японії

Історичною подією, з якої розпочалося формування сучасної податкової системи Японії, стала реформа, започаткована у 1868 р. мікадо (імператором) Мацухіто (1852-1912 рр.). Він взяв собі титул «Мейдзі», що в перекладі означає просвічене управління, тому період його майже піввікового управління (1867-1912 рр.) одержав назву «революції Мейзді». За своїм змістом реформа мала буржуазно-демократичний характер, була впроваджена конституція та проведені заходи по європеїзації країни.

У другій половині XIX ст. була здійснена модернізація країни: проведено шкільну, адміністративну і бюджетну реформи, створено регулярну армію, засновано державний банк, введено єдину грошову одиницю (єну), натуральні податки замінено на грошові, скасовано податковий імунітет і субсидію («рисовий пайок») самураям. Такі перетворення створили підґрунтя для швидкого соціально-економічного розвитку Японії.

Після закінчення Другої світової війни група американських фахівців, очолювана вченим-фінансистом, професором Колумбійського університету Карлом Шоупом розробила програму економічного відродження країни (1946-1952 рр.). В рамках її реалізації було проведено бюджетну та

податкову реформи, які передбачали очищення податкової системи від архаїчних елементів, створення комфортних умов для діяльності добросовісних платників, заохочення добровільної сплати податків. З цією метою було запроваджено так звані **блакитні декларації** для компаній, які належним чином вели бухгалтерський облік і звітність, повністю виконували податкові зобов'язання. Платники, подаючи такі декларації, звільнялися від перевірок зі сторони податкових органів. Блакитні декларації витримали випробування часом і збереглися донині. В результаті їхнього застосування 80% платників взагалі були звільнені від необхідності декларування доходів, що свідчило про простоту адміністрування податків. Інші зміни податкового кодексу пов'язані з істотним підвищенням неоподатковуваного мінімуму і суттєвим – з 85% до 55% – зниженням максимальної ставки прибуткового податку з фізичних осіб незалежно від джерела доходу. Норма оподаткування прибутку юридичних осіб була зменшена з 52,5% до 35%.

Завдяки діяльності «місії Шоупа» в Японії була створена одна з найбільш досконалих податкових систем у світі. Податкова реформа стала однією з передумов японського «економічного дива». Країна взяла курс на інноваційні технології та розвиток людського капіталу. До найбільш високооплачуваних категорій працюючих належали науковці, вчителі, лікарі, працівники транспорту, – тобто ті, хто забезпечував інтелектуальний рівень і фізичне здоров'я населення, ніс відповідальність за безпеку громадян. У 1960-70 рр. Японія за основними макроекономічними показниками вийшла на друге місце в світі.

Податкова система, створена з допомогою американських науковців, проіснувала більше 40 років, але виявилася неспроможною підтримувати економічне зростання в нових економічних реаліях. Наприкінці 1980-х років склалися сприятливі умови для реформування податкової системи з метою стимулювання економічного росту. Реформа забезпечила загальне зниження податкового навантаження на економіку при підвищенні непрямих податків для населення, стимулювала зростання ділової активності та нарощування внутрішнього споживчого попиту.

У податковій політиці Японії наприкінці 80-х років XX ст. відбулися наступні зміни: впроваджено диференційований

підхід до оподаткування великих, дрібних і середніх компаній; визначено максимально можливий розмір усіх прямих податків, які сплачує юридична особа; в оподаткуванні доходів введені податкові ставки для 4-х базових типів сімей (неодружені, бездітні, сім'я з однією дитиною, з двома і більше дітьми (неоподатковуваний мінімум для сімей з дітьми – 15,4 тис. дол., для неодружених – 7,7 тис. дол.) [46, с. 85].

Нині податкова система Японії характеризується великою кількістю податків, їх має право збирати кожний орган територіального управління. До прямих податків зараховують податки з доходів юридичних і фізичних осіб, на майно, на спадщину, на транспортні засоби й деякі інші. Непрямі податки представлені податком на додану вартість, акцизами на окремі товари і митними платежами. *Головними складовими с*учасної податкової системи Японії є:

— прибутковий податок з фізичних осіб;
— податок на прибуток корпорацій;
— податок на спадщину і дарування;
— податок на майно;
— податок на додану вартість;
— акцизи;
— мито;
— податок на проживання (податок на жителів);
— податок на приріст капіталу та інші.

Прибутковий податок з фізичних осіб Японія запровадила однією з перших у світі (1887 р.). На основі єдиної бази (сукупності доходів платника) передбачено три рівні оподаткування доходів громадян: *національний, префектурний, муніципальний.* З метою оподаткування доходів населення країни поділене на три категорії:

— нерезиденти (особи, які проживають в країні менше року і не мають постійного місця проживання в Японії) сплачують податок тільки з доходів, отриманих на території країни;

— непостійні резиденти (особи, які проживають в країні від одного до п'яти років, але не мають наміру проживати в країні постійно) сплачують податок з усіх доходів, за винятком тих доходів, які отримані за кордоном і не перераховані в Японію;

— постійні резиденти (особи, які проживають в країні принаймні п'ять років чи мають намір проживати в країні постійно) сплачують податок з усіх доходів, отриманих як на території країни, так і за кордоном.

Оподаткування доходів громадян передбачає розрахунок податкового зобов'язання шляхом самооцінювання (платники самостійно визначають податкове зобов'язання у податковій декларації) або через систему утримання із зарплати (роботодавець визначає суму податку та перераховує її до бюджету). Завдяки цьому більшість працюючих не подають декларації. Таке зобов'язання передбачене у кількох випадках: якщо платник планує залишити територію країни до кінця податкового року; якщо роботодавець не утримує податку або якщо працюючий має кількох роботодавців; якщо основний дохід платника перевищує 20 млн. єн або побічні доходи – 200 тис. єн. Оподаткуванню підлягають усі доходи платника за вирахуванням неоподатковуваного мінімуму, пільг та відрахувань, внесків на соціальне страхування, витрат на медичне обслуговування та деяких інших витрат.

У Японії діє прогресивна шкала оподаткування доходів громадян зі ставками від 5% до 40% доходу. Ставка префектурного податку складає 4% оподатковуваного доходу, а муніципального – 6%.

Оподатковуваний дохід	**Ставка податку**
Менше 1,95 млн. єн	5%
Від 1,95 до 3,3 млн. єн	10% + 97,5 тис. єн
Від 3,3 до 6,95 млн. єн	20% + 232,5 тис. єн
Від 6,95 до 9 млн. єн	23% + 962,5 тис. єн
Від 9 до 18 млн. єн	33% + 1434,0 тис. єн
Більше 18 млн. єн	40% + 4404,0 тис. єн

На відміну від національного прибуткового податку, префектурний і муніципальний прибуткові податки сплачуються платниками особисто щоквартальними авансовими платежами, остаточний їхній розрахунок проводиться після 15 березня наступного за звітним року.

Оподаткування прибутку корпорацій здійснюється на національному, префектурному і муніципальному рівнях. З 2012 року основна ставка національного податку на прибуток корпорацій складає 25,5%, а для малих і середніх підприємств з річним доходом менше 8 млн. єн і капіталом менше 100 млн.

єн – 15%. Додаткова ставка податку (встановлена на термін до 31.03.2015 р.) визначена на рівні 10% від основної. Отже, фактична ставка податку для великих підприємств складає 28,05%, для малих і середніх підприємств – 16,5%. Отримані дивіденди, роялті, відсотки оподатковуються за ставкою 20%. Однак, з 2013 року введенна додаткова ставка податку на дивіденди, роялті, відсотки в розмірі 2,1% від основної, тому загальний рівень оподаткування цих доходів складає 20,42%.

Додатково до основного податку на прибуток корпорацій існує два місцевих податки – податок на проживання (inhabitant tax) і префектурний промисловий податок. Залежно від виду бізнесу ставка останнього складає від 3% до 5% оподатковуваного доходу. Податок на проживання сплачується за ставкою 13% від оподатковуваного доходу.

Податок на приріст капіталу сплачують як підприємства, так і фізичні особи. Ставка податку для юридичних осіб збігається зі ставкою податку на прибуток корпорацій, а для фізичних осіб – диференційована від 20% до 39% з доходу, отриманого від продажу нерухомості. Податок на приріст капіталу від продажу цінних паперів справляється за ставками 10% для інструментів, які пройшли процедуру лістингу (в тому числі 7% – префектурний податок, 3% – муніципальний податок) і 20% – для інших цінних паперів.

Податок на майно – це муніципальний податок, який справляється за ставкою 1,4% від вартості оподатковуваного майна, котре переоцінюють кожні три роки. Оподаткуванню підлягають нерухомість, цінні папери, депозити. Найдавніша, а в феодальну епоху майже єдина форма майнового оподаткування в Японії – земельний податок, який справляється на основі кадастрової оцінки землі.

Податок на спадщину та дарування справляється у випадку передачі власності, (оціненої в ринкових цінах або за ціною придбання), за заповітом і за актом дарування. Ставки податку диференційовані в залежності від вартості спадкового (дарованого) майна та характеру родинних зв'язків. Так, для спадкоємців, які не відносяться до дітей, батьків, сестер і братів, ставка зростає на 20%, але максимальна ставка податку не може перевищувати 55% вартості частки майна спадкоємця. В оподатковувану базу не входить вартість майна, одержаного від родичів для підтримки мінімуму існування та здобуття освіти, а також

власність, заповідана державним, громадським, науковим, благодійним і релігійним організаціям.

Податок на додану вартість був запроваджений у Японії в 1989 році зі ставкою 3%, яка в подальшому була підвищена до 5% (4% – національний податок, 1% – префектурний). З квітня 2014 року ставка податку підвищена до 8%, а до 2020 року може бути збільшена до 20%. Податком на додану вартість не обкладаються медичні послуги, послуги у сфері освіти, послуги з реалізації або оренди нерухомості та ряд інших.

Оподаткування транспортних засобів передбачає справляння кількох платежів: префектурного автотранспортного податку (сплачують фізичні особи, які володіють легковим чи вантажним автомобілем, або автобусом); муніципального податку на легковий транспорт (сплачують особи, які володіють мотоциклом чи іншим моторизованим легковим транспортним засобом); префектурного податку за придбання транспортного засобу.

Система акцизів включає податки на алкогольні напої, тютюнові вироби (національний, префектурний і муніципальний), нафтопродукти, електроенергію, транспортні засоби, побутові послуги. Оригінальною рисою оподаткування послуг з соціальним контекстом є справляння податку при перевищенні певної суми, на яку надається послуга. Наприклад, обід у ресторані при вартості до 7,5 тис. єн (72 дол.) не підлягає оподаткуванню, з дорожчого стягується 3%-й акциз.

Ставки внесків на соціальне страхування передбачають практично рівномірне навантаження на працівника (14,3%) і роботодавця (15,086%). Мобілізовані від сплати страхових внесків кошти спрямовуються на виплату пенсій, допомоги з безробіття та інших соціальних трансфертів, медичне обслуговування.

8.3. Бюджетна система та бюджетний процес у Японії

Бюджетна система Японії дворівнева і складається з центрального і місцевих бюджетів (бюджети префектур і муніципалітетів). Центральний бюджет країни об'єднує бюджет загального рахунку (General Account) та майже 20

спеціальних рахунків, які функціонують окремо. Доходи бюджету загального рахунку формуються за рахунок податкових і неподаткових надходжень, а також поступлень від державних запозичень. Спеціальні рахунки бюджету наповнюються за рахунок спеціально визначених джерел (цільових зборів, страхових внесків тощо), а мобілізовані від них кошти направляються на спеціальні цілі. Основним призначенням спеціальних рахунків є встановлення прямого зв'язку між цільовими надходженнями і спеціальними державними програмами.

Бюджет загального рахунку формується на основі індикативних планів соціально-економічного розвитку. Його доходи і видатки згруповані по розділах, статтях і параграфах. Доходи поділяють на 7 розділів, 11 статей і 43 параграфи, а видатки – на 13 розділів, 41 статтю і 242 параграфи. Специфічною рисою бюджету Японії є те, що невикористані кошти бюджету переходять на наступний бюджетний рік [58, с. 123-124].

Формування дохідної частини бюджетів у Японії має свої особливості**:**

— висока частка неподаткових надходжень – 15-22% власних доходів центрального бюджету (бюджету загального рахунку), 25% власних доходів місцевих бюджетів. До них належать доходи від продажу землі, державної чи муніципальної нерухомості, орендна плата, пеня та штрафи, надходження від кредитування, доходи від лотерей тощо;

— високий рівень централізації податкових надходжень, дві третини яких надходять до центрального бюджету. Втім, надходження від сплати податків забезпечують формування до 40% доходів місцевих бюджетів;

— структура податкових надходжень центрального і місцевих бюджетів порівняна: більше половини коштів надходить від оподаткування доходів та прибутку, на другому місці за фіскальним значенням – майнові податки, на третьому – податки на споживання.

Серед податкових надходжень бюджету загального рахунку провідне фіскальне значення мають прямі податки, питома вага яких складає більше половини сукупного обсягу поступлень, в тому числі: прибуткового податку з фізичних осіб – 33-34%, податку на прибуток корпорацій – 16-23%, податку на спадщину і дарування – 3%. Серед непрямих

податків провідну роль у формуванні доходів бюджету відіграють податок на додану вартість – 22-25% та акцизи – 12-15% (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Податкові надходження бюджету загального рахунку в Японії у 2009-2010 рр., млрд. єн[1]

Показники	2009		2010	
	млрд. єн	%	млрд. єн	%
Доходи від оподаткування, в тому числі:	46103,0	100,0	37396,0	100,0
Прибутковий податок з фізичних осіб	15572,0	33,8	12614,0	33,7
Податок на прибуток корпорацій	10544,0	22,9	5953,0	15,9
Податок на спадщину і дарування	1522,0	3,3	1271,0	3,4
Податок на додану вартість	10130,0	22,0	9638,0	25,8
Акциз на пальне	2628,0	5,7	2576,0	6,9
Акциз на алкогольні напої	1420,0	3,1	1383,0	3,7
Акциз на тютюнові вироби	843,0	1,8	827,0	2,2
Гербовий збір	985,0	2,1	1024,0	2,7
Інші податки	2459,0	5,3	2110,0	5,6

Примітки: 1 – складено за даними Міністерства фінансів Японії (Офіційна веб-сторінка: http://www.mof.go.jp/english/)

В останнє десятиліття економіка Японії перебуває у стагнації. Уряд країни для стимулювання економічного росту проводить політику зниження податкового навантаження, внаслідок чого роль податкових надходжень у формуванні бюджетних доходів має низхідну тенденцію. В сучасних умовах провідним джерелом наповнення бюджету загального рахунку є кошти, отримані від запозичень. При цьому абсолютні обсяги та питома вага поступлень від емісії капітальних облігацій (призначені для фінансування інвестицій) мають тенденцію до зменшення, натомість швидко зростають надходження від випуску спеціальних облігацій для фінансування дефіциту (їхня питома вага у доходах бюджету загального рахунку зросла з 24,4% у 2007 році до 41,3% у 2011 році).

Виконання центрального бюджету за видатками здійснюється в трьох основних формах: прямого фінансування (на забезпечення функцій держави та

утримання адміністративного апарату), фінансування по спеціальних рахунках (пенсійне та інше соціальне страхування, громадські роботи, адміністративні послуги та ін.) і фінансової допомоги місцевим громадам [58, с. 124].

Найбільшою складовою видатків бюджету загального рахунку в Японії є асигнування на соціальний захист (медичне обслуговування, допомоги на дітей, малозабезпеченим громадянам та інші виплати), обсяг яких за 2007-2011 рр. зріс з 21,1 трлн. єн до 28,7 трлн. єн., а питома вага у структурі видаткової частини бюджету підвищилась з 25,5% до 31,1% (табл. 8.2).

Важливою складовою видатків бюджету загального рахунку на соціальний захист є фінансування так званої суспільної взаємодопомоги, яка призначена для підтримки громадян, що не здатні самостійно забезпечити собі мінімальний рівень життя. Така допомога надається на підставі Закону «Про гарантії прожиткового мінімуму» і виплачується за сімома номінаціями: на щоденні потреби, освіту, житло, медичне обслуговування, материнство, на випадок безробіття, на поховання. До 2025 р. уряд країни планує суттєво збільшити видатки на соціальне забезпечення і, зокрема, підвищити рівень соціальної захищеності всіх нужденних. 75% видатків на надання суспільної допомоги фінансуються з центрального бюджету, 25% – з бюджетів місцевих органів влади [58, с. 124-125].

Оскільки Японія належить до лідерів серед розвинутих країн за обсягом державного боргу, важливою складовою видатків бюджету загального рахунку є кошти на його обслуговування. Однак, ефективна боргова політика уряду обумовлює стабільність як абсолютного обсягу цих видатків (21,0-21,5 трлн. єн за 2007-2011 рр.), так і питомої ваги у структурі видатків бюджету (23-25%).

Освіта і сприяння науці охоплює 6% видаткової частини бюджету загального рахунку. Реалізуючи програму науково-технічного прогресу, уряд Японії збільшує державні асигнування на НДДКР. Особлива увага до потреб науки й освіти обумовлена тим, що вони стали визначальним структурним фактором економічного зростання. У складі видатків на науку більше 15% складають асигнування на гуманітарні науки, а на природничі та технічні науки виділяють близько 85% видатків. У майбутньому передбачено

Таблиця 8.2

Доходи та видатки бюджету загального рахунку в Японії у 2007-2011 рр., млрд. єн[1]

Показники	2007		2008		2009		2010		2011	
	млрд. єн	%	млрд. єн	%	млрд. єн	%	млрд. єн	%	млрд. єн	%
ДОХОДИ, ВСЬОГО	**82908,8**	**100,0**	**83061,3**	**100,0**	**88548,0**	**100,0**	**92299,2**	**100,0**	**92411,6**	**100,0**
Доходи від оподаткування	53467,0	64,5	53554,0	64,5	46103,0	52,1	37396,0	40,5	40927,0	44,3
Інші доходи	4009,8	4,8	4159,3	5,0	9151,0	10,3	10600,2	11,5	7186,6	7,8
Надходження від емісії облігацій	25432,0	30,7	25348,0	30,5	33294,0	37,6	44303,0	48,0	44298,0	47,9
Капітальні облігації	5231,0	6,3	5212,0	6,3	7579,0	8,6	6353,0	6,9	6090,0	6,6
Спеціальні облігації для фінансування дефіциту	20201,0	24,4	20136,0	24,2	25715,0	29,0	37950,0	41,1	38208,0	41,3
ВИДАТКИ, ВСЬОГО	**82908,8**	**100,0**	**83061,3**	**100,0**	**88548,0**	**100,0**	**92299,2**	**100,0**	**92411,6**	**100,0**
Обслуговування державного боргу	20998,8	25,3	20163,2	24,3	20243,7	22,9	20649,1	22,4	21549,1	23,3
Поточні видатки, в тому числі:	61910,0	74,7	62898,1	75,7	68304,3	77,1	70931,9	76,8	70862,5	76,7
Соціальний захист	21140,9	25,5	21782,4	26,2	24834,4	28,0	27268,6	29,5	28707,9	31,1
Освіта і наука	5285,6	6,4	5311,9	6,4	5310,4	6,0	5587,2	6,1	5510,0	6,0
Пенсійне забезпечення військовослужбовців	923,5	1,1	852,2	1,0	787,2	0,9	714,4	0,8	643,4	0,7
Національна оборона	4801,3	5,8	4779,6	5,8	4774,1	5,4	4790,3	5,2	4775,2	5,2
Зайнятість населення	6947,3	8,4	6735,2	8,1	7070,1	8,0	5773,1	6,3	4974,3	5,4
Стимулювання економіки	691,3	0,8	666,0	0,8	629,5	0,7	582,2	0,6	529,8	0,6
Енергетика	864,3	1,0	865,5	1,0	856,2	1,0	842,0	0,9	855,9	0,9
Фінансова допомога місцевим бюджетам	14931,6	18,0	15613,6	18,8	16573,3	18,7	17477,7	18,9	16784,5	18,2

Примітки: 1 – складено за даними Міністерства фінансів Японії (Офіційна веб-сторінка: http://www.mof.go.jp/english/)

дещо вирівняти таке співвідношення шляхом прискореного збільшення асигнувань на гуманітарні науки.

Що стосується військових витрат, то їхній рівень в Японії, в порівнянні з іншими розвиненими країнами, достатньо низький. Частка витрат на оборону становить 5-6% видатків бюджету загального рахунку, що дорівнює приблизно 1% від ВВП [58, с. 125]. Близько половини армійського бюджету витрачається на оплату праці військовослужбовців-контрактників.

За рахунок бюджету загального рахунку також фінансуються заходи економічного розвитку, а саме: дорожнє будівництво, роботи по розвитку авіаційного і залізничного транспорту, системи зв'язку, витрати на ліквідацію наслідків стихійних лих тощо.

Значна частина державних потреб фінансується через спеціальні рахунки центрального бюджету. Внаслідок злиття або ліквідації, кількість цих рахунків постійно зменшується: з 31 у 2006 році до 18 – у 2010 році і до 17 – у 2011 році. Вони об'єднані у три групи:

1) спеціальні рахунки установ (12 рахунків), в тому числі:

— рахунки державних установ – 1 (Національної лісової служби);

— рахунки страхування – 7 (перестрахування збитків від землетрусів, страхування на випадок безробіття, пенсійного страхування, взаємного сільськогосподарського перестрахування, перестрахування у торгівлі, лісового страхування, перестрахування риболовецьких суден і страхування рибалок);

— рахунки суспільних робіт – 1 (поліпшення соціальної інфраструктури);

— рахунки адміністративної діяльності – 3 (реєстраційних послуг, постачання продуктів харчування, забезпечення безпеки транспортних засобів);

2) спеціальні рахунки фондів управління (2 рахунки), в тому числі:

— програми державних позик та інвестицій (FILP);

— фондів валютних операцій;

3) інші спеціальні рахунки (3 рахунки), в тому числі:

— рахунки консолідації коштів – 2 (фінансової допомоги місцевим органам влади, консолідаційного фонду державних позик);

— інші рахунки – 1 (стимулювання енергетики).

Виконання спеціальних рахунків бюджету характеризується щорічним перевищенням дохідної частини над видатковою (залишок ресурсів у 2008 році склав 28,5 трлн. єн, у 2009 році – 29,8 трлн. єн), внаслідок чого вони накопичили фінансові резерви, які більш ніж вдвічі перевищують обсяги видатків бюджету загального рахунку. Більшість цих резервів складають резерви страхування, призначені для здійснення у майбутньому страхових виплат за різними видами соціального страхування (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Фінансові резерви спеціальних рахунків центрального бюджету Японії у 2008-2009 рр., трлн. єн[1]

Показники	2008		2009	
	трлн. єн	%	трлн. єн	%
Фінансові резерви спеціальних рахунків бюджету, в т. ч.:	193,8	100,0	182,4	100,0
Резерви страхування, в т. ч.:	151,2	78,0	144,3	79,1
– пенсійного страхування	134,1	69,2	127,8	70,1
– страхування на випадок безробіття	14,7	7,6	14,0	7,7
– перестрахування збитків від землетрусів	1,2	0,6	1,3	0,7
Резерви Програми державних позик та інвестицій	10,7	5,5	4,9	2,7
Резерви фондів валютних операцій	20,6	10,6	20,6	11,3
Резерви консолідаційного фонду державних позик	11,1	5,7	12,3	6,7
Інші резерви	0,2	0,1	0,3	0,2

Примітки: 1 – складено за даними Міністерства фінансів Японії (Офіційна веб-сторінка: http://www.mof.go.jp/english/)

Поточні видатки спеціальних рахунків центрального бюджету більш ніж вчетверо перевищують річні обсяги видатків бюджету загального рахунку. Однак, більшість видатків складають трансферти між самими спеціальними рахунками, за їхнього вирахування чисті видатки спеціальних рахунків значно менші. Більше 4/10 їхнього обсягу складають

видатки на погашення боргових зобов'язань держави – 79,5 трлн. єн у 2008 році, 74,2 трлн. єн – у 2009 році (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Видатки спеціальних рахунків центрального бюджету Японії у 2008-2009 рр., трлн. єн[1]

Показники	2008		2009	
	трлн. єн	%	трлн. єн	%
Валові видатки спеціальних рахунків	355,0	–	367,1	–
Чисті видатки спеціальних рахунків, в т. ч.:	169,4	100,0	176,4	100,0
Погашення державного боргу	79,5	46,9	74,2	42,1
Видатки соціального захисту	52,6	31,1	56,8	32,2
Фінансова допомога місцевим органам влади	17,8	10,5	19,3	10,9
Трансферти на Програму державних позик та інвестицій	9,5	5,6	16,1	9,1
Інші видатки	10,0	5,9	10,0	5,7

Примітки: 1 – складено за даними Міністерства фінансів Японії (Офіційна веб-сторінка: http://www.mof.go.jp/english/)

Майже третину видатків спеціальних рахунків центрального бюджету складають видатки соціального захисту, більшість із яких спрямовується на виплату пенсій. Уряд Японії приділяє велику увагу забезпеченню гідного рівня життя особам літнього віку, питома вага яких у структурі населення країни стабільно підвищується. Крім того, через зростання тривалості життя і збільшення періоду трудової активності цієї категорії населення, а також нестачу молодої робочої сили, особи літнього віку є важливим компонентом ринку праці. Пенсійна система Японії достатньо складна і багатошарова. Кошти бюджету загального рахунку забезпечують 1/3 виплати базової пенсії, решта покривається за рахунок спеціальних рахунків та різних пенсійних фондів [58, с. 124]. Така пенсійна система дає можливість забезпечити пенсіонерам дохід після виходу на пенсію на рівні не нижче 50% від середньої зарплати по країні.

Пільгове кредитування та інвестування галузей економіки, будівництво соціальних об'єктів в Японії здійснюється за рахунок Інвестиційного бюджету, що являє собою державну програму позик та інвестицій. Саме за допомогою цієї державної програми уряд має можливість впливати на заходи та цілі структурної і промислової політики.

Варто зауважити, що таке розмежування в державному фінансуванні має в Японії давню історію: виникло ще в період Мейдзі (1868-1912 рр.) і бере свій початок з рішення уряду в 1878 році використовувати поштові заощадження громадян з метою промислового розвитку. Програма державних позик та інвестицій відрізняється від бюджетного фінансування тим, що її кошти виділяються на умовах зворотності, терміновості і платності. Інвестиції та позики, отримані компаніями у межах цієї програми, підлягають повному поверненню з нарахуванням відсотків, які сьогодні встановлюються на рівні приватних кредитних установ. Програма розробляється урядом одночасно з підготовкою проекту бюджету загального рахунку, але окремо від нього. Японський інвестиційний бюджет також проходить щорічне затвердження в парламенті. Фінансовими джерелами Програми державних позик та інвестицій виступають: спеціальні облігації (FILP bonds), система поштових заощаджень громадян, система поштового страхування життя, пенсійні фонди, спеціальний рахунок промислового інвестування, позики [58, с. 123].

Реалізація нових досягнень інформаційних технологій, заходів щодо покращення охорони навколишнього природного середовища та інші суспільні потреби фінансуються за рахунок коштів спеціальних рахунків бюджету, зокрема з цією метою сформована Програма суспільних робіт.

Бюджетний рік починається у Японії з 1 квітня і закінчується 31 березня наступного календарного року. Такий принцип застосовується для усіх ланок фінансової системи. Учасниками бюджетного процесу є: парламент, кабінет, Міністерство фінансів, міністерства й урядові агенції, Аудиторська палата, а також науковці, журналісти, які беруть участь у процесі обговорення бюджету. Бюджетний процес охоплює наступні стадії:

1. Підготовка проекту бюджету здійснюється Міністерством фінансів. Інші міністерства і відомства готують пропозиції щодо об'єму і структури своїх бюджетів, а також по деяких іншим фінансовим питанням і направляють відповідні документи до бюджетного департаменту Міністерства фінансів. Упродовж вересня-грудня бюджетний департамент Японії складає проект бюджету на основі поданих раніше документів. Спочатку розроблений проект бюджету подається на узгодження в Управління економічного планування, а потім – на розгляд кабінету міністрів; з урахуванням внесених поправок проект бюджету держави подається урядом на розгляд парламенту.

2. Розгляд бюджету здійснюється після його обговорення в бюджетній комісії. Затвердження бюджету вигляді закону згідно Конституції Японії проводить парламент.

3. Виконання бюджету здійснюється Міністерством фінансів і іншими міністерствами і відомствами. Касове обслуговування бюджету проводять Японський банк і його відділення. Міністерства і відомства в межах встановлених ним витрат представляють в Міністерство фінансів свої платіжні кошториси, які їм розглядаються і затверджуються. Далі копії кошторисів прямують в Японський банк, який здійснює відповідні операції.

Контроль за витрачанням бюджетних коштів проводиться кожного кварталу у вигляді звітів міністерств і відомств. Інспектори Міністерства фінансів вивчають отримані звіти, перевіряють дані і складають загальний звіт про виконання бюджету по доходах і витратах. Загальний звіт прямує на розгляд уряду країни, який, у свою чергу, відправляє його в ревізійне бюро. Тільки після того, як ревізійне бюро дасть свій висновок, звіт затверджується урядом і передається на розгляд і затвердження до парламенту.

8.4. Бюджети місцевих органів влади та інансове вирівнювання в Японії

У Японії нараховується 14 округів і 47 префектур, які об’єднують 3045 міст, селищ, районів із самостійним бюджетом. **Дохідна частина** місцевих бюджетів складається з податкових і неподаткових надходжень:

— відрахування від загальнодержавних податків – 18%;

— дотації держави на здійснення загальнонаціональних заходів – 13%;

— неподаткові надходження (у тому числі, позики) – 27%.

Видатки місцевих бюджетів поділяються на шість груп: охорона громадського порядку, громадські роботи, освіта, соціальне забезпечення, сприяння зайнятості, розвиток промисловості та економіки. За рахунок коштів місцевих органів влади в Японії фінансуються розвиток виробничої інфраструктури, заходи, пов'язані з ліквідацією наслідків стихійних лих. Через місцеві бюджети здійснюються витрати на підготовку робочої сили, виплата різноманітної допомоги, пенсій. Значна частина бюджетних коштів витрачається на утримання місцевих органів влади, у тому числі поліції, органів суду і прокуратури. Високу частку у видатках місцевих бюджетів складають видатки на різного роду громадські роботи та підприємницьку діяльність держави (до 40%). На соціальні потреби спрямовується близько 30% загального обсягу витрат.

Місцеві бюджети Японії у переважній своїй більшості виконуються з перевищенням фактичних доходів над видатками, що дає можливість розширювати обсяги надання населенню суспільних послуг і вдосконалювати інфраструктуру префектур. При оцінюванні виконання місцевих бюджетів до уваги береться реальний баланс їхньої доходної та видаткової частини, що визначається на основі виключення з загального річного балансу місцевих бюджетів залишку коштів попереднього року.

Задля здійснення фінансового вирівнювання фінансових можливостей префектур Японії у складі бюджету центрального уряду створена спеціальна установа – Фонд фінансового вирівнювання. Основними джерела формування коштів згаданого фонду є: майже третина надходжень від таких податкових платежів: прибуткового податку з фізичних осіб, податку на прибуток корпорацій, акцизів на алкогольні вироби; чверть надходжень коштів з: акцизу на тютюнові вироби та податку на додану вартість. Однак, право на отримання фінансової допомоги з Фонду фінансового вирівнювання мають не всі префектури Японії, оскільки встановлені стандартні умови для адміністративно-територіальної одиниці (чисельність населення - 1,7 млн. осіб і площа території 6900 км^2) і для муніципалітету (чисельність

населення – 100 тис. осіб і площею 100 км², для якої й розраховують бюджет. Показник базової потреби у фінансових ресурсах для стандартної адміністративно-територіальної одиниці обчислюється шляхом додавання шести груп видатків місцевого бюджету з послідуючим коригуванням на коефіцієнт модифікації, що дає можливість визначити реальну потребу у фінансуванні для існуючих органів місцевої влади. Система коефіцієнтів модифікацій включає такі показники [58, с. 128-129]:

— видові – розраховуються на основі одиниці витрат на утримання кожної галузі (наприклад, на одного учня середньої і вищої школи, на одного учня академічного, технічного чи сільськогосподарського навчального закладу тощо);

— економії за масштабами – застосовується, якщо розширення обсягів бюджетної діяльності веде до зниження окремих складених витрат;

— щільності населення – враховує збільшення витрат залежно від щільності населення;

— спеціальні – враховують соціально-економічні, інституційні та інші відмінності окремих адміністративно-територіальних одиниць;

— зонально-кліматичні – коригують витрати адміністративно-територіальних одиниць з холодним кліматом;

— демографічні – застосовуються для адміністративно-територіальних одиниць з високими темпами зростання чисельності населення;

— буферні – передбачають різке зменшення обсягів фінансування у випадку зниження показника, який вимірюється (наприклад, чисельності населення);

— коефіцієнти податкоспроможності адміністративно-територіальних одиниць.

Таким чином, основою для отримання базової фінансової допомоги окремою територіальною одиницею Японії є визначення сумарної базової потреби у коштах згідно вищевикладеного алгоритму. Відтак, за рахунок Фонду вирівнювання префектурам гарантується базовий дохід в обсязі 80% і обсяг субсидії в розмірі 20%, а муніципалітетам – в обсязі 75% від їхньої базової потреби у фінансуванні [58, с. 129].

8.5. Фінанси суб'єктів господарювання Японії

У Японії існує чітке розмежування сфер вкладення капіталу: приватного – у виробничу сферу, державного – в інфраструктуру. Державна власність складає незначну частку її національного багатства і представлена капіталомісткими об'єктами інфраструктури. Функціонування державного сектору, представленого переважно підприємствами інфраструктури, повністю підпорядковане інтересам приватних корпорацій і не створює конкуренції приватному капіталу в жодній галузі промислового виробництва [46, с. 95].

Державний сектор економіки Японії представлений підприємствами різних організаційно-правових форм, до складу яких можуть також входити і некомерційні заклади (наукові установи, мистецькі, культурні організації тощо). Участь держави в статутному капіталі багатьох компаній сягає близько 40%. На місцевому рівні державний сектор економіки представлений підприємствами водопостачання та водовідведення, газо- і теплопостачання, міського транспорту, а також суб'єктами господарювання сфери будівництва й експлуатації муніципального житла, платних автомобільних доріг, портових споруд та ін. У низці галузей діяльність державних підприємств полягає у проведенні наукових досліджень і розробок, наданні фінансової й технічної допомоги з метою раціоналізації та прискорення технічного прогресу, розробці різних організаційних питань.

У Японії підприємства державного сектору можуть бути трьох типів – казенні підприємства, корпорації, в яких держава володіє 100% акцій і змішані компанії з пайовою участю держави. До першого типу відносять державне підприємство з друкування монет і банкнот; державне книжкове видавництво; державні лісництва; поштову службу, зокрема, ощадні каси при поштових відділеннях. Казенні підприємства в Японії існують не тільки на рівні країни в цілому, але й на рівні муніципалітетів (мережа підприємств водопостачання і каналізації). На місцевому рівні до казенних також належать підприємства зі збирання й утилізації сміття, міський транспорт, школи, лікарні, компанії з будівництва та експлуатації муніципального житла.

Корпорацій, які перебувають у стовідсотковій державній власності, в Японії нараховується всього 163, усі вони формально були створені для задоволення суспільних потреб. До них зараховують: Корпорацію урядових житлових позик, Корпорацію національних швидкісних доріг, Національну нафтову корпорацію, Японський банк міжнародної співпраці, Японську сільськогосподарську палату і ряд інших.

Третій тип державних підприємств – змішані компанії – працюють у двох галузях – телекомунікаціях та в залізничному транспорті. Національні залізниці були приватизовані й розділені в 1987 р., але принцип організації інтегрованої залізничної системи збережений в кожній з семи регіональних компаній, що з'явилися. До 1987 року Корпорація державних залізниць Японії 115 років належала виключно державі, а необхідність її приватизації була продиктована величезними збитками компанії, які до 1987 року досягли 120 млрд. дол. У вказаних семи змішаних залізничних компаніях (6 пасажирських і одна вантажна) державі належить від 12% до 45% акцій, і останнім часом держава поступово зменшує свою частку.

Загальне регулювання діяльності державних підприємств здійснює парламент Японії, який визначає їхню цінову політику, затверджує фінансові плани, плани розвитку, обсяги і джерела фінансування, а також плани використання прибутку. В свою чергу Міністерство фінансів забезпечує здійснення оперативного управління монетним двором, видавництвом і спиртовою монополією, а також несе повну відповідальність за видачу бюджетних кредитів. Оперативне регулювання діяльності державних підприємств забезпечує Управління економічного планування та Урядова фінансова інспекція, яка здійснює їх фінансовий контроль.

Японія належить до країн, в яких оптимально поєднуються регулююча і спрямовуюча роль держави з функціонуванням механізмів ринку, що має відповідний вплив на формування фінансів суб'єктів господарювання. Особливість економічного ладу – вертикальна інтеграція фірм, їх групування, що пронизує всю систему ділових відносин у країні. Унікальність японської господарської системи визначається наявністю *фінансово-промислових груп (кейрецу),* які є об'єднаннями великих компаній з дрібними та середніми, що базуються на зв'язках різних видів, головними з яких виступають

виробничі. *Фінансово-промислова група (ФПГ)* – це довготривале договірне об'єднання декількох компаній, що діє як основа для технологічної або економічної інтеграції; це диверсифікована багатофункціональна структура, утворена шляхом об'єднання капіталу, кредитно-фінансових та інвестиційних інститутів для збільшення конкурентоспроможності, зміцнення технологічних і коопераційних зв'язків і зростання ефективності.

Особливістю і обов'язковою умовою для ФПГ є наявність у їхньому складі фінансово-кредитної установи та компанії з виробництва продукції. Центром ФПГ є банки або крупні фінансові компанії. Обслуговуючи групу підприємств, які входять до ФПГ, банк зацікавлений у їх стабільній роботі, в періоди кризових ситуацій банк бере активну участь в їхній санації. При формуванні ФПГ широко використовуються принципи горизонтальної та вертикальної інтеграції. У зв'язку з тим, що кейрецу є не жорстко залежними організаціями, як, наприклад, вертикально інтегровані корпорації в США, а сукупністю жорстких і слабких взаємозв'язків, доцентрових і відцентрових тенденцій, це дає їм можливість легше пристосуватися до вимог зовнішнього середовища. Ринок, що функціонує на таких засадах, усередині групи є більш вигідним для всіх його учасників, ніж вільний ринок наявних товарів, через зниження витрат за угодами і зменшення ризику. На дрібних підприємствах нижчий рівень заробітної плати. Це є однією з причин того, що в країні зберігається суттєва диференціація рівня заробітної плати між великими, середніми і дрібними компаніями. У середньому заробітна плата на останніх складає близько 60% оплати праці зайнятих на великих підприємствах.

Отже, структурними елементами фінансово-промислової групи можуть виступати: банк, інвестиційна компанія, страхова компанія, пенсійний фонд, консалтингова фірма, брокерські контори, інформаційно-рекламні підрозділи, виробничі підприємства, зовнішньоторговельні компанії, товарно-сировинні біржі, транспортні фірми, сервісні фірми.

Залежно від виду діяльності ФПГ Японії **(кейрецу)** поділяють так:

— виробничо-постачальницькі (вертикальні кейрецу, виробничі кейрецу);

— збутові кейрецу (торгові кейрецу, розподільні кейрецу);

— промислові групи (сюдани) (промислові сюдани, банківські групи, фінансові групи, міжринкові групи, горизонтальні кейрецу).

Виробничо-постачальницькі кейрецу складаються з одного або декількох крупних промислових підприємств, їх філій, споріднених компаній, найважливіших замовників і компаній-субпідрядників. Дані вертикальні кейрецу концентруються в одній галузі або в обмеженій кількості галузей, наприклад, *Toyota Motor Corp., Nissan Motor Co.* – в автомобілебудуванні, сталеливарна компанія *Nippon Steel* – в металургії, Hitachi Ltd., Toshiba Corp., Matsushita – в електроніці.

Збутові кейрецу характеризуються закритістю, що сприяє максимізації прибутку за рахунок зниження витрат. В основному даний тип кейрецу представлений у збуті побутової радіоелектронної апаратури, автомобілів і косметичних товарів (компанії 7-Eleven, KDDI, NTT docomo).

Горизонтальні кейрецу (промислові групи) представлені Mitsubishi Group (оборот у 2010 році – 248,6 млрд. дол.), Mitsui Bussan, Sumitomo Group, Mizuho Group. Вони складаються з декількох крупних промислових компаній, головного банку, траст-банку, страхових компаній та універсальної торговельної компанії. Між компаніями – учасниками горизонтального кейрецу існують **чотири основних аспекти** відносин:

— *головний банк є основним кредитором компаній*, йому належить значна частина акцій компаній-членів;

— *об'єднання провідних компаній через взаємну участь в акціонерному капіталі (перехресне володіння акціями);*

— *розвинена система внутрішньогрупових контрактних відносин та обміну*, яка охоплює циркуляцію фінансових ресурсів, товарів, науково-технічної інформації, обмін фахівцями;

— *реалізація загальногрупових проектів відбувається за допомогою створення клубу вищих менеджерів, який проводить регулярні наради.*

Заслуговують на увагу сучасні тенденції у розвитку кейрецу. Японський уряд стимулює горизонтальні холдинги до введення різних систем оплати праці й позбавлення від збиткових підрозділів з метою надання їм гнучкості в

управлінні. Лібералізація холдингових компаній передбачає її право на існування доти, поки вона не досягає розмірів надзвичайної концентрації та не отримує надмірного впливу на галузі. Спеціальний регулятор – Комісія зі справедливих операцій, якій холдингові компанії зобов'язані подавати щорічний звіт, передбачила обмеження для їхніх розмірів. Згідно цих вимог, холдинг потребує реструктуризації у випадку, якщо:

— *холдингова компанія* одночасно контролює фінансовий інститут, загальні активи якого не перевищують 15 трлн. єн (145 млрд. дол.) та компанію, яка не має відношення до фінансової сфери з загальними активами не більше 300 млрд. єн (2,9 млрд. дол.);

— холдингова компанія контролює взаємопов'язані компанії (банки, страхові компанії, компанії з емісії кредитних карток, компанії зі страхування життя), які належать до трійки лідерів за ринковою часткою або контролюють 10% ринку у своїй сфері діяльності;

— *холдингова компанія та її дочірні фірми володіють* загальними активами на суму понад 300 млрд. єн (2,9 млрд. дол.).

Такі нововведення дають змогу підвищити 5%-й поріг: фінансові компанії можуть контролювати необмежений відсоток акцій інших фінансових компаній, відповідно до перерахованих обмежень, проте 5%-й поріг залишається у випадку з акціями нефінансових корпорацій для запобігання встановленню контролю фінансових інститутів над нефінансовими галузями.

Банкам дозволено утворювати холдингові компанії, які могли б поглинати або утворювати дочірні компанії для здійснення операцій з цінними паперами. Заснування холдингових компаній забезпечує підвищену мобільність серед існуючих фінансових інститутів, дає можливість формувати дочірні компанії за кожним напрямом діяльності з метою збільшення гнучкості, а також полегшує доступ до різних фінансових ринків.

До державних фінансових організацій належать Центральний банк Японії та Японський банк розвитку, 11 суспільних фінансових організацій, а також система поштових установ. Японський банк розвитку утворений як допоміжний банк для забезпечення роботи приватних

організацій шляхом надання довгострокових кредитів під фіксовані процентні ставки та участі в акціонерному капіталі.

8.5. Фінанси домогосподарств Японії

Японія – високоурбанізоване суспільство, лише 5% робочої сили зайняті у сільському господарстві. На найбідніших 10% домогосподарств припадає 4,8% доходу, на найбагатших 10% – 21,7%; коефіцієнт Джині дорівнює 38,1. У 2000 році особи віком 65 років і старші становили 17% японського населення, у 2007 році – уже 20%, а до 2025 року очікується зростання цього показника до більш, ніж 28%. На сьогоднішній день чисельність пенсіонерів у країні складає 25 млн. осіб, а до 2040 року прогнозується її зростання до 35 млн. осіб. Внаслідок цього, витрати на пенсійне забезпечення сягатимуть, за різними оцінками, 125-175 млрд. дол.

Особливістю японського ринку праці є те, що лише 48,5% жінок мають роботу. Згідно демографічних прогнозів, якщо не вжити заходів щодо працевлаштування жінок і людей похилого віку, то до 2016 року чисельність робочої сили у Японії зменшиться на 4,4 млн. осіб, а до 2030 року – на 10,7 млн. осіб. Обсяг робочої сили у 2017 році прогнозовано становитиме 62,17 млн. осіб, а в 2030 році – всього 55,84 млн. осіб. На початок 2011 року за секторами економіки структура зайнятості населення мала такий вигляд: у сільському господарстві – 4,4%, промисловості – 27,9%, послугах – 67,7%; рівень безробіття дорівнював 4,9%.

З метою подолання депопуляції японський уряд запровадив декілька ініціатив – були прийняті закони «Про страхування медсестринської допомоги», «Про допомогу на дітей», «Про декретну відпустку», «Про добробут дітей». Японський уряд планує будувати компактні міста, щоб зменшити відстань між офісами та житловими будинками і знизити транспортне навантаження у великих містах. У 2000 році виплати на дитину під час декретної відпустки були підвищені до 25-40% від зарплати.

Закон «Про стандарти праці» встановлює 8-годинний робочий день та 40-годинний робочий тиждень, однак в роздрібній торгівлі та сфері послуг дозволено встановлювати робочий час до 46 годин на тиждень. Тарифна сітка

мінімальної заробітної плати у Японії залежить від регіону та галузі промисловості. Уряд щорічно встановлює 47 базових рівнів мінімальної зарплати, а органи місцевого самоврядування – 249 рівнів мінімальної зарплати у промисловості.

Система соціального страхування передбачає матеріальне забезпечення при досягненні пенсійного віку, на випадок безробіття тощо. Страхування на випадок безробіття фінансується спільно за рахунок внесків працівників та працедавців. Працедавці можуть зменшувати прибуток до оподаткування на суму страхових внесків, але такий статус надається лише на 4-10 років (для малого й середнього бізнесу). Виплати на випадок безробіття надаються на 90-300 днів.

Національна пенсійна програма Японії передбачає, що працедавець і працівник сплачують страхові внески рівномірно щомісячно у розмірі 13,58% від річної зарплати. До 2017 року для забезпечення платоспроможності пенсійної системи планується збільшити такі відрахування до 18,3%.

З 1989 року в Японії запроваджено 10-річний «Золотий план» підтримки осіб похилого віку, який передбачав перехід від довгострокової інституційної допомоги в лікарнях і притулках для перестарілих до домашніх програм та реабілітаційних закладів у громадах. З 2000 року, після успішного виконання «Золотого плану», вступив у дію новий план, який гарантував для осіб похилого віку універсальну доступність довгострокового медичного догляду. Для зменшення потоку іммігрантів у 1990 році було внесено зміни до Акту «Про імміграційний контроль», якими ускладнено процес імміграції з інших азійських країн завдяки забороні нелегальної зайнятості та санкціям для наймачів, працедавців і брокерів, які наймають людей без робочої візи.

Система охорони здоров'я. У Японії функціонує обов'язкове медичне страхування, відповідно до законодавства страховики зобов'язані надати кожному громадянину базовий пакет медичних послуг. Існує три системи медичного страхування й покриття залежно від працевлаштованості та соціального статусу. По-перше, працюючим пропонуються страхові схеми від працедавців, які називаються Медичним страхуванням працівників. Ця система фінансується працівниками і працедавцем.

Працедавець сплачує приблизно 50-80% вартості, а решту вираховують з місячної зарплати працівника. По-друге, Національна програма медичного страхування, яка призначена для безробітних, самозайнятих і пенсіонерів. Вона фінансується урядом та працюючими учасниками системи. Самозайняті особи сплачують близько 37% страхових внесків. По-третє, довгострокове страхування для людей похилого віку, яке фінансується спільно урядом та особами від 40 років. Щоб прийняти участь у цій програмі, особи мають бути визнані Регіональною ревізійного радою такими, що потребують довгострокового лікування.

Система охорони здоров'я об'єднує мережу державних і приватних медичних закладів, з яких близько 80% є приватними установами, а 20% – державні лікарні. У 2006 році нараховувалось майже 258 тис. лікарів або 2,04 лікарів на 1 000 осіб.

У 2006 р. витрати уряду на сектор охорони здоров'я склали близько 6,5% від ВВП. У 2007 році на охорону здоров'я було витрачено близько 5% від ВВП, а на 2012 рік передбачене зростання цього показника до 6,4% від ВВП.

Система освіти. Японія надає безкоштовну й обов'язкову освіту для усіх громадян. Дошкільне навчання починається у три роки, початкова освіта триває у віці 6-15 років, середня освіта – у віці 15-18 років. Після отримання середньої освіти студенти можуть обирати: піти працювати або отримати вищу освіту. Хоча середня освіта не є обов'язковою, її отримують 94% школярів, а 40% – вищу.

В Японії розташовано 500 університетів, 11 з яких знаходяться в рейтингу 400 найкращих університетів світу. У 2007 році Університет Токіо отримав 17-ту позицію, Університет Кіото – 25-ту. Протягом 2002-2007 рр. витрати на освіту щорічно перевищували 6% від ВВП. У 2003 році уряд витратив на освіту 6,5% ВВП, що склало 277 млрд. дол. У 2006 році такі витрати склали 6,4% від ВВП, досягнувши позначки у 284 млрд. дол. Упродовж 2007-2012 рр. рівень фінансування освіти залишався стабільним, а в абсолютному обсязі ці видатки у 2012 році перевищили 300 млрд. дол.

8.6. Страховий ринок Японії

В сучасних умовах ринок страхування життя у Японії займає за розмірами друге місце у світі, акумулюючи близько 20% загальносвітового обсягу страхових премій та понад половину обсягу ринку страхування життя в Азії. Для країни характерний достатньо високий рівень проникнення страхування (співвідношення між страховими преміями та ВВП), який складає близько 10% порівняно з 4% у США.

Особливо швидкими темпами японський ринок страхування життя розвивався у 2010-2011 рр. (середній темп приросту обсягу страхових премій – 15%), а з 2012 року спостерігається його стагнація (зменшення обсягу страхових премій у доларовому еквіваленті склало 3%). Однак, у національній валюті ринок страхування життя у Японії збільшився з 34,0 трлн. єн у 2008 році до 37,1 трлн. єн – у 2012 році. Майже 2/3 обсягу страхових премій припадає на особисте страхування життя (24,1 трлн. єн), тоді як страхування особистих ануїтетних виплат – 4,4 трлн. єн, групових ануїтетних виплат – 3,7 трлн. єн, колективне страхування життя – всього 1,1 трлн. єн.

Рівень страхових виплат, хоча й значно знизився впродовж останніх років, залишається достатньо високим – 86,0% у 2011 році, 85,3% – у 2012 році. Сукупний обсяг страхових виплат у 2012 році склав 31,7 трлн. єн, з яких 15,3 трлн. єн – оплачені страхові вимоги (Claims Paid), 3,4 трлн. єн – ануїтетні виплати, 5,9 трлн. єн – оплачені допомоги (Surrender Benefits Paid).

Для японського ринку страхування життя характерний високий рівень концентрації капіталу, оскільки на ньому функціонує лише 43 компанії (порівняно з понад 800 у США та 250 – у Франції). Близько половини усіх компаній зі страхування життя складають дочірні підрозділи іноземних страховиків (Allianz Life, AXA Life, AEGON Sony Life, ING Life, MassMutual Life, Zurich Life та інші), однак вони контролюють лише 20% ринку. Провідна роль на ринку страхування життя (6,48 трлн. єн, або 17,5% обсягу страхових премій) належить Японській компанії поштового страхування (Japan Post Insurance Co. (JPI), частка Nippon Life Insurance Co. складає 14,4% (5,3 трлн. єн), Meiji Yasuda Life Insurance Co. – 9,9%

ринку (3,7 трлн. єн). Ці японські страхові компанії входять до десятки провідних страховиків світу.

Страхові послуги є одними із найпопулярніших фінансових продуктів у Японії. У першій половині 2000-х років на одне домогосподарство припадало в середньому 4,3 страхових договори, у 2012 році цей показник становив 3,6 угоди. Обсяг страхових платежів у розрахунку на одне домогосподарство досяг найбільшого значення у 1997 році – 676,0 тис. єн. В наступні роки цей показник стабільно знижувався і склав у 2012 році всього 418,0 тис. єн. Якщо у 1997 році японські домогосподарства витрачали на страхові послуги в середньому 10,1% свого доходу, то у 2012 році – тільки 8,0%.

Вирішальне значення для прибутковості компаній зі страхування життя має інвестиційна діяльність, адже доходи від інвестування складають близько 70% їхніх сукупних доходів. Період 1996-2005 рр. характеризувався різким зниженням відсоткових ставок, стагнацією ринку цінних паперів у зв'язку з колапсом економіки «бульбашок», що негативно позначилось на фінансовому становищі компаній зі страхування життя. Складна економічна ситуація спонукала громадян не лише відмовлятись від придбання нових страхових полісів, але й не продовжувати існуючі договори. Через втрату доходів значна частина страхових компаній змушені були згорнути діяльність. З 31 компанії, які входили у 1996 році до Японської асоціації страхування життя (Life Insurance Association of Japan) до 2005 року залишилось тільки 15, решта збанкрутували або були приєднані до інших страховиків. Обсяги ринку страхування життя зменшились з майже 1,5 трлн. єн у 1997 році до 0,38 трлн. єн – у 2005 році.

Впродовж останніх років більшість компаній зі страхування життя працювали прибутково, однак негативний вплив на доходи представництв іноземних страховиків мала суттєва девальвація єни відносно долара США. Втім, за оцінками фахівців, обсяг ринку страхування життя у Японії до 2019 року складатиме понад 533 млрд. дол. США.

З 2008 року на страховому ринку спостерігається активна консолідація страхових компаній з метою зниження адміністративних і збутових витрат. Перші позитивні наслідки такої консолідації страхові компанії відчули у 2010 році, коли норма рентабельності страхової діяльності дещо

підвищилась. Втім, у 2011 році суттєве зростання андерайтингових витрат (основної діяльності) знівелювало наслідки скорочення адміністративно-збутових витрат страхових компаній, рентабельність яких різко знизилась.

На початок 2013 року загальні активи страхових компаній Японії складали 345,0 трлн. єн (близько 3,5 трлн. дол. США). Приблизно 80% цих активів інвестовані у цінні папери з фіксованим терміном погашення, з яких 43,1% складають урядові облігації; 15,4% – корпоративні облігації японських та зарубіжних компаній; 10,7% – фінансові позики; 6,3% – акції японських та зарубіжних компаній; 4% – облігації місцевих органів влади.

За оцінками експертів, страхуванням життя охоплено понад третину населення країни. Загальна кількість діючих страхових договорів на початок 2013 року становила більше 210 млн. од. Особливо швидкими темпами зростає кількість договорів особистого страхування життя (з 110 млн. од. у 2007 році до 127 млн. од. в 2011 році та 133 млн. од. – на початку 2013 року). З цієї кількості понад 40 млн. договорів, або 30,4% складають угоди пожиттєвого страхування на випадок смерті. Другим за популярністю видом страхування життя є медичне страхування, на яке припадає 17,8% діючих страхових договорів. Питома вага інших напрямів страхування життя така:

— 13,3% діючих страхових договорів – угоди страхування на випадок онкологічного захворювання;

— 10% – угоди страхування на дожиття;

— 9,9% – угоди термінового страхування життя.

В умовах жорсткої конкуренції виняткового значення для страхових компаній набуває пошук «дешевих» каналів просування страхових продуктів. Більшість своїх продуктів японські страховики розповсюджують через страхових агентів (68%), прямі продажі (близько 9%). В останні роки швидко зростає роль банкострахування, або банківської моделі страхування (The Bank Insurance Model), коли страхові угоди розповсюджуються через мережу банківських відділень. Втім, його частка у структурі каналів розповсюдження страхових продуктів поки не значна – 4,3%.

У 2011 році ринок страхування життя у Японії зазнав негативного впливу катастрофічного Великого східного японського землетрусу Тохоку (Great East Japan Earthquake).

Це стихійне лихо призвело до 16 тис. смертей, 3 тис. осіб зникли безвісті. У зв'язку з цією подією Японською асоціацією страхування життя було зареєстровано понад 20 тис. справ про відшкодування, а загальний обсяг страхових виплат та претензій становив 160 млрд. єн.

Японський ринок ризикових видів страхування є третім за обсягом у світі та найбільшим в Азії. У країні функціонують близько 50 компаній ризикового страхування, в тому числі 28 японських та 22 іноземних. Разом з тим, більше 2/3 обсягу страхових премій припадає на три провідних компанії: Tokyo Marine Holdings, NKSJ і MS&AD Insurance Group Holding Inc.

Як і ринок страхування життя, ринок ризикових видів страхування у Японії зазнав негативного впливу Великого японського землетрусу Тохоку, який відбувся у 2011 році. Якщо в 2008-2010 рр. середній рівень виплат становив в середньому 60-63%, то у 2011 році – вже 71%. У цьому році було виплачено рекордний для країни річний обсяг страхового відшкодування зі страхування від землетрусу – 1,13 трлн. єн. Цунамі, яке супроводжувало землетрус Тохоку, призвело до величезних руйнувань та пожеж, внаслідок чого витрати страхових компаній на відшкодування збитків від вогню зросли порівняно з попередніми роками на 350% і склали майже 30% чистих річних страхових виплат. Катастрофічні наслідки землетрусу вказали на виняткове значення ризикового страхування у Японії, а також на необхідність перегляду моделі такого страхування задля більш об'єктивного оцінювання ризиків та розробки нових страхових продуктів.

Найважливішим видом ризикового страхування у Японії є страхування транспорту. Із всього обсягу зібраних премій з ризикових видів страхування (крім страхування відповідальності власників транспортних засобів) близько 1/2 складають премії зі страхування транспорту. У зв'язку з посиленням конкуренції в цьому сегменті страхового ринку, приросту чистих страхових премій від страхування транспорту практично немає. Натоміть, у зв'язку з проведенням реформи страхування відповідальності власників транспортних засобів має місце швидке зростання обсягу премій з цього виду страхування (на 18,2% – у 2002 році, на 76,8% – у 2003 році). Однак, прибутковість таких полісів для страхових компаній є практично «нульовою».

Як і в страхуванні життя, провідну роль у розповсюдженні продуктів ризикового страхування відіграють страхові агенти – наприкінці 2000-х років на них припадало 92,1% обсягу страхових премій, тоді як від використання каналів прямого продажу компанії ризикового страхування мобілізували 7,5% страхових премій. При цьому страхові агенти забезпечили понад 99,7% страхових премій з обов'язкового страхування відповідальності власників транспортних засобів. Втім, намагаючись диверсифікувати канали продажу страхових полісів, страхові компанії часто вдаються до методу перехресного продажу, об'єднуючи збутові мережі для паралельного просування послуг як ризикового, так і страхування життя.

8.7. Фінансовий ринок Японії

Швидкий економічний розвиток Японії у післявоєнні роки сприяв росту фінансової потужності японських інститутів фінансового ринку. У 1990 році з 6 провідних компаній світу з управління цінними паперами 4 були японськими, а страхова компанія Nippon Life Insurance Company була першою у світі за обсягом активів. У 2007 році 49 японських компаній входили до списку 500 найбільших компаній за капіталізацією, а компанія Toyota займала у ньому 30-ту позицію [120].

Інститути фінансового ринку

До інститутів фінансового ринку Японії зараховують: банківські установи, кредитні організації кооперативного типу, небанківські фінансові організації, державні фінансові організації. У структурі активів фінансової системи переважають банківські установи. Провідною групою банків є так звані міські банки, на які у 2006 році припадало 21% залучених коштів і 27% кредитів. Міські банки у фінансовій системі Японії посідають місце, аналогічне до місця гросбанків у ФРН.

У 90-х роках XX ст. фінансова систем Японії переживала глибоку кризу, яка привела до банкрутства багатьох фінансових установ. У 1998 році уряд розпочав програму підтримки проблемних банків для уникнення їхнього

банкрутства, на ці потреби було виділено 30 трлн. єн. Наприкінці року ця сума була подвоєна і склала 12% ВВП. З цієї суми 25 трлн. єн (210 млрд. дол.) були призначені для зміцнення фінансового стану міських банків. Для контролю за використанням коштів було створено Комітет з відродження фінансового сектору. Допомога держави полягала у купівлі нею привілейованих акцій чи облігацій з правом конвертації у звичайні акції. Банки довгострокового кредитування – Японський банк довгострокового кредиту і Японський кредитний банк – були націоналізовані. В цілому за 1992-2007 роки японськими банками було списано близько 100 трлн. єн безнадійних кредитів (0,8-0,9 трлн. дол.), а питома вага проблемних кредитів знизилася до 1,5% у 2007 році [120].

У 2000-х роках посилився процес консолідації банківських активів шляхом злиття і поглинання. На сьогодні провідними банками Японії є Mitsubishi UFJ Financial Group, Mizuho Holdings, Sumitomo Mitsui Banking Corp., Resona Holdings.

Банківські установи відіграють важливу роль у функціонуванні ринку цінних паперів. Зазвичай, банки створюють дочірні компанії з управління цінними паперами, які з 2001 року можуть здійснювати з ними будь-які операції. З 2004 року згідно законодавства банки отримали право самостійно здійснювати роздрібні операції з корпоративними цінними паперами у якості посередників для компаній з управління активами.

Відповідно до чинного законодавства, держава обмежує участь банків в акціонерному капіталі японських компаній. У 2001 році був прийнятий закон, згідно якого обсяг інвестицій банків не має перевищувати їхнього власного капіталу. Для виконання цього закону було створено спеціальну корпорацію, а центральний банк Японії здійснював викуп наявних у банків акцій (у 2002-2004 роках). Внаслідок цього, до 2007 року вимоги нового закону були дотримані більшістю банків, а їхня частка в акціонерному капіталі суттєво знизилася.

Окремим різновидом банківських установ є трастові (довірчі) банки, які переважно надають трастові послуги, в тому числі управління пенсійними фондами та інвестиційними трастами (фондами). Інвестиційні фонди у Японії мають контрактну форму: інвестор купує частку у фонді, потім кошти передаються до довірчого банку, який

передає їх одній компаній з управління активами для інвестування. Трастові (довірчі) банки також контролюють виконання брокерськими компаніями операцій з цінними паперами. Більшість трастових банків завдяки взаємному володінню акціями тісно пов'язані з великими комерційними банками. Інвестиційні компанії завдяки створеним закордонним філіям активно розширюють масштаби своєї діяльності в інших країнах. Примітно, що закордонні філії функціонують як банківські установи і виконують різноманітні операції, властиві банкам та інвестиційним компаніям, тоді як у самій Японії їх банківська діяльність обмежена [44, с. 97-98].

Крім страхових компаній, помітною активністю серед спеціальних фінансово-кредитних інститутів Японії вирізняються лізингові компанії. Розвиток лізингу в Японії започатковано у 1963 році із заснуванням перших лізингових компаній. На сьогодні в країні функціонує два види лізингових компаній: універсальні (надають в оренду широкий спектр машин та обладнання) та спеціалізовані (спеціалізуються на наданні в оренду машин і обладнання певного виду: автомобілів, будівельної техніки, комп'ютерів тощо) [44, с. 97-98].

Компанії з управління активами (цінними паперами) функціонують в країні з 1948 року. Діяльність з управління активами до кінця 90-х років підпадала під державне ліцензування, яке здійснювало Міністерство фінансів. Воно видавало ліцензії на 4 види діяльності: 1) дилерську; 2) брокерську; 3) андерайтингову; 4) на здійснення роздрібних операцій з приватними інвесторами. Більшість фірм мали ліцензії на кілька видів діяльності, а інвестиційні доми – на усі. З 1998 року система ліцензування була замінена на систему реєстрації [120].

Важливе місце у фінансовій системі країни **посідають державні спеціальні фінансово-кредитні інститути. До них зараховують**: ощадні каси, Бюро довірчих фондів Міністерства фінансів Японії, Японський банк розвитку, Експортно-імпортний банк Японії, а також фінансово-кредитні корпорації, до яких належать:

— Народна фінансова корпорація;

— Фінансова корпорація малого бізнесу;

— Фінансова корпорація санітарної екології;

— Фінансова корпорація сільського, лісового та рибного господарства;

— Корпорація житлових позик;

— Фінансова корпорація державних підприємств;

— Корпорація розвитку Хоккайдо і Тохоку;

— Фінансова корпорація розвитку острова Окінава [44, с. 98-99].

Сферою інтересів державних **фінансово-кредитних інститутів** є ті галузі економіки, які з певних причин не привабливі для комерційного кредитування. Кредит цих установ традиційно найбільш пільговий завдяки тому, що вони отримують кошти від Бюро довірчих фондів під офіційно встановлений низький процент і працюють як органи фінансування.

Ощадні каси функціонують при поштових відділеннях і тому називаються поштово-ощадними. Залучені кошти ощадні каси переказують у розпорядження Бюро довірчих фондів міністерства фінансів.

Ресурси Бюро довірчих фондів Міністерства фінансів формуються за рахунок вкладів населення у державних поштово-ощадних касах і державних пенсійних фондах і спрямовуються на кредитування державних підприємств та кредитних Інститутів.

До інститутів довгострокового кредитування промисловості також належить Японський банк розвитку, заснований у 1951 році. Фінансові ресурси банку, які формуються з кількох джерел: статутного капіталу; бюджетних асигнувань; позик Бюро довірчих фондів та ресурсів інших урядових установ, спрямовуються на кредитування ризикових проектів у реальному секторі економіки [44, с. 99].

Експортно-імпортний банк (Ексімбанк Японії) створений у 1950 році й перебуває у повній державній власності. *Власні ресурси* банку складаються з його капіталу і бюджетних асигнувань, а з*алучені ресурси* формуються за рахунок позик з центрального бюджету та іноземних запозичень. Показники діяльності банку щорічно затверджуються парламентом країни, а оперативне управління ним здійснює Міністерство фінансів Японії. Строки надання кредитів становлять від 6 місяців до 5 років, в окремих випадках – 15-20 років. Спектр кредитних операцій банку достатньо широкий: кредитування

експорту японських товарів (в тому числі непряме кредитування імпортерів, пряме кредитування споживачів та ін.); надання позик уряду і банкам інших країн; кредитування зарубіжних інвестицій японських компаній; кредити японським імпортерам сировини та матеріалів, що мають важливе значення для економіки країни; кредитування імпорту готової продукції та ін. Примітно, що кредитування експорту Ексімбанк Японії здійснює спільно з комерційними банками, при цьому його частка в обсязі позики, зазвичай, перевищує 50%. Така практика підвищує його роль як знаряддя зовнішньоекономічної експансії японського капіталу [44, с. 99-100].

Фінансово-кредитні корпорації спеціалізуються на кредитуванні окремих галузей господарства (сільського господарства, лісової промисловості та рибальства, житлового будівництва тощо), регіонів, що відстають в економічному розвитку, а також підприємств і місцевих органів влади. Фінансові плани цих установ затверджуються парламентом, а поточна діяльність контролюється відповідними міністерствами. Кредити фінансово-кредитних корпорацій надаються на пільгових умовах, що створює підґрунтя для економічного зростання країни й послаблення соціальних суперечностей. Однак, в сучасних умовах спостерігається тенденція до звуження участі держави у суспільному відтворенні, одним із виявів чого є приватизація цих корпорацій [44, с. 100].

У 2007 році на японському ринку працювало понад 300 фірм, які займалися брокерсько-дилерськими операціями з цінними паперами. Провідними з них були 4 компанії Nomura, Daiwa, Yamaichi, Nikko, на які припадає близько 1/2 обсягу операцій з акціями національних емітентів, 75% обсягу послуг андерайтингу та 80% обсягу торгівлі облігаціями. Усі компанії є членами Японської асоціації дилерів фондового ринку.

Фондовий ринок Японії

У 80-х роках XX ст. японська економіка переживала бум, який позначився в тому числі й розбуханням фінансових активів і формуванням «піраміди» на ринку акцій і нерухомості. В цей період капіталізація японських компаній була найвищою у світі, ринок акцій Японії складав 40%

світового. У 1990-1992 роках мала місце фінансова криза, пов'язана з обвалом фінансового ринку, що негативно позначилося на розвитку фінансового сектору країни. Спроби уряду Японії за допомогою підтримки банківського сектору стимулювати зростання фінансового ринку призвели до різкого зростання бюджетного дефіциту і державного боргу країни. Ці проблеми підштовхнули уряд Японії у 1997-2001 роках провести масштабну реформу, яка суттєво змінила структуру, механізми функціонування фінансового сектору.

Ринок акцій. Японську фінансову систему можна зарахувати до типу банківських. Відтак, поповнення фінансових ресурсів за рахунок емісії акції та облігацій не має значного поширення. Більшість японських підприємств задовольняє потреби у фінансових ресурсах за рахунок банківського кредитування. У 1991-2007 роках питома вага інвестицій, профінансованих за рахунок емісії акцій складала в середньому 0,5-2,2%, в абсолютних обсягах – не більше 3,5 трлн. єн у рік (близько 40 млрд. дол.).

Японський ринок акцій характеризується значною волатильністю – періоди швидкого зростання змінюються глибоким падінням індексів. Після падіння на початку 2000-х років у 2003-2005 роках ринок дещо відновився, у 2007-2008 роках – знову спостерігалося падіння. Не зважаючи на таку волатильність, японський ринок має значну привабливість для інвесторів, оскільки характеризується порівняно вищою прибутковістю фінансових інструментів. Внаслідок цього, впродовж останніх років спостерігається підвищений інтерес іноземців до участі в акціонерному капіталі японських компаній: якщо на початку 90-х років питома вага іноземного капіталу складала 4%, то у 2007 році – уже 28% [120].

На відміну від багатьох країн Європи, вторинний ринок акцій у Японії переважно біржовий – на Токійську фондову біржу припадає 90-98% обороту торгівлі акціями. Залежно від обороту торгівлі і величини емітента акції поділяють на акції першої (95% обсягу капіталу) та другої секції. Для венчурних компаній створено спеціальну категорію – материнську. Окрема секція створена також для іноземних компаній.

Особливістю японського ринку акцій є те, що у вільному обігу перебуває незначна частина акціонерного капіталу, банківські установи і нефінансові корпорації є найбільшими держателями власних акцій. Однак, у Японії набагато більше,

ніж в інших країнах світу поширене володіння цінними паперами серед фізичних осіб. Хоча їхня питома вага у капіталі знизилася з 70% у 1949 році до 18-20% в наш час, кількість акціонерів-фізичних осіб збільшилася з 5 млн. осіб до 40 млн. осіб [120]. Не зважаючи на значну розповсюдженість володіння акціями серед населення, 1/2 активів домогосподарств все таки вкладена у банківські депозити, а 26% – у пенсійні заощадження.

Ринок облігацій. За своїм обсягом ринок облігацій Японії поступається тільки ринку США. Сукупний обсяг заборгованості за цінними паперами у 2007 році перевищував 9 трлн. дол., 70% з якого припадало на боргові інструменти держави.

За розмірами ринку державних боргових зобов'язань Японія у 2000-х роках займала перше місце у світі – у перерахунку на долари США заборгованість за прямими зобов'язаннями уряду Японії в кінці 2007 року складала 7 трлн. дол. При цьому більшість цінних паперів складали облігації з терміном обігу 10 років.

На відміну від ринку акцій, вторинна торгівля державними облігаціями практично повністю здійснюється на позабіржовому ринку. Більше половини державних зобов'язань у Японії перебувають в державних установах – урядових агентствах та центральному банку. Питома вага іноземних інвесторів у володінні державними борговими зобов'язаннями дещо нижча, ніж в інших країнах – 6% у 2007 році. Причиною цього є також і проведення політики нульових ставок. У 90-х роках XX ст. японська економіка переживала рецесію і щоб стимулювати економічне зростання, центральний банк Японії постійно знижував облікову ставку (рефінансування), неодноразово встановлюючи її на нульовому рівні. Відповідно до цього знижувався і рівень доходності державних цінних паперів (казначейських векселів, векселів управління готівкою та ін.), який складав 0,7-1,7% (у 3-4 рази нижче від рівня інших розвинутих країн). Підвищення рівня доходності державних облігацій відбулося тільки у 2006-2007 роках [120].

Ринок корпоративних облігацій особливо активно розвивався у 2000-х роках – його зростання склало 4 рази. Однак, щорічний обсяг фінансування японських корпорацій шляхом емісії облігацій на внутрішньому ринку продовжує

залишатися не значним – від 6 до 13 трлн. єн (50-110 млрд. дол.) у 1997-2006 роках [120].

Ринкова вартість активів під управлінням склала на кінець 2007 року 3,5 трлн. дол. В Японії спостерігається тенденція до переходу від банківських депозитів до високодохідних інвестицій. У 2007 році фінансовий баланс торговців, які здійснюють управління цінними паперами, компаній з управління активами, компаній зі страхування життя склав 3 трлн. дол. (у 2003 році – 2 трлн. дол.). Пенсійні фонди поступово переорієнтовуються з інвестування коштів у державні цінні папери на придбання інструментів інвестиційних фондів. У 2007 році рейтингове агентство Standard & Poor's підвищило рейтинг Японії з АА- до АА.

Японський фінансовий ринок поєднує міжбанківська інформаційна система телекомунікацій, яка є найбільш розвинутою у світі. Пов'язуючи за допомогою комп'ютерної мережі приблизно 5300 фінансових організацій і 42000 філій, вона дає змогу одержувати переведені з будь-якого місця кошти в той же день.

Регулювання фондового ринку у Японії

Основним документом, який регулює діяльність фондового ринку Японії є Закон про цінні папери і фондові біржі від 1948 року.

До кінця 90-х років виключні повноваження з регулювання ринку цінних паперів мало Міністерство фінансів. Починаючи з 1992 року в Японії було створено Комісію з цінних паперів і бірж, до функцій якої належав нагляд і контроль за станом ринку. Ця структура підпорядковувалася Міністерству фінансів, яке продовжувало виконувати більшість функцій регулювання ринку.

У 1998-2001 роках у Японії проводилася фінансова реформа під назвою «Великий струс», призначена для зняття багатьох обмежень щодо діяльності на фінансовому ринку. Реформа впровадила ряд інновацій, а саме:

— дозволялося створювати фінансові холдингові компанії;

— банки отримали право засновувати дочірні компанії з управління активами;

— банки отримали право торгувати інструментами колективного інвестування і акціями;

— компаніям з управління активами було дозволено надавати посередницькі довірчі операції;

— банки отримали право надавати страхові послуги, а страхові компанії – надавати банківські послуги;

— держава перестала регулювати розмір комісійних при здійсненні операцій з фінансовими інструментами;

— було скасовано усі обмеження для іноземців на володіння акціями лістингових компаній;

— посилено відповідальність за шахрайські операції на фінансовому ринку;

— право на управління пенсійними фондами було надано, крім трастових банків і компаній зі страхування життя, також компаніям з управління активами та ін. [120].

Одним з елементів реформи стало створення спеціального регулятора поза структурою Міністерства фінансів – Агентства фінансового нагляду (з 2000 року – Агентство з фінансових послуг), на яке було покладено функції контролю за фінансовою системою країни. Воно підпорядковане безпосередньо прем'єр-міністру, бере участь у підготовці правової бази з питань функціонування фінансового ринку і має право накладати штрафні санкції на порушників. Безпосередній контроль за діяльністю брокерів та дилерів на ринку здійснює Комісія з цінних паперів і бірж, підпорядкована Агентству з фінансових послуг [120].

Питання і завдання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте тенденції соціально-економічного розвитку Японії, що обумовлюють особливості функціонування її фінансової системи.
2. Вкажіть характерні риси фінансової системи Японії, періоди її становлення та розвитку.
3. В чому Ви вбачаєте сучасні проблеми японської фінансової системи та шляхи їх вирішення?
4. Проаналізуйте особливості функціонування податкової системи Японії.
5. Розкрийте характерні риси побудови бюджетної системи та функціонування бюджетного процесу Японії.
6. Охарактеризуйте особливості розвитку бюджетів місцевих органів влади Японії

7. Як здійснюється фінансове вирівнювання в Японії?

8. Поясніть специфіку функціонування фінансів суб'єктів господарювання Японії.

9. Які особливості розвитку фінансів домогосподарств Японії?

10. Які основні тенденції розвитку фінансового ринку Японії?

Використана і рекомендована література

1. Берстембаева, Р. К. Организация государственных финансов в отдельных развитых странах. Учеб. пособие / Р. К. Берстембаева. – Алматы: Институт развития Казахстана, 2001. – 189 с.

2. Дерлиця, А. Ю. Фінанси зарубіжних країник: онспект лекцій / А. Ю. Дерлиця. – Тернопіль: Інфотехцентр, 2005. – 72 с.

3. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

4. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

5. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник для вузов / Под ред. В. Г. Князева, Д. Г. Черника. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 191 с.

6. Общая теория финансов: Учебник / Под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. (Раздел 15.1. Теории государственных финансов зарубежных экономистов). – С. 209-217.

7. Пасічник, Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навчальний посібник / Ю. В. Пасічник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 523 с.

8. Рубцов, Б. Б. Фондовый рынок Японии / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/japan.pdf

9. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

10. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М. В. Романовского. – М.: Издательство «Перспектива», «Юрайт», 2000. (Раздел 1.5. Государственные финансы в

западных экономических теориях макрорегулирования). – С. 59-84.

11. Финансовый рынок Японии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globfin.ru/articles/finsyst/japan.htm

12. Швайко, М. Л. Финансы зарубежных стран: Учебно-методическое пособие/ М. Л. Швайко. – Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2007. – 133 с.

13. Шевчук, В. О. Державні фінанси зарубіжних країн / В. О. Шевчук // Фінанси України. – 2002. – № 2. – С. 3-12.

14. Highlights of the Budget for FY 2000-2012 // Ministry of finance Japan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mof.go.jp/english/budget/budget/index.html

15. Japan's Insurance Market 2012. – Tokyo: The Toa Reinsurance Company, Limited, 2013. – 51 p.

16. Life Insurance business in Japan: 2011-2012. – Tokyo: The Life Insurance Association of Japan, 2013. – 50 p.

17. World insurance report 2013. – Paris: Capgemini; Efma, 2013. – 48 p.

ТЕМА 9.
ФІНАНСИ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ

9.1. Тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика КНР
9.2. Загальна характеристика системи державних фінансів. Бюджетна система і бюджетний процес у КНР
9.3. Система оподаткування в КНР
9.4. Ресурси бюджетної системи та позабюджетні доходи і видатки органів влади. Державний борг
9.4.1. Доходи зведеного бюджету КНР
9.4.2. Видатки зведеного бюджету КНР
9.4.3. Позабюджетні доходи і видатки органів влади
9.4.4. Державний борг КНР
9.5. Окремі особливості функціонування фінансів підприємств у КНР
9.6. Система соціального страхування в КНР
9.7. Банківський сектор КНР
9.8. Страховий ринок КНР
9.9. Фондовий ринок КНР

9.1. Тенденції соціально-економічного розвитку і фінансова політика КНР

З часу свого створення до 1978 року економіка КНР розвивалася за соціалістичним зразком. Її основними рисами були: посилення державного регулювання економічного розвитку, високий рівень централізації державного управління, тотальна націоналізація промисловості, кооперація сільського господарства. Основою для розробки заходів економічної політики були п'ятирічні плани, які затверджувалися керівництвом країни.

З 1956 року в країні розпочалася реалізація політики «великого стрибка», наслідки якої виявилися катастрофічними для економіки та суспільства. Вона призвела до розбалансування господарського механізму країни, жорсткої кризи та голоду. Спостерігалося різке падіння виробництва у промисловості і сільському господарстві, зростання дефіциту державного бюджету, скорочення споживання і зниження

життєвого рівня населення. У зв'язку з цим, у 1966 році уряд країни був змушений провести так зване «впорядкування економічного розвитку», яке полягало у сприянні розвитку сільського господарства та легкої промисловості, дерегуляції окремих видів господарських відносин.

Культурна революція 1966-1976 років поставила господарство країни на межу катастрофи. Виробництво у базових галузях знизилося у 2-3 рази, різко впала продуктивність праці. Спостерігалася практично повна втрата урядом керованості економікою. Для виведення країни з глибокої кризи у 1978 році було оголошено про проведення найбільшої в історії КНР економічної реформи, яка характеризувала перехід від планового господарства до сучасної ринково-орієнтованої моделі економіки.

На першому етапі реформи (1978-1984 рр.) економіка була поділена на чотири сфери за ступенем державного регулювання. При цьому 20% економіки регулювалися виключно ринком, а для 50% підприємств втручання держави мало обмежений характер. Внаслідок проведених реформ ВВП країни збільшився більш, ніж вдвічі. Разом з тим, економічне піднесення супроводжувалося розбалансуванням державного бюджету, дефіцит якого у 1979-1980 рр. перевищував 15% ВВП. Наприкінці цього етапу реформи дефіцит бюджету вдалося знизити до 2-3% ВВП.

Другий етап реформи (1984-1992 рр.) називають етапом посиленого переходу до ринку. Було створено умови для розвитку різних форм і способів господарювання, що сприяло становленню в країні приватного сектору економіки. У сільській місцевості швидко розвивалися різні види кооперативів, впроваджено оренду державних підприємств. З метою стимулювання економічного росту держава здійснює масштабні інвестиції за рахунок бюджетних коштів, що веде до зростання бюджетного дефіциту (до 6,5-10% ВВП).

Гаслом третього етапу реформи (1992-1997 рр.) була проголошена побудова ринкової економіки. Основними завданнями економічної стратегії були визначені: оптимізація управління підприємствами; прискорення прогресу ринкових відносин; усестороннє поглиблення реформ; прискорення економічного росту.

На цьому етапі важливу роль у сприянні розвитку господарства відіграли іноземні інвестиції. У країні

налічувалося більше 300 тис. підприємств з іноземним капіталом, а в містах та у сільській місцевості завершилося формування багатоукладної економіки. За період 1992-1997 років ВВП країни збільшився у 3,4 рази, а на душу населення – в 3,2 рази.

Стержнем економічної політики КНР в роки четвертого етапу реформи (1998-2002 рр.) стало стимулювання суспільного попиту, у зв'язку з чим посилено стимули для розвитку харчової промисловості, телекомунікацій, інформаційної техніки і технологій, житлового будівництва. В цей період реалізуються заходи з переведення державних підприємств на ринкові умови господарювання, реформуються податкова, кредитно-банківська, цінова система. Це призвело до поглиблення низки соціальних проблем, як то зростання безробіття, збільшення майнового і соціального розшарування населення. На державних підприємствах вивільнялися до 1/3 персоналу, у зв'язку з чим уряд був змушений вживати заходів щодо їхнього соціального захисту, встановлення мінімальної зарплати.

Вирішення накопичених соціальних проблем, завершення формування соціально-орієнтованої ринкової економіки і суспільства «середнього добробуту» є завданнями п'ятого етапу економічної реформи (з 2002 року). З цією метою передбачається подальша модернізація економіки, посилення її наукоємності; підвищення продуктивності праці; прискорений розвиток третинного сектору господарства; відхід від ідеології «дешевої робочої сили» та ін.

У фінансовій сфері уряд перейшов від активної до стійкої фінансової політики з метою забезпечення стабільного економічного розвитку. Серед іншого, така політика передбачає зниження дефіциту бюджету, зменшення масштабів державних запозичень. У царині державного інвестування пріоритет надано вкладенню коштів у розвиток аграрного сектору, освіти і науки, охорони здоров'я і культури, соціального забезпечення, які вважаються слабкими ланками економіки.

В сучасних умовах КНР – друга за економічним потенціалом економіка у світі (8,94 трлн. дол., 2013 р.), перша – за обсягом експорту (2,06 трлн. дол., 2012 р.), третя – за розмірами доходів (1,65 трлн. дол., 2011 р.) і видатків бюджету (1,73 млрд. дол., 2011 р.), сьома – за рівнем

державного боргу (1,67 трлн. дол., 2012 р.). У структурі ВВП 10,2% припадає на сільське господарство, 46,9% – на промисловість, 43% – на сферу послуг.

Характерними рисами економічної системи КНР в сучасних умовах є такі:

— збереження помірної інфляції (4,8% у 2007 р., 5,9% у 2008 р., 5,4% у 2011 р., 2,6% у 2012 р., близько 3,5% у 2013 р.);

— вирішення проблеми бюджетного дефіциту, який знизився з 6,5% у 2005 р. до 2,5% (123,7 млрд. дол.) у 2010 р. і до 1,6% (136,6 млрд. дол.) у 2012 р. Однак, у 2013-2014 рр. уряд свідомо зважився на суттєве збільшення дефіциту бюджету (до 198,0 млрд. дол. і 214,0 млрд. дол., відповідно) для покриття боргових зобов'язань місцевих органів влади, фінансування інфраструктурних проектів у регіонах, стимулювання урбанізації;

— висока норма особистих заощаджень (біля 50% ВВП у 2007 р.) завдяки стабільності кредитно-банківської системи. Загальні активи банківських установ на початок 2010 року склали 11,9 трлн. дол., з яких тільки 2,4% належать іноземним інвесторам. У 2003-2007 роках уряд проводив банківську реформу з метою зниження частки проблемних кредитів та підвищення капіталізації китайських банків. На сьогодні частка проблемних кредитів знизилася до 5,5% і не складає загрози стабільності банківської системи, а низькі ставки кредитування (5,3%) сприяють активному і стійкому зростанню економіки;

— поступова ревальвація курсу юаня з метою стимулювання внутрішнього попиту. Політика форсованого сприяння експорту призвела до зростання залежності економіки від кон'юнктури на зовнішніх ринках. Для її послаблення курс юаня був ревальвований з 8,28 юаня/долар у 2005 році до 6,3 юаня/долар в 2011 році;

— значні масштаби залучення іноземних інвестицій в економіку. За період до початку 2013 року сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій в Китай склав 0,82 трлн. дол., щорічно в господарство країни з-за кордону інвестується 80-110 млрд. дол. Водночас, в останні роки суттєво зросли вкладення китайських компанії за кордоном, які на кінець 2012 року перевищили сумарно 0,53 трлн. дол. Щорічно в

економіку інших країн суб'єкти господарювання Китаю спрямовують 40-90 млрд. дол.

Основним пріоритетом соціально-економічного розвитку КНР на період до 2015 року проголошено посилення уваги до поліпшення життя народу за рахунок таких змін:

— перехід від стимулювання росту ВВП до росту якості життя;

— відхід від політики енергозбереження і зниження шкідливих викидів до політики екологічного розвитку;

— перехід від урбанізації країни до урбанізації сільських жителів (поширення міського способу життя та підвищення його якості на селі);

— переорієнтація із стимулювання зовнішнього попиту на внутрішній.

9.2. Загальна характеристика системи державних фінансів. Бюджетна система і бюджетний процес у КНР

Характерною особливістю системи державних фінансів КНР є поступове зниження рівня перерозподілу ВВП через бюджетну систему: якщо у 1982 році він складав 38%, то у 1996 році – уже 17%. Упродовж 1980-1988 років темпи приросту видатків бюджету суттєво відставали від темпів росту ВВП, і лише з 1994 року ситуація змінилася на протилежну. Починаючи з 1996 року темпи приросту видатків бюджету перевищують динаміку приросту ВВП. Низький рівень перерозподілу ВВП через бюджет також пояснюється відсутністю значних соціальних зобов'язань держави – у країні фактично відсутня цілісна державна пенсійна система, програми соціального і медичного страхування мають обмежений характер дії. Крім цього, основне навантаження з фінансування соціальних заходів покладене на державні підприємства.

Бюджетна система КНР складається з п'яти рівнів:

— центральний бюджет;

— бюджети провінцій та автономних районів; бюджети міст центрального підпорядкування;

— бюджети міст, повітів, автономних округів з підпорядкованими одиницями нижчої адміністративно-територіальної ланки;

— бюджети повітів, автономних районів і міст без підпорядкованих адміністративно-територіальних одиниць;

— бюджети селищ і волостей [40].

До складу місцевих бюджетів відносять зведені бюджети провінцій, автономних районів і муніципалітетів, які перебувають у підпорядкуванні центрального уряду. Зведені бюджети будь-якого рівня складаються з бюджетів відповідних органів місцевої влади і бюджетів усіх нижчестоящих підпорядкованих адміністративно-територіальних одиниць.

Бюджетний процес в КНР

Складання бюджету здійснюється з урахуванням результатів виконання бюджету в поточному році та оцінки доходів і видатків на наступний рік. Складання бюджетів усіх рівнів здійснюється у розрізі постійного (поточного) бюджету і капітального (розвитку) бюджету.

Згідно чинного бюджетного законодавства дефіцит бюджету центрального уряду і місцевих бюджетів не допускається. Частково кошти, необхідні центральному бюджету для здійснення інвестицій у будівництво залучаються за рахунок внутрішніх і зовнішніх позик, у зв'язку з чим у структурі видатків бюджету виділяють кошти на обслуговування боргових зобов'язань. Органи місцевої влади мають право випускати облігації позики у виняткових випадках. Для покриття тимчасових касових розривів у складі бюджетів усіх рівнів формується оборотний фонд у розмірі 1-3% від обсягу видатків. Ці кошти направляються на боротьбу з наслідками стихійних лих та інші непередбачені видатки.

Розробку проекту відповідного бюджету здійснюють фінансові відділи відповідних органів влади. Проекти бюджету мають бути передані у комітети Зборів народних представників (ЗНП) за місяць до проведення сесії, на якій передбачається прийняття бюджету.

Затвердження бюджетів здійснюється відповідними ЗНП за поданням місцевих органів влади. Прийнятий бюджет нижчестоящого рівня одразу після затвердження має бути направлений до вищестоящого органу влади, де він проходить перевірку на відповідність чинному законодавству. При виявленні порушень, прийнятий бюджет повертається на

доопрацювання. Після прийняття бюджетів усі розпорядники коштів повідомляються про обсяги затверджених асигнувань.

Організація виконання бюджету здійснюється фінансовими відділами відповідних органів влади. Оперативне виконання бюджету за доходами здійснює Державне казначейство, а виконання показників бюджету за видатками (розподіл коштів, контроль за використанням) – фінансові відділи відповідних органів влади.

За необхідності (при виникненні обставин, які призвели до збільшення видатків чи зниження доходів і, як наслідок, розбалансування бюджету) в ході виконання бюджету може здійснюватися його коригування. Перед остаточним схваленням змін до бюджету, вони мають пройти перевірку в комітетах відповідних ЗНП. Після прийняття змін до бюджету, рішення про це негайно надсилається до вищестоящих органів влади. Не вважається коригуванням бюджету внесення змін до доходів чи видатків, обумовлене поверненням до бюджету коштів, виділених раніше як субсидії нижчестоящим органам влади.

Звіти про виконання бюджетів складаються відповідно до розпису наприкінці року. Звіт про виконання бюджету подається на перевірку до місцевих органів влади, а потім до Постійного комітету відповідних ЗНП.

Контроль за виконанням бюджету здійснюють відповідні Збори народних представників та їхні Постійні комітети. ЗНП мають право проводити слідчі дії, надсилати запити до органів управління бюджетом з приводу роз'яснень про результати його виконання. Органи влади усіх рівнів не менш, ніж двічі на рік звітують про хід виконання бюджету перед ЗНП відповідного рівня чи їхнім Постійним комітетом.

При виявленні порушень бюджетного законодавства до винних осіб застосовується адміністративна відповідальність. Вона накладається у таких випадках:

— якщо органи влади будь-якого рівня без належного погодження вносять зміни до бюджету, внаслідок яких відбувається перевищення його видатків над доходами або збільшення боргових зобов'язань;

— у випадку використання бюджетних коштів з порушенням чинного законодавства чи використання коштів на цілі, не передбачені бюджетом, приймається рішення про

повернення коштів чи їхнє відшкодування, а також накладення адміністративних стягнень;

— у випадку приховування бюджетних доходів чи проведення позабюджетних видатків як бюджетних. При цьому приймається рішення про виправлення наявних порушень і накладення адміністративних стягнень.

До компетенції органів місцевого самоврядування КНР зараховують такі повноваження:

— зобов'язання щодо здійснення інвестицій в основні фонди;

— право на регулювання місцевої економіки (в тому числі ліцензування певних видів діяльності);

— зобов'язання щодо фінансування суспільних благ (освіти, охорони здоров'я), утримання поліції та інфраструктури.

9.3. Система оподаткування в КНР

Внаслідок проведення податкової реформи 1994 року у КНР була створена нова податкова система. Вона передбачала здійснення таких заходів:

— зменшення кількості податків з 37 до 23;

— встановлення єдиної ставки податку на прибуток підприємств – 33% (спільні підприємства користуються пільгами);

— розподіл податків на три категорії: загальнодержавні (національні) податки, місцеві податки і змішані;

— створення податкової служби (центрального бюро оподаткування і місцевих податкових бюро). Було прийнято ряд заходів з метою зниження масштабів ухилення від оподаткування (створення комп'ютерної бази даних платників податків, впровадження схем виявлення фіктивних операцій та зловживань з ПДВ).

В ході реформи було впроваджено:

— податок на споживання (аналог акцизного податку) який сьогодні накладається на 11 товарів (тютюн, вино і алкоголь, косметика, феєрверки, ювелірні вироби, бензин, шини, мотоцикли, автомобілі та ін.). Ставка податку на споживання коливається в межах 3-45%;

— податок на землю та підвищено розмір орендної плати за землю;

— податок на додану вартість;

— гербовий збір з операцій на фондовій біржі;

— податок на спадщину й дарування.

До загальнодержавних податків у КНР зараховують такі платежі:

— мито та митні збори;

— податок на споживання (акциз);

— корпоративний податок з підприємств, підпорядкованих центральному уряду;

— податок на прибуток місцевих та іноземних банків, інших фінансових установ;

— промисловий податок з доходів залізниці, штаб-квартир п'яти найбільших державних банків, Державної страхової компанії (податок на прибуток, корпоративний податок, податок на будівництво);

— доходи від підприємств, підпорядкованих центральному уряду.

Місцеві податки об'єднують такі платежі:

— промисловий податок (за виключенням податку на доходи залізниці, штаб-квартири банків і Державної страхової компанії);

— податок на прибуток місцевих підприємств (за виключенням податку на доходи місцевих та іноземних банків, інших фінансових установ);

— доходи від місцевих підприємств, прибутковий податок з громадян, муніципальний податок на землю, інвестиції в основний капітал;

— податок на будівництво (за винятком податку на залізницю, штаб-квартири банків і Державної страхової компанії);

— житловий податок;

— податок за номерний знак транспортного засобу;

— міський податок на нерухомість;

— податок за користування транспортним засобом;

— гербовий збір;

— податок за укладення комерційних угод та інші.

До змішаних податків зараховують:

— податок на додану вартість;

— податок на природні ресурси (доходи від оподаткування нафти направляються до центрального бюджету, всі інші – до місцевих бюджетів);

— гербовий збір за укладання комерційних угод.

Зміни до системи оподаткування вносились і після проведення податкової реформи 1994 року. Їхній зміст полягав у наступному:

— перерозподіл надходжень податку на біржові операції на користь центрального уряду. Поступово питома вага надходжень до центрального бюджету була підвищена з 50% до 97%. Тільки 3% надходжень від оподаткування біржових операцій надходить до місцевих бюджетів;

— перерозподіл на користь центрального уряду надходжень від податку з доходів населення і корпоративного податку з місцевих підприємств державної форми власності. Якщо раніше ці надходження розподілялись порівну, то з 2003 року питома вага уряду склала 60%, а місцевих бюджетів – 40%;

— процентні доходи від розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів були передані до центрального бюджету;

— скасування сільськогосподарського податку для зниження податкового навантаження на фермерів. З 2006 року в КНР скасовані усі сільськогосподарські податки;

— уніфікація корпоративного податку на доходи. До 2008 року прибуток китайських компаній оподатковувався за ставкою 33% (30% – до центрального бюджету, 3% – до місцевих бюджетів), тоді як компанії з іноземним капіталом користувались пільговою ставкою 15%. З 2008 року така норма скасована і введено єдину ставку податку 25% для усіх підприємств;

— вилучення інвестицій з бази оподаткування ПДВ. З 2009 року ПДВ був перетворений з податку виробничого типу в податок на споживання. Оскільки інвестиції не вираховувались з бази оподаткування, ефективна ставка податку була значно вищою за номінальну. З 2009 року інвестиції вираховуються з бази оподаткування ПДВ, ставка якого складає 17% для більшості товарів, 13% для окремих сільськогосподарських продуктів, 6% – для малих підприємств.

Не зважаючи на зниження податків, темпи росту податкових надходжень у 1994-2007 роках становили в середньому 18-20% щорічно і перевищували темпи росту

економіки. Це призвело до підвищення питомої ваги доходів бюджету у ВВП до 20,6% у 2007 році.

9.4. Ресурси бюджетної системи та позабюджетні доходи і видатки органів влади. Державний борг

Бюджетно-податкова реформа 1994-1995 років сформувала нову структуру відносин між центральним урядом і провінціями. До реформи органи місцевої влади були відповідальними за виконання завдань по усіх джерелах доходів бюджетів (крім митних платежів), направляли 100% зібраних платежів до центру і в подальшому отримували кошти у формі трансфертів. Після 1994 року відбувся розподіл «сфер відповідальності». Внаслідок проведення реформи центральний уряд забезпечив собі стійке надходження коштів, а місцеві органи влади – стимул для розвитку місцевої економіки і розширення дохідної бази бюджетів [40].

Одним з результатів бюджетної реформи стало підвищення рівня централізації бюджетних ресурсів – якщо до неї питома вага центрального бюджету у зведеному бюджеті КНР складала 22% (1993 р.), то після неї – 55,7% (1994 р.). В сучасних умовах ресурси бюджетної системи характеризуються стійким зростанням та відносним збереженням пропорцій їхнього розподілу між центральним і місцевими бюджетами. Зокрема, за 2006-2009 роки доходи зведеного бюджету КНР збільшилися з 3,9 трлн. юанів до 6,9 трлн. юанів, або в 1,8 рази. При цьому доходи центрального бюджету КНР у 2009 році досягли 3,6 трлн. юанів, або 52,4% сукупного обсягу ресурсів бюджетної системи, доходи місцевих бюджетів – 3,3 трлн. юанів, або 47,6% відповідно (табл. 9.1).

Однак, іншим результатом реформи стало те, що місцеві органи влади отримали право самостійно визначати структуру видатків своїх бюджетів і на сьогодні володіють значно більшою фінансовою самостійністю, ніж до проведення реформи. Процес передачі повноважень зі здійснення видатків до місцевих бюджетів продовжується і в теперішній час. Зокрема, видатки зведеного бюджету країни за 2006-2009 роки збільшилися з 4,0 трлн. юанів до 7,6 трлн.

юанів, або в 1,9 рази. При цьому видатки місцевих бюджетів за вказаний період збільшилися з 3,0 трлн. юанів до 6,1 трлн. юанів, а їхня питома вага у видатках зведеного бюджету зросла з 75,3% у 2006 році до 80,0% у 2009 році.

Таблиця 9.1

Показники зведеного бюджету КНР у 2006-2009 рр., млрд. юанів

Показники	2006		2007		2008		2009	
	млрд. юанів	%	млрд. юанів	%	млрд. юанів	%	млрд. юанів	%
Доходи зведеного бюджету, в т. ч.:	**3876,0**	**100**	**5132,1**	**100**	**6133,0**	**100**	**6851,8**	**100**
центральний бюджет	2045,7	52,8	2774,9	54,1	3268,1	53,3	3591,6	52,4
місцеві бюджети	1830,4	47,2	2357,3	45,9	2865,0	46,7	3260,3	47,6
Видатки зведеного бюджету, в т. ч.:	**4042,3**	**100**	**4978,1**	**100**	**6259,3**	**100**	**7630,0**	**100**
центральний бюджет	999,1	24,7	1144,2	23,0	1334,4	21,3	1525,6	20,0
місцеві бюджети	3043,1	75,3	3833,9	77,0	4924,8	78,7	6104,4	80,0

9.4.1. Доходи зведеного бюджету КНР

Доходи бюджету центрального уряду формуються з двох груп надходжень:

— доходів, які передаються у розпорядження центрального уряду місцевими органами влади;

— повернених доходів і субсидій, раніше виділених органам місцевого самоврядування центральним урядом.

До доходів бюджетів зараховують такі платежі:

— податкові надходження (після податкової реформи 1994 року стали основним джерелом доходів бюджетів), за рахунок яких в останні роки формується в середньому 87-90% сукупних доходів зведеного бюджету КНР. В абсолютних обсягах податкові надходження за період 2006-2009 років збільшилися з 3,5 трлн. юанів до маже 6,0 трлн. юанів, або в 1,7 рази (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Доходи зведеного бюджету КНР у 2006-2009 рр., млрд. юанів

Показники	2006		2007		2008		2009	
	млрд. юанів	**%**	**млрд. юанів**	**%**	**млрд. юанів**	**%**	**млрд. юанів**	**%**
Доходи зведеного бюджету, в тому числі:	**3876,0**	**100**	**5132,1**	**100**	**6133,0**	**100**	**6851,8**	**100**
Податкові надходження	**3480,4**	**89,79**	**4562,2**	**88,90**	**5422,3**	**88,41**	**5952,2**	**86,87**
– ПДВ на внутрішні товари і послуги	1278,5	32,99	1547,0	30,14	1799,7	29,34	1848,1	26,97
– Податок на прибуток підприємств	704,0	18,16	877,9	17,11	1117,5	18,22	1153,7	16,84
– Податок на особисті доходи	245,4	6,33	318,6	6,21	372,2	6,07	394,9	5,76
– Корпоративний податок	512,9	13,23	658,2	12,83	762,6	12,43	901,4	13,16
– Податок на міське будівництво	–	–	115,6	2,25	134,4	2,19	154,4	2,25
– Гербовий збір	–	–	226,1	4,41	131,1	2,14	89,7	1,31
– Мито	114,2	2,95	143,3	2,79	177,0	2,89	148,4	2,17
– Інші податкові надходження	625,4	16,14	675,5	13,16	927,8	15,13	1261,6	18,41
Неподаткові надходження	**395,6**	**10,21**	**570,0**	**11,11**	**710,7**	**11,59**	**899,7**	**13,13**
– Надходження за спеціальними програмами	–	–	124,1	2,42	155,4	2,53	163,7	2,39
– Штрафні санкції	–	–	84,0	1,64	89,8	1,46	97,4	1,42
– Інші надходження	–	–	361,9	7,05	465,5	7,59	638,6	9,32

Податки поділяються на центральні, місцеві та змішані. Провідним за фіскальним значенням податком є податок на додану вартість, який розподіляється між центральним і місцевими бюджетами у пропорції 75 : 25. Обсяг надходжень ПДВ з внутрішніх товарів і послуг у 2009 році склав 1,8 трлн. юанів, або 27,0% сукупних доходів зведеного бюджету.

Однак, у зв'язку з випереджаючим ростом неподаткових надходжень та поступлень від інших податків, фіскальне значення ПДВ у доходах бюджетів поступово знижується. Іншим вагомим джерелом доходів зведеного бюджету серед непрямих податків є мито, від якого у 2009 році надійшло 148,4 млрд. юанів, або 2,2% бюджетних ресурсів. Після відновлення у 1980-х роках митного оподаткування, щорічний приріст митних платежів складав більше 20%. Однак, після приєднання КНР до СОТ надходження мита до зведеного бюджету мають нестабільний характер.

Важливу роль у наповненні зведеного бюджету відіграють також прямі податки, а саме податок на прибуток підприємств, податок на особисті доходи, корпоративний податок. Надходження податку на прибуток підприємств у 2009 році склали майже 1,2 трлн. юанів, або 16,8% доходів зведеного бюджету, а податку на особисті доходи – 0,4 трлн. юанів (5,8%). Таким чином, від оподаткування доходів у 2009 році поступило більше 1,5 трлн. юанів, або більше 22% доходів зведеного бюджету КНР;

— неподаткові надходження (від державних активів, цільові надходження з визначених джерел, кошти від сплати штрафних санкцій, надходження з інших джерел). Не зважаючи на помітне збільшення обсягів і питомої ваги неподаткових надходжень в останні роки, вони не відіграють вагомої ролі у наповненні зведеного бюджету. У 2009 році вони склали 0,9 трлн. юанів, або 13,1% доходів зведеного бюджету країни і збільшилися порівняно з 2006 роком в 2,3 рази.

9.4.2. Видатки зведеного бюджету КНР

Видатки зведеного бюджету КНР об'єднують такі напрями використання коштів (табл. 9.3):

— видатки на розвиток освіти є провідною за обсягом фінансування групою видатків зведеного бюджету КНР. На потреби галузі у 2009 році було витрачено 1,0 трлн. юанів (майже 165 млрд. дол. США), або 13,7% сукупних видатків зведеного бюджету. Видатки на освіту у КНР є одними з найнижчих у світі (2,8% ВВП проти 4,7% у світі). Видатки бюджетів на фінансування галузі покривають тільки 65%

витрат домашніх господарств на здобуття освіти. У 2010 році на освіту було спрямовано 17,8% видатків бюджету, а до 2012 року планується довести питому вагу цих видатків до 4% ВВП. Додатковими джерелами фінансування освіти, крім бюджетних коштів є: кошти підприємств, які оплачують навчання своїх працівників; місцеві податки; плата за навчання; соціальні благодійні внески; власні доходи освітніх установ від надання супутніх послуг;

Таблиця 9.3

Видатки зведеного бюджету КНР у 2007-2009 рр., млрд. юанів

Показники	2007		2008		2009	
	млрд. юанів	%	млрд. юанів	%	млрд. юанів	%
Видатки зведеного бюджету, в тому числі:	**4978,1**	**100**	**6259,3**	**100**	**7630,0**	**100**
Загальне державне управління	851,4	17,10	979,6	15,65	916,4	12,01
Міжнародні відносини	21,5	0,43	24,1	0,39	25,1	0,33
Національна оборона	355,5	7,14	417,9	6,68	495,1	6,49
Громадська безпека	348,6	7,00	406,0	6,49	474,4	6,22
Освіта	712,2	14,31	901,0	14,39	1043,7	13,68
Наука і технології	178,3	3,58	212,9	3,40	274,4	3,60
Культура, спорт і ЗМІ	89,9	1,81	109,6	1,75	139,3	1,83
Соціальна безпека та зайнятість	544,7	10,94	680,4	10,87	760,7	9,97
Охорона здоров'я і медична допомога	199,0	4,00	275,7	4,40	399,4	5,23
Охорона довкілля	99,6	2,00	145,1	2,32	193,4	2,53
Сільське, лісове і водне господарство	340,5	6,84	454,4	7,26	672,0	8,81
Промисловість, торгівля і банківська діяльність	425,7	8,55	622,6	9,95	–	–
Інші видатки	811,2	16,30	1030,0	16,46	2236,1	29,31

— видатки на державне управління займають друге місце у структурі видаткової частини зведеного бюджету КНР за обсягом спрямування коштів. На ці потреби у 2009 році було спрямовано 0,9 трлн. юанів. Разом з тим, впродовж останніх років має місце тенденція до зниження питомої ваги

фінансування органів державного управління (17,1% у 2007 році, 15,7% у 2008 році, 12,0% у 2009 році);

— видатки на національну оборону у 2009 році склали 0,5 трлн. юанів, або більше 78,2 млрд. дол. США, що в 1,4 рази перевищує рівень 2007 року. У 2011 році на ці потреби було передбачено виділити майже 0,6 трлн. юанів, або 91,5 млрд. дол. Китайський оборонний бюджет є одним із найбільших у світі, що пояснюється наявністю у КНР найбільшої за чисельністю армії (більше 2 млн. осіб). Кошти на оборону направляються на модернізацію озброєнь, будівництво житла для військових, підвищення грошового забезпечення військовослужбовців. Як і щодо видатків на державне управління, в останні роки спостерігається стійка тенденція до зниження питомої ваги оборонних видатків у структурі видаткової частини зведеного бюджету: 7,1% у 2007 році, 6,7% у 2008 році, 6,5% у 2009 році, 6,0% у 2011 році);

— видатки на розвиток економіки об'єднують фінансування сільського, лісового та водного господарства, промисловості, торгівлі, банківської та інших видів діяльності. В сукупності на ці потреби у 2008 році було витрачено 1,1 трлн. юанів (більше 170 млрд. дол.), або більше 17,2% сукупних видатків зведеного бюджету;

— видатки на соціальну безпеку та зайнятість у 2009 році склали 0,8 трлн. юанів, або майже 10% сукупних видатків зведеного бюджету;

— інші видатки.

9.4.3. Позабюджетні доходи і видатки органів влади

Важливим джерелом фінансування суспільних потреб у КНР є позабюджетні кошти органів влади, а також відрахування від прибутку державних підприємств. На відміну від доходів місцевих бюджетів, позабюджетні надходження органів місцевої влади не перераховуються до центру. Близько 75% позабюджетних фондів являють собою залишок доходу державних підприємств, з яких майже 30% використовуються державою для фінансування бюджетних видатків.

У 2008 році обсяг позабюджетних доходів органів центральної та місцевої влади склав 0,66 трлн. юанів, або майже 11% від рівня доходів зведеного бюджету. При цьому

питома вага позабюджетних надходжень, мобілізованих місцевими органами влади склала 0,61 трлн. юанів, або 92,6% сукупного обсягу.

Таблиця 9.4

Позабюджетні доходи і видатки органів влади КНР у 2006-2008 рр., млрд. юанів

Показники	2006		2007		2008	
	млрд. юанів	%	млрд. юанів	%	млрд. юанів	%
Позабюджетні доходи органів влади, в тому числі:	**640,8**	**100**	**682,0**	**100**	**661,7**	**100**
Центральний уряд	46,7	7,3	53,0	7,8	49,2	7,4
Місцеві органи	594,1	92,7	629,0	92,2	612,5	92,6
Позабюджетні видатки органів влади, в тому числі:	**586,7**	**100**	**611,2**	**100**	**634,6**	**100**
Центральний уряд	37,8	6,4	45,3	7,4	40,2	6,3
Місцеві органи	548,9	93,6	565,9	92,6	594,4	93,7

Позабюджетні видатки органів влади КНР у 2008 році склали 0,63 трлн. юанів, або 10% від офіційних доходів зведеного бюджету країни. Як і щодо доходів, на місцеві органи влади припадає в середньому 93-94% сукупних позабюджетних видатків, тоді як питома вага центрального уряду коливається в межах 6-7%.

Помітну роль у формуванні доходів органів місцевої влади відіграють неофіційні бюджетні доходи, які не контролюються центральним урядом. Їхній обсяг оцінюється на рівні обсягу «офіційних» бюджетних і позабюджетних доходів місцевих органів влади, тобто близько 10-12% ВВП.

9.4.4. Державний борг КНР

За період 2005-2009 років державний борг КНР зріс з 0,4 трлн. дол. до 0,9 трлн. дол., а в 2012 році перевищив 1,67 трлн. дол., що складає понад 20% ВВП. Особливістю державного боргу КНР є вагоме переважання внутрішніх зобов'язань. Основними кредиторами китайського уряду в сучасних умовах є крупні державні підприємства, органи

місцевої влади та ін., тоді як Народний банк КНР та державні комерційні банки відповідно до рішень уряду були виведені з числа кредиторів. Вони натомість взяли на себе зобов'язання окремих проблемних банків, які опинилися на межі банкрутства в період фінансової кризи.

Таким чином, рівень боргу центрального уряду КНР в сучасних умовах оцінюється як достатньо низький. Однак, з урахуванням боргових зобов'язань муніципалітетів, взятих в період фінансової кризи під державні гарантії, сукупна державна заборгованість КНР наприкінці 2011 року перевищила 5,8 трлн. юанів. Таким чином, співвідношення між державним боргом і ВВП у КНР наближається до позначки 100% ВВП, що свідчить про зростання загрози боргової кризи. В період економічного буму місцеві органи влади за рахунок позикових ресурсів активно здійснювали інвестування різних проектів без належної оцінки їхніх фінансових показників. Відтак, проблемні боргові зобов'язання місцевих органів влади на сьогодні оцінюються в 0,45 трлн. дол.

В цілому сукупний борг місцевих органів влади КНР оцінюється на рівні 1,67 трлн. дол. (а за оцінками міжнародних агентств – на 0,5 трлн дол. більше). При цьому у 2010 році ними було укладено додаткових угод на виділення кредитних ліній на суму 1,87 трлн. дол. Повністю відсутні боргові зобов'язання тільки у 54-х з 2,8 тис. місцевих урядів.

Для уникнення боргової кризи, уряд країни планує вжити ряд заходів – перекласти борги місцевих органів влади на державні банки і спеціальні компанії, або виплатити самостійно. Реструктуризацію місцевих боргів планувалося провести впродовж літа 2011 року. Крім цього, органи місцевої влади вживають заходів для зниження обсягу зобов'язань шляхом скорочення кредитних ліній підприємствам, заморожування інвестиційних проектів та ін., що може привести до сповільнення темпів росту економіки КНР.

Не зважаючи на ці тенденції, надійність боргових зобов'язань уряду КНР на сьогодні наближається до відповідного показника США. Гарантією виконання зобов'язань уряду країни є величезні золотовалютні резерви, які перевищують 3 трлн. дол. США.

9.5. Окремі особливості функціонування фінансів підприємств у КНР

Не зважаючи на певну лібералізацію, особливістю китайської економіки є сильний державний сектор. У державній власності перебуває близько 350 тис. підприємств, в тому числі у нафтогазовій, хімічній промисловості, металургії, машинобудуванні. На державних підприємствах зайнято більше 120 млн. осіб, на них припадає «левова» частка державних інвестицій.

З середини 80-х років XX ст. почався процес поступового збільшення фінансової самостійності державних підприємств. Вони отримали право на вільну реалізацію понадпланової продукції (в подальшому – і частини планової), на ведення гнучкої цінової політики, самостійний вибір постачальників та споживачів. Таким чином, при формальному збереженні державної власності, підприємства отримали певну самостійність у фінансово-господарській діяльності. З 1993 року у державному секторі почався процес створення «системи сучасних підприємств» шляхом корпоратизації (перетворення державних підприємств в акціонерні компанії і товариства з обмеженою відповідальністю).

Надмірне державне регулювання виробничого сектору призводило до того, що у 90-х роках не менше 1/3 всіх підприємств працювали збитково, а в окремі роки – до 1/2. Господарська реформа не впровадила процедуру банкрутства державних підприємств – збиткові підприємства у 90-х роках за попередньою практикою підтримувались за рахунок бюджетних субсидій і банківських кредитів. З 1997 року відповідно до рішень з'їзду КПК було передбачено різке скорочення державного сектору – у власності держави мали залишитися близько 2-3 тис. стратегічно важливих підприємств, тоді як інші підприємства (більше 300 тис.) мали бути корпоратизовані із зміною форми власності. Масштабна приватизація великих підприємств, проведена шляхом додаткової емісії їхніх акцій з розміщенням на Шанхайській і Шенчженській біржах призвела до виникнення проблеми зайвої робочої сили, яку держава намагається вирішити реалізацією масштабних інвестиційних проектів у транспортній галузі, будівництві трубопроводів та ін.

Характерною особливістю китайської економічної політики є дотримання правила протекціонізму: зазвичай, продукція іноземних компаній надходить на ринок КНР від спільних підприємств з повним технологічним циклом виробництва. Після створення підприємства задіюється така схема:

— держава від дати заснування володіє контрольним пакетом акцій;

— через 5 років резиденти Китаю мають володіти більш, ніж 3/4 капіталу компанії;

— через 10 років підприємство має бути повністю викуплене Китаєм.

Базовим нормативним актом, який регламентує діяльність підприємств у КНР є Закон КНР «Про товариства» від 2005 року. Відповідно до нього, мінімальний розмір статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю визначений на рівні 30 тис. юанів (для акціонерного товариства – 5 млн. юанів) і формується поступово. Перший внесок учасників товариства не може бути меншим за 20% суми статутного капіталу, але не менше мінімальної суми статутного капіталу. Решта коштів статутного капіталу вноситься учасниками товариства впродовж 2-х років з дня заснування (впродовж 5-ти років для інвестиційних товариств).

Майно товариства з обмеженою відповідальністю формується за рахунок вкладів учасників у формі готівкових коштів, матеріальних цінностей, прав інтелектуальної власності, прав на користування землею та ін. джерел відповідно до установчого договору. Однак, відповідно до законодавства, грошові кошти мають складати не менше 30% суми статутного капіталу.

Учасники товариства мають право на розподіл прибутку відповідно до своїх часток у статутному капіталі. Якщо товариство збільшує свій капітал, то учасники мають право на пріоритетне внесення додаткового капіталу пропорційно до своїх часток. При розподілі прибутку після сплати податків товариство зобов'язане спрямовувати 10% прибутку до фонду накопичення. До цього фонду також зараховують кошти, отримані від продажу акцій за ціною вище номінальної та інші доходи. Якщо фонд накопичення складає більше 50% статутного капіталу товариства, то таке рішення може не

прийматися. За рішенням зборів акціонерів, товариство може формувати добровільний фонд накопичення.

Кошти фонду накопичення використовуються для покриття збитків, розширення господарської діяльності чи збільшення капіталу товариства. У випадку, якщо коштів фонду накопичення не вистачає для покриття збитків попередніх років, то прибуток товариства поточного року перш за все направляється на відшкодування збитків, а залишки прибутку розподіляються за звичайною схемою. Якщо кошти фонду накопичення використовуються для збільшення капіталу товариства, то залишок коштів у фонді має бути не меншим 25% статутного капіталу.

У КНР функціонує схема підтримки малих і середніх підприємств. На ці потреби спрямовуються як кошти державного бюджету КНР (через Фонд сприяння розвитку малих і середніх підприємств (ФСМСП), так і кошти місцевих органів влади. Кошти ФСМСП спрямовуються на створення системи адміністративних, дорадчих та інших послуг для цих підприємств, формування фонду їхнього розвитку.

Бюджет ФСМСП формується за рахунок таких джерел:

— цільових трансфертів до Фонду з державного бюджету;

— прибутку, отриманого Фондом;

— благодійних внесків, пожертвувань та інших джерел (для заохочення до здійснення благодійних внесків застосовуються податкові стимули).

Кошти ФПМСП використовуються на такі цілі:

— надання допомоги у створенні підприємства;

— підтримка у формуванні системи забезпечення кредитів для малих і середніх підприємств;

— підтримка технічних інновацій;

— заохочення спеціалізації, співробітництва і кооперації з великими підприємствами;

— підтримка навчання персоналу, сприяння інформаційній та іншій діяльності структур, які обслуговують малі й середні підприємства;

— підтримка виходу малих і середніх підприємств на міжнародний ринок;

— стимулювання розвитку виробництва малих і середніх підприємств тощо.

9.6. Система соціального страхування в КНР

В КНР функціонує система обов'язкового соціального страхування, відповідно до якої роботодавець і працівник мають здійснювати відрахування на пенсійне страхування, базове медичне страхування, страхування на випадок безробіття, страхування від виробничих травм, страхування на випадок вагітності й пологів, а також внески до фонду накопичень для придбання житла.

1) базове пенсійне страхування функціонує відповідно до Рішення Державної ради КНР «Про створення єдиної системи базового пенсійного страхування працівників підприємств» від 1997 року. Воно призначене для забезпечення працівнику прожиткового мінімуму після його виходу на пенсію. Водночас, держава стимулює розвиток додаткового пенсійного страхування з метою отримання додаткових доходів зверх гарантованого державою мінімуму.

Специфічні ознаки системи пенсійного страхування у КНР:

— пенсійна система поширюється тільки на працівників міських підприємств (в тому числі й з іноземним капіталом) та індивідуальні приватні господарства у містах;

— ставка внесків підприємств на базове пенсійне страхування, як правило, складає 20% від фонду оплати праці. Разом з тим, конкретну ставку страхових внесків визначають народні уряди провінційного рівня (провінцій, автономних районів, міст центрального підпорядкування). Якщо провінціям необхідно встановити ставку внесків вище 20% через надмірне навантаження на систему пенсійного страхування, то для цього необхідно отримати дозвіл Міністерства праці й соціального захисту КНР та Міністерства фінансів КНР. Кошти від сплати страхових внесків працедавцями надходять до фонду пенсійного страхування;

— ставка внесків від заробітної плати працюючого на базове пенсійне страхування складає 8%. Якщо заробітна плата складає менше 60% від середньої по країні, то внески здійснюються з суми, еквівалентної 60% розміру мінімальної заробітної плати; якщо ж зарплата перевищує 300% середнього розміру по країні, то з суми, яка перевищує цей поріг внески не здійснюються. Кошти, сплачені безпосередньо

із зарплати працюючого зараховуються на його особистий рахунок.

2) базове медичне страхування функціонує відповідно до Рішення Держради КНР «Про створення базового медичного страхування працюючих у міських поселеннях» від 1998 року. Усі роботодавці у містах, в тому числі й підприємства (державні, з іноземними інвестиціями, приватні підприємства), державні органи, громадські організації, фізичні особи-підприємці та їхні наймані працівники зобов'язані брати участь у системі базового медичного страхування. Рішення про участь у системі базового медичного страхування зайнятих на селищних та волосних підприємствах, індивідуальних підприємців приймається місцевими органами влади (народними урядами провінцій, автономних районів і міст центрального підпорядкування). Відтак, відсутня уніфікована система ставок на базове медичне страхування. Для прикладу, у Пекіні внески на базове медичне страхування з роботодавців складають 10% фонду оплати праці, працюючих осіб – 2% +3 юаня.

3) страхування на випадок безробіття призначене для матеріального забезпечення осіб, які втратили роботу упродовж періоду пошуку нового місця працевлаштування. Страхування поширюється на усіх зайнятих на підприємствах й організаціях у міській місцевості.

Ставки страхових внесків, як і в інших видах страхування, визначаються місцевими органами влади. Для прикладу, у Пекіні ставка внесків для роботодавців встановлена на рівні 1% фонду оплати праці, для працюючих осіб – 0,2% заробітної плати.

Страхові внески надходять на рахунки фонду страхування від безробіття. За рахунок цих коштів здійснюються виплати допомоги по безробіттю, медичної допомоги, а також допомоги на професійну перекваліфікацію і працевлаштування в період отримання допомоги з безробіття.

Право на отримання допомоги мають працівники, які: а) не були звільнені за власним бажанням; б) зареєстровані як безробітні й звернулися за пошуком роботи; в) були учасниками системи страхування на випадок безробіття не менш як 1 рік. Максимальний термін призначення допомоги з безробіття складає 12-24 місяці залежно від трудового стажу працівника на попередньому місці роботи.

4) страхування від виробничих травм функціонує на підставі положень Норм і правил «Про страхування від виробничих травм» від 2003 року і призначене для забезпечення медичної допомоги і виплати допомоги працюючим, які отримали травму на виробництві або хвороби, пов'язаної з професійною діяльністю.

Розміри внесків підприємств на страхування від виробничих травм залежать від належності галузі підприємства до однієї з трьох категорій: галузі з низьким рівнем небезпеки (банківська справа, страхування, громадське харчування, роздрібна і гуртова торгівля, охорона здоров'я, освіта, культура і мистецтво та ін.); галузі з середнім рівнем небезпеки (сільське і лісове господарство, будівництво, сфера розваг, виробництво одягу і взуття, транспорт) і галузі з достатньо високим рівнем небезпеки (переробка нафти, добування корисних копалин, металургія та ін.).

Для підприємств з низьким рівнем ризику ставка страхових внесків – 0,5% фонду оплати праці, з середнім рівнем ризику – 1%, для підприємств з високим рівнем ризику – 1,5% фонду оплати праці. Наймані працівники внесків на страхування від виробничого травматизму не сплачують.

5) страхування по вагітності і пологах поширюється на працюючих у міських поселеннях і функціонує відповідно до «Експериментальних заходів щодо страхування по вагітності й пологах працюючих підприємств» від 1994 року. Об'єктом нарахування страхових внесків є фонд оплати праці, а розміри ставки страхових внесків визначаються місцевими органами влади відповідно до кількості жінок фертильного віку, розміру допомоги при народженні дитини і медичних витрат при народженні дитини, закладених у плані соціально-економічного розвитку.

Ставка внесків на страхування по вагітності й пологах може змінюватися залежно від обставин (у Пекіні – 0,8%), але її максимальний розмір не має перевищувати 1% фонду оплати праці на підприємстві. Внески на страхування по вагітності й пологах безпосередньо із заробітної плати працюючого не здійснюються. Кошти від сплати страхових внесків мобілізуються до фонду страхування по вагітності й пологах і використовуються на медичне обслуговування,

виплату допомог по вагітності й пологах, допомог на період декрету для чоловіків та ін.

6) внески до фонду накопичення на житло акумулюються у спеціальному фонді і направляються на будівництво житла і видачу іпотечних кредитів для працюючих. Внески до фонду сплачують державні органи, державні підприємства, підприємства колективної власності у містах, підприємства з іноземним капіталом, приватні підприємства у міських поселеннях, а також інші підприємства, установи й організації у містах.

Внески до фонду накопичення на житло є власністю працівника і можуть бути використані ним для придбання, будівництва, реконструкції, капітального ремонту житла. Крім цього, внески можуть бути отримані у випадку виходу працівника на пенсію, втрати працездатності, виїзду за кордон, а також використані для сплати відсотків за іпотечним кредитом, оплати оренди житла, якщо вона перевищує розмір заробітної плати членів домогосподарства.

Починаючи з 2002 року розмір внесків для роботодавця і працюючого має складати не менше 5% середньої заробітної плати працівника за попередній рік. Конкретні ставки визначаються комітетами регулювання Фонду накопичення на житло і затверджуються місцевими органами влади. Для прикладу, у Пекіні ставка внесків складає по 12% від фонду оплати праці підприємства та від зарплати працюючого.

9.7. Банківський сектор КНР

Становлення фінансового ринку у КНР почалося з початком економічних реформ 80-х років XX ст. Особливістю фінансового ринку КНР був високий рівень втручання держави у фінансові процеси, певна закритість для іноземних інвесторів. Однак, з вступом країни до СОТ Китай зобов'язався зняти обмеження для участі іноземців та лібералізувати фінансовий ринок.

Провідним сегментом фінансового ринку КНР є банківський сектор, який залишається основним джерелом ресурсів (більше 80%) для фінансування китайських підприємств. Ринок корпоративних облігацій (нефінансових компаній) перебуває у зародковому стані, його обсяги – менше

1% ВВП. До 2006 року емісія акцій як спосіб залучення капіталу практично не використовувалась.

У 1980-х роках у країні була створена дворівнева банківська система – з Народного банку КНР було виокремлено 3 спеціалізовані банки: Сільськогосподарський банк Китаю, Банк Китаю (валютні операції), Будівельний банк Китаю, а в 1984 році було створено Промислово-торгівельний банк Китаю (у 1985 році був заснований Банк зв'язку, який спочатку був комерційним, але потім одержавлений). Цим банкам було передано право здійснювати операції з кредитування підприємств, а Народний банк Китаю залишив за собою тільки функції центрального банку. У діяльності банківського сектору важливу роль відігравали кредитні плани держави, директиви, згідно яких здійснювалося кредитування. Банки мали право встановлювати відсоткові ставки за кредитами тільки в певних межах відносно до центральної ставки, визначеної Народним банком КНР, а ставки за депозитами були жорстко фіксованими. Доступ до банківських кредитів мали переважно державні підприємства, для комерційних підприємств він був практично закритим (у 1999 році – всього 0,6% усього обсягу кредитів). Надмірне державне втручання у діяльність банків, примушування до кредитування збиткових підприємств призвели до того, що питома вага ризикових (поганих) кредитів на середину 90-х років оцінювалася вище 50% кредитного портфеля.

У 1990-х роках банківський сектор країни був суттєво лібералізований. Реформи передбачали скасування кредитних планів, зниження державного втручання, часткову дерегуляцію процесу створення нових банківських установ, часткове дерегулювання відсоткових ставок і поступове посилення вимог до звітності й норм пруденційного нагляду.

У 1995 році було прийнято закони «Про центральний банк» та «Про комерційні банки», яким завершився перехід до дворівневої банківської системи. Для стимулювання економічного розвитку були створені 3 спеціалізовані державні банки розвитку. Новим законодавством було заборонено втручання органів влади у діяльність банків (ліквідовано практику кредитування збиткових підприємств за вказівкою органів влади). З 2004 року було частково скасовано прив'язку ставок кредитування (відмінена верхня

межа відхилення кредитної ставки від ставки Народного банку КНР) та ліквідовано регулювання депозитних ставок. Це привело до швидкого розвитку банківського сектору країни.

Для вирішення проблеми «поганих» кредитів було розроблено програму фінансової реструктуризації банківського сектору. У 1998 році було емітовано спеціальні казначейські облігації уряду на суму близько 33 млрд. дол., кошти від яких були спрямовані на рекапіталізацію державних банків. Також було створено спеціальну урядову структуру – Державну компанію з управління (Cinda), яка взяла в управління «погані» кредити банків. Діяльність цієї компанії дала змогу повернути близько 20% «поганих» кредитів. Реформи дали змогу вирішити проблему «поганих» кредитів, питома вага яких у 2000-х роках складає в середньому 2% кредитного портфеля у комерційних банків та 8% у найбільших державних банків. У 2000-х роках фінансова реструктуризація найбільших державних банків була проведена ще кілька разів з метою поліпшення їхніх фінансових показників.

У 2007 році активи усіх кредитно-фінансових установ КНР досягли 7,2 трлн. дол., з них більше 53% припадало на 5 державних банків, тоді як питома вага активів комерційних, міських банків та банків розвитку складала всього 28,2%. На іноземні банки припадає 2,4% активів фінансово-кредитних установ КНР. Небанківські фінансові інститути (міські та сільські кредитні кооперативи, фінансові та лізингові компанії) відіграють незначну роль у функціонуванні фінансового ринку – питома вага їхніх активів у 2007 році складала 10,5% активів фінансово-кредитних установ (фінансові та лізингові компанії – 1,9%). У 2003 році було проведено реформу сільських кредитних кооперативів, частина з них була перетворена у сільські комерційні банки. Загальна кількість кооперативів скоротилася з 30 тис. до 8,5 тис., а з 2004 року вони вперше вийшли на прибутковий рівень діяльності.

9.8. Страховий ринок КНР

Страховий ринок КНР особливо активними темпами почав розвиватися з початком проведення економічних реформ 80-

х років XX ст., а щорічні темпи приросту страхових премій досягали 36,7%. На початку XX ст. у країні функціонувало 28 страховий компаній, які надавали різноманітні страхові послуги (в т. ч.: 7 – майнове страхування, 3 – страхування життя, 1 – перестрахування). Питома вага страхування у ВВП Китаю досягла 1,5%. Фінансовий оборот страхування у 2010 році склав 1,47 трлн. юанів (близько 0,25 трлн. дол.), а загальний капітал страхового ринку – 5 трлн. юанів (0,74 трлн. дол.). За перше півріччя 2011 року страхові премії склали 805,7 млрд. юанів (понад 122 млрд. дол.), в тому числі – майнове страхування – 236 млрд. юанів (29,3%), страхування життя – 570 млрд. юанів (70,7%). У 2012 році страховий ринок Китаю був четвертим за величиною у світі (після США, Японії та Великобританії) і становив 248,0 млрд. дол.

У структурі страхових премій переважає страхування життя (55% доходу страхових компаній), що пов'язане із зростанням рівня життя населення. Якщо з 1985 року доходи домогосподарств щорічно збільшувались в середньому на 18%, то страхові премії за страхуванням життя – на 53%.

Характерними рисами страхового ринку КНР є такі:

— низький рівень конкуренції;

— високий рівень монополізації ринку (3/4 ринку належить кільком державним страховим компаніям);

— недостатня платоспроможність страховиків і страхувальників;

— низький рівень розвитку ринку перестрахування;

— обмежений перелік страхових продуктів і низька якість обслуговування;

— недостатній рівень контролю за діяльністю страховиків;

— нестача кваліфікованого персоналу страхових компаній.

Страхова діяльність у КНР базується на традиційних постулатах конфуціанства про необхідність досягнення компромісу. Відтак, законодавча база страхування в Китаї стала результатом поєднання цих принципів з вивченням досвіду функціонування страхових ринків у 13 країнах Європи, Азії та Північної Америки. Законодавчу базу страхової діяльності у КНР утворюють:

— Правила укладення договорів страхування майна (1981 р.);

— Тимчасові правила управління страховими компаніями (1985 р.);

— Тимчасові заходи з управління страховими компаніями у Шанхаї (1992 р.);

— Закон «Про страхування» (1995 р.);

— Правила КНР з управління діяльністю іноземних страхових компаній.

Відповідальність за контроль і регулювання ринку страхових послуг покладено на Департамент фінансового контролю і регулювання при Народному банку Китаю, підпорядкований Держраді КНР. У 1998 році на його базі було створено дві структури: Центральний фінансовий робітничий комітет нагляду за банківськими структурами та Комісію з регулювання страхової діяльності (КРСД). Основними завданнями КРСД є:

— розробка політики, норм регулювання і планів розвитку страхового ринку;

— нагляд та управління процесами у страховому бізнесі;

— забезпечення чесної конкуренції на страховому ринку;

— створення системи виявлення і попередження ризиків.

Законодавство визначає мінімальні вимоги до статутного капіталу страхових компаній:

— страхові компанії, які діють на всій території країни – 500 млн. юанів;

— страхові компанії, які діють на території певної провінції – не менше 200 млн. юанів;

— відділення страхових компаній у провінціях, містах центрального підпорядкування, містах з окремим плануванням – не менше 510 млн. юанів.

Штат страхових компаній не менш, ніж на 60% має комплектуватися з випускників ВНЗ за спеціальністю страхування, які мають досвід роботи у страховому бізнесі.

Особливістю функціонування страхових компаній у КНР є те, що згідно законодавства вони зобов'язані створювати філії. Якщо страхова компанія успішно працює впродовж року, вона зобов'язана подати заявку на створення філій на таких умовах:

— при збільшенні доходу на кожні 100 млн. юанів страхова компанія зобов'язана подати заявку на створення філії на території, де здійснює страхову діяльність;

— при збільшенні доходу на кожні 50 млн. юанів філія зобов'язана заявити про відкриття одного відділення у зоні своєї діяльності;

— при збільшенні доходу на кожні 20 млн. юанів філія і відділення зобов'язані заявити про створення одного офісу у зоні їхньої діяльності.

Територія, на якій страхова компанія має право здійснювати свою діяльність, затверджується Народним банком КНР. При цьому, якщо страхова компанія має філії у багатьох регіонах країни, то у кожному з них вона має застосовувати уніфіковані умови страхування, а розміри ставок страхових премій не мають коливатися більш, ніж на 30%.

Страхове законодавство КНР жорстко регулює інноваційну та інвестиційну діяльність страхових компаній. Впровадження нових видів страхування дозволяється Народним банком КНР тільки за наявності обґрунтування доцільності та переваг таких дій. Регулювання інвестиційної діяльності спрямоване на попередження спекулятивних операцій. Згідно Закону КНР «Про страхування» страхові компанії мають здійснювати консервативні, стабільні й безпечні інвестиції, які забезпечують підтримання і збільшення активів компанії. Страховикам заборонено інвестувати кошти у більшість підприємств (крім корпоративних облігацій підприємств з рейтингом АА) та створювати фондові компанії. Відтак, інвестиції страхових компаній обмежуються вкладеннями коштів на депозитні рахунки банків, придбанням цінних паперів держави, здійсненням інших інвестицій відповідно до рішень Держради КНР. Однак, в останні роки інвестиційна діяльність страхових компаній поступово лібералізується. Тепер вони можуть до 5% (для окремих страховиків – до 10-15%) активів інвестувати у взаємні фонди.

В сучасних умовах страховим компаніям також дозволено збільшувати статутний капітал за рахунок додаткової емісії акцій, залучення іноземних інвесторів. Однак, держава жорстко регулює участь іноземного капіталу у страхуванні – до 2005 року у власності окремого іноземного інвестора не могло бути більше 10% капіталу національної страхової компанії, а у власності холдингу іноземних компаній – не більше 25% капіталу. Відповідно до зобов'язань КНР перед

СОТ, вимога про обмеження участі іноземних інвесторів у капіталі була послаблена до 25% для індивідуальних інвесторів та до 50% для холдингів.

Держава також регулює інвестиційну діяльність страхових компаній з іноземним капіталом – вони можуть здійснювати інвестиції виключно у юанях і тільки за такими напрямами:

— вкладення у китайські фінансові організації;

— придбання фінансових облігацій;

— придбання облігацій підприємств (не більше 10% інвестиційного портфеля);

— довірче кредитування у валюті за кордоном (кожен об'єкт кредитування – не більше 5% інвестиційного портфеля, в сукупності – не більше 30%);

— інвестування в акції (не більше 15%);

— інші напрями інвестування.

Для іноземних страхових компаній встановлені достатньо жорсткі вимоги для входження на китайський страховий ринок:

а) страхова компанія має впродовж 3-х років належати до 100 найбільших страхових компаній світу;

б) досвід страхової діяльності компанії має становити 50 років і досвід роботи на ринках розвинутих країн – не менше 10 років;

в) фінанси страхової компанії мають бути підзвітні державним органам;

г) територію, на якій має право працювати страхова компанія з іноземним капіталом визначає уряд КНР.

Однак, у зв'язку з вступом країни до СОТ, Китай зобов'язався лібералізувати окремі вимоги до іноземних страхових компаній, а саме: зняти територіальні обмеження на діяльність компаній; спростити процедуру допущення на ринок (отримання ліцензії); знизити вимоги до максимальної питомої ваги іноземного інвестора у капіталі страхової компанії; розширити види страхових послуг, які можуть пропонувати іноземні страховики на ринку КНР. Нові правила діяльності іноземних страхових компаній вступили у дію з 2004 року. Згідно них, іноземні страховики отримали право відкривати на території КНР дочірні страхові компанії зі страхування майна і відповідальності.

9.9. Фондовий ринок КНР

Ринок цінних паперів КНР почав формуватися на початку 80-х років XX ст. і до кінця десятиліття був представлений, в основному, державними облігаціями. У 1990 і 1991 роках почали функціонувати дві фондові біржі – Шанхайська та Шенчженська, на яких тепер укладається більшість угод з облігаціями і практично усі угоди з акціями. Обсяг розміщення акцій на внутрішньому ринку збільшився з 4-8 млрд. дол. у 2003-2005 роках до 100 млрд. дол. у 2007 році (3 місце в світі після США та Іспанії).

Інструменти фондового ринку.

Ринок акцій. Особливість китайського фондового ринку в тому, що більшість компаній, акції яких котируються на фондовому ринку, підконтрольні державі. У вільному обігу перебуває третина акцій, а 2/3 (неринкові акції) – перебуває або безпосередньо у державних органів, або у державних компаній. Їх заборонено розміщувати на фондовому ринку і реалізувати іноземним інвесторам.

Ринкові (вільноконвертовані) акції поділяються на три класи:

— А-акції (близько 50% всієї кількості) – призначені для китайських резидентів і доступні для іноземців тільки через так званих кваліфікованих іноземних інституційних інвесторів;

— В-акції (близько 2%) – призначені передусім для іноземців, але доступні і для китайських резидентів, які мають валютні рахунки (реалізуються тільки за долари США чи Гонконгу);

— Н-акції (більше 50% обсягу) – акції, які обертаються на фондовому ринку Гонконгу.

В першій половині 2000-х років фондовий ринок КНР характеризувався значними коливаннями курсів валют та акцій. Для подолання цього недоліку в 2005-2007 роках було проведено реформу, яка передбачала поступовий продаж «неринкових» акцій. Тим самим було фактично розпочато грошову приватизацію державного сектору економіки.

Капіталізація китайських компаній на початок 2008 року склала 4,5 трлн. дол., або 140% ВВП. Кількість лістингових компаній наблизилося до 1,6 тис., а кількість власників акцій

збільшилася до 141 млн. брокерських рахунків. Однак, фондовий ринок КНР все ще характеризується гіперволатильністю (у 2006-2007 роках індекс Шанхайської біржі виріс у 6 разів, а в 2008 році – знизився у 3 рази), що свідчить про високий ризик для потенційних інвесторів та знижує інтерес до інвестування.

Ринок облігацій. За абсолютними обсягами ринок облігацій КНР є найбільшим серед усіх країн з ринками, які формуються (1,73 трлн. дол. у 2007 році). При цьому на облігації внутрішньої позики припадає 98% усього обсягу емітованих облігацій, а майже 2/3 з них складають цінні папери міністерства фінансів та центрального банку. Оскільки більшість фінансових установ підконтрольні державі, то можна визначити, що характерною рисою ринку облігацій КНР є слабка присутність на ринку приватних емітентів.

Іншою характерною особливістю внутрішнього боргового ринку КНР є переважання довгострокових інструментів центрального банку (40% усіх паперів), що пов'язане з активним використанням Народним банком КНР власних облігацій (передусім короткострокових) для цілей грошово-кредитного регулювання.

Правом емітувати облігації внутрішньої позики володіють тільки центральний уряд та Народний банк КНР, місцеві органи влади такого права позбавлені. Дефіцит фінансових ресурсів місцевих органів влади покривається виключно за рахунок міжбюджетних трансфертів.

Інституції фондового ринку.

Компанії з управління цінними паперами. Функції компаній з управління цінними паперами на початку економічних реформ 80-х років XX ст. виконували банківські установи. Перший спеціалізований підрозділ з торгівлі цінними паперами був утворений у 1986 році Промислово-торгівельним банком Китаю. У 1995 році Закон «Про комерційні банки» заборонив банківським установам займатися андерайтингом, торгівлею та інвестуванням у корпоративні цінні папери. Банки також зобов'язувалися вийти зі складу засновників дочірніх компаній з управління цінними паперами. У 1996 році банківським установам було

заборонено надавати кредити для здійснення операцій з акціями.

Відтак, на ринку цінних паперів КНР в сучасних умовах діють спеціалізовані компанії з управління цінними паперами, при цьому в сегменті А-акцій – тільки китайські. Загальна кількість компаній з управління цінними паперами у 2007 році складала 106 од., на ф'ючерсному ринку працювали ще 177 компаній. Відповідно до угоди з СОТ, іноземні компанії мають безперешкодний доступ до торгівлі В-акціями, однак торгівля А-акціями дозволена тільки спільним підприємствам, у яких частка іноземного капіталу не перевищує 1/3.

Інституційні інвестори. Перші інвестиційні фонди були засновані у КНР в 1998 році. На кінець 2007 року кількість компаній з управління активами складала 59 од., в управлінні яких перебували близько 350 відкритих та закритих інвестиційних фондів з активами 3,3 трлн. юанів (0,43 млрд. дол.). Зауважимо, що в компаніях з управління активами питома вага іноземного капіталу не повинна перевищувати 49%.

Одним з найбільших інституційних інвесторів у КНР є Національний фонд соціального страхування, більша частина активів якого розміщена у державних облігаціях. Недержавні пенсійні фонди у КНР перебувають у зародковому стані.

Операції з А-акціями на користь іноземних інвесторів дозволено здійснювати кваліфікованим іноземним інституційним інвесторам. До них зараховують провідні світові фінансові установи (комерційні та інвестиційні банки, страхові компанії, компанії з управління активами), до яких висувають жорсткі вимоги. На кінець 2007 року у КНР налічувалося 52 таких інвестори з активами більше 40 млрд. дол. Придбання цими інвесторами акцій китайських емітентів здійснюється в межах квот, щорічно встановлюваних урядом КНР.

Кваліфіковані внутрішні інституційні інвестори призначені для здійснення іноземних інвестицій резидентами КНР (вивіз капіталу). Їхня діяльність дозволена з 2006 року. Для цих структур також встановлюються щорічні квоти, які визначають обсяг вивезення капіталу з країни.

Питання і завдання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте основні етапи розвитку та сучасні пріоритети фінансової політики КНР.
2. Порівняйте практику реалізації бюджетного процесу в КНР та Україні, визначте спільні та відмінні риси.
3. Охарактеризуйте особливості системи оподаткування в КНР та вкажіть, що із досвіду цієї країни доцільно запозичити у вітчизняну практику. Відповідь обґрунтуйте.
4. Виділіть основні тенденції у формуванні доходів бюджетів КНР і зазначте, з впливом яких чинників, на Ваш погляд, вони можуть бути пов'язані?
5. Порівняйте склад і структуру видаткової частини зведеного бюджету КНР з відповідними показниками однієї з країн ЄС, вкажіть на їхні відмінності та причини, які, на Ваш погляд, зумовили їхнє виникнення.
6. Проаналізуйте стан боргової безпеки КНР і вкажіть, які чинники можуть спричинити її зниження у найближчій перспективі.
7. Яким чином здійснюється державна підтримка розвитку підприємництва у КНР. Чи можуть, на Ваш погляд, бути негативні наслідки такої практики? Відповідь обґрунтуйте.
8. В чому полягають особливості системи соціального страхування в КНР. Поміркуйте, чи може бути використаний китайський досвід для вирішення житлової проблеми в Україні, які передумови для цього необхідно створити.
9. Які особливості банківської системи КНР Ви можете виділити? Відповідь аргументуйте.
10. Охарактеризуйте вимоги, які висуває чинне законодавство КНР до страховий компаній. Яким чином вони впливають на структуру страхового ринку?

Використана і рекомендована література

1. Экономический рост и государственные расходы в КНР / Фонд «Бюро экономического анализа». – 2000. – июнь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/bea/analysis/2000/bea01062000rept/bea01062000rept000.htm

2. Эффективность китайских пенсионных фондов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://selishchev-a.livejournal.com/31497.html

3. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с.

4. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

5. Китай: дорога на фондовый рынок // Инвестиционная компания «Еврофинансы». – 2012. – 02.06 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eufn.ru/download/analytics/main/china2.pdf

6. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

7. О бюджете КНР: Закон КНР № 21 от 22.03.1994 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.asia-business.ru/law/law2/bank/budget/

8. О стимулировании средних и мелких предприятий: Закон КНР от 29.06.2002 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://law.uglc.ru/stimulation.htm

9. Рубцов, Б. Б. Финансовый рынок КНР / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: С. http://www.mirkin.ru/_docs/finsistema_kitai.pdf

10. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

11. Цзяньго Сюй. Городская пенсионная система в Китае: реформы и проблемы / Цзяньго Сюй, Яохуэй Чжао [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inliberty.ru/library/study/2387/

ТЕМА 10
ФІНАНСИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

10.1. Особливості соціально-економічного розвитку, структура та управління фінансовою системою РФ
10.2. Загальна характеристика бюджетної системи РФ
10.3. Особливості побудови податкової системи РФ
10.4. Політика управління дефіцитом бюджету та державним боргом у РФ
10.5. Характеристика фінансового ринку РФ
10.6. Система соціального страхування РФ

10.1. Особливості соціально-економічного розвитку, структура та управління фінансовою системою РФ

Згідно з Конституцією, Російська Федерація є федеративною державою з республіканською формою правління. З розпадом Радянського Союзу її фінансова система зазнала кардинальних змін. До 1991 року вона об'єднувала фінанси матеріального виробництва, фінанси невиробничої сфери та загальнодержавні фінанси (державний бюджет СРСР, систему страхування, державний кредит). До державного бюджету СРСР входили союзний бюджет, державні бюджети союзних республік і державний бюджет соціального страхування. У союзному бюджеті на той час концентрувалося близько 50% загального обсягу ресурсів, ще 50% припадало на бюджети союзних республік, з яких 35% знаходилися в розпорядженні республіканських бюджетів і 15% - в місцевих бюджетах.

Період 1990-х років характеризувався пристосуванням системи державних фінансів Російської Федерації до умов і вимог ринкової економіки. Бюджетна політика в цей період проводилася у вкрай складних умовах. Результатом низького рівня податкової та бюджетної дисципліни став хронічний дефіцит бюджету і, як наслідок, недофінансування державних зобов'язань та кредиторська заборгованість бюджетів усіх рівнів. Значного поширення набули негрошові форми виконання зобов'язань перед бюджетом, на частку яких припадало до чверті доходів розширеного бюджету і понад половину доходів територіальних бюджетів.

У середині 1990-х років бюджети усіх рівнів хронічно виконувалися з дефіцитом, дефіцит бюджету розширеного уряду перебував у межах 6-10% ВВП. В рамках макроекономічної стабілізації монетарне фінансування дефіциту було замінено борговим фінансуванням.

Фінансова криза 1998 року підтвердила ненадійність сформованої системи державних фінансів. На фоні погіршення зовнішньої кон'юнктури різко скоротились бюджетні надходження, довіру інвесторів було втрачено. В умовах, що склалися, держава виявилася не в змозі фінансувати як свої витратні зобов'язання, так і боргові виплати. Внаслідок девальвації рубля сума виплат з погашення та обслуговування зовнішнього боргу фактично дорівнювала доходам федерального бюджету, а розмір державного боргу сягнув критичної межі. При цьому можливості для здійснення як внутрішніх, так і зовнішніх запозичень були втрачені (міжнародні кредитні рейтинги Російської Федерації були різко знижені всіма провідними рейтинговими агентствами).

Починаючи з 2000 р. розпочався етап посткризового розвитку, в межах якого основними цілями Уряду та Міністерства фінансів РФ були: відновлення макроекономічної стабільності, вирішення боргової проблеми, захист бюджетної системи і економіки в цілому від негативних змін зовнішньої кон'юнктури.

Негативного впливу наслідків ліберальних реформ найбільше зазнала соціальна сфера. Сьогодні на 15% заможного населення Росії припадає близько 85% усіх заощаджень, 57% грошових доходів, 92% доходів від власності і 96% всіх коштів, що витрачаються на купівлю іноземної валюти. Такий нерівномірний розподіл супроводжується соціальним розшаруванням економічного простору Росії. Сьогодні розрив між найбільш і найменш економічно забезпеченими регіонами країни за показником подушного регіонального продукту становить 60-кратну величину, за обсягом інвестицій на душу населення – 150 разів; за рівнем споживання – 30 разів, за рівнем безробіття – 24 рази.

Іншою, не менш гострою проблемою довгострокового розвитку виступає проблема хронічних диспропорцій між первинним розподілом і перерозподілом доходів. На відміну

від багатьох інших країн, у Росії основний внесок у приріст сукупного чистого доходу вносить не праця чи капітал, а рента – дохід від використання землі, території країни, її природних ресурсів, магістральних трубопроводів, засобів сполучення (транспорт і сучасні засоби зв'язку), монопольного становища виробників важливих видів продукції, що користуються підвищеним попитом на ринку. На частку ренти сьогодні припадає 75% національного доходу, тоді як внесок праці в 15 разів, а капіталу приблизно в 4 рази менший.

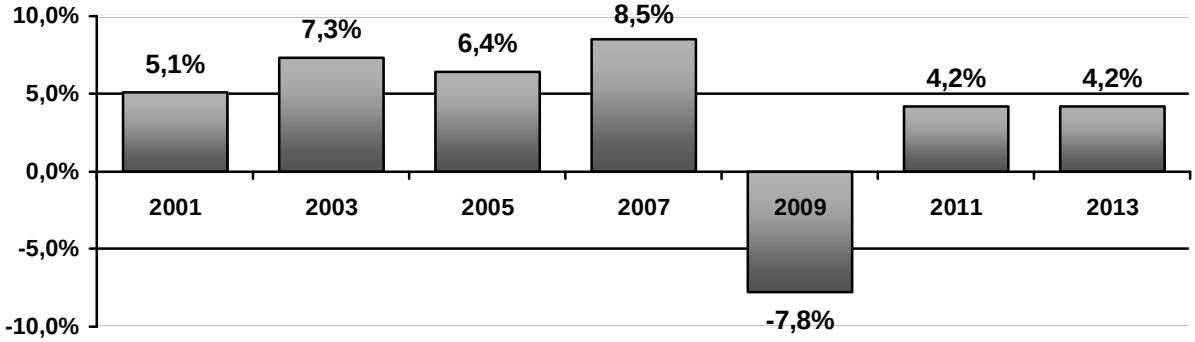


Рис. 10.1. Індекс фізичного об'єму ВВП РФ у 2001-2013 рр., %

Економіка Росії – 6-та економіка серед країн світу за обсягом ВВП. Як видно з рис. 10.1, до 2007 року ВВП Росії характеризувався стабільною динамікою зростання, але в період фінансової кризи 2008-2009 рр. відбувся його спад. В останні роки спостерігається поступове відновлення минулих тенденцій. У 2013 році ріст ВВП прогнозується на рівні 4,2%.

До складу фінансової системи Російської Федерації входять:

1) фінанси господарських суб'єктів (комерційні та некомерційні підприємства, організації та установи, а також фінансові посередники);

2) державні і муніципальні фінанси, що складаються з бюджетної системи, позабюджетних цільових державних і муніципальних фондів, державного кредиту (рис. 10.2).

Рис. 10.2. Фінансова система Росії

Єдину систему органів державного управління фінансами в Російській Федерації складають:

1) Федеральні збори – парламент РФ, що складається з двох палат – Ради Федерації та Державної Думи. Федеральні збори є представницьким і законодавчим органом РФ, який обговорює і приймає федеральні закони з питань федерального бюджету; федеральних податків і зборів; фінансового, валютного, кредитного, митного регулювання; грошової емісії та інших питань;

2) Президент Російської Федерації як глава держави забезпечує координацію та взаємодію органів державної влади у царині управління фінансами; визначає основні напрями внутрішньої і зовнішньої політики держави; видає укази та розпорядження в сфері фінансових відносин; через Контрольне управління здійснює фінансовий контроль;

3) Уряд РФ забезпечує проведення єдиної фінансової, кредитної та грошової політики; розробляє і подає Державній Думі федеральний бюджет і забезпечує його виконання, подає звіт про виконання федерального бюджету і т.д.

Представницькі та виконавчі органи суб'єктів РФ, місцевого самоврядування виконують на відповідній території функції в сфері фінансів у межах своєї компетенції.

Спеціальними органами державного управління виступають:

— Міністерство фінансів Російської Федерації;

— Федеральне казначейство Російської Федерації;

— Федеральна податкова служба Російської Федерації;

— Центральний банк Російської Федерації (Банк Росії).

Міністерство фінансів РФ є федеральним органом виконавчої влади, що забезпечує проведення єдиної фінансової, бюджетної, податкової та валютної політики в Російській Федерації та координує діяльність у цій сфері інших органів виконавчої влади (Федеральної податкової служби, Федеральної служби страхового нагляду, Федеральної служби фінансово-бюджетного нагляду та Федерального казначейства).

Федеральне казначейство (Казначейство Росії) є федеральним органом виконавчої влади (федеральної службою), який забезпечує виконання федерального бюджету, касове обслуговування виконання бюджетів бюджетної системи, попередній і поточний контроль за веденням операцій з коштами федерального бюджету головними розпорядниками, розпорядниками та одержувачами коштів федерального бюджету.

Конституцією РФ встановлено особливий конституційно-правовий статус Центрального Банку Росії, визначено його виключне право на здійснення грошової емісії і в якості основної функції – захист і забезпечення стійкості рубля, розвиток і зміцнення банківської системи Російської Федерації та забезпечення ефективного і безперебійного функціонування платіжної системи. Ключовим елементом правового статусу Банку Росії є принцип незалежності, який проявляється насамперед у тому, що він є особливим публічно-правовим інститутом, наділеним виключним правом грошової емісії та організації грошового обігу. Банк Росії не належить до органів державної влади, однак його повноваження за своєю правовою природою відносяться до функцій органів державної влади, оскільки їхня реалізація передбачає застосування заходів державного примусу.

10.2. Загальна характеристика бюджетної системи РФ

Побудова сучасної бюджетної системи РФ почалася в 1991 році та відбувалась на тлі серйозних трансформацій в російській економіці, які значною мірою визначили її першочергові завдання. Особливе місце серед завдань

бюджетної системи займають необхідність адаптації російської економіки до ринкових умов господарювання, забезпечення економічної стабільності та стимулювання інвестиційної активності в національній економіці.

Бюджетна система РФ – це заснована на економічних відносинах і державному устрої, регульована нормами права сукупність федерального бюджету, бюджетів суб'єктів РФ, місцевих бюджетів та бюджетів державних позабюджетних фондів.

У Російській Федерації склалася трирівнева бюджетна система:

— 1 рівень – федеральний бюджет і бюджети державних позабюджетних фондів;

— 2 рівень – бюджети суб'єктів РФ і бюджети територіальних державних позабюджетних фондів;

— 3 рівень – місцеві бюджети (бюджети муніципальних районів, бюджети міських округів, бюджети внутрішньоміських муніципальних утворень міст федерального значення Москви й Санкт-Петербурга; бюджети міських і сільських поселень).

Визначальне місце у забезпечені стабільності фінансової системи РФ посідає федеральний бюджет, якому відводиться ключова роль у реалізації соціально-економічної політики держави. Через параметри федерального бюджету держава регулює темпи економічного розвитку, а також взаємовідносини з територіями. Бюджет – головний інструмент перерозподілу ВВП і національного доходу в макроекономічному вимірі. Саме на федеральному рівні визначаються основні напрямки бюджетної політики, бюджетні пріоритети та базові принципи побудови міжбюджетних відносин.

До федерального бюджету зараховують податкові доходи від таких федеральних податків і зборів: податку на прибуток організацій; податку на додану вартість; акцизів; податку на видобуток корисних копалин та регулярних платежів за видобуток корисних копалин (роялті); збору за користування об'єктами водних біологічних ресурсів; водяного податку; єдиного соціального податку та державного мита відповідно до встановлених нормативів відрахувань.

Частка федерального бюджету в доходах бюджетної системи в 2011 році становила 53,3%, однак за очікуваними

прогнозами скоротиться до 51,9% в 2014 році, у витратах – зросте з 36% в 2011 році до 38,5% в 2014 році. Структура витрат федерального бюджету за розділами класифікації видатків бюджетів характеризується показниками, поданими у табл. 10.1.

Бюджети суб'єктів РФ (II рівень) об'єднують республіканські, обласні, крайові бюджети, бюджети автономних областей (округів), а також міські бюджети міст федерального значення. Ці бюджети призначені для фінансового забезпечення завдань і функцій, віднесених до компетенції суб'єктів РФ.

Дохідна частина регіональних бюджетів формується за рахунок трьох основних груп доходів:

1) податкові доходи – федеральні, регіональні та місцеві податки і збори;

2) неподаткові доходи – доходи від використання майна регіональної власності, суми штрафів, компенсацій і конфіскацій;

3) безкоштовні перерахування – поступлення коштів від бюджетів інших рівнів, нерезидентів, організацій.

До числа видатків, фінансування яких здійснюється виключно за рахунок бюджетів суб'єктів РФ, Бюджетним кодексом віднесено:

— забезпечення діяльності органів законодавчої та виконавчої влади суб'єкта РФ;

— обслуговування та погашення державного боргу суб'єкта РФ;

— проведення референдумів в суб'єкті РФ;

— забезпечення реалізації регіональних програм;

— утримання та розвиток установ та організацій ЖКГ;

— інші цілі, пов'язані з реалізацією повноважень суб'єкта РФ.

Третій рівень бюджетної системи РФ складають місцеві бюджети (бюджети муніципальних утворень), які призначені для фінансового забезпечення завдань та функцій, покладених на органи місцевого самоврядування. Відповідно до Федерального закону «Про загальні принципи організації місцевого самоврядування в РФ» з 2006 року місцеві бюджети поділяються на бюджети двох рівнів: муніципальних районів і міських округів, поселень.

Таблиця 10.1

Структура видатків федерального бюджету РФ у 2011-2014 рр. за розділами класифікації видатків, млрд. руб.

Показники	2011 рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	(закон)	у % до попереднього року	проект	у % до попереднього року	проект	у % до попереднього року	проект	у % до попереднього року
ВСЬОГО	11 022,5	108,9	12 198,3	110,7	13 096,1	107,4	13 579,2	103,7
в тому числі:								
Загальнодержавні питання	870,6	123,9	794,6	91,3	802,0	100,9	784,6	97,8
Національна оборона	1 532,8	119,9	1 847,4	120,5	2 334,3	126,4	2 750,8	117,8
Національна безпека і правоохоронна діяльність	1 229,9	110,9	1 687,2	137,2	1 903,3	112,8	1 994,6	104,8
Національна економіка	1 834,4	118,7	1 762,2	96,1	1 681,4	95,4	1 653,9	98,4
Житлово-комунальне господарство	232,5	90,4	99,7	42,9	86,3	86,6	62,2	72,1
Охорона навколишнього середовища	17,5	126,5	19,6	111,7	19,9	101,7	21,4	107,1
Освіта	552,4	120,7	559,9	101,4	521,5	93,2	467,6	89,7
Культура, кінематографія	87,6	118,0	80,9	92,4	78,5	96,9	76,4	97,4
Охорона здоров'я	466,8	107,0	498,8	106,9	454,0	91,0	445,0	98,0
Соціальна політика	3 153,2	93,9	3 796,9	120,4	4 102,3	108,0	4 134,2	100,8
Фізична культура і спорт	42,4	125,8	38,7	91,3	30,7	79,3	24,4	79,5
Засоби масової інформації	61,4	111,4	62,6	102,0	56,4	90,1	50,3	89,1
Обслуговування державного і муніципального боргу	350,7	179,8	438,9	125,1	538,0	122,6	640,5	119,0
Міжбюджетні трансферти загального характеру	590,2	98,6	510,8	86,5	487,3	95,4	473,6	97,2

Місцеві бюджети відіграють важливу роль в соціально-економічному розвитку, забезпеченні фінансування дитячих дошкільних закладів, шкіл, медичних і соціальних установ місцевого рівня. Їхні доходи формуються за рахунок власних доходів та відрахувань від федеральних і регіональних регулюючих податків і зборів. До місцевих бюджетів надходять такі види доходів:

— доходи від використання майна, що перебуває в муніципальній власності;

— доходи від платних послуг, що надаються бюджетними установами, які перебувають у віданні органів місцевого самоврядування;

— асигнування на фінансування окремих державних повноважень, переданих органам місцевого самоврядування;

— асигнування на фінансування реалізації федеральних законів і законів суб'єктів Російської Федерації;

— асигнування на компенсацію додаткових витрат, що виникли внаслідок рішень органів державної влади, що призводять до збільшення витрат або зменшення доходів бюджетів муніципальних утворень;

— інші неподаткові доходи.

Основні показники бюджетної системи РФ містить табл. 10.2.

Річний бюджет складається на один фінансовий рік, який відповідає календарному року. Проте наявність прогнозних фінансово-економічних показників у державному бюджеті свідчить про використання у РФ елементів індикативного планування на макроекономічному рівні.

Вклад федерального бюджету на 2012 рік і на плановий період 2013-2014 рр. в інтеграцію стратегічного і бюджетного планування буде полягати в тому, що його розробка і виконання будуть здійснюватися в ув'язці з коригуванням концепції довгострокового розвитку Російської Федерації і підготовкою переходу до «програмного бюджету». Відповідно, бюджетні параметри на 2012-2014 рр., а також покладені в їхню основу показники прогнозу соціально-економічного розвитку Російської Федерації на цей період мали скласти «відправну точку» для розробки та затвердження в 2012 році першого довгострокового економічного прогнозу і пов'язаної з ним довгострокової бюджетної стратегії, а також основних державних програм. При цьому в рамках підготовки переходу

до «програмного бюджету» з 2012 року введено нову класифікацію видів витрат федерального бюджету, що забезпечує, при збереженні необхідної бюджетної інформації, її систематизацію в ув'язці з сформованими державними та відомчими програмами.

Таблиця 10.2

Основні параметри бюджетної системи Російської Федерації у 2008-2014 рр., млрд. руб.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходи, всього	**16198,4**	**13552,5**	**15737,5**	**19325,1**	**20406,6**	**22439,9**	**24360,3**
% до ВВП	*38,8*	*34,9*	*35,0*	*36,3*	*35,5*	*35,4*	*34,6*
в тому числі:							
Федеральний бюджет	**9275,9**	**7337,8**	**8305,4**	**10303,4**	**10627,8**	**11687,6**	**12645,5**
Бюджети державних позабюджетних фондів РФ	3253,3	3789,2	4814,5	5540,2	6675,5	7373,1	8130,5
Консолідовані бюджети суб'єктів РФ	6196,1	5923,6	6534,2	7025,8	7295,4	7746,4	8277,1
Територіальні фонди обов'язкового медичного страхування	536,7	479,1	587,8	849,1	871,6	984,7	1122,5
Видатки, всього	**14169,7**	**16328,0**	**17614,5**	**20089,8**	**22195,8**	**24374,6**	**26149,5**
% до ВВП	*34,0*	*42,1*	*39,2*	*37,7*	*38,6*	*38,4*	*37,1*
в тому числі:							
Федеральний бюджет	**7570,9**	**9660,1**	**10117,5**	**11022,5**	**12198,3**	**13431,9**	**14293,9**
Бюджети державних позабюджетних фондів РФ	2897,8	3587,2	4779,5	5529,7	6672,8	7367,2	8122,5
Консолідовані бюджети суб'єктів РФ	6250,5	6252,9	6634,1	7081,9	7516,8	7942,7	8425,9
Територіальні фонди обов'язкового медичного страхування	**500,1**	**479,1**	**587,8**	**849,1**	**871,6**	**984,7**	**1122,5**
Дефіцит (-), всього	**2028,7**	**-2775,5**	**-1877,0**	**-764,7**	**-1789,2**	**-1934,7**	**-1789,2**
% до ВВП	*4,8*	*-7,2*	*-4,2*	*-1,4*	*-3,1*	*-3,0*	*-2,5*

Державні позабюджетні фонди у РФ функціонують на федеральному і територіальному рівнях та мають цільове призначення. До фондів федерального рівня належать:

— Резервний фонд, Фонд національного добробуту;

— Федеральний фонд обов'язкового медичного страхування, Пенсійний фонд РФ, Фонд соціального страхування РФ;

— Російський гуманітарний науковий фонд, Російський фонд фундаментальних досліджень;

— Інвестиційний фонд РФ, Російська венчурна компанія, Російський фонд технологічного розвитку, Фонд сприяння розвитку малих форм підприємств у науково-технічній сфері та інші.

Пріоритетні завдання бюджетної політики, які визначають стратегію розвитку країни, полягають в наступному:

1) інтеграція бюджетного планування у процес формування й реалізації довгострокової стратегії розвитку країни шляхом повномасштабного впровадження програмно-цільового принципу організації діяльності органів виконавчої влади і, відповідно, програмних бюджетів;

2) створення в рамках перехідного періоду передумов для введення, починаючи з 2015 року, правил використання нафтогазових доходів і обмежень розміру дефіциту федерального бюджету;

3) поліпшення умов життя громадян, адресне вирішення соціальних проблем, підвищення якості державних і муніципальних послуг, стимулювання інноваційного розвитку країни;

4) підвищення віддачі від використання державних витрат, у тому числі за рахунок формування раціональної мережі державних установ, удосконалення переліку та поліпшення якості надаваних ними послуг;

5) ефективна децентралізація повноважень публічно-правових утворень.

10.3. Особливості побудови податкової системи РФ

Особливістю податкової політики РФ є її жорсткий характер. При цьому податкове навантаження в державі є

одним з найвищих (39% від ВВП) як порівняно з країнами, що розвиваються, так і з розвинутими економіками.

Систему органів управління податковою системою складають:

— Міністерство фінансів РФ і його місцеві органи;

— Федеральна податкова служба РФ із податковими інспекціями;

— Департамент податкової поліції;

— Державний митний комітет РФ.

Федеральна податкова служба РФ була заснована на базі Міністерства Російської Федерації з податків та зборів, а також Федеральної служби Росії з фінансового оздоровлення і банкрутства. Вона здійснює функції з контролю та нагляду за дотриманням законодавства про податки і збори, за правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати податків і зборів, а також функції агента валютного контролю в межах компетенції податкових органів. При порушенні податкового законодавства фізичними і юридичними особами використовуються жорсткі податкові санкції (мінімальна санкція 10 тис. рублів). Регіональну податкову політику реалізують органи влади на рівні федеральних округів: Центрального, Північно-Західного, Південного, Приволзького, Уральського, Сибірського, Далекосхідного.

Податкові надходження в розрізі рівнів бюджетної системи поділяються наступним чином: федеральний – 60% від загального обсягу, регіональний – 30% та місцевий – 10%. Податки, які належать до федеральних, регіональних чи місцевих можуть розподілятися в різних пропорціях між трьома видами бюджетів. Цей розподіл визначається на регіональному й місцевому рівнях.

До переліку федеральних податків і зборів, які обов'язкові до сплати на всій території країни, належать: податок на додану вартість; акцизи; податок на доходи фізичних осіб; податок на прибуток організацій; податок на видобуток корисних копалин; водний податок; збори за користування об'єктами тваринного світу і за користування об'єктами водних біологічних ресурсів; державне мито.

До регіональних податків, які обов'язкові до сплати на територіях суб'єктів Російської Федерації, зараховують три платежі: податок на майно організацій; податок на гральний бізнес і транспортний податок.

Місцеві податки є обов'язковими до сплати на територіях відповідних муніципальних утворень. Вони вводяться у дію і припиняють діяти на територіях муніципальних утворень за рішенням їх представницьких органів. До місцевих податків належать земельний податок та податок на майно фізичних осіб.

Розподіл податкових надходжень між рівнями бюджетної системи Російської Федерації наведено у табл. 10.3.

Таблиця 10.3

Податкові надходження консолідованого бюджету РФ у 2008-2010 рр., млрд. руб.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Всього поступило в консолідований бюджет РФ	**7 948,9**	**6 288,3**	**7 695,8**
в тому числі:			
в федеральний бюджет	3 571,9	2 502,6	3 207,2
в консолідовані бюджети суб'єктів РФ	4 377,0	3 785,7	4 488,6
з них:			
Податок на прибуток організацій	**2 513,0**	**1 264,4**	**1 774,4**
в федеральний бюджет	761,1	195,4	255,0
в консолідовані бюджети суб'єктів РФ	1 751,9	1 069,0	1 519,4
Податок на доходи фізичних осіб			
в консолідовані бюджети суб'єктів РФ	1 665,6	1 665,0	1 789,6
Податок на додану вартість			
на товари, реалізовані на території РФ	998,4	1 176,6	1 328,7
на товари, ввезені на територію РФ	40,3	30,6	55,2
Акцизи	**314,7**	**327,4**	**441,4**
в федеральний бюджет	125,2	81,7	113,9
в консолідовані бюджети суб'єктів РФ	189,4	245,7	327,5
Майнові податки			
в консолідовані бюджети суб'єктів РФ	493,4	569,7	628,2
Податки, збори і регулярні платежі за користування природними ресурсами	**1 742,6**	**1 080,9**	**1 440,8**
в федеральний бюджет	1 637,5	1 006,3	1 408,3
в консолідовані бюджети суб'єктів РФ	105,1	74,7	32,4

Політика бюджетного та податкового федералізму у Росії передбачає концентрацію більшої частини фінансових ресурсів на федеральному рівні та їхній частковий перерозподіл на користь інших рівнів бюджетної системи. Результатом реалізації такої політики є зростаюча бюджетна

дисципліна та більш ефективне використання бюджетних коштів. Однак, подібна політика призвела до фактичної економічної неспроможності більшої частини суб'єктів РФ і муніципальних утворень та втрати ними фінансової самостійності. Якщо до податкової реформи кількість місцевих податків складала близько 20, то після її проведення їх залишилось всього два, а регіональних – три. Внаслідок цього, на сьогодні частка податкових доходів у бюджетах суб'єктів РФ складає близько 50%, а в місцевих бюджетах – менше 40%. Відповідно, найбільша частка в структурі бюджетних доходів належить міжбюджетним трансфертам.

10.4. Політика управління дефіцитом бюджету та державним боргом у РФ

Після дефолту 1998 року Росія відмовилася від політики бюджетного дефіциту, в результаті чого видаткова частина федерального бюджету була значно скорочена. Поступове зростання вартості нафти дало змогу з 1999 року вийти на виконання бюджету з профіцитом. Однак, швидке зростання розміру профіциту бюджету, який в окремі роки досягав майже чверті національного доходу країни, спонукало до пошуку ефективних способів збереження накопичених резервів.

До 2009 року країна мала значний подвійний профіцит. Економічне зростання і високі ціни на нафту забезпечували виконання бюджету, а також позитивний баланс поточних операцій (різниця між доходами від експорту та витратами на імпорт). Профіцит федерального бюджету сягав 8,4% ВВП, а рахунок поточних операцій залишався позитивним навіть під час фінансової кризи 2008 року.

Фінансова політика збереження нафтодоларів у спеціальних фондах дала можливість Росії пережити кризу 2008-2009 років набагато краще, ніж багатьом іншим країнам, що розвиваються. За рахунок «подушки безпеки» Росія змогла безболісно перейти від профіциту бюджету в розмірі 4,9% ВВП в 2008 році до дефіциту розміром 6,3% ВВП в 2009 році (рис. 10.3). Однак, такі економічні показники, значною мірою, зумовлюються наявністю нафтових надприбутків і вказують на високу залежність стану бюджету

від коливань цін на енергоресурси. Водночас, показник дефіциту бюджету без обліку доходів від нафтогазової галузі швидко зростає – майже від нуля на початку століття до 12,5% ВВП в 2010 році.

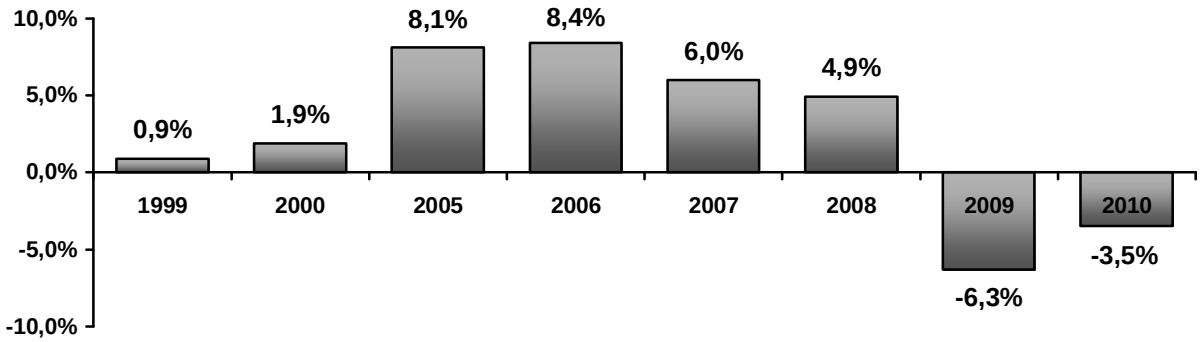


Рис. 10.3. Дефіцит/профіцит консолідованого бюджету РФ у 1999-2010 рр., % до ВВП

Проблема профіциту бюджету в РФ фактично полягає в напрямах використання існуючих резервів. За рахунок коштів від перевищення доходів бюджету над видатками був створений Стабілізаційний фонд, доходи якого складають близько 50% дохідної частини федерального бюджету. Втім, ці кошти не направляються державою на підвищення інвестиційної активності, стимулювання інновацій, модернізацію основних фондів чи фінансування соціальної сфери, а спрямовуються на зменшення боргових зобов'язань.

Станом на 1 липня 2011 р. обсяг державного боргу Російської Федерації склав 5,9 трлн. руб., у тому числі державний внутрішній борг – 4,7 трлн. руб., державний зовнішній борг – 1,2 трлн. руб. У майбутньому передбачається щорічне зростання державного боргу до рівня 12 трлн. руб. або 17% ВВП на кінець 2014 року. При цьому обсяг зовнішніх зобов'язань держави виросте майже в 2 рази, склавши близько 2,0 трлн. руб., внутрішніх – в 2,8 разу, досягнувши майже 10 трлн. руб. (рис. 10.4).

Швидке нарощування державного боргу провокує збільшення бюджетних асигнувань на його обслуговування. Видатки на обслуговування зовнішнього державного боргу РФ у 2012 році склали 77,9 млрд. рублів, а в 2014 році прогнозуються на рівні 97,1 млрд. рублів (3,5 млрд. дол. США). Більше 90% цих витрат (75,3 млрд. руб.) складають процентні платежі по державних цінних паперах, номінальна вартість яких виражена в іноземній валюті (табл. 10.4).

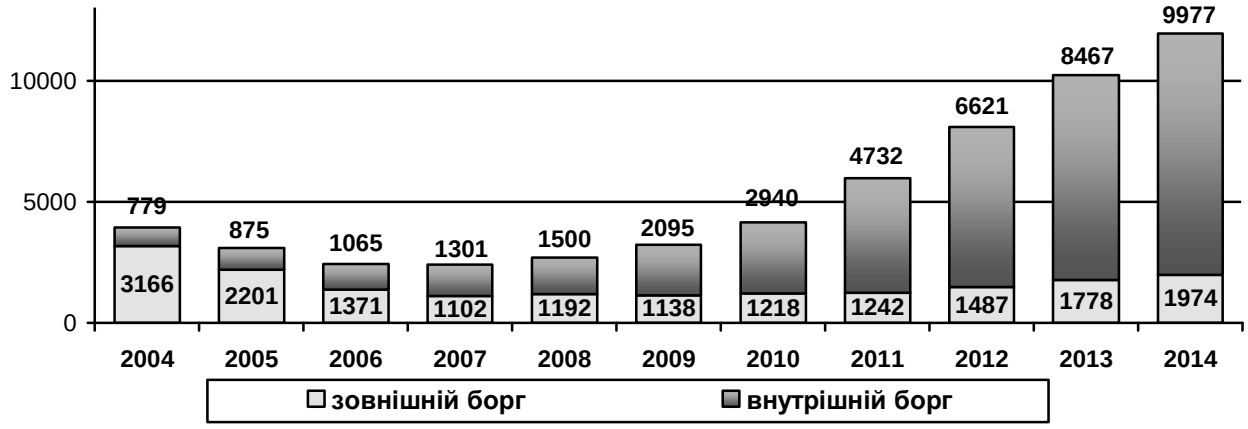


Рис. 10.4. Динаміка державного боргу РФ у 2004-2014 рр., млрд. руб.

До кризи 2008 року, тобто в умовах сталого профіциту федерального бюджету, внутрішні запозичення становили досить невелику суму – 170-250 млрд. руб. на рік. Випуск облігацій федеральних позик (ОФП) здійснювався, виходячи з скоріше технічних (підтримка функціонування ринку, створення безризикової кривої прибутковості тощо), ніж фінансових міркувань. Ситуація принципово змінилася з 2009 року, коли внутрішній ринок став розглядатися як основне джерело фінансування бюджетного дефіциту.

За останні 10 років внутрішній ринок державних цінних паперів продемонстрував стійке зростання і став ключовим сегментом фінансового сектору країни – за обсягом обігу цінних паперів на ринок ОФП сьогодні припадає 37% всього боргового ринку Росії. При цьому тільки за останні 2,5 роки обсяг ринку ОФП збільшився більш, ніж в 2 рази.

Поряд з цим на внутрішньому ринку державних запозичень мають місце і негативні тенденції. Висока волатильність є однією з ознак відносної нерозвиненості ринку облігацій федеральних позик (ОФП). З іншого боку, відсутність в достатньому обсязі інструментів хеджування ризиків істотно знижує готовність інвесторів купувати державні цінні папери в періоди загострення ситуації на зовнішніх ринках або погіршення внутрішніх умов інвестування. Внаслідок цього підвищуються вимоги кредиторів до рівня прибутковості розміщуваних позик (премії на аукціонах). Вільна ліквідність і низькі короткострокові процентні ставки на російському грошовому

ринку створюють арбітражні можливості, що привертають спекулятивний капітал, в тому числі іноземний.

Таблиця 10.4

Видатки бюджету на обслуговування державного боргу РФ у 2011-2014 рр., млрд. руб.

Показники	2011 рік (закон)	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
		проект	% до попереднього року	проект	% до попереднього року	проект	% до попереднього року
Обслуговування державного і муніципального боргу, всього, в т. ч.:	350,7	438,9	125,1	538,0	122,6	640,3	119,0
Обслуговування державного внутрішнього боргу РФ	271,3	360,9	133,1	450,4	124,8	543,4	120,6
Обслуговування державного зовнішнього боргу РФ	79,4	77,9	98,1	87,6	112,5	97,1	110,8

Іншим ключовим недоліком ринку ОФП є відсутність широкої ресурсної бази. Основний попит на ОФП пред'являють великі російські банки з державною участю, а також комерційні банки з іноземним капіталом. Зарубіжні інвестори купують ОФП для реалізації короткострокових, найчастіше, спекулятивних стратегій, а також для управління ліквідністю, розглядаючи ці інвестиції як альтернативу банківському кредитуванню.

Серед учасників ринку ОФП майже відсутні консервативні інституційні інвестори, які вкладають кошти на тривалі терміни та які у світовій практиці є основними держателями державних цінних паперів.

Однак, попри зазначені недоліки, показники боргового навантаження на економіку Росії перебувають у прийнятних межах (табл. 10.5).

За формальними критеріями, зовнішній борг РФ не є критичним. Зокрема, для Росії основні індикативні порогові

значення економічної безпеки, за версією МВФ, ще знаходяться на прийнятному рівні, проте темпи нарощування заборгованості перевищують показники багатьох розвинених країн, а співвідношення видатків на обслуговування і погашення боргу до доходів бюджету перевищує максимально допустимий рівень ризику.

Таблиця 10.5

Показники боргової стійкості Російської Федерації у 2011-2014 рр., %

Показник	2011	2012	2013	2014	Порогове значення
Державний борг / ВВП	11,2	14,1%	16,1%	17,0	**25**
Частка видатків на обслуговування державного боргу в загальному обсязі видатків	3,2	3,6	4,0	4,5	**10**
Видатки на обслуговування і погашення боргу / доходи федерального бюджету	8,2	9,7	10,4	11,8	**10**
Державний борг / доходи федерального бюджету	58,0	76,3	87,7	94,5	**100**
Державний зовнішній борг / річний обсяг експорту товарів і послуг	8,7	10,9	12,5	13,2	**220**
Видатки на обслуговування державного зовнішнього боргу / річний обсяг експорту товарів і послуг	0,6	0,6	0,6	0,7	**25**

Таким чином, основний кризовий потенціал російського зовнішнього боргу міститься не стільки в його обсязі (хоча й досить значному), скільки в швидкості й безсистемності його нарощування, а також – в економічній необґрунтованості залучення зовнішніх ресурсів, адже у Росії не оформлено будь-якої концепції боргової політики.

Крім того, за низкою параметрів наявний «запас міцності» не може розглядатися як безумовний в плані забезпечення боргової стійкості Російської Федерації. По-перше, темпи зростання державного боргу і, відповідно, витрат на його обслуговування є дуже високими. Так, у порівнянні з 2008 роком в 2011 році видатки на обслуговування державного боргу Російської Федерації виросли в абсолютному вимірі в

2,3 рази або в 1,4 рази в процентному відношенні до витрат федерального бюджету.

По-друге, ймовірне погіршення макроекономічної ситуації у світі негативно позначиться й на індикаторах боргової стійкості. Зокрема, падіння ціни на нафту нижче рівня, закладеного в прогнозах соціально-економічного розвитку, спричинить різке зменшення доходів федерального бюджету РФ і зростання бюджетного дефіциту. У цьому випадку всі показники боргової стійкості можуть помітно погіршитись.

По-третє, за умови негативної зміни цін на нафту у найближчій перспективі Росія може позбутися одного з найважливіших чинників фінансової стабільності – «подушки безпеки» Резервного фонду.

Таким чином, враховуючи високу залежність російської економіки і стану федерального бюджету від кон'юнктури світових сировинних ринків, підтримання помірного боргового навантаження є стратегічним завданням.

10.5. Характеристика фінансового ринку РФ

Основою вибору моделі фінансового ринку Росії в 90-ті роки минулого століття стала англосаксонська модель. Однак, на сьогодні з початку 2000-х років у Росії сформувалася змішана модель фінансового ринку, характерна для країн, що розвиваються. Згідно з прогнозами, у такій формі вона буде існувати в 2010-2015 рр. та у більш віддаленій перспективі.

Російська модель фінансового ринку характеризується такими рисами:

1) акцент на боргову складову, розширена роль банківського кредиту (порівняно з цінними паперами), ринку облігацій, векселів та інших комерційних паперів;

2) підпорядкована роль ринку акцій, капіталізації, корпоративного управління;

3) спроби розвинути ринок акцій та розширити участь різних інвесторів обмежені небажанням крупних власників дрібнити капітали; низький рівень вільної частки капіталу, який перебуває в обігу; переважно спекулятивний характер ринку; низькі дивіденди та значні обороти, висока кореляція з ринками-аналогами;

4) ключову роль відіграє ринок корпоративного контролю (основна сфера інтересів контролюючих власників, держави як найбільшого власника бізнесу);

5) ключова роль комерційних банків в інституційній структурі фінансової системи, їхнє домінування у фінансових активах, участь комерційних банків на фінансовому ринку (цінних паперів, деривативів, РЕПО) і в корпоративних капіталах на рівні з професійними учасниками ринку цінних паперів (брокерсько-дилерськими компаніями), зростаюча роль фінансових конгломератів;

6) спрощена інституціональна та продуктова структура фінансового ринку порівняно з англосаксонською моделлю;

7) значна роль державних фінансів (бюджет, позабюджетні фонди), соціальних зобов'язань, фінансованих державою через бюджет, майна держави у фінансовій сфері;

8) значна роль центрального банку у фінансових активах і функціях фінансової системи;

Таблиця 10.6

Структура активів фінансових інститутів РФ у 2007-2010 рр.

Показники	1.01.2007 р.			1.01.2010 р.		
	Сума, млрд. руб.	У % до ВВП	Частка в загальних активах фінансового сектору, %	Сума, млрд. руб.	У % до ВВП	Частка в загальних активах фінансового сектору, %
Банки	13963,5	51,9	89,7	29430,0	75,3	93,6
Небанківські фінансові інститути, в тому числі:	1609,9	6,0	10,3	1997,0	5,1	6,4
страхові компанії	679,5	2,6	4,4	873,8	2,2	2,8
пайові інвестиційні фонди	420,5	1,6	2,7	380,7	1,0	1,2
недержавні пенсійні фонди	509,9	1,9	3,2	742,5	1,9	2,4

9) особливе значення міжнародного сегменту (IPO, розміщення депозитарних розписок і боргові емісії за кордоном для залучення коштів великими компаніями,

паралельні ринки активів російського походження за кордоном, значна частка власності в офшорних юрисдикціях, зростаюча присутність іноземних фінансових інститутів, ключова роль операцій іноземних портфельних інвесторів на внутрішньому фінансовому ринку, залежність економіки від доступу до зовнішнього фінансування).

Структура фінансового сектору Росії (без урахування активів брокерсько-дилерських компаній) наведена в табл. 10.6. Активи банківського сектору значно переважають активи небанківських фінансових інститутів. Кредитні організації формують близько 90% фінансових активів країни (без урахування Банку Росії, активи якого складають 40-50% активів кредитних організацій).

Росію зараховують до країн з найменш диверсифікованою структурою фінансового ринку, частка банківського сектору складає 93,6% фінансових активів. Активність небанківських фінансових інститутів обмежена.

Структура фінансових послуг в Росії характеризує модель фінансування бізнесу, сформовану на основі моделі економіки континентального типу. В Росії висока роль держави, в структурі капіталу переважають великі пакети акцій, власність висококонцентрована, практично відсутнє масове вкладення акцій середнім класом. Наслідком цього є змішана модель фінансування бізнесу, ознаками якої є:

1) акцент на банки, боргову складову, підвищена роль банківського сектору і банківського кредиту;

2) спроби розвинути сферу інституційних інвесторів, ринки акцій та деривативів за англосаксонською моделлю;

3) більш розширена участь комерційних банків на фондовому ринку і в корпоративних капіталах порівняно з класичною англосаксонською моделлю.

Починаючи з 2010 року спостерігається відновлення росту ринку небанківського фінансового посередництва. Проте цей процес нерівномірний через високі ризики, що зберігаються в деяких його сегментах. Серед небанківських фінансово-кредитних установ на території РФ свою діяльність найбільш активно здійснюють: страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди, лізингові та факторингові компанії, ломбарди.

Росія має тривалу історію страхової справи. Перший досвід страхування життя відноситься до 1771 року. Вирішальну роль для розвитку російського страхового ринку

відіграло створення Російської державної страхової компанії та прийняття в 1992 році Федерального закону «Про страхування». В єдиному державному реєстрі суб'єктів страхової справи станом на 2011 рік зареєстровані 614 страховиків, з них 607 страхових організацій і 7 товариств взаємного страхування. Серед видів добровільного страхування найбільша частка страхових премій припадає на страхування майна та особисте страхування (крім страхування життя).

Стабільно високою є концентрація страхових організацій в Москві (67%) та Санкт-Петербурзі (7%). Ринок інвестицій, здійснюваних страховими організаціями, олігополістичний. На ньому домінує невелика група крупних страхових організацій. Водночас, у діяльності багатьох страхових товариств є негативні сторони: високі тарифи, відсутність належного контролю за використанням коштів та ін. При значних можливостях російського ринку страхових послуг потреби національної економіки в якісних страхових послугах не задовольняються.

Активізація діяльності та приріст активів недержавних пенсійних фондів (НПФ) значною мірою забезпечений розширенням їхньої участі у системі обов'язкового пенсійного страхування. Кількість учасників обов'язкового пенсійного страхування в НПФ сьогодні перевищує кількість учасників недержавного пенсійного забезпечення.

Протягом останніх років фінансовий ринок Росії став більш зрілим, наблизився за рівнем розвитку до ринків нових індустріальних країн. Однак, для нього все ще характерні довгострокові деформації, що збільшують ризик фінансової кризи, а саме:

1) надмірна концентрація: власності в акціонерних капіталах; торгової активності на обмеженій групі фінансових інструментів; фінансових інститутів та фінансових ресурсів в Москві (надконцентрація внутрішніх грошових ресурсів країни (більше 60%) і фінансових інститутів (40-80% від загальної кількості в країні) в столиці); недостатня активність населення на фінансовому ринку; значні коливання курсової вартості фінансових активів;

2) високий ступінь інформаційної непрозорості фінансового ринку;

3) висока фрагментарність російського фінансового ринку, відсутність центрального депозитарію, центральної

розрахунково-кліринговоі організації, насиченість ринку інформаційними і технологічними бар'єрами;

4) олігополістична структура ринку – концентрація ринку на вузькій групі 8-10 учасників і кількох акціях, олігополія в інститутах колективних інвестицій.

До чинників, які обмежують розвиток фінансового сектору Росії належать:

— вилучення заощаджень держави з фінансового обороту;

— неефективність антиінфляційної політики;

— низький рівень заощаджень населення;

— несприятливе інституціональне середовище;

— відсутність захисних механізмів, здатних забезпечити національний суверенітет фінансового сектора при інтеграції в глобальну економіку.

10.6. Система соціального страхування у РФ

Обов'язкове соціальне страхування – частина державної системи соціального захисту населення, особливістю якої є здійснюване у відповідності з федеральним законом страхування працюючих громадян від можливої зміни матеріального і соціального становища, в тому числі через незалежні від них обставини.

Система обов'язкового соціального страхування в Росії об'єднує такі його види:

1) пенсійне страхування працівників від соціальних ризиків – старості, інвалідності і втрати годувальника; страховиком є Пенсійний фонд РФ;

2) страхування від тимчасової втрати працездатності, яке здійснює Фонд соціального страхування РФ;

3) соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; страховик – Фонд соціального страхування РФ;

4) медичне страхування, яке забезпечують федеральні та регіональні фонди обов'язкового медичного страхування.

Страховим забезпеченням за видами обов'язкового соціального страхування є:

1) пенсія по старості;

2) пенсія по інвалідності;

3) пенсія у випадку втрати годувальника;

4) допомога по тимчасовій непрацездатності;

5) страхові виплати у зв'язку з нещасним випадком на виробництві та професійним захворюванням, оплата додаткових витрат на медичну, соціальну і професійну реабілітацію;

6) допомога по вагітності і пологах;

7) щомісячна допомога по догляду за дитиною;

8) одноразова допомога при народженні дитини;

9) соціальна допомога на поховання.

У структурі населення Росії частка людей у віці від 65 років і старших перевищує 12%. Нині на одного пенсіонера припадає всього 1,7 працюючих, внаслідок чого дотримання принципу – «сьогоднішній» працівник утримує «вчорашнього» працівника – стає неможливим. Вирішення цієї проблеми має забезпечити пенсійна реформа, яка з 2010 року реалізується в країні.

З 2010 року в РФ був здійснений перехід від єдиного соціального податку до страхових внесків в позабюджетні фонди – пенсійний, фонди соціального і обов'язкового медичного страхування. Тарифи внесків розподіляються таким чином:

Фонд	**2010**	**2011**
ПФ	20%	26%
ФСС	2,9%	2,9%
ФФОМС	1,1%	2,1%
ТФОМС	2%	3%
Всього	26%	34%

При цьому для роботодавців відрахування 26% є обов'язковим, тоді як обов'язкових відрахувань для працівника не передбачено. Розподіл внесків до Пенсійного фонду має наступний вигляд:

Рік	**Тариф страхового внеску**	**На фінансування страхової частини трудової пенсії**		**На фінансування накопичувальної частини трудової пенсії**
		Особи 1966 р. н. і старші	**Особи 1967 р. н. і молодші**	**Особи 1967 р. н. і молодші**
2010	20%	20%	14%	6%
2011	26%	26%	20%	6%

З 1 січня 2002 року Росія перейшла до трирівневої системи пенсійного забезпечення. Перший рівень заснований на розподільному принципі. Право на трудову пенсію по старості мають чоловіки, які досягли віку 60 років, та жінки, які досягли віку 55 років, за умови наявності не менше п'яти років страхового стажу.

Пенсія складається з наступних частин: 1) страхової частини, 2) накопичувальної частини (для осіб 1967 р. н. і молодших). До 1 січня 2010 року існувала також базова частина трудової пенсії по старості, але з 1 січня 2010 року вона була об'єднана із страховою частиною у зв'язку зі скасуванням єдиного соціального податку. Розмір страхової частини трудової пенсії залежить від стажу роботи, платежів пенсіонера до Пенсійного фонду, середньої величини заробітної плати по країні.

Другий рівень пенсійної системи заснований на накопичувальному принципі. Накопичувальна частина пенсії (6% фонду оплати праці) надходить на спеціальний індивідуальний рахунок працівника. Майбутній розмір пенсійних виплат залежить від внесків працівника і доходу від інвестування накопичувальної частини пенсії. Усі працівники, які беруть участь в другому рівні мають право вибирати, де розмістити свої пенсійні накопичення: 1) у державній управляючій компанії; 2) у приватній управляючій компанії; 3) у недержавному пенсійному фонді.

Третій рівень пенсійної системи складає недержавне пенсійне забезпечення, яке здійснюють переважно недержавні пенсійні фонди. Воно дає можливість громадянам забезпечити себе додатковим доходом при настанні пенсійного віку і ґрунтується на принципах добровільної участі фізичних і юридичних осіб.

Фонд обов'язкового медичного страхування РФ (ФОМС) функціонує на республіканському і територіальному рівні. Через нього кошти спрямовуються страховим компаніям, засновниками яких виступає місцева адміністрація. Страхові компанії можуть працювати тільки за наявності відповідних ліцензій на обов'язкове медичне страхування. Відбираючи дієздатні медичні установи, вони оплачують їхні послуги. Кошти Фонду використовують на оплату медичних послуг, які

надаються громадянам, а також на медичну науку, медичні програми та інші цілі.

Доходи ФОМС формуються за рахунок страхових внесків і бюджетних асигнувань. Платниками виступають підприємства, організації, установи незалежно від форм власності та організаційно-правових форм діяльності, а також органи виконавчої влади, які здійснюють платежі за непрацюючих громадян (дітей, учнів, студентів, пенсіонерів та ін.). Тариф страхових внесків визначається вищою законодавчою владою за поданням Уряду РФ. На 2012 році він встановлений на рівні 5,1% від нарахованої зарплати і надходить до федерального фонду.

Усі громадянам Росії за місцем проживання або за місцем роботи отримують страховий поліс, який засвідчує право на безкоштовне одержання «гарантованого обсягу медичних послуг», до якого обов'язково входять послуги «швидкої допомоги», лікування гострих захворювань, послуги з обслуговування вагітних та пологах, допомога дітям, пенсіонерам, інвалідам.

Питання і завдання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте історичні тенденції розвитку фінансової системи РФ.
2. Порівняйте між собою систему органів управління фінансовою системою у Російській Федерації та в одній з європейських країн. Які спільні та відмінні риси Ви може вказати, чим вони обумовлені?
3. Обґрунтуйте особливості формування дохідної частини бюджетів різних рівнів у Російській Федерації.
4. Охарактеризуйте особливості податкової системи Російської Федерації. Поміркуйте, чим податкова система цієї країни відрізняється від вітчизняної?
5. У чому полягають пріоритетні завдання бюджетної політики Росії, які визначають стратегію розвитку країни?
6. На основі аналізу показників боргової стійкості оцініть стан боргової безпеки РФ.
7. Охарактеризуйте модель фінансового ринку в Росії.
8. Які наслідки мала політика бюджетного профіциту в РФ?

9. Які структурні деформації притаманні фінансовому ринку РФ?

10. Які зміни відбулися в пенсійній системі Росії після проведення пенсійної реформи в 2002 р.?

Використана і рекомендована література

1. Бюджетний кодекс Російської Федерації від 31.07.1998 р. № 145-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakonrf.info

2. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

3. Концепція розвитку фінансового ринку Росії до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.raexpert.ru/strategy/conception

4. Литовских, А. М. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие / А. М. Литовских, И. К. Шевченко. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. – 135 с.

5. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

6. Об итогах социально-экономического развития Российской федерации в 2010 году. – М.: Минэкономразвития России, 2011.

7. Основні напрями державної боргової політики Російської федерації на 2012-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http://www.minfin.ru

8. Податковий кодекс Російської Федерації (Част. 1 від 31.07.1998 р. № 146-ФЗ, Част. 2 від 05.08.2000 р. № 117-ФЗ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http://www.zakonrf.info

9. Руденко, Ю. М. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Ю. М. Руденко, В. В. Токар. – К.: КНЕУ, 2010.

10. Середньостроковий прогноз розвитку фінансової системи Росії (2010-2015 рр.) / За ред. проф. Я. М. Міркіна. – М.: 2010. – 558 с.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

Завдання теоретичної частини:

1. Ідейно-теоретичні засади трактування фінансів у зарубіжній фінансовій науці
2. Виплив глобалізації на функціонування фінансових систем розвинутих країн світу
3. Роль бюрократії в управлінні фінансами в умовах демократичного суспільства
4. Формування державних доходів зарубіжних країн в умовах глобалізації
5. Бюджетний дефіцит у ринковій економіці
6. Проблеми фінансової оцінки суспільного добробуту у зарубіжній фінансовій науці
7. Реалізація ідей держави суспільного добробуту в практиці зарубіжних країн
8. Переваги і недоліки непрямих методів фінансування суспільних благ у зарубіжній практиці
9. Кредитування освітніх послуг у зарубіжних країнах: переваги і недоліки
10. Фінанси державних корпорацій у зарубіжних країнах
11. Розвиток соціального страхування у країнах з ринковою економікою
12. Роль демократичних інститутів у виробленні фінансової політики у країнах ЄС
13. Особливості організації управління фінансами у країнах ЄС
14. Світові моделі управління державним боргом: переваги та недоліки
15. Завдання та результати податкових реформ у США та країнах ЄС у XXI ст.

Завдання практичної частини:

1. Проаналізувати вплив податкових пільг на доходи бюджету країн ЄС
2. Оцінити тенденції формування структури доходів бюджетів розвинутих країн з ринковою економікою у 2005-2011 роках

3. Оцінити тенденції формування структури доходів бюджетів провідних країн з ринками, що формуються (РФ, КНР) у 2005-2011 роках

4. Проаналізувати динаміку державного боргу США на початку XXI ст.

5. Охарактеризувати динаміку доходів і видатків бюджетів країн ЄС

6. Виявити особливості структури доходів федерального бюджету Російської Федерації і вказати їхні причини

7. Виявити тенденції і пояснити причини зміни державних видатків розвинутих країн світу у XX-XXI ст.

8. Проаналізувати кількісні і якісні показники розвитку світового фінансового ринку

9. Порівняти рівень централізації ВВП у розвинутих країнах з ринковою економікою та з ринками, що формуються, зробити висновки за отриманими результатами

10. Проаналізувати роль непрямих податків у формуванні доходів бюджету країн ЄС

11. Оцінити обсяги і динаміку суспільних фінансових ресурсів у Франції

12. Оцінити наслідки фіскальних реформ 2002-2009 років у Франції

13. Оцінити переваги і недоліки практики формування стабілізаційних фондів у країнах з сировинною економікою

14. Проаналізувати наслідки фіскальних реформ 2005-2010 років у Великобританії

15. Оцінити тенденції розвитку фінансового ринку КНР

16. На підставі статистичних даних розрахувати рівень боргової безпеки США

17. Охарактеризувати сучасні особливості фінансової політики ФРН у сфері доходів бюджету

18. На підставі статистичних даних порівняти структуру доходів державного бюджету Франції та Великобританії, зробити висновки за отриманими результатами

19. На підставі статистичних даних порівняти структуру доходів державного бюджету ФРН та Російської Федерації, зробити висновки за отриманими результатами

20. Проаналізувати кількісні та структурні параметри фондового ринку Японії, оцінити перспективи його розвитку

21. На підставі статистичних даних оцінити параметри страхового ринку у США

22. На підставі статистичних даних оцінити параметри страхового ринку КНР

23. Проаналізувати кількісні та структурні параметри фондового ринку Японії, оцінити перспективи його розвитку

24. Проаналізувати кількісні та структурні параметри фондового ринку Японії, оцінити перспективи його розвитку

25. На підставі статистичних даних порівняти структуру доходів і видатків загального (державного) бюджету Японії у 2009-2011 роках, вказати на специфіку їхнього формування.

26. Проаналізувати кількісні та структурні параметри доходів федерального бюджету Російської Федерації у 2009-2012 роках, вказати та їхню специфіку.

27. Проаналізувати причини виникнення світової фінансової кризи 2008-2009 років

28. Розглянути практику фінансової підтримки малого підприємництва у зарубіжних країнах

29. Оцінити практику міжбюджетних відносин у ФРН

30. Розрахувати структуру видатків державного бюджету у ФРН і Російській Федерації, вказати на відмінності та їх причини

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абанкина, И. Финансирование культуры в европейских странах: обзор подходов и методов / И. Абанкина, Т. Абанкина, Н. Осовецкая // Отечественные записки. – 2005. – №4(24). – С. 124-131. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.strana-oz.ru/?article=1102&numid=25

2. Айрапетян, М. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М. Айрапетян // Государственно-частное партнерство в России: информационный портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-russia.ru/analytics/40-ajrapetyan-ms-zarubezhnyj-opyt-ispolzovaniya.html

3. Андрущенко, В. Л. Західна фінансова думка про природу державних фінансів / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 1996. – № 9.

4. Андрущенко, В. Л. Соціогуманітарна доктрина західної фінансової думки / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 3-10.

5. Андрущенко, В. Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000.

6. Антропов, В. Модели социальной защиты в странах ЕС / В. Антропов // МЭ и МО. – 2005. – №11. – С. 70-77.

7. Аткинсон, Э. Б. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник; Пер. с англ., под ред. Л. Л. Любимова / Э. Б. Аткинсон, Дж. Э. Стиглиц. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.

8. Афанасьев, М. П. Методологические и теоретические основы формулировки закона А. Вагнера. Подходы в его тестированию / М. П. Афанасьев, Я. М. Афанасьев // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. – № 3. – С. 47-70.

9. Балацький, Є. О. Особливості бюджетного федералізму деяких країн світу / Є. О. Балацький // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – №2 (27). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2009_2/27.3.06.pdf

10. Баранова, К. К. Реформа федерализма в Германии – опыт для России / К. К. Баранова // Управленческое консультирование. – 2008. – Вып. 2. – С. 15-35.

11. Башко, В. Й. Міжнародний досвід управління бюджетними касовими залишками / В. Й. Башко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 3 (44). – С. 28-40.

12. Белланже, М. М. Французская система здравоохранения: общий обзор / М. М. Белланже. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ar.economy.gov.ru/common/img/uploaded/files/seminar3_French_Health_system_RU.pdf

13. Берстембаева, Р. К. Организация государственных финансов в отдельных развитых странах. Учеб. пособие / Р. К. Берстембаева. – Алматы: Институт развития Казахстана, 2001. – 189 с.

14. Бирюков, В. Госсобственность и госсектор в рыночной экономике / В. Бирюков, Е. Кузнецова // МЭМО. – 2002. – № 3. – С. 14-21.

15. Бланкарт, Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт / За наук. ред. проф. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000.

16. Бондар, М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі / М. Боднар // Ефективна економіка: електронне фахове видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=241

17. Борьба миров: государственные и частные системы здравоохранения // Бюллетень Международного информационно-аналитического агентства Washington ProFile. – 2006. – №80 (711). [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://washprofile.org/ru/ node/5459

18. Бьюкенен, Дж. Политическая экономика благосостояния / Дж. Бьюкенен // Мировая экономика и международные отношения (МЭ и МО). – 1996. – № 5.

19. Василенко, О. В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів / О. В. Василенко // Держава та регіони. – 2009. – № 2. – С. 29-36.

20. Виноградов, О. В. Система здравоохранения США. Полезные предложения для государственного управления в Украине / О. В. Виноградов // Економіка та держава. – 2007. – №9. – С. 43-47.

21. Власов, В. В. Медицинское страхование в США / В. В. Власов, Л. М. Печатников // Доктор.Ру. – 2003. – №1(11). [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://medafarm.ru/doctor /medicine/medstrahusa01.shtml

22. Востряков, Л. Культурная политика: концепции, понятия, модели / Л. Востряков // [Культура на границах]: Матер. семин., г. Москва, Ясная Поляна, 18-21.03.2004. – М.: Институт культурной политики, 2004. – С. 12-32. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cpolicy.ru/analytics

23. Гербовый Сбор. Налоги в Великобритании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukconsulting.ru/ru/page/stamp_duty/

24. Германия. Финансирование образования. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://newseducation.ru/news/2/20041202/8526.shtm

25. Годме, П.М. Финансовое право / П. М. Годме / Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1980. – 420 с.

26. Гордей, О. Д. Фінансова оцінка суспільного добробуту /О. Д. Гордей // Фінанси України. – 2001. – №7. – С. 41-47.

27. Горемыкина, Л. Е. Принципы государственного контроля за исполнением бюджета (Франция) / Л. Е. Горемыкина // Финансы. – 1998. – № 12. – С. 47-50.

28. Горин, В. П. Зарубіжний досвід державного фінансового забезпечення виробництва культурних благ: висновки для України / В. П. Горин // Світ фінансів. – 2009. – Вип. 2 (19). – С. 155-160.

29. Горин, В. П. Зарубіжний досвід регулювання доходів державного бюджету в умовах економічної нестабільності / В. П. Горин // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 4 (29). – С. 186-199.

30. Гретлер, А. Исследования в области образования в Европе / А. Гретлер // Перспективы. – 2000. - №3. – С. 81-96.

31. Дейкин, А. И. Федеральная бюджетная политика в системе национальной безопасности США / А. И. Дейкин, Т. Г. Чувахина // США – экономика, политика, идеология. – 1995. – № 11. – С. 12-17.

32. Дембский, Л. Картина здравоохранения разных стран. Здравоохранение Франции / Л. Дембский // Крымский республиканский центр реабилитации зрения Министерства здравоохранения АР Крым. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eyecenter.com.ua/doctor/discus_club/world/05.htm

33. Дементьев, В. В. Экономическая теория парламента: методология анализа / В. В. Дементьев. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1998.

34. Держава – податки – бізнес: (із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): Монографія / [В. М. Сутормiна, В. М. Федосов, В. Л. Андрущенко]. – К.: Либідь, 1992. – 328 с.

35. Дерлиця, А. Ю. Бюджет і суспільний вибір: до основ детермінованості демократичних фінансів / А. Ю. Дерлиця // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія економіка. – 2001. – №8. – С. 12-16.

36. Дерлиця, А. Ю. Фінанси зарубіжних країни: конспект лекцій / А. Ю. Дерлиця. – Тернопіль: Інфотехцентр, 2005. – 72 с.

37. Дмитриева, И. Н. Бюджеты развития: опыт США / И. Н. Дмитриева // Финансы. – 1998. – № 11.

38. Дмитровська, В. С. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування / В. С. Дмитровська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – Вип. IV. – Т. 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2008_4_2/50.pdf

39. Дудченко, В. Ю. Зарубіжна практика регулювання державного боргу / В. Ю. Дудченко // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2007. – № 786. – С. 109-113.

40. Экономический рост и государственные расходы в КНР / Фонд «Бюро экономического анализа». – 2000. – июнь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/bea/analysis/2000/bea01062000rept/bea01062000rept000.htm

41. Эффективность китайских пенсионных фондов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://selishchev-a.livejournal.com/31497.html

42. Евпланов, А. Герцы на продажу / А. Евпланов // Российская Бизнес-газета. – 2011. – № 827 (45) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rg.ru/2011/12/13/chastoti.html

43. Жаліло, Я. А. Зарубіжний досвід позичкового фінансування державою інвестиційних проектів / Я. А. Жаліло // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк, 2008. – 450 с. – С. 494-502.

44. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с.

45. Іваненко, Ю. Агентство з питань управління державним боргом: досвід Португалії та Великобританії / Ю. Іваненко, А. Мамишев // Вісник НБУ. – 2008. – березень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1062991?cat_id=443

46. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн. Навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

47. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб.: [для студ. ВНЗ] / М. І. Карлін; М-во освіти і науки України. – К.: Знання, 2011. – 640 с. – С. 215.

48. Китай: дорога на фондовый рынок // Инвестиционная компания «Еврофинансы». – 2012. – 02.06 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eufn.ru/download/analytics/main/china2.pdf

49. Крылов, Г. З. Бюджетный процесс и бюджетный календарь в США / Г. З. Крылов // Финансы. – 1996. – № 11.

50. Макконел, К. Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Том 1: Пер. с англ / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. - М.: Прогресс, 1992 // Гл. 20. Бюджетный дефицит и государственный долг; Том 2. Гл. 33. Государство и экономическая политика.

51. Макогон, В. Д. Формування доходів місцевих бюджетів у зарубіжних країнах / В. Д. Макогон // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 1(42). – С. 56-67.

52. Максимов, В. Государственно-частное партнерство в транспортном секторе. Зарубежный опыт / В. Максимов // Международная экономика. – 2008. – №1. – С. 16-26.

53. Малярчук, А. К. Зарубіжний досвід формування місцевих бюджетів / А. К. Малярчук // Вісник ТАНГ. – 2005. – Вип. 1. – С. 153-160.

54. Марцинкевич, В. США / В. Марцинкевич, Э. Кириченко // МЭМО. – 2001. – № 8. – С. 69-78.

55. Марцинкевич, В. США в процессе трансформации / В. Марцинкевич // МЭМО. – 2000. – № 8. – С. 82-88.

56. Международный опыт исполнения бюджетов / Управление финансами. Рубрика: Методологические основы исполнения бюджетов: сайт Министерства финансов РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://geoims.com/metodologicheskie-osnovy-

ispolneniya-byudzhetov/mezhdunarodnyj-opyt-ispolneniya-byudzhetov

57. Мэнкъю, Г. Н. Макроэкономика: Пер. с англ. / Г. Н. Мэнкъю. – М.: Изд-во МГУ, 1994 // Гл. 16. Две точки зрения на государственный долг.

58. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

59. Михайлишин, Л. Р. Територіальна організація місцевого управління в контексті забезпечення регіонального економічного розвитку: аналіз зарубіжного досвіду / Л. Р. Михайлишин // Державне будівництво. – 2009. – №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2009-1/doc/5/01.pdf

60. Михайлишин, Л. Р. Формування органів місцевого управління зарубіжних країн в аспекті економічної політики / Л. Р. Михайлишин // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – №3. – С. 125-133.

61. Морган, Э. В. Диверсификация источников финансирования в системе высшего образования: сравнительный обзор / Э. В. Морган // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – №2(31). – С. 81-90. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.ecsocman.edu.ru/univman/msg/157974.html

62. Моссиалос, Э. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы. Пер. с англ. / Ред. Э. Моссиалос, А. Диксон, Ж. Фигерас, Д. Кутцин. – М.: Издательство «Весь Мир», 2002. – 352 с.

63. Моссиалос, Э. Системы здравоохранения: время перемен. Франция / Э. Моссиалос, С. Сандье, В. Пари, Д. Полтон // Европейская обсерватория по системам здравоохранения ВОЗ, 2004. – 11с.

64. Музика-Стефанчук, О. А. Формування та функціонування місцевих бюджетів окремих країн Європи: економіко-правовий аспект / О. А. Музика-Стефанчук, Р. О. Стефанчук // Університетські наукові записки. – 2009. – №2(30). – С. 165-169.

65. Муравьева, З. А. Финансово-кредитные системы зарубежных стран.: Учеб.-метод. комплекс. 2-е изд., доработанное / З. А. Муравьева. – Мн.: Изд-воМИУ, 2006. – 308 с.

66. Нагребецкий, А. Здравоохранение Франции: быть лучшим в мире – еще не предел / А. Негребецкий // Здоровье Украины. – 2007. – № 15-16. – С.12.

67. Нагребецкий, А. Система здравоохранения Великобритании – «полвека на страже» / А. Нагребецкий // Здоровье Украины. – 2008. – №3. – С. 10-11.

68. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник для вузов / Под ред. В. Г. Князева, Д. Г. Черника. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 191 с.

69. Немова Л. А. Межбюджетные отношения: зарубежный опыт и уроки для России / Л. А. Немова // Россия и Америка в XXI веке: электронный научный журнал. – 2008. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusus.ru/?act=read&id=81

70. Нуреев, Р. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора: Серия «Нобелевские лауреаты» / Бьюкенен Дж. Сочинения / Р. Нуреев. – М.: Таурус Альфа, 1997. – С. 447-482.

71. О бюджете КНР: Закон КНР № 21 от 22.03.1994 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.asia-business.ru/law/law2/bank/budget/

72. О стимулировании средних и мелких предприятий: Закон КНР от 29.06.2002 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://law.uglc.ru/stimulation.htm

73. Обзор систем высшего образования стран ОЭСР. Система высшего образования Германии // Бюлетень Информационно-координационного центра по взаимодействию с ОЭСР ГУ Высшая школа экономики «Новости ОЭСР: образование, наука, новая экономика». – 2004. – 12с.

74. Общая теория финансов: Учебник / Под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. (Раздел 15.1. Теории государственных финансов зарубежных экономистов). – С. 209-217.

75. Обязательное государственное медицинское страхование в ФРГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bono-esse.ru/blizzard/RPP/M/ORGZDRAV/oms_01.html

76. ОЭСР об оказании помощи беднейшим странам // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2012. – № 48 (9892) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://89.175.180.7/edata/20/27.4.2012/N48.pdf

77. Оппендлер, К.-Х. Процесс трансформации в новых землях ФРГ / К.-Х. Оппендлер // МЭМО. – 1998. – № 7. – С. 135-140.

78. Островская, Е. Франция / Е. Островська я // МЭМО. – 2001. – № 8. – С. 89-97.

79. Островская, Е. Франция – тенденции роста сохраняются / Е. Островская // МЭМО. – 2000. – № 8. – С. 98-102.

80. Павлюк, В. Криза системи охорони здоров'я у США / В. Павлюк // Медицина світу. – 2006. – №5. – С. 395-397. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://msvitu.com/archive/2006/may/article-11.php

81. Пайсон, Б. Государственно-частное партнерство как институт развития в области космической деятельности: зарубежный опыт и российские планы / Б. Пайсон // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. – №3. – С. 17-34.

82. Пасічник, Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навчальний посібник / Ю. В. Пасічник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 523 с.

83. Покровская, В. Современный зарубежный опыт в области развития государственных закупок / В. Покровская, Е. Ускова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - №3. – С. 25-38.

84. Попкова, А. Управление государственным долгом в разных странах / А. Попкова // Банкаўскі веснік. – 2010. – жнівень. – С. 34-41.

85. Пузаков, А. В. Перспективы реформирования формулы Барнетта как механизма финансирования деволюционных регионов Великобритании / А. В. Пузаков // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2011. – № 6(12): в 3-х ч. – Ч. 1. – С. 157-160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://study-english.info/article-political003.php

86. Пузаков, А. В. Специфика механизма финансирования деволюционных регионов Великобритании: формула Барнетта / А. В. Пузаков // Регионология. – 2011. – №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://regionsar.ru/node/765

87. Пушкарева, В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие / В. М. Пушкарева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 192 с.

88. Рейтер, В. Финансирование образования: международные модели, пути, опыт и мышление / В. Рейтер // Университетское управление. – 2000. – № 4 (15). – С. 4-9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.ecsocman.edu.ru/univman/msg/145200.html

89. Рубцов, Б. Б. Финансовый рынок Великобритании / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/rubcov_british.pdf

90. Рубцов, Б. Б. Финансовый рынок Германии / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 7-8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/germany.pdf

91. Рубцов, Б. Б. Финансовый рынок КНР / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: С. http://www.mirkin.ru/_docs/finsistema_kitai.pdf

92. Рубцов, Б. Б. Фондовый рынок США / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/rubcov_usa.pdf

93. Рубцов, Б. Б. Финансовый рынок Франции / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2009. – № 3-4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/rubcov_france.pdf

94. Рубцов, Б. Б. Фондовый рынок Японии / Б. Б. Рубцов // Портфельный инвестор. – 2008. – № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/japan.pdf

95. Рудый, К. В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран / К. В. Рудый. – М., 2003. – 389 с.

96. Свердан, М. М. Европейский опыт развития государственных займов / М. М. Свердан // [Экономика, управление, финансы]: матер. междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 95-101. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/10/841/

97. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1980.

98. Сизова, И. Л. Пенсионное обеспечение в Германии / И. Л. Сизова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия «Социальные науки». – 2004. – № 1(3). – С. 274-282 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990201_West_soc_2004_1(3)/34.pdf

99. Сілецький, Я. Трансформація зарубіжного досвіду оцінювання бюджетних програм / Я. Сілецький // Финансы, учет, банки. – 2007. – Вып. 13. – С. 86-91.

100. Системы здравоохранения: время перемен. Германия. – Европейское региональное бюро ВОЗ. Европейская обсерватория по системам здравоохранения, 2005. – 243 с.

101. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. – (Книга V. О доходах государя или государства) / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1992.

102. Сорокина, В. Великобритания: частная финансовая инициатива / В. Сорокин // МЭМО. – 1999. – № 1. – С. 90-96.

103. Стігліц, Дж. Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. / Дж. Е. Стігліц. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

104. Страховой рынок Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.strahuemvseh.ru/index.php?page=content&subpage=s&r=10&p=34&s=78

105. Страховой рынок Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ruspolis.ru/actual_info/abroad/germany/

106. США: краткий обзор реформы здравоохранения // Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – 2010. – март. – 7 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_us_health_reform.pdf

107. Танци, В. Роль государства в экономике: эволюция концепций // МЭ и МО. – 1998. – № 10.

108. Тараканов, В. В. Реформирование системы бюджетного финансирования высшего образования в странах Западной Европы / В. В. Тараканов // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Серия. 3, Экон. Экол. – 2009. – № 1 (14). – С. 183-191.

109. Тейбор, С. Р. Прямые денежные трансферты. Сборник материалов по вопросам социального обеспечения / С. Р. Тейбор. – Вашингтон, Всемирный банк: Отдел социального обеспечения населения, Отдел человеческого развития, 2002. – 92 с.

110. Тоганова, Н. В. Система финансового выравнивания в объединенной Германии / Н. В. Тоганова // Вестник

Тамбовского государственного университета. – 2008. – Вып. 1 (69). – С. 271-280.

111. Трайбас, М. Державні закупівлі в Європейському Союзі: системи оцінки та засоби правового захисту / [М. Трайбас, П. Бломберг, П.-Н. Горецькі та ін.]; за ред. М. Трайбас, пер. з англ. О. Мацак. – К.: Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу, 2008. – 176 с.

112. Трентнер, К.-Х. Реформирование межбюджетных отношений в Германии / К.-Х. Трентнер // Финансы. – 2003. – №1. – С. 10-12.

113. Трубіна, М. В. Зарубіжний досвід формування доходів місцевих бюджетів / М. В. Трубіна // [Современное состояние и перспективы развития финансового права]: Матер. Междунар. интернет-конф. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndi-fp.asta.edu.ua/conf/index.php?topic=23.msg25#msg25

114. Тульчинский, Г. Л. Менеджмент в сфере культуры / Г. Л. Тульчинский. – СПб.: Лань, 2003. – 384 с.

115. Тютюриков, Н. Н. Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США / Н. Н. Тютюриков. – М., 2002. – 174 с.

116. Фербер, Г. Бюджетный федерализм в Германии: актуальные тенденции развития / Г. Фербер, К. Баранова // Регион: экономика и социология. – 2009. – №1. – С. 211-237.

117. Финансирование образования: Россия на мировом фоне. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.profedu.ru/news/element.php?ID=776

118. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М. В. Романовского. – М.: Издательство «Перспектива», «Юрайт», 2000. (Раздел 1.5. Государственные финансы в западных экономических теориях макрорегулирования). – С. 59-84.

119. Финансовый рынок Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globfin.ru/articles/finsyst/german.htm

120. Финансовый рынок Японии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globfin.ru/articles/finsyst/japan.htm

121. Фишер, С. Экономика: Пер. с англ. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1993 / Гл. 4. Государство в смешанной экономике.

122. Фондовый рынок США [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://ekonomyks.ru/01/09/1_fondovyiy_rynok_ssha.php
123. Херчинськи, Я. Финансирование образования в странах Европы и Центральной Азии / Я. Херчинськи // Курс «Стратегия Реформирования Образования». - Киев, 26 марта 2008 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://info.worldbank.org/etools/library/latestversion_p.asp?object ID= 243264&lprogram=.
124. Цзяньго Сюй. Городская пенсионная система в Китае: реформы и проблемы / Цзяньго Сюй, Яохуэй Чжао [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inliberty.ru/library/study/2387/
125. Черкасов, Г. И. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие / [Г. И. Черкасов, В. М. Колтунов, А. М. Желтов и др.]; под ред. д. э. н., проф. Г. Н. Власова, к. э. н., доц. А. М. Желтова. – Нижний Новгород, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vasilievaa.narod.ru/gu/stat_rab/book/GRE_Zheltov/g6.htm
126. Чернявский, А. Бюджетная децентрализация в странах с переходной экономикой / А. Чернявский, К. Вартапетов // Вопросы экономики. – 2004. – №11. – С. 126-142.
127. Чуба, Н. Польський досвід управління державним боргом / Н. Чуба // Вісник Львівського університету: Серія економіка. – 2008. – Вип. 40. – С. 354-359.
128. Шахова Г. Я. Государственные расходы и социально-экономическое развитие / Г. Я. Шахова, И. П. Боженко // Финансы. – 2005. – №8. – С. 61-66.
129. Швайко, М. Л. Финансы зарубежных стран: Учебно-методическое пособие / М. Л. Швайко. – Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2007. – 133 с.
130. Шведова, Н. Здравоохранение США (взгляд экономиста) / Н. Шведова // Русский народный сервер против наркотиков «NarCom.ru». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://narcom.ru/publ/info/574.
131. Шевчук, В. О. Державні фінанси зарубіжних країн / В. О. Шевчук // Фінанси України. – 2002. – № 2. – С. 3-12.
132. Шумар, Н. Л. Фінансове регулювання розвитку освіти у зарубіжних країнах / Н. Л. Шумар // Економіка та держава. – 2007. - №9. – С. 85-87.

133. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов / Л. И. Якобсон. – М.: Аспект пресс, 1996.

134. About the DMO // Official site of the United Kingdom Debt Management Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dmo.gov.uk/index.aspx?page=About/About_DMO

135. Barr, N. Higher education financing. The reforms in Great Britain can provide a useful basis for other countries (Финансирование высшего образования) / N. Barr // Финансы & развитие. – 2005. – июнь. – С. 84-89.

136. Budget 2011 // Her majesty's treasury. – London: Crown Copyright, 2011. – 105 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/2011budget_complete.pdf

137. Esping-Andersen, G. The three worlds of welfare capitalism / G. Esping-Andersen. – Cambridge, 1990

138. Exter, A. Health care systems in transition: Netherlands / A. Exter, H. Hermans, M. Dosljak, R. Busse. – Copenhagen, WHO Regional Office for Europe on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, 2004. – 141 p.

139. Federal budget and fiscal policy figures and information: Abstract of the Federal Ministry of Finance`s Monthly Report, 2009-2012 // Federal Ministry of Finance`s of Germany [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Service/Publications/publications.html?gtp=223952_list%253D7

140. Finance Agency – About us // Official site of the German Finance Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.deutsche-finanzagentur.de/en/finance-agency/about-us/

141. Financing British health care // The Economist. – 2005. – august, 18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economist.com

142. France Insurance Industry // Online economics community «EconomyWatch.com». – 2010. – 26 May [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economywatch.com/insurance/france-insurance-industry.html

143. French insurance market faces innovation challenge // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insuranceinsight.com/insurance-

insight/analysis/2085757/french-insurance-market-innovation-challenge

144. Germany Insurance Report 2011 // Business Monitor International, 2010. – November [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.researchandmarkets.com/reports/1450862/germany_insurance_report_2011

145. Government finance statistics. Summary tables 2. Data 1996-2006 // Eurostat statistical book, European Communities, 2007. – 38p.

146. Government Finance Statistics Yearbook, 2001 International Monetary Fund, Washington D.C., 2001. – 208 p.

147. Hardwick, Ph. The UK Insurance Industry – Structure and Performance / Ph. Hardwick, M. Guirguis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mail.bimemellat.ir/insurance-market/4.pdf

148. Highlights of the Budget for FY 2000-2012 // Ministry of finance Japan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mof.go.jp/english/budget/budget/index.html

149. IMF. Global Financial Stability Report. Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks, April 2009. p. 44.

150. Jongbloed, B. Vouchers for higher education? A survey of the literature / B. Jongbloed, J. Koelman // Center for Higher Education Policy Studies (June 2000), pp. 1-39.

151. Le budget de l'etat vote pour 2009 en quelques chiffres // Le forum de la Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/ressources/PLF2009/depliant_budget2009.pdf

152. Le budget de l'etat vote pour 2010 en quelques chiffres // Le forum de la Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/ressources/PLF2010/depliant_budget2010.pdf

153. Le budget de l'etat vote pour 2011 en quelques chiffres // Le forum de la Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/ressources/LFI2011/depliant_budget2011.pdf

154. Marsh's 2011 Europe, Middle East and Africa Insurance Market Report. – London: Marsh Ltd, 2012. – 48 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.marsh.nl/documents/onderzoekenpublicaties/EMEAInsuranceMarketReport_juli2010.pdf

155. O'Brien C. D. The UK with-profits life insurance industry: a market review / C. D. O'Brien. – Nottingham University Business School, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nottingham.ac.uk/business/cris/papers/Appendix_11_WP-Market-Review.pdf

156. Profile no German Insurance Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moyak.com/papers/germany-insurance-market.pdf

157. Programme de stabilite de la France 2011-2014 // Le forum de la Performance. – 2011. – avril. – 44 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/enjeux_fipu/prog_annuel_fipu/Programme_de_stabilite_2011-2014_VF.pdf

158. Programme de stabilite de la France 2012-2016 // Le forum de la Performance. – 2011. – avril. – 72 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/fileadmin/medias/documents/enjeux_fipu/prog_annuel_fipu/programme_de_stabilite_2012-2016.pdf

159. Sen, A. Development as freedom / Sen Amartya. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 353 p.

160. Spending review 2010 // Her majesty's treasury. – London: The Stationery Office Limited. – 2010. – 105 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/sr2010_completereport.pdf

161. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. Eurostat statistical book. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 440 p.

162. United States Federal State and Local Government Revenue 2010-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.usgovernmentrevenue.com/download_gr.php?span=usgs302&year=2010&view=1&expand=F042&expandC=&units=b&fy=fy12&state=US&local=undefined

ФІНАНСИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Навчальний посібник