

10. Надтока Т.Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: монографія / Т.Б. Надтока, Г.А. Какуніна, О.В. Мартякова та ін. / за заг. ред. О.В. Мартякової. – Донецьк: Вид-во ДонНТУ, 2011. – 744 с. – С. 564-569.

Аннотация. Обобщены подходы к трактовке категорий «инвестиционное обеспечение», «развитие», «инвестиционное обеспечение развития сельскохозяйственных предприятий» и определена взаимосвязь между ними. В период острых социальных и экологических проблем становится важным и актуальным освоение экономического роста в интересах устойчивого и инклюзивного развития. Инвестиции являются основной движущей силой этого роста. Инвестиционное обеспечение является наиболее важной предпосылкой эффективного функционирования и развития сельскохозяйственных предприятий, поскольку способствует наращиванию объемов их производства, увеличению производственного потенциала, росту результативности отрасли и укреплению продовольственной безопасности страны, создает предпосылки развития социальной сферы и повышения плодородия почв. Проанализированы особенности инвестиционного обеспечения сельскохозяйственных предприятий в зависимости от эффективности их деятельности. Осуществлена оценка влияния отдельных факторов на инвестиционное обеспечение предприятий, осуществляющих прибыльную и убыточную деятельность.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное обеспечение, сельскохозяйственные предприятия, развитие.

Summary. The approaches to the interpretation of the categories «investment security», «investment development», «investment security of the agricultural enterprises' development» are summarized and the relationship between them are defined. In the period of acute social and environmental problems, it is become an important and urgent mastering of economic growth for sustainable and inclusive development. Investments are the main driving force of such growth. Investment provision is the most important prerequisite for the effective functioning and development of agricultural enterprises, as it contributes to increasing the volume of their production, increasing productive capacity, increasing the productivity of the industry and strengthening the country's food security, creates preconditions for the development of the social sphere and enhancement of soil fertility. The features of the investment ensure of agricultural enterprises depending on their performance was analyzed. The estimation of the impact of individual factors on investment ensure of agricultural enterprises engaged in profitable and unprofitable activities.

Key words: investments, investment support, agricultural enterprises, development.

УДК 339.92

Богатирьов І. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Bohatyriov I. I.

*PhD in economics, associate professor
of international accounting and audit department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

FEATURES OF THE EUROPEAN UNION FINANCIAL SYSTEM

Анотація. У статті проаналізовано особливості формування фінансової системи Європейського Союзу. Досліджено підходи до оцінки країнових і корпоративних рівнів держав – учасниць Європейського Союзу. Проведено системний аналіз макроекономічних показників та аналітичних індикаторів задля виявлення компаній – лідерів європейської економіки, значна більшість яких міститься у Великобританії, Німеччині, Франції, Нідерландах, Швеції та Швейцарії.

Ключові слова: фінансова система, Європейський Союз, аналітичні індикатори, економічні зв'язки, ТНК.

Постановка проблеми. Створення та розвиток ЄС від самого початку його заснування передбачали формування більш тісних економічних взаємин як між окремими країнами, так і спільного економічного простору в цілому, що логічно вело до розбудови цілісної системи поліструктурних фінансових зв'язків між корпораціями держав-учасниць, а також їхньої кооперації з малим та середнім бізнесом. Як наслідок такої конвергентної активності

європейської економіки держави – члени ЄС уже на зламі тисячоліть мали доволі вражаючий показник взаємної торгівлі, що перевищував 60% зовнішньоторговельного обороту кожної з країн. Подібні відсоткові дані констатувалися також у сфері взаємних інвестицій, мобільності робочої сили, ринку позичкового капіталу тощо. Все це разом узятє сформувало доволі високий потенціал європейської економіки, базовою основою якої слугують

високоінтегровані господарські комплекси держав Європейського Союзу, що, відповідно, позначається на результатах діяльності угруповання. Сумарне виробництво ВВП в ЄС – 28, за даними Євростату, станом на кінець 2015 р. сягнуло 14 трлн. євро [1], що перевищувало аналогічні індикатори США, Китаю та Японії. При цьому ЄС залишається найбільшим у світі експортером і імпортером товарів та послуг, провідним глобальним інвестором, частка якого у світовій економіці коливається в межах 21-25%. Водночас економічні та фінансові індикатори окремих країн Європейського Союзу суттєво різняться. Так, показник ВВП на душу населення держав ЄС, що був співставлений із середнім по ЄС (ЄС – 28 = 100%), виглядає як екстремальний і коливається від 266% у Люксембурзі до 47% у Болгарії. Так звані «чотири мотори» європейської економіки – Німеччина, Франція, Великобританія, Італія – забезпечують відтворення 63% ВВП ЄС. Водночас саме ці країни суттєво впливають на рішення, що приймаються.

Значні відмінності характерні й для ринків праці, основний індикатор якого – рівень безробіття, що визначається за методикою Міжнародної організації праці (МОП), коливається від 19% в Іспанії до 3% у Нідерландах, що забезпечує, з одного боку, надзвичайно високий рівень мобільності сукупної робочої сили, з іншого – значну розбіжність поглядів населення на міграцію, дедалі більше стає найпекучішою проблемою сучасного Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, присвячених особливостям сучасної фінансової системи Європейського Союзу, варто виділити дослідження таких науковців, як С. Reinhart, К. Rogoff, R. Jones, Н. Мусис та багатьох інших.

Мета статті полягає в аналізі особливостей фінансової системи Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення позицій економік країн Євросоюзу є, з одного боку, доволі простою справою, якщо йдеться про встановлення характеру стандартизованих економічних відносин у суспільстві, з іншого – складною, адже аналітикам добре відомо, що поточні показники конкурентоспроможності національної економіки далеко не завжди відображають ті позитивні/негативні зміни, що мали місце в креативній сфері людської діяльності в межах певної держави. Це передбачає врахування цілої низки додаткових факторів, що включають стан та якість освіти, середню трива-

лість життя, доступність медичних послуг тощо. З кожним роком ця доволі специфічна сфера підприємництва потребує все більших обсягів фінансування, розширення кількості зайнятих, а також постійного підвищення рівня їхньої кваліфікації. Значною мірою задовольняє відтепер уже новим аналітичним вимогам так званий Індекс людського розвитку (HDI), який щорічно розраховують експерти ООН. До його явних переваг відносять комплексність і, певною мірою, аналітичну системність, до недоліків – постійні суперечки щодо вагових коефіцієнтів кожного із субіндексів (освітній, тривалості життя, ВВП на душу населення тощо). Тим не менше, більшість учених погоджується з тим, що HDI доволі ілюстративно відображає ті конвергентні зміни, що мають місце в Європейському Союзі і суттєво впливають на його фінансову систему (табл. 1).

Як випливає з таблиці, для держав ЄС характерним є певний розрив у країнових показниках HDI. Утім, усі вони, за винятком Болгарії та Румунії, включені до групи країн із надзвичайно високим рівнем Індексу людського розвитку потенціалу, а дві останні – до групи високого рівня. Група держав, що посідають у глобальному рейтингу місця з 14-го по 28-е, впевнено демонструють переваги своєї соціальної та економічної конвергенції. Доволі показовим є й те, що до цієї групи потрапили дві постсоціалістичні країни – Словенія та Чехія, які впевнено демонструють реальні успіхи розвитку своїх економік і водночас збереження освітніх, наукових, культурних та інших пріоритетів. Разом із тим навіть так звані «аутсайтери» пропонованого таблоїду впевнено посідають авангардні позиції у світовому розвитку, суттєво випереджаючи Україну (81-та сходинка, HDI = 0,747), освітній субіндекс якої не поступається державам-лідерам, натомість економічний суттєво тягне вниз сумарний індекс оцінювання.

Доволі показовим для транс'європейських порівнянь є й те, що подібного роду показники в сучасному Європейському Союзі мають, швидше за все, аналітичне значення, ніж вирішальне, під час прийняття рішення про фінансування тих чи інших проектів, адже далеко не завжди дослідження динаміки змін HDI на рівні регіонів NUTS – 2, може дати відповідь на питання першочерговості системних змін у соціальній та економічній сферах.

Із позицій ТНК та ТНБ можна припустити, що аналітичне значення матимуть під час розміщення ПІІ певні субіндекси, а не загальний індикатор, адже потенційні

Таблиця 1

Індекс людського розвитку країн ЄС у глобальному рейтингу

Країна	Індекс HDI	Рейтинг		Країна	Індекс HDI	Рейтинг	
		в ЄС	у освіті			в ЄС	у освіті
Данія	0,923	1	4	Чехія	0,870	15	28
Нідерланди	0,922	2	5	Греція	0,865	16	29
Німеччина	0,916	3-4	6	Естонія	0,856	17	30
Ірландія	0,916	3-4	6	Кіпр	0,850	18	32
Швеція	0,907	5-6	14	Словаччина	0,844	19	35
Великобританія	0,907	5-6	14	Польща	0,843	20	36
Люксембург	0,892	7	19	Литва	0,839	21-22	37
Бельгія	0,890	8	21	Мальта	0,839	21-22	37
Франція	0,888	9	22	Португалія	0,830	23	43
Австрія	0,885	10	23	Угорщина	0,828	24	44
Фінляндія	0,883	11	24	Латвія	0,819	25	46
Словенія	0,880	12	25	Хорватія	0,818	26	47
Іспанія	0,876	13	26	Румунія	0,793	27	52
Італія	0,873	14	27	Болгарія	0,782	28	59

Джерело: складено за [2]

інвестори завжди будуть цікавитися сталістю законодавства, створеною якісною інфраструктурою, середнім рівнем заробітної плати та іншими показниками розвитку національної економіки у т. ч. економічної свободи.

Розроблений свого часу американським дослідницьким центром «Фонд спадщини» та газетою The Wall Street Journal рейтинг країн, з огляду на економічну свободу в них (Index of Economic Freedom – IEF), значною мірою пояснює причини суттєвої диференціації держав Європейського Союзу щодо організації та ведення бізнесу. Зауважимо також, що відмінність у перелічених вище індикаторах інвестиційної привабливості, кваліфікації робочої сили та оплати праці нерідко гармонізується в ЄС із реальним досвідом організації виробництва, захисту бізнесу та можливості, у разі потреби, його трансферу.

У цілому експерти вказують, що, як правило, найбільш потужний вплив на бізнес спричиняє насамперед уряд, який втручається у виробництво, розподіл і споживання товарів та послуг. Наслідки такої активності далеко не завжди є позитивними, ось чому розробники зазначеного вище індексу ITF переконані, що найважливішими його складниками є оцінювання фінансового сектору, інвестиції, монетарна і фінансова свобода, гарантія прав власності, ступінь захисту від корупції тощо. Втім, слід зазначити, що три основні країни – лідери світового рейтингу (Гонконг, Сінгапур, Нова Зеландія) знаходяться поза межами Європи і не мають на відміну від ЄС жорстокої регламентації своєї діяльності, що здійснюється через низку наднаціональних регуляторних актів та правил. На додаток до цього слід зазначити, що європейські корпорації, насамперед ТНК, намагаються зменшити ризики, що є на відміну від американських більш обережними і виникають у процесі інвестування. Також відлякують від інвестування в європейську економіку жорсткі екологічні стандарти як в окремих країнах угруповання, так і ЄС у цілому. Тож не випадково, що перші місця посіли Ірландія, Естонія та Великобританія, які об'єднали в собі дві основні ідеї прискорення економічної активності: створення ситуації «інвестиційного буму» (у перших двох країнах) та традиційно надійного захисту бізнесу у третьому випадку. З таблиці випливає, що держави – лідери за показником сумарного виробництва ВВП необов'язково мають виходити на домінуючі позиції щодо рейтингу економічної свободи. Таку думку

доволі ілюстративно підтверджують, Франція та Іспанія, які посіли 75-е і 86-е місця у світі й 24-е – 25-е в ЄС. Натомість нові учасники ЄС – Естонія, Литва, Чехія, – які постійно дослухалися порад західних експертів щодо зменшення втручання своїх урядів у справи бізнесу відтепер мають значно кращі інвестиційні умови, ніж інші. Приміром, Чехія напередодні її вступу до ЄС уже тоді мала інноваційну в цілому структуру інвестування, в якій лише на галузь машинобудування припадало понад 60% ПІІ, що надійшли в країну. Надзвичайно активною була також діяльність агенції «Чехінвест», якій не лише вдалося залучити інвестиції та інновації з Кремнієвої долини США, а й значною мірою скопіювати фінансову модель Ірландії, що виявилася найбільш ефективною на Європейському континенті на зламі тисячоліть. Зазначимо, що такий досвід слід урахувати й Україні, яка у таблиці знаходиться лише на 162-му місці – між Соломоновими островами та Демократичною Республікою Конго.

Не менш важливим для визначення корпоративних інтересів ТНК та ТНБ у процесі розширення їхньої фінансової активності завжди був індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index – CPI), котрий, як і попередній індикатор, розраховується на основі статистичних даних, інформації, що базується на експертних джерелах, а також тієї, що надходить із боку авторитетних міжнародних організацій (табл. 2).

Із наведеної таблиці випливає, що три скандинавські країни (Данія, Фінляндія, Швеція) належать до числа тих держав світу, де суспільство не сприймає корупційні дії, а отже, вони не передбачають додаткових «неофіційних трат» у разі інвестування в їхні економіки, чого не можна сказати про Румунію, Італію, Болгарію, рівень корупції в яких є високим за європейськими мірками, проте у разі нижчим за індикатор Російської Федерації (119-е місце) та України (130-е). Безсумнівним лідером зазначеного рейтингу серед постсоціалістичних країн є Естонія, певною мірою – Польща, натомість решта нових держав ЄС (за винятком Італії) посідають нижні позиції, корупційні скандали в яких виникають хоча й не так вже часто, проте вони є доволі гучними і такими, що викликають болочий резонанс у суспільстві.

Наведені аналітичні дані, на нашу думку, можуть слугувати основою для чіткого позиціонування європейських фінансів у глобальній фінансовій системі з усім розмаїттям країнових підходів та особливостей ЄС.

Таблиця 2

Індекс сприйняття корупції (CPI) в державах ЄС, 2015 р.

Країна	Індекс CPI	Рейтинг		Країна	Індекс CPI	Рейтинг	
		в ЄС	в освіті			в ЄС	в освіті
Данія	91	1	1	Кіпр	61	15-16	32
Фінляндія	90	2	2	Литва	61	15-16	32
Швеція	89	3	3	Словенія	60	17	35
Нідерланди	87	4	5	Іспанія	58	18	36
Німеччина	81	5-7	10	Чехія	56	19-20	37
Люксембург	81	5-7	10	Мальта	56	19-20	37
Великобританія	81	5-7	10	Латвія	55	21	40
Бельгія	77	8	15	Хорватія	51	22-24	50
Австрія	76	9	16	Угорщина	51	22-24	50
Ірландія	75	10	18	Словаччина	51	22-24	50
Естонія	70	11-12	23	Греція	46	25-26	58
Франція	70	11-12	23	Румунія	46	25-26	58
Португалія	63	13	28	Італія	44	27	61
Польща	62	14	30	Болгарія	41	28	69

Джерело: складено за [3]

Використання терміну «фінанси», у т. ч. «корпоративні фінанси», у сучасних євроінтеграційних дослідженнях є, на думку багатьох учених, надзвичайно диференційованим, адже рівнями фокусування як наукових, так і прикладних дефініцій можуть бути доволі різні аналітичні платформи, котрі, на нашу думку, можна по групувати в такий спосіб:

- наднаціональні фінанси. Їхня значущість стає очевидною, коли йдеться про ЄС у цілому і можливість використання бюджету угруповання. При цьому основна увага концентрується на фінансових інструментах захисту навколишнього середовища, фінансових інструментах керівництва у сфері рибальства тощо. На таких можливих варіантах ідентифікації наполягає відомий дослідник Н. Мусис [4, с. 279, 178]. На обов'язковій фінансовій солідарності, в європейській економічній науці наголошується насамперед тоді, коли йдеться про модель формування бюджету на кожні наступні сім років [4, с. 118, 380]. Утім, варто зауважити, що й фінанси ЄС можуть, за умов їхнього використання в межах країни-реципієнта, активно споживатися малим і середнім бізнесом (SME) (прикладом може слугувати Сьома рамкова угода) і ставати, таким чином, частиною корпоративних фінансів як різного роду компліментарні інструменти;

- європейський фінансовий ринок. Йому притаманні декілька моделей розвитку, проте є спільні правила функціонування [6, с. 256-261], вивірені (встановлені) підходи до оцінювання ефективності [6, с. 972], а також, як уважає М. Фгу, методи фінансової стабілізації [5, с. 288];

- дослідження динаміки руху прямих іноземних інвестицій у межах зони євро, ЄС у цілому та в глобальній економіці. При цьому найважливішою умовою є позиціонування країн як експортерів ППІ так і їх імпортерів. На цьому постійно наголошує британський економіст Р. Ньюс [7, с. 392-395];

- фінансові послуги. На різну інтерпретацію їх значущості та оцінювання постійно вказують відомі європейські дослідники. Зокрема, британці В. Арду та А. Ел-Аггаа звертають особливу увагу на потребу у забезпеченні фінансової інтеграції держав-учасниць, безпеку єдиного ринку [8, с. 137-138]. При цьому ціла низка дослідників звертає увагу на чітку ідентифікацію європейських фінансових послуг в межах СОТ. Значний наголос на цьому робить британський дослідник Л. Мур [9, с. 283-284]. Натомість італійський учений Г. Рескетто розглядає фінансові послуги в ЄС через систему індикаторів, що включають банківські депозити, банківські зобов'язання (як відсоток ВВП), капіталізацію фондових ринків, склад та співвідношення корпоративного, фінансового та публічного секторів [10, с. 292];

- регулювання діяльності фінансових ринків. Як правило, відомі європейські аналітики наголошують на тому, що регулювання має здійснюватися як за допомогою інститутів ЄС, на що постійно вказують Н. та В. Уоллес, які відводять ключову роль у прийнятті рішень міністрам фінансів країн-учасниць [11, с. 16-19], так і за допомогою менш значущих важелів. Утім, так думають далеко не усі. Наприклад, Н. Нугент переконаний, що таке регулювання здійснюється протягом тривалої еволюції європейської фінансової системи, яка розпочалася в інтеграційному угрупованні ще у 1988 р. і триває досі [12, с. 402-461], та рамкових угод, що визначали рамки перспектив [12, с. 402-407], а також засоби подолання фінансових і економічних криз [12, с. 174-175], що виступали своєрідним тестом перевірки сталості фінансової системи Європейського Союзу;

- корпоративний складник у регулюванні фінансових пропорцій ЄС. Вона відіграє визначну роль у процесі

лобіювання фінансових інтересів ТНК та ТНБ, інвестуванні капіталу, прийнятті відповідних рішень щодо його переміщення як у межах Євросоюзу, так і на території третіх держав. Саме на такі особливості процесів сучасної корпоративізації вказує Д. МакКанн, який дав їм доволі влучну назву «корпоративний контроль фінансової системи ЄС» [13, с. 72-81]. Можна погодитися з автором у тому, що саме такий підхід може вважатися застережним заходом у процесі гармонізації європейської фінансової моделі.

Отже, попри значні ускладнення проходження фінансових сигналів у межах Європейського Союзу та різну інтерпретацію окремих аналітичних платформ, він має у цілому високий рівень концентрації корпоративного капіталу, хоча й відстає від тих показників, що мають місце в США та Японії. Разом із тим ЄС властиво доволі гармонійне поєднання інтересів різнорівневих учасників європейського і світового фінансового ринку.

Важливими особливостями сучасної фінансової системи Європейського Союзу є наявність цілої низки специфічних рис, які можна сформулювати так:

- по-перше, значна монетарна керованість фінансової системи, важливою стабілізуючою основою чого може слугувати діяльність Європейського центрального банку (ЄЦБ) та системи національних банків як тих, що входять до зони євро (Економічного та монетарного союзу), так і тих, що не виявили своє бажання увійти до нього, але успішно застосовують механізми обмінних курсів (МОК – 1, МОК – 2);

- по-друге, поєднання фінансової глобалізації з процесами деглобалізації, прихильники якої Н. Рорег, С. Ван Ріккергем, В. Мауро, а також російська дослідниця В. Архипова вважають це суттєвим ускладненням функціонування фінансової системи світу [14-16]. На думку цих авторів, банківський сегмент має тенденцію до стискування, отже, транскордонні фінансові зв'язки суттєво зменшують свою інтенсивність у межах ЄС. Зазначимо, що цей процес виглядає доволі строкато, адже, з одного боку, нічого не заважає руху інвестицій, а з іншого – зниження трансакційних та інших витрат сприяє прийняттю таких рішень, які значною мірою сприяють мінімізації витрат. У цій ситуації можна говорити і про структурну трансформацію світових (глобальних) фінансів, на чому наполягає К. Форбс [17];

- по-третє, значна ризикованість європейської фінансової системи, яка, тим не менше, є більш надійно захищеною в межах європейського економічного і монетарного союзу за рахунок високої конкурентоспроможності держав – лідерів (Німеччини, Франції, Бельгії, Нідерландів, Люксембургу) і значної, в окремих випадках, упереджувальної регламентаційної моделі регулювання фінансової діяльності нових членів зони євро: держав Балтії, Словаччини, Кіпру тощо. Застережні та моніторингові заходи, які активно застосовують Європейський центральний банк та Єврокомісія, є важливим інструментом збереження відносної стабільності зони євро. З іншого боку, вони ж обмежують можливості національних економік держав-учасниць щодо створення нових робочих місць, розширення соціальних програм, що фінансуються з державного бюджету, тощо. Зрозуміло, пропонується модель «м'якого втручання у національні фінанси» ЄБЦ та Єврокомісії значно впливає на такі країни, як Польща, Чехія, Угорщина, котрі постійно відкладають термін свого вступу до ЄМС, збільшуючи, таким чином, трансакційні витрати свого бізнесу, але зберігаючи при цьому національні соціальні програми, частина яких фінансується на компліментарній основі;

• по-четверте, виявлений упродовж останніх п'яти років так званий ефект «фінансового зараження» contagion effect [18; 19] має в межах зони євро свою специфіку, яку слід було б назвати периферійним фінансовим синдромом економічного і монетарного союзу ЄС, який зумовлений, з одного боку, високим рівнем кризовості, нестійкості, різномірною динамікою секторальних змін національних економік, з іншого – він наочно ілюструє значне дистанціювання держав цього угруповання щодо рівнів їхньої конкурентоспроможності. Найбільш ілюстративний механізм поширення системної кризи європейських фінансів мало так зване європейське Середземномор'я. Грубе порушення Грецією монетарних правил під час її вступу до ЕМС та популістський підхід до формування національного бюджету упродовж наступних десяти років призвели до системної кризи її фінансів та вірусоподібного розширення аналогічного явища на інші держави мегарегіону: Кіпр, Іспанію, Португалію, Італію. З часом серйозними фінансовими конфліктами були охоплені Ірландія, держави Балтії, Словаччина, Словенія. Водночас наслідки кризи були менш відчутними в країнах, що утворюють «ядро» ЄС: Німеччині, Нідерландах, Австрії, а також Польщі, яка не увійшла до зони євро, натомість забезпечила за допомогою підвищення своєї інвестиційної привабливості у пік кризи своє незначне, але все ж певне економічне зростання (приріст ВВП у 2008 р. становив 0,5%);

• по-п'яте, попри завершення економічної і фінансової кризи в 2010 р. вкладання в основний капітал у зоні євро продовжували постійно знижуватися і, за даними російського дослідника А. Сидорова, у 2013 р. сягнули рекордно низької цифри – 20% [20, с. 51]. Подібного роду дані яскраво свідчать про те, що корпоративні інтереси європейських ТНК та ТНБ далеко не завжди концентруються на Європейському континенті й скеровані, як правило, на держави Східної, Південно-Східної та Південної Азії;

• по-шосте, як показують дослідження низки європейських науковців [21], а також дослідницьких центрів

[22; 23], попри всі позитивні у цілому прогнози Єврокомісії [24] так званий бізнес-цикл ЄС (Business Cycle Dating) поки що повністю не відновився, основна причина чого полягає у відсутності поліпшення світової економічної кон'юнктури;

• по-сьоме, можливий вихід Великобританії з ЄС буде означати суттєві зміни у фінансовій архітектурі цього інтеграційного угруповання, адже його бюджет утратить не менше 15%, водночас припиниться фінансування зі структурних фондів цілої низки депресивних регіонів Об'єднаного Королівства, найгіршим результатом чого має стати зменшення відшкодувань на розвиток депресивних регіонів Великобританії (Уельс, Корнуел), суттєво знизяться обсяги зовнішньої торгівлі, насамперед британського експорту до ЄС, значно втратить обсяги продажу цінних паперів Лондонська фондова біржа; слід очікувати також переміщення глобального центру фінансової активності з Лондона до Франкфурта-на-Майні, що, природно, тягне за собою значне зменшення взаємних обсягів прямих і портфельних інвестицій.

Висновки. Фінансова система Європейського Союзу формувалася впродовж усієї його еволюції й являє в умовах сьогодення комплекс поліструктурних різномірних економічних зв'язків, який охоплює національно-наднаціональну та корпоративну моделі трансферу грошово-кредитних ресурсів, що забезпечує порівняно високі конкурентні позиції європейських ТНК та ТНБ у глобальній економіці. Попри всю аналітичну подібність підходів до оцінювання країнових і корпоративних рівнів держав-учасниць вони суттєво відрізняються, що достатньо повно визначають системи макроекономічних показників та аналітичних індикаторів (індекс економічної свободи, індекс сприйняття корупції, індекс фінансової глобалізації тощо), системний аналіз яких дав змогу виявити компанії – лідери європейської економіки, значна більшість яких міститься у Великобританії, Німеччині, Франції, Нідерландах, Швеції, а також Швейцарії, реальна інтегрованість якої в європейський економічний простір є доволі високою.

Список використаних джерел:

1. Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
2. Human Development Index, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/agenda/2015>
3. Transparency International, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtirarket.ru/news/2016>
4. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис; пер. з англ. – К.: К.І.С., 2005. – 466 с.
5. Fry M. Financial stability and economic development in transitional economies / Financial and Monetary Integration in the New Europe. – Cheltenham: Edward Elgar, 2001. – P. 275-289.
6. Horsewood N., Sutherland D. Market efficiency in transition economies: equity markets and EU accession / Financial and Monetary integration in the New Europe. – Cheltenham: Edward Elgar, 2001. – P. 372-394.
7. Jones R. The Politics and Economics of the European Union, Second Edition. – Cheltenham: Edward Elgar, 2001. – 523 p.
8. Ardy B., El-Agraa A. The economics of the single market / The European Union. Economics and Policies / Ed. by Ali M. El-Agraa. – Cambridge: University Press, 2007. – P. 130-143.
9. Moore L. Developments in Trade and Trade Policy / The Economics of the European Union Policy and Analysis. Third Edition. Ed. by Mike Artis and Frederick Nixson. – Oxford: University Press, 2001. – P. 271-289.
10. Prescetto G. Financial services / Industries in Europe. Competition, Trends and Policy Issues / Ed. by Peter Jonson. – Cheltenham: Edward Elgar, 2003. – P. 287-319.
11. Policy – Marking in the European Union / Ed. by Hellen Wallace, William Wallace. – Oxford: University Press, 2004. – 610 p.
12. Nugent N. The Government and Politics of the European Union. 7th Edition – London: Palgrave Macmillan, 2010. – 486 p.
13. McCann D. The Political Economy of the European Union. An institutionalist Perspective. – Cambridge: Polity, 2010. – 214 p.
14. Roper N. Financial Deglobalization: Resurgence of Nation States During and After the Great Recession // Journal of financial Inquiry. – 2013. – Spring issue. – P. 1-18.
15. Van Rijokenhem C., Mauro B. Financial Deglobalization: Is The World Getting Smaller? Istanbul, Bogazici University. 2013. – September [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econ.bour.edu.tr/content/wp/EC2013>
16. Архипова В. Мировая финансовая система: глобализация или деглобализация? / В. Архипова // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – № 5. – С. 40-49.
17. Forbes K. Financial «Deglobalization»: Capital Flows, Banks, and Beatles. – London: Banks of England. Queen Mary University. – 2014. – November. – 27 p.

18. Regional Integration and Foreign direct investment in Developing and Transition Economies. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). December 3, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciimem4d2_en.Pdf
19. Экономическая интеграция: уроки для постсоветского пространства / М. Головин, А. Захаров, Д. Ушколова // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – № 4. – С. 61-69.
20. Сидоров А. Общехозяйственная конъюнктура еврозоны / А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – № 3. – С. 49-57.
21. Reinhart C., Rogoff K. Recovery From Financial Crisis: Evidence from 100 Episodes / С. М. Reinhart, К. С. Rogoff // NBER Working Papers. – 2014. – № 19823. – 15 p.
22. Bureau of Economic Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bea.gov/itable/indeex.Cfm>
23. Euro Area Business Cycle Dating Committee: Euro Area Mired in Recession Pause (2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cepr.org/sites/default/files>
24. European Economic Forecast. Winter 2015. – Brussels: EU, 2015. – 200 p.

Аннотация. В статье проанализированы особенности формирования финансовой системы Европейского Союза. Исследованы подходы к оценке корпоративных уровней стран – участниц Европейского Союза. Проведен системный анализ макроэкономических показателей и аналитических индикаторов для определения компаний – лидеров европейской экономики, большая часть которых находится в Великобритании, Германии, Франции, Нидерландах, Швеции, а также Швейцарии.

Ключевые слова: финансовая система, Европейский Союз, аналитические индикаторы, экономические связи, ТНК.

Summary. The article deals with the features of European Union financial system formation. Researched approaches to assessment of country and corporate levels of states – participants of the European Union. We made a systematic analysis of macroeconomic indicators and analytical indicators to identify the companies – leaders of the European economy, the vast majority of which is contained in the UK, Germany, France, the Netherlands, Sweden and Switzerland.

Key words: financial system, the European Union, analytical indicators, economic relations, TNC.