

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528)



Дніпровський державний
агарно-економічний
університет



Видавництво ТОВ «ДКС-центр»

Ефективна економіка № 7, 2017

УДК 336.012.23

H. A. Ясинська,

д. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського Міністерства освіти і науки України, м. Миколаїв

ПЕРЕДУМОВИ ТА НАСЛІДКИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ Й ПРАКТИКИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

N. A. Yasynska,

D.Sc. (Economics), Associate Professor, Head of finance, banking and insurance
Vasilya Sukhomlynsky National University of Mykolaiv, Ukraine

PREREQUISITES AND CONSEQUENCES OF FINANCIAL BEHAVIOR AND PRACTICE OF PERSONS

У статті сформульовані передумови та наслідки фінансової поведінки й практики фізичних осіб на основі формальної та неформальної складових. Дослідження побудовано на аналізі статистичних даних світового та вітчизняного рівнів, компаративного аналізу суб'єктів зв'язків в межах формальної та неформальної економік, характеристики ринкового та регуляторно-економічний дисбалансів. Розвиток фінансової практики управління особистими фінансами розглянуто із використанням різних підходів: статистичного; правового; структурного; функціонального; інституціонального; ризикового. У статті сформульовані якісна (цивілізаційна матриця соціально-економічної практики (кругова або спіральна еволюція розвитку)) та кількісна (піраміда трансформації фінансових відносин) категорії цивілізаційного переходу в процесах еволюції особистих фінансів. За результатами дослідження доведено первинність організаційного механізму соціально-економічного й фінансового розвитку в державі, який представлено за суб'єктним та предметним підходами.

The prerequisites and consequences of financial behavior and practice of persons on the basis of formal and informal components are formulated in paper. The research is constructed on the analysis of statistical data of world and state levels, the comparative analysis of subject communications within formal and informal economies; it was done on the characteristic of market and regulatory and economic imbalances. The development of financial practice of management of personal finance is considered with use of various approaches: statistical; legal; structural; functional; institutional; risky. There are the qualitative categories, as a civilization matrix of social and economic practice (circular or spiral evolution of development), and the quantitative one, as a pyramid of transformation of the financial relations, that are the part of civilization transition in processes of evolution of personal finance in paper. By results of a research it is proved primacy of the organizational mechanism at social, economic and financial development in the state, that are presented by the subject and object approaches.

Ключові слова: фінанси, поведінка, практика, піраміда, трансформація, фізична особа.

Keywords: finance, behavior, practice, pyramid, transformation, individual.

Постановка проблеми у загальному вигляді

Результати функціонування фізичних осіб мають планетарну географію та поширення на усі сфери людського буття (індивідуальні, групові, господарські, фінансові, секторальні тощо). Відповідно до того, що наразі триває перехід від фінансової еволюції до еволюції N (авт. – цифрова економіка екосистем на основі власних технологічних платформ), в цивілізаційній парадигмі глобалізації змінюються формальні та неформальні практики людського співіснування у соціальних, економічних та фінансових групах. Саме в поточному періоді фінансові системи усіх країн функціонують менш результативно. Уповільнення розвитку фінансових систем відбувається через неустішність донині використованого фінансового механізму, впровадження нормативно закріплених інститутів локальних економік у формальну практику інших. Спотятку найчастіше усталені інститути одних локальних економік трансформуються у неформальні аналоги інших з відповідною практикою. Це відбувається під впливом зміни психології сприйняття дійсності сучасним соціумом, зовнішніх новацій, глобального ринку праці та розвитку фінансового ринку, економічних секторів й сегментів на фоні існування власних норм, культурних традицій, національного досвіду, сталої практики господарювання тощо. Згодом вони узагальнюють власну теорію та практику і стають об'єктом абстрагування в системі державного регулювання набуваючи правових форм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Поточні економічні реалії та державна соціальна політика для нового покоління є неприйнятними через зависокі очікування молоді щодо власного працевлаштування та фінансового й матеріального забезпечення за відсутності в державі або на ринку відповідних за якістю та кількістю пропозицій. Погоджуючись з твердженням Б. Чичериної [4, С. 443], що заробітна плата, як і власне потреба у роботі, матеріально визначається станом ринку (значною кількістю капіталу і вимогами підприємництва), та дослідивши сучасні роботи науковців з теорії та практики фінансів [1, 2, 5, 7], визнано, що сучасний фінансово-економічний прояв фізичної особи не обмежується тільки домогосподарством або найманним працівником, а й має риси підприємця та інвестора. Не зважаючи на форми прояву, кожну фізичну особу спонукають до дій конкретні формальні та неформальні стимули й регулятори, які, в межах фінансової цивілізації, визначають вектор фінансової поведінки й практики. Соціально-психологічний базис людини інстинктивно формує нові передумови майбутнього соціально-економічного буття. Наразі неформальні виклики цього процесу стають в основі нових норм суспільного й професійного співіснування у формі фінансово-економічних, трудових та домогосподарських відносин. Окрім того сучасні технології та автоматизація знищують значну кількість видів робіт для фізичної особи, як-то мало місце на початку ХХ ст. [3-4]. Наразі змінюються фінансова культура. Але вона на відміну від економічної (в основі якої стали індустріалізація та капіталізм) має місце ідеологічну платформу та багатовікову практику – підприємницьку, яка в сучасному світі набула найбільшого розквіту та свободи науково-емпіричної думки.

Метою статті є використання інструментів наукового дослідження для характеристики фінансово-економічних процесів і визначення передумов, причин та наслідків поточної фінансової поведінки та практики фізичних осіб.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для успішного соціально-економічного розвитку мають бути упроваджені у людську практику три визначальні речі:

відтворення у людей відчуття мети і за допомогою цього – нового розуміння рівності, в основі якого буде новий соціальний договір для нового покоління із новим набором індикаторів ефективності людського розвитку – ВВП, кількості людей, які мають пріоритетну мету тощо (тобто не результат є в основі, а процес людського прагнення, – допоки така концепція є предметом диспути);

створення великих значущих проектів на основі несформованих і незрілих початкових ідей із започаткуванням і наполегливістю стосовно досягнення тієї мети, заради якої стартова (а не кінцева) ідея мала місце;

утворення співовариства по всьому світу, що стало можливим через активне використання соціальних мереж.

Остання категорія є доволі успішним прикладом неформальної практики, яка прагне до формалізації. Відповідно, без згоди окремої фізичної особи, або групи осіб, започатковуються нові норми міжрегіонального або глобального економічного й фінансового буття. З цієї причини міжнародні організації чи державні інституції не зможуть формалізувати нову фінансову практику. Це відбудеться на регіональному рівні через утворення локальних співоваристств, частково із започаткованою практикою децентралізації (рис. 1).



Рис. 1. Зв'язок неформальної та формальної сторін в світовій економіці

У свою чергу, фінансова практика, як і економіка у світі, є дуальною. З одного боку, органи державної влади й управління мають сформований апарат фінансового управління, з іншого боку, неформальна економіка має щільну мережу ділових, соціально-економічних, фінансових структур, які формують ринкову альтернативу державного фінансового управління.

Порівняльна характеристика статистичних даних різних рівнів за коефіцієнтом Пікетті (авт. – формула першого основного закону капіталізму) дозволила виявити результативну невідповідність, що підтверджує дуальність фінансів як специфічної системи економічних відносин [7] (табл. 1):

$$\alpha = \gamma \times \beta, \quad (1)$$

де r – середня доходність капітала підприємств (1,678% – по позитивних значеннях коефіцієнтів рентабельності операційної діяльності підприємств 2013-2015 рр.);

β – співвідношення капіталу підприємств з їх доходом (обсягами реалізації);

α – коефіцієнт Пікетті, частка доходів з капіталу в загальному (а в межах держави – національному) доході;

Таблиця 1.
Результати обрахунку коефіцієнту Пікетті по даним України (макро- та мікроаналіз), %

Рівень отримання статистичних даних	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Світовий	22	15	н/д
Вітчизняний [нижня межа-верхня межа]	[2,00-2,91]	[1,89-2,03]	[1,89-2,83]
Абсолютна різниця між отриманими емпіричними даними	20-19,09	13,11-12,97	x
Світовий (скорегований на $r=1,678$)	36,9	25,17	x
Абсолютна різниця між отриманими емпіричними даними, скорегованими на коефіцієнт γ	34,9-33,99	23,28-23,14	x

Отримані показники можуть давати матеріал для аналітики стосовно рівня формальності (неформальності) фінансово-господарських операцій, які мають цифрову інтерпретацію. Безумовно, світова та вітчизняна статистика мають різні методології укладання, але одну визначальну природу власного існування.

Результати технологічної революції ХХ ст. мають сучасні відгомони. Разом із зростаючою експлуатацією людей, машин та механізмів, посилюється конкуренція на ринку, впроваджуються техніко-технологічні інновації на фоні частіше повторюваних криз, що збільшує ризик банкрутства не тільки окремих підприємств, а й галузей промисловості й економіки. До того ж в економіці, як і інших сферах людської діяльності, головним рушієм розвитку та успіху є самодіяльність людей, тобто ініціювання неформальної практики, – так званих інновацій [4, С. 419-420]. Але приватна власність в кожній країні робить неможливим планомірне впорядкування господарського життя суспільства. До того ж, економічно відокремлені підприємства у світі у все більшому масштабі втрачають фінансову самостійність юридично залишаючись незалежними. Причиною такого парадоксу є саме норма інституту приватної власності. З цієї причини із поч. ХХ ст. зростає об'єктивний попит на послуги та продукти фінансового ринку як помірно доступної за ціною альтернативи поточного забезпечення попиту.

Компаративний аналіз формальної та неформальної економік представлений на рис. 2. Дійсно (див. рис. 2) формальна економіка зменшує тренд існування нерозвиненої економіки, тіньового бізнесу, непрозорих форм фінансових операцій через існування нормативно-правової бази, яка врегульовує фінансові, грошові та господарські процеси, одночасно відновлюючи позиції держави та підвищуючи нормативи виконання соціальної політики в суспільстві. Тим не менш, формальні правила зафіксовано як абстрактні через те, що вони не мають індивідуального механізму застосування, – вони мають узагальнений вид та їх норми систематизовано на основі сталої практики.



Рис. 2. Компаративний аналіз формальної та неформальної економік
де ВБ, СР, МБ – великий, середній та малій бізнес відповідно; ФО – фізичні особи;
ДІ та РІ – державні та регіональні інституції, відповідно; ЕМ – економіка мігрантів;
ЕД – економіка домогосподарств; РД – економіка суб’єктів рецікропної діяльності.

Відповідно, формальні правила є результатом минулого не несучи при цьому превентивної стимулюючої складової. Прагнучи до врівноваження формально-неформальної практики, рівноважний стан є неповторюваним. Відповідно, кожна ситуація застосування закону має особливі клаузули та індивідуальну практику впровадження. Формальна економіка регулюється системою державних та регіональних органів влади та управління (перша група суб’єктів). А основними суб’єктами забезпечення умов розширеного відтворення в економіці виступають великі, середні та малі бізнес-одиниці (друга група суб’єктів). Саме фінанси великого, середнього і малого бізнесу формують матеріальний базис й психологічні передумови для фізичних осіб бути у тому чи іншому статусі. Оскільки фізичні особи здійснюють управлінські процеси, у т.ч. в фінансах, то вони формують продуктивні сили майбутніх господарських операцій. До того ж, практика фінансово-промислових груп не одночасно мала формальну основу в усіх країнах. Економіка та фінанси домогосподарства, рецікропна діяльність також є результатом існування неформальних інститутів. У неформальній економіці у фінансові відносини вступають бізнес, фізичні особи, мігранти, домогосподарства та суб’єкти рецікропної діяльності. Своїми діями вони вибудовують неформальну практику, яка може існувати в межах закону (подарунки, неформальні подяки, чайові тощо), або виходить за нього (заборонена торгівля або торгівля забороненими товарами). Їх практика пріоритетно заснована на превентивно стимулюючій основі: ринкових механізмах регулювання та примусу, щільний мережі ділових, соціально-економічних відносин, альтернативних схемах позичання, соціальній організації, статистично нефікованих розмірах тощо. Зокрема, економіка мігрантів є відмінною від інших схем ведення бізнесу і соціальної організації життя, які є усталеними у вітчизняній практиці. Економіка домогосподарств заснована на використанні неформальної практики, яка спрямована на задоволення потреб членів родини, рецікропності взаємодії (як приватного випадку).

Слід зазначити, що високий ступінь організації бізнес-груп у неформальній економіці в результаті інституційних змін провокує прагнення останніх бути компаніями і фірмами з формальною фінансово-господарською практикою існування. Насиченість формальної практики в економіці й фінансах спонукає до винайдення нових форм організації бізнесу, фінансових відносин, співіснування тощо, – виникає прагнення – мета до створення нової, але на початку, неформальної практики.

Вище зазначено, що у світі існують тільки дві групи суб’єктів, які спроможні мобілізувати економічні й фінансові ресурси – це державні інституції та соціум. Ця мобілізація відбувається на різних ринках – фінансових, економічних, інтелектуальних, трудових, ресурсних тощо. Але починається вона з ринку праці і має дисбалансуючі основи (рис. 3).



**Рис. 3. Матриця інституційних відносин між учасниками ринку праці
(ринковий дисбаланс)**

Дисбаланс в процесах мобілізації економічних ресурсів має більш глибинну основу. Так, непраюча людина, за наявності формальної та неформальної практик отримання пасивного капіталізованого доходу, може бути не бідною. І навпаки, праюча людина, яка отримує за відпрацьований час активний дохід, що частково покриває його фізіологічні потреби, опиняється в статусі бідної. Потенційні роботодавці із обмеженим обсягом робочих місць та фінансів не можуть покрити трудові запити на найману працю. Зменшується і її вартість, що є результатом технологічних нововведень, низки науково-технічних революцій тощо. Узагальнюючи раніше зазначене, можна систематизувати причини [3]:

збільшилася пропозиція робочих місць у сфері послуг, що частково розв'язало поточну проблему людської та трудової зайнятості;

війна як дієвий інструмент переформатування ринку праці й принципів його роботи;

робоча сила й професійні компетенції окрім фізичної особи обмежені. Втім, гроші (або їх фінансові аналоги) безмежно можуть накопичувати вартість та зростати кількісно за відсутності штучно створених регуляторів;

виникнення нових форм і принципів організації найма спричиняє зміну соціально-економічних відносин між роботодавцем і найманим працівником, що на початку ХХ ст. позитивно відобразилося на виробничих витратах;

за відсутності тарифної або кваліфікаційної сітки існує тренд зрівняння витрат на утримання різних груп найманого персоналу в межах прийнятної поточної ідеологічної платформи та(або) соціального устрою;

члени соціуму для вивільнення часу на сім'ю «переформатувалися» на нові види бізнесу – в сферу послуг, адже в реальному секторі економіки та державних установах інтенсифікація роботи на одиницю найманої праці та часу значно зросла;

правила матеріального забезпечення фізичної особи в сільському господарстві докорінно змінилися. Зокрема, в економіці домогосподарства зрівняно принципи і форми соціально-економічних відносин між жінкою та чоловіком.

Під час дослідження передумов та наслідків фінансової поведінки фізичних осіб виявлено і інший дисбаланс – регуляторно-економічний (рис. 5).

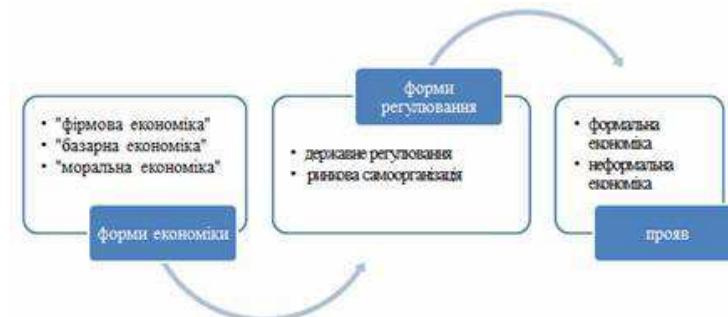


Рис. 5. Регуляторно-економічна взаємодія формальної та неформальної економік (регуляторно-економічний дисбаланс) (систематизовано за [1, 12])

Відповідно до теорії рис. 5, у кожному випадку функціонує унікальна фінансова система із відповідним комплексом операцій, інструментів, важелів, форм, методів, стимулів тощо. У межах формальної економіки «працюють» державні регулятори та ринковий механізм самоорганізації. Відносно неформальної – тільки ринкова самоорганізація. Примітно, що, в умовах конкуренції, суб'єкти формальної економіки в усі більшому ступені прагнуть до неформальної економіки, спонукаючи скорочувати витрати виробництва, транспортування й збути за рахунок залучення неформальної робочої сили та послуг неформальних фірм у вартісному ланцюгу через систему субконтрактних відносин. Фізичні особи, пристосовуючись до нової неформальної практики, забезпечують постійні доходи (вигороду) в межах формальної економіки і додаткові доходи – через суміщення виконуваних операцій, роботи в межах формальної та неформальної практики (табл. 2).

Таблиця 2.

Казуальний аналіз офіційних (за службу та найм) та неофіційних (за найм) фінансових виплат

Категорії порівняння	Фінансові виплати		
	За працю	Чистої форми у сучасному світі не існує	За службу
Якісні критерії перенесення найманої праці на товар/продукт/ послугу	Багато/мало		Задовільно/ Нездовільно
Вихідні якісні критерії для виплати заробітної плати	Кількісна градація за працю та її результати		Виконання обов'язків (службіння державі)
Ключовий концепт	Міра праці, яка визначає рівень ліквідності індивіда в соціумі		Характер служби, який визначає місце індивіда у суспільстві
Форма результату за найм	Оплата		Вигорода
Практика	У формальних та неформальних інститутах		У формальних інститутах

Наразі формальні й неформальні стимули фінансової практики фізичних осіб виглядають так.

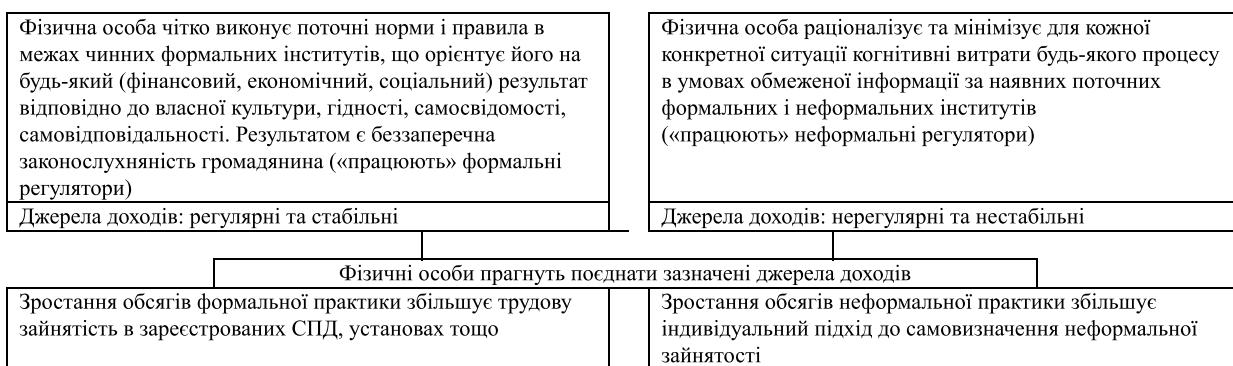


Рис. 6. Формальні й неформальні стимули фінансової практики фізичних осіб (формальні й неформальні стимули управління особистими фінансами)

Відповідно до зазначеного, розвиток фінансової практики управління особистими фінансами може розглядатися із використанням різних підходів: статистичного; правового; структурного; функціонального; інституціонального; ризикового. Щодо статистичного підходу, наразі в Україні не ведеться статистичний аналіз фінансово-господарської активності фізичних осіб. Аналітичний базис для даної вибірки є значно великим й неоднорідним із специфічно-значущими характеристиками об'єкту дослідження. Для аналізу використані показники статистики малого бізнесу, населення й домогосподарств. Так, результати дослідження окремих статистичних даних дозволили виявити такі тренди (табл. 5 та рис. 7).

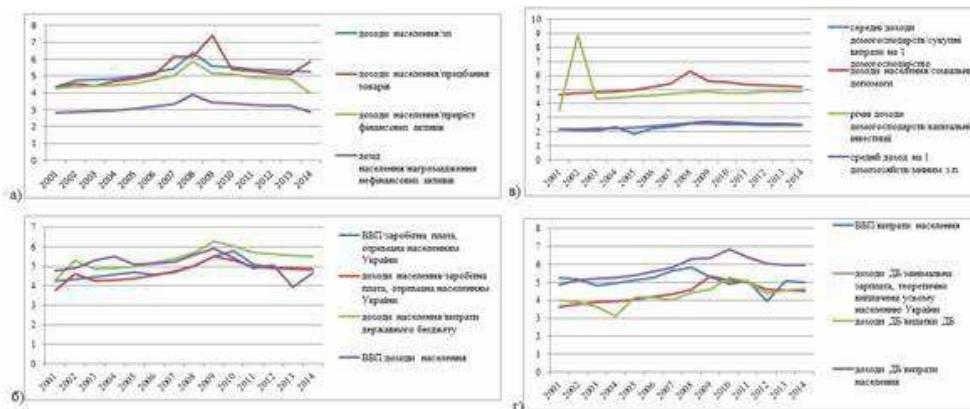


Рис. 7. Тренди просадки кривих (зони уваги суб'єктів формальної і неформальної економік) попарно залежних показників сфери особистих фінансів

Примітно, що на рис. 7.а) піковість спостерігається в тренді групи показників «доходи населення/придбання товарів» у 2009 р., що стало результатом реакції населення на світову фінансову кризу – збільшився попит за рахунок утримуваних з обороту коштів; зміна тренду групи «дохід населення/нагромадження нефінансових активів» сталася у 2008 р., що свідчить про вкладення населенням коштів у низько ліквідні активи. Інші дві пари також мають піковість у 2008 р.: пара «доходи населення/зіп» свідчить про зростання доходів населення за рахунок виплаченої заробітної плати, які спрямовувалися на фінансовий ринок і сприяли приrostу фінансових активів (група «доходи населення/приріст фінансових активів»). Тренди рис. 7.б) у цілому є умовно схожими. Зниження залежності між ВВП та доходами населення проявилося у 2013 р., – це яскравий приклад більшої ефективності неформальної економіки над формальною у тактичному проміжку часу. Відносно трендів рис. 7.в) найбільшої уваги заслуговує група показників «річні доходи домогосподарств/капіталні інвестиції» – зростання взаємного зв'язку між ними вказує на те, що у 2002 р. відбулася активізація оформлення актів купівлі-продажу нерухомого майна довгострокового користування, першочергово, це квартири та будинки. Дійсно, аналіз галузі, проведений вітчизняним науковцем підтверджує таку динаміку [2, с.7]. Встановлено, що 2002 р. став центральним в періоді 2000-2005 рр., у якому спостерігався одночасний вплив неформальної та формальної економік. Слід зазначити, що починаючи з 2008 р. значно змінився підхід населення до економічного сприйняття сутності соціальних допомог та непрямого врегулювання бюджетних витрат для здійснення виплат державними соціальними фондами [6] – табл. 3.

Таблиця 3.
Видатки на соціальний захист за функціями, %

Функції	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Захворювання/медичне обслуговування	19,6	18,1	17,5	18,3	17,1	17,6	18,1	16,1
Інвалідність	1,7	1,4	1,3	1,2	1,3	1,3	1,1	1,2
Похилий вік	65,5	68,6	68,0	66,6	66,3	65,7	64,0	65,5
Утриманці, що пережили годувальників	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Родина/діти	6,9	6,9	8,0	9,0	9,8	10,3	11,2	11,2
Безробіття	1,8	1,7	2,1	1,8	2,1	1,6	1,8	1,6
Житло	3,1	2,0	2,0	2,0	2,2	2,2	1,9	2,0
Соціальна ізоляція	0,6	0,5	0,3	0,3	0,4	0,6	1,2	1,7
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення до загальної суми зведеного бюджету	48,5	74,1	78,8	104,6	105,6	125,4	н/д	н/д
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення до ВВП	6,7	7,8	8,6	9,7	8,1	8,9	н/д	н/д

Складено за щорічними звітами Національні рахунки соціального захисту в Україні

Відносно трендів по рис. 7.г) слід зазначити, що найменша залежність видатків державного бюджету від доходів існувала у 2004 р. як результат зміни системи і методів наповнення державного бюджету (практика неформальної економіки за нових державою закріплених схем перейшла у стан формальної). Примітним є збільшення розриву між двома парами показників – «доходи ДБ (державного бюджету)/витрати населення» та «ВВП/витрати населення». Це є результатом збільшення зовнішньої заборгованості України. Okрім цього, з 2008 р. значущість витрат населення у формуванні ВВП та доходів державного бюджету зменшується.

Важливою особливістю формальної фінансової практики України в 2000-2016 рр. стало поступове перенесення економічних тягот на населення. Це пов'язано з систематичними кризами в країні, посиленням норм державного фінансового моніторингу за джерелами походження доходів фізичних осіб, непостійністю системи валютного регулювання і контролю, розширенням державного сектору регулюючих органів з їх переорієнтацією на контрольючи та наглядові функції, звуженням пропозицій фінансового ринку щодо інструментів розміщення тимчасово вільних коштів фізичних осіб, низьким рівнем громадського контролю із рівня його доступу до результатів роботи фінансових посередників, у формуванні чиїх фондів вони брали участь, нерациональною соціальною та житлово-комунальною політикою. Дані зміни відбуваються на фоні зниження платоспроможності населення країни.

Використання правового підходу дозволяє розмежовувати структуру та склад формальної та неформальної економіки фінансової практики.

Структурний підхід передбачає структурування національної економіки за шістьма секторами [10]. Примітно, що наразі в Україні зростає реціропна економіка, яка, частково психологічно, частково матеріально, сприяє формуванню системи стимулів для розвитку тіньової та кримінальної економік. Структурний підхід не враховує географічну ознаку, а є більш транскордонним і визначальним для трудової міграції. До того

ж, індекс людського розвитку має таку динаміку (табл. 4).

Таблиця 4.
Динаміка індексу людського розвитку України (далі – ІЛР) у 2000-2016 рр.

Показник	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ІЛР	0,748	0,766	0,777	0,766	0,774	0,718	0,725	0,732
...	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
...	0,736	0,728	0,733	0,737	0,74	0,734	0,747	0,743

Складено за даними звітів з людського розвитку 2000-2016 pp. [8]

Зазначений індекс у низці років має динамічну основу і знаходиться в приблизно однаковому діапазоні. Однак, порівняно із цим індексом країн розвинутих економік, український аналог має нижчі значення. Більш глибокий аналіз даного підходу є основою окремого дослідження.

За функціонального підходу, головним споживачем результатів праці працівника є його начальник. Це означає, що кожен свідомо чи підсвідомо намагається додогодити начальнику, а не колезі, а тим більше клієнту. Велика частина реальних робочих процесів підприємства складається з безлічі функцій, тобто виходить за рамки окремих підрозділів. Однак у функціонально-орієнтованих структурах 20% часу йде на виконання роботи і 80% – на передачу її результатів виконавцю наступного рівня. Окрім того, кожна фізична особа є природно унікальною, але продукти її фінансово-господарської активності є серійними, – типовими у найманій, підприємницькій, інвестиційній та домогосподарській діяльності. Причина цього полягає у передумовах соціалізації та масовості передачі знань. Унікальність останнього визначає пріоритет в конкурентній боротьбі, що матеріально проявляється у зростанні фінансових притоків, які надходять власнику цих знань. Відповідно, за функціонального підходу, фізична особа, для максимізації фінансового притоку та оптимізації витрачання коштів, прагне до набуття конкурентних переваг, за рахунок яких знаходить місце прикладення власної продуктивної сили та інтелекту. Таким чином, вона збалансовує свою участь у формальній та неформальній економіках.

За інституціонального підходу симбіоз бюрократії (як форми прояву формальної економіки) та самоорганізації (як форми прояву неформальної економіки) на практиці прагне до рівноваги. Бюрократія, на основі формальних інститутів та практики, спрощує останню для її узагальнення та сприяє введенню категорій та законів через максимальне скорочення значущих характеристик об'єкту. Закон, як результат фіксації поточної практики, постійно знаходиться у конфлікті із практикою, що розвивається, потребуючи постійної систематизації неформальних правил, які отримали широке застосування та сталий досвід. Неформальна економіка у вигляді самоорганізації суб'єктів – її учасників на основі неформальних і формальних інститутів та практики, забезпечує їх різноманіття, складність, гнучкість, мобільність та стійкість.

Відповідно, фізична особа існує в системі ризиків за кожного з описаних підходів. Визнаючи бета-коєфіцієнт інструментом корпоративних фінансів та біржової фінансової інженерії, алгоритм його обрахунку застосовано до груп показників сфери особистих фінансів (табл. 5).

Таблиця 5.
**Коефіцієнти ризику функціонування фізичних осіб у симбіозі формальної та неформальної економік
(за групами факторів) у 2000-2014 pp.**

Пара показників	Бета-коєфіцієнт по <i>x</i>	Бета-коєфіцієнт по <i>y</i>
Доходи державного бюджету (<i>x</i>) і доходи населення (<i>y</i>)	0,319	3,022
Доходи державного бюджету (<i>x</i>) і витрати населення (<i>y</i>)	0,328	2,966
Доходи державного бюджету (<i>x</i>) і витрати державного бюджету (<i>y</i>)	0,905	1,096
Доходи населення (<i>x</i>) і витрати державного бюджету (<i>y</i>)	2,774	0,357
Доходи державного бюджету (<i>x</i>) і мінімальна зарплата, яка теоретично виплачена усьому населенню країни (<i>y</i>)	8,813	0,098
ВВП (<i>x</i>) і витрати населення (<i>y</i>)	1,009	1,070
ВВП (<i>x</i>) і доходи населення (<i>y</i>)	0,971	1,010
Доходи населення (<i>x</i>) і мінімальна зарплата, яка теоретично виплачена усьому населенню країни (<i>y</i>)	29,523	0,033
ВВП (<i>x</i>) і мінімальна зарплата, яка теоретично виплачена усьому населенню країни (<i>y</i>)	27,202	0,034
Середній дохід на одне домогосподарство (<i>x</i>) і мінімальна заробітна плата (<i>y</i>)	4,624	0,253
Річні доходи домогосподарств (<i>x</i>) і капітальні інвестиції (<i>y</i>)	0,053	1,208
Доходи домогосподарств (<i>x</i>) і соціальна допомога (<i>y</i>)	1,936	0,316
Середні доходи (<i>x</i>) і сукупні витрати (<i>y</i>)	1,125	0,883
Доходи населення (<i>x</i>) і пріорітіт фінансових активів (<i>y</i>)	6,544	0,646
Доходи населення (<i>x</i>) і придбання товарів (<i>y</i>)	0,874	0,687
Доходи населення (<i>x</i>) і накопичення нефінансових активів (<i>y</i>)	12,468	0,002
Доходи населення (<i>x</i>) і виплачена зарплата (<i>y</i>)	1,821	0,345

Власні розрахунки за даними [6]

Заслуговує на увагу значення трьох бета-коєфіцієнтів – доходів населення у порівнянні з мінімальною зарплатою, яка теоретично виплачена усьому населенню країни; ВВП до мінімальної зарплати, яка теоретично виплачена усьому населенню країни; доходів населення до накопичень нефінансових активів. Їх значення є найвищими. Тобто для формальної економіки найбільш ризикованими як об'єкт фінансування є доходи населення та ВВП. Точна інтерпретація така:

доходи населення у порівнянні з мінімальною зарплатою, яка теоретично виплачена усьому населенню країни, мають пряму залежність; не диверсифікований ризик доходів населення вищий за показник ризику мінімальної зарплати, яка теоретично виплачена усьому населенню країни через те, що мінімальну суму заробітної плати у будь-якому разі отримує кожний працездатний громадянин країни. Тим не менш, розрахунок цього показника був поширеній на все населення країни на підставі економічних та психологічних передумов: через те, що останній перепис населення відбувся у 2001 р. та кожна фізична особа повинна мати поточні ліквідні активи. А вже розмір цих активів має фактичний прояв відповідно до низки соціально-економічних, політичних, психологічних та інших ідентифікаторів. У даному разі взятий саме показник мінімальної зарплати, а не прожитковий мінімум для різних категорій громадян через неадекватність його розміру навіть для задоволення фізіологічних потреб людини. Хоча перший за абсолютним розміром також не дає можливості людини для повноцінного існування у суспільстві. Відомо, що 60% населення України знаходиться за межею бідності, якою визначено показник фактичного прожиткового мінімуму [8];

ВВП і мінімальна зарплата, яка теоретично виплачена усьому населенню країни, мають пряму залежність; не диверсифікований ризик ВВП вищий за показник ризику мінімальної зарплати, яка теоретично виплачена усьому населенню країни, через те, що усі громадяни країни беруть участь у формуванні ВВП, але трансакції відбуваються не тільки в межах формальної економіки. Така диспропорція говорить про фактичні можливості фізичних осіб та їх груп до самоорганізації за різних умов диверсифікації ризиків. Фізичні особи є більш мобільними та пристосованими до мінливих умов існування й функціонування. ВВП у будь-якому разі є формальним результатом функціонування економіки;

відносно доходів населення і накопичення нефінансових активів, вони мають пряму залежність; не диверсифікований ризик доходів населення вищий за показник ризику накопичень нефінансових активів. Така диспропорція пояснюється тим, що формальний ринок праці був більш ризикованим за формального ринку нефінансових активів.

При цьому бета-коєфіцієнт по окремих парах показників табл. 5 склав біля 1. Це означає, що не диверсифікований ризик по першому показнику дорівнює ризику по другому показниковому. У випадку прагнення обрахованого бета-коєфіцієнту до 0 означає, що перший показник в аналізованій парі є безризиковим в частині не диверсифікованого ризику другого показника. У даному разі знайдено оптимальний симбіоз практики формальної та неформальної економік, – державного регулювання та ринкового механізму.

Фінансова історія зафіксувала значну кількість фактів взаємодії ринкових механізмів та державних регуляторів. Отже, цивілізаційна матриця соціально-економічної практики (кругова або спіральна еволюція розвитку) виглядає так:

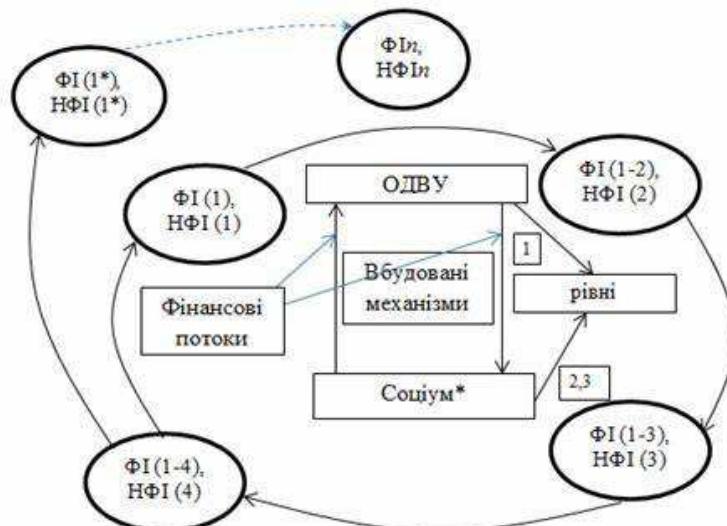


Рис. 8. Цивілізаційна матриця соціально-економічної практики (кругова або спіральна еволюція розвитку)
(якісна категорія цивілізаційного переходу)

де $\Phi I(1), HFI(1)$ (початок кола) – практика формальних інститутів та неформальних інститутів (відповідно) у період дії першої фази –
пренатальної у цивілізаційній матриці соціально-економічних відносин;

$\Phi I(1-2)$ – практика формальних інститутів із врахуванням попереднього набання у нормативно-правовій сфері у період існування структурованої фази;

$HFI(2)$ – нова практика неформальних інститутів відповідно до відносин, які існують у період дії структурованої фази;

$\Phi I(1-3)$ – практика формальних інститутів із врахуванням результатів попередніх фаз у період існування наступної – фази інституціонального вичерпання,

$HFI(3)$ – нова практика неформальних інститутів відповідно до відносин, які існують у період дії фази інституціонального вичерпання;

$\Phi I(1-4)$ – практика формальних інститутів із врахуванням результатів попередніх фаз у період існування наступної – фази інституціональних трансформацій;

$HFI(3)$ – нова практика неформальних інститутів відповідно до відносин, які існують у період дії фази інституціональних трансформацій;

$\Phi I(1^*), HFI(1^*)$ (початок нового циклу – другого витка спіралі);

ФІn, HFI_n – наступні фази цивілізаційній матриці соціально-економічної практики;

ODVU – органи державної влади та управління; **Соціум*** – у вигляді фізичних осіб, їх груп за культурними, етнічними, соціальними, бізнесовими, економічними, фінансовими інтересами;

1 – адміністративний рівень;

2,3 – одноосібний та груповий (домогосподарство, громада); будовани механізми – саморегулювання (чиновий, система скарг, реформи тощо) та інституціонального оновлення (приватизація 1990-х р. ХХ ст., сплата ECB суб'єктами малого бізнесу у 2017 р. за відсутності господарської діяльності тощо).

У пренатальній фазі відбулося започаткування формальних та неформальних інститутів та практики їх використання. На історичній лінійці подій це відбулося із започаткуванням першої в історії людства держави.

Структурована фаза цивілізаційної матриці соціально-економічної практики має компенсаторну форму взаємозв'язку формальних та неформальних інститутів функціонування ринку й держави.

Фаза інституціонального вичерпання найбільш яскраво характеризується соціальною дією людей в суспільстві за моделлю «потенціал протесту-енергія дій суб'єктів». Потенціал протесту поточній ситуації присутній у суб'єктів відповідно до чинних формальних інститутів. Енергія дій суб'єктів на початку має форму неформальних інститутів. З часом вони можуть розділитися на формальні і неформальні інститути, перейти в цілому до формальних через законодавче прийняття відповідних норм тощо.

Фаза інституціональних трансформацій характеризується змінами в ідеології та практиці функціонування соціуму в межах держави – відміна кріпосництва, націоналізація, колективізація, приватизація, офшоризація тощо.

Новий рівень пренатальної фази (в рис. 8 це $\Phi I(1^*), HFI(1^*)$) існує не завжди. Його існуванню передують якісно-кількісні зміни, які відбулися у суспільстві та економіці на попередніх фазах першого (або попереднього циклу) цивілізаційної матриці, нині – із фактом переходу з економічної на фінансову цивілізацію. Такий переход можливий у разі генерації і роботи власної інституціональної творчості – ініціювання неформальної практики (самодіяльноті людей). З метою виходу на новий рівень цивілізаційного розвитку доцільно системно організовувати дії учасників такого переходу. Теорія потреб А. Маслоу, піраміда логічних рівнів Р. Ділтса стали результатом опису соціальної емпірики та знайшли практичне упровадження у багатьох системах й ієрархіях, зокрема фінансах. У кожному випадку її практичний прояв зберіг піраміdalну форму та має емпіричні докази. Так, розвиваючи теорії державотворення, фінансів, соціальної стратифікації та інженерії, піраміду соціально-економічних передумов до громадянського саморозвитку та побудови фінансово міцної країни (за суб'єктивною ознакою) можна відобразити так:

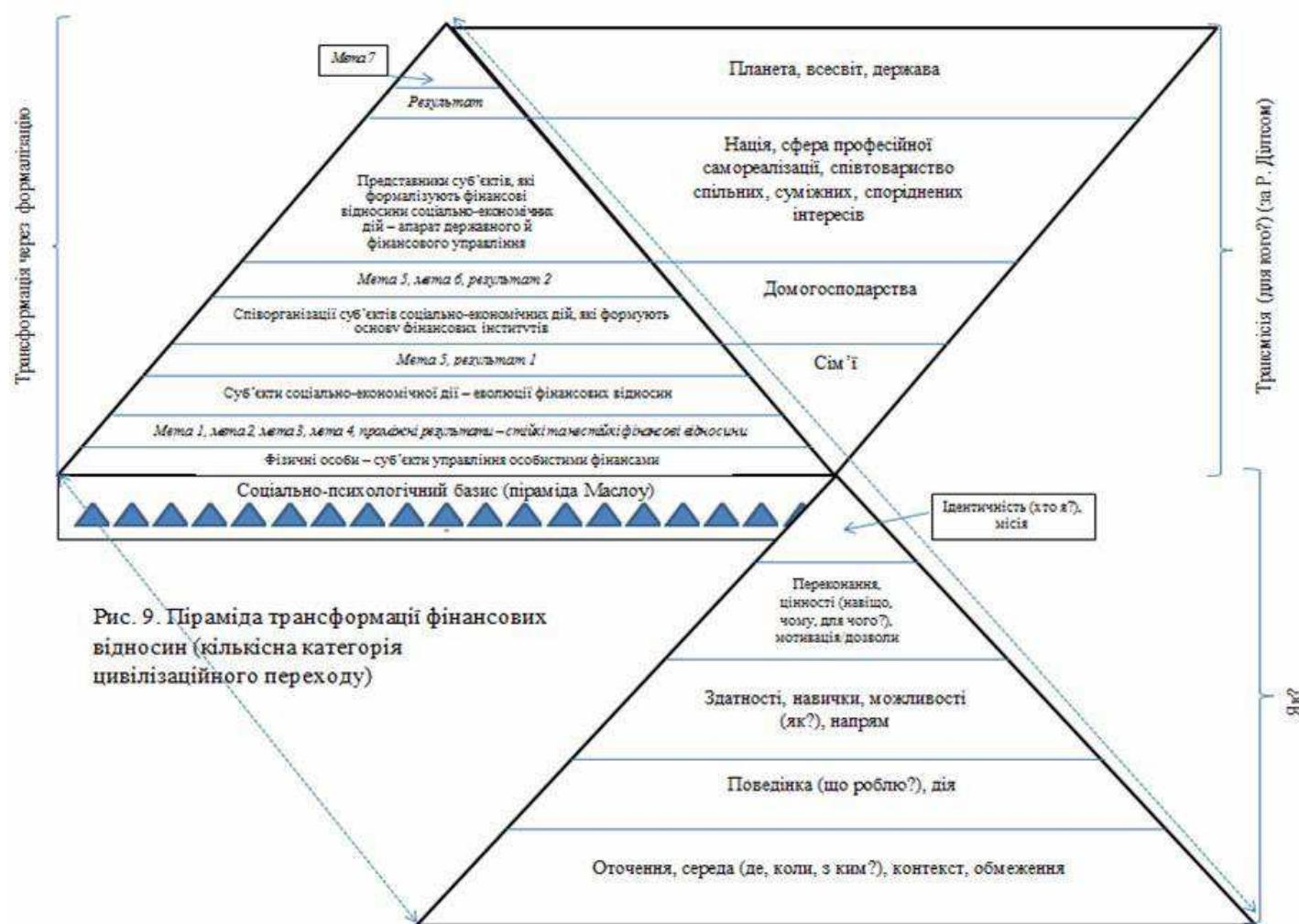
основа піраміди – фізичні особи, які за різними ознаками входять до соціально-економічних груп та формують соціально-економічні інститути. Їх розвиток моніторять волонтери та первинні організації інституту соціальної та економічної інженерії;

другий рівень – суб'єкти соціальної дії, які формують організації місцевих рівнів та беруть участь у електоральній та місцевій політиці, фінансовій розбудові громади, до якої вони входять. Їх розвиток моніторять волонтери та лідери базової ланки інституцій соціальної, економічної та фінансової інженерії. Остання не обмежується товарними, валютними або фінансовими біржами. Притримусмося думки Маршалла Джона Ф. і Бансала Вітула К. відносно того, що фінансова інженерія – джерело фінансових нововведень, ті винаходи, які дають можливість учасникам фінансової ринку ефективніше реагувати на зміни, що відбуваються в світі, пристосовуючи для цих цілей вже існуючі або розробляючи нові фінансові інструменти й операційні схеми [5];

третій рівень – співорганізації суб'єктів соціальної дії. Ці організації соціальних інститутів (організацій) через різні суспільні, економічні або фінансові ситуації опиняються у соціальному вакумі. Через цього формується соціальна апатія, яка наразі проявляється в інтенсифікації суспільного, економічного й фінансового буття на фоні зростання вартості суспільних та еволюційних благ і не можливості окремої фізичної особи змінити стан речей. Адже кожна людина існує у будь-якому соціумі, економіці або фінансовій системі змінно знаходиться у зоні комфорту або поза нею. Прагнучи до соціалізації, людина розв'язує поточну проблему самостійно або за допомогою інших. Стосовно останнього, виникає потреба в організаторі, який декларує розв'язання проблемної ситуації, із чітким визначенням системи дій та механізму роботи над проблемою минулого для її упередження в майбутньому. Розвиток процесів співорганізації та продуктів такої дії моніторять лідери середніх інституцій соціальної та фінансової інженерії;

четвертий, найвищий, рівень – представники суб'єктів соціальної дії – апарат державного управління, у т.ч. фінансового управління, діяльність яких спрямована на успішність тактичних дій соціально-економічного розвитку країни та розбудову фінансової міцності країни у стратегічному вимірі. Вони є представниками співорганізації суб'єктів соціальної дії з їх поточними інтересами й проблемами та майбутніми прагненнями. Успішність роботи апарату державного управління є об'єктом моніторингу вищих інституцій і первинних організацій інституту соціальної, економічної та фінансової інженерії.

Серед інших відомих моделей і технік, які наразі не всі відносяться до академічних, але розширяють і доповнюють сучасну наукову думку, техніка «Логічні рівні» Ділтса [11] є інструментом самоорганізації та організації соціально-економічних дій людей в суспільстві, використання якої дозволяє побудувати піраміду трансформації неформальних фінансових відносин у формальні (далі – піраміда трансформації фінансових відносин). Актуалізацією доцільності методологізації знань практики роботи даної піраміди є поточна розбудова нових методик, технік і моделей фінансової поведінки людей або будь-якої форми їх організації (рис. 9). В основі цієї піраміди є найбільша за чисельністю та соціально-економічними й фінансовими можливостями кількість суб'єктів – саме фізичні особи, які індивідуально представляють власні соціальні, економічні й фінансові інтереси. Особливістю функціонування цієї піраміди є мінливість мети в кожному її рівні. Відповідно, піраміда не є стійкою. Поясненням цього є філософія розуміння мети та функції.



Так, функція лежить в основі використовуваних соціальних, економічних або фінансових технологій і орієнтується на результат або ефект, а діяльність суб'єктів безпосередньо залежить від цілепокладання основ їх особистого або групового буття та перспективного функціонування.

Виходячи із зазначеного, можна констатувати первинність організаційного механізму над соціальним, економічним та фінансовим. Із розвиненням форм, методів, інструментів та інших складових соціального, економічного та фінансового механізмів удосконалюється і організаційний аналог.

Нині організацій механізм подальшого соціально-економічного й фінансового розвитку фізичних осіб в формі громад, націй, країн та держав виглядає так (рис. 10).

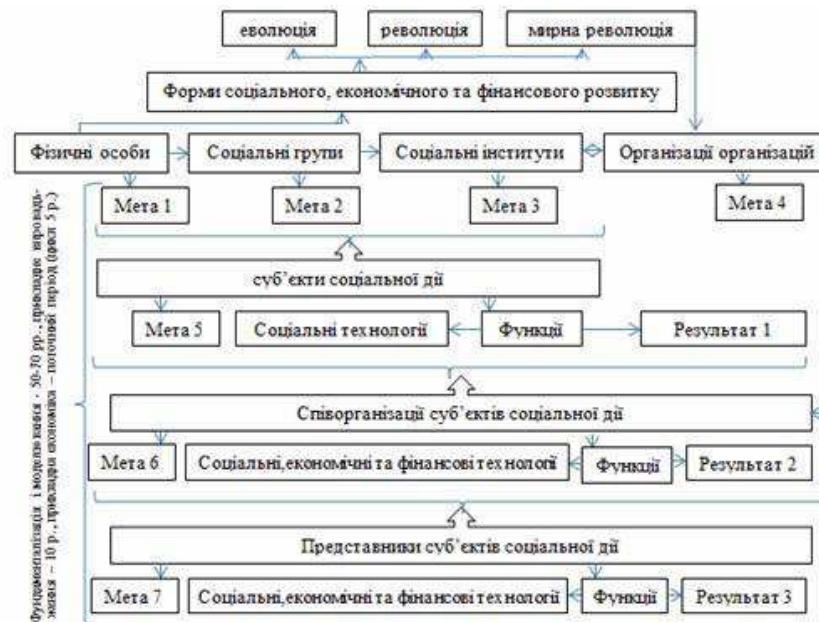


Рис. 10. Організаційний механізм соціально-економічного й фінансового розвитку в державі (суб'єктний підхід)

Процес роботи суб'єктів організаційного механізму соціально-економічного й фінансового розвитку в державі містить вісім етапів. 1-й – генерування значного масиву подій на незначному часовому проміжку. 2-й – фактаж наслідків безрезультативної або низько результативної соціально-економічної, фінансової, банківської, біржової або будь-якої іншої політики. 3-й – виявлення глибини відповідної кризи та актуалізація необхідності зміни поточної ситуації. 4-й – пошук та знаходження джерел фінансування зміненої політики відповідно до виду виявленої кризи; за необхідності утворення фонду (фондів), встановлення гуманних цілей його (їх) існування (наразі це бюджетне, грантове та благочинне фінансування). 5-й – утворення мережі представництв цього фонду із закріпленим (або вже закріпленими) цілями громадського моніторингу цільового використання коштів. 6-й – державне та регіональне обґрунтuvання доцільності існування та функціонування раніше зазначеного фонду. 7-й – громадське обговорення доцільності функціонування таких фондів, множинність форм громадського контролю за допомогою засобів масової інформації, проведення симпозіумів, самітів, навчання тощо. 8-й – громадянська підтримка діяльності цих фондів та загальнодержавної політики виходу з кризи.

Звісно, організаційний механізм реалізації поточної соціальної, економічної чи фінансової політики може підтримуватися не всіма громадянами суспільства як в цілому, так і по окремих його стадіях. Це відбувається через різницю у розумінні цілей, функцій та результатів кожної групи суб'єктів піраміди та часовими змінами пріоритетів зазначених груп. Відповідно, організаційний механізм може бути незмінним, а економічний і фінансовий, які фактично забезпечуються виконанням першого, можуть мати різні складові за кількістю учасників, їх поточними й перспективними фінансово-економічними інтересами, слабкими місцями соціальної бази. Організаційний механізм соціально-економічного й фінансового розвитку в державі за предметним підходом містить організаційні мотивацію, методи, важелі, форми, технології [9], інструменти; інформаційне забезпечення; формалізацію фінансових відносин та нормативно-правове забезпечення в межах чинного законодавства.

Висновки

Кінцевим, але достатньо результативним за всіма параметрами, продуктом дій організаційного механізму є генерація нових соціальних, економічних та фінансових зв'язків, що призводить до еволюції суспільства та його фінансів. Наразі еволюція українського суспільства має прояв співорганізації атомізованих груп, які є результатом індивідуалізації фізичних осіб в межах соціуму на фоні зростання свобод та розвитку цифрових технологій в сфері фінансів.

Окремої уваги заслуговує проблематика фінансової поведінки й практики фізичних осіб з точки зору форсайту.

Список літератури.

1. Боулз С. Моральная экономика: почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан / С. Боулз // Экономическая социология. – 2016. – Т. 17. – № 4. – С. 100–128.
 2. Гусельников А. С. Рынок недвижимости Украины 1991-2015 год [Электронный ресурс] / А. С. Гусельников. – Режим доступу: <http://olimp.net.ua/wp-content/uploads/Rynok-zhiloj-nedvizhimosti-Ukrainy-1991-2015-gg.pdf>.
 3. Каутский К. Экономическое развитие и общественный строй. Комментарии к положениям Эрфурдского съезда / К. Каутский ; [полный пер. с последнего немецкого издания М. Лемберка и Л. Борисова]. – С.-Пб.: Типография Товарищества «Общественная польза», Большая Подьяческая, 39 сб. д. – 1905. – 188 с.
 4. Курс Государственной науки / Б. Чичерина. – Ч.III. Политика. – М.: Типо-литография Высочайше утвержден. Т-ва И. Н. Кушнерев и К°, Пименовская ул., соб. дом. – 1898. – 556 с.
 5. Маршалл Джон Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: учебник / Д.Ф. Маршалл, В.К. Бансал. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
 6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 7. Пикетти Т. Капітал в ХХI столітті [Електронний ресурс] / Т. Пикетти. – Режим доступу: <https://coolibb.com/b/331388>.
 8. Програма розвитку ООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/>.
 9. Філософія управління: Методологіческие проблемы и проекты. Отв. Ред.: В.И. Аршинов, В.М. Розин. М.: Институт Философии, 2013. – С. 195-235.
 10. Ясинська Н. А. Методологічні засади та емпірика функціонування й розвитку секторальних суб'єктів фінансової інфраструктури [Електронний ресурс] / Н. А. Ясинська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2017. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5467>.
 11. Dilts, R. (1990), Changing Belief Systems with NLP, Meta Publications, Capitola, CA.
 12. Geertz, C. (1978), The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. American Economic Review. 68 (2): 28–32.
- References.**
1. Bowles, S. (2016), "Moral economy: why good incentives will not replace good citizens", Economic Sociology, Issue 17, vol. 4, pp. 100–128.
 2. Guselnikov A. S. Real Estate Market of Ukraine 1991-2015 Available at: <http://olimp.net.ua/wp-content/uploads/Rynok-zhiloj-nedvizhimosti-Ukrainy-1991-2015-gg.pdf> (Accessed 05 Jul 2017).
 3. Kautsky, K. (1905), Economic development and social system. Comments on the provisions of the Erfurt Congress, St. Petersburg, Russia.

4. Chicherina, B. (1898), State Science Course, Moscow, Russia.
5. Marshall, John F., Bansal, Vipul K. (1992), Financial Engineering: A Complete Guide to Financial Innovation, New York, USA.
6. Web-site of the State Statistics Service of Ukraine Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 05 Jul 2017).
7. Piketty, T. (2014). Capital in the 21st Century. Available at: <https://coollib.com/b/331388> (Accessed 05 Jul 2017).
8. Web-site of the United Nations Development Programme. Available at: <http://www.ua.undp.org/> (Accessed 05 Jul 2017).
9. Arshinov, V. I., Rosin, V. M. (2013), Management philosophy: Methodological problems and projects, Moscow, Russia.
10. Yasynska, N. A. (2017), "Methodological principles and empiricism operation and development of sectoral entities financial infrastructure", Effective economy, vol. 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5467> (Accessed 05 Jul 2017).
11. Dilts, R. (1990), Changing Belief Systems with NLP, Meta Publications, Capitola, CA.
12. Geertz, C. (1978), The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. American Economic Review, 68 (2): 28–32.

Стаття надійшла до редакції 05.07.2017 р.



ТОВ "ДКС Центр"

[Вгору](#)