

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Стратегія і тактика удосконалення  
політики сталого розвитку України  
в контексті євроінтеграційних процесів**

*Колективна монографія*

Чернігів  
2015

**УДК 338.2 (477)**  
**ББК 65.9 (4УКР)**

*Затверджено до друку Вченою радою Чернігівського національного технологічного університету.*

*Протокол № 2 від 23 лютого 2015 року*

Рецензенти:

**Карчева А.Т.** - д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та управління Університету банківської справи Національного банку України, м. Київ.

**Васильєва Т.А.** - д.е.н., професор, завідувач кафедри банківської справи Української академії банківської справи НБУ, м. Суми.

**Ігнат'єва І.А.** - д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного університету технологій та дизайну, м. Київ.

Стратегія і тактика удосконалення політики сталого розвитку України в контексті євроінтеграційних процесів / колективна монографія під заг. ред. к.е.н., професора Л.О. Коваленко у 2-х томах. – Ніжин: ФОРМ ЛУК'ЯНЕНКО В. В. ТПК «Орхідея», 2015. – 340 с.

ISBN ??????

В монографії досліджується широке коло проблем, пов'язаних з теоретико-методологічним обґрунтуванням моделей сталого розвитку країни, напрямків реформування бюджетної, фіскальної, грошово-кредитної, соціальної політики в умовах євроінтеграційних процесів, оцінкою їх впливу на реальний сектор економіки. Розглядається вплив глобальних факторів розвитку та необхідність адаптації до вимог європейських стандартів макроекономічного управління. Умови отримання кредитів і фінансової допомоги, на перспективи подолання кризової ситуації в суспільстві. Критично оцінюються наслідки фінансово-економічної, політичної кризи, надмірної відкритості економіки в контексті загроз економічній безпеці країни. Запропоновані концептуальні засади та практичні заходи щодо удосконалення регіональної політики, активізації інноваційно-інвестиційної політики, стимулювання розвитку галузей економіки.

Монографія розрахована на наукових співробітників, практиків, аспірантів, студентів.

**УДК 338.2 (477)**  
**ББК 65.9 (4УКР)**

**ISBN**

## ЗМІСТ

	ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	4
	ВСТУП.....	5
<b>1.</b>	<b>ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</b>	
1.1	Стратегічні пріоритети економічної політики в умовах євроінтеграційних процесів.....	10
1.2	Науково-концептуальні засади дослідження ролі економічної довіри у забезпеченні розвитку національного господарства.....	31
1.3	Страховий ринок у контексті забезпечення сталого розвитку економіки.....	43
1.4	Сучасний стан державного регулювання інноваційного розвитку та його вплив на інноваційну активність промисловості України.....	57
1.5	Удосконалення фінансової політики довгострокового інвестування в Україні.....	80
1.6	Інституціональне середовище регіональної політики сталого розвитку.....	101
1.7	Формування регіональної політики сталого розвитку депресивних регіонів України та механізм забезпечення її реалізації.....	120
1.8	Фінансовий потенціал території: сутність, зміст та діагностика..	154
1.9	Кластеризаційний механізм модернізації продуктивних сил як визначальний чинник сталого розвитку депресивних регіонів....	163
1.10	Організаційно-фінансові засади концесійних угод та їх роль у забезпеченні сталого розвитку економіки України.....	181
<b>2.</b>	<b>СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</b>	
2.1	Науково-методологічні засади економічної безпеки в умовах євроінтеграційних процесів.....	209
2.2	Забезпечення продовольчої безпеки в контексті євроінтеграційного курсу України.....	237
2.3	Актуальні проблеми структурної трансформації економіки України в контексті транскордонної безпеки.....	262
2.4	Ризики боргової стійкості країни.....	280
2.5	Державне регулювання злиттів і поглинань у корпоративному секторі економіки в контексті економічної безпеки.....	290
2.6	Організаційно-методичне забезпечення фінансово-економічного аналізу угод злиттів та поглинань національних і міжнародних компаній.....	313

# Політика сталого розвитку в контексті економічної безпеки України

## Том 1

### *Авторський колектив*

Абакуменко Ольга Вікторівна	д.е.н., професор – пп. 2.4
Гонта Олена Іванівна	д.е.н., професор – пп. 2.3
Гонта Сергій Володимирович	аспірант – пп. 2.3
Дубина Максим Вікторович	к.е.н., доцент – пп. 1.2
Забаштанський Максим Миколайович	к.е.н., доцент – пп. 1.10
Зеленська Олена Олександрівна	к.е.н., доцент – пп. 2.2
Коваленко Лариса Олексіївна	к.е.н., професор – вступ, пп. 1.1, 1.6, 1.7
Корнеєв Максим Валерійович	здобувач – пп. 2.6
Лавров Костянтин Євгенійович	к.е.н. – пп. 1.5
Лисенко Ірина Володимирівна	к.е.н., доцент – пп. 1.9
Литовченко Микола Володимирович	к.е.н., доцент – пп. 2.5
Люта Ольга Василівна	к.е.н., доцент – пп. 1.8
Македон Вячеслав Владиславович	к.е.н., доцент – пп. 2.6
Маргасова Вікторія Геннадіївна	к.е.н., професор – пп. 2.1
Марченко Наталія Андріївна	к.е.н., доцент – пп. 1.3
Міхєєнко Тетяна Василівна	к.е.н., доцент – пп. 1.6, 1.7
Омелянєнко Маргарита Олександрівна	аспірант – пп. 2.4
Пігуль Наталія Георгіївна	к.е.н., доцент – пп. 1.8
Сіренко Крістіна Юріївна	здобувач – пп. 1.4
Товстиженко Олена В'ячеславівна	к.е.н., доцент – пп. 1.3

## ВСТУП

Нинішній етап розвитку для України можна охарактеризувати як критичний і не тільки для економіки, але й для суспільства в цілому. Це етап вибору напрямку цивілізаційного розвитку. Перехід від олігархічно-кланової, наскрізь пронизаної корупцією економіки до соціально-орієнтованої, побудованої на демократичних засадах, супроводжується надзвичайним загостренням кризових явищ в економіці, соціальних конфліктів, воєнними діями. Суспільство платить високу ціну за прагнення зайняти достойне місце в цивілізованому світоустрої.

Для таких переломних етапів розвитку суспільства характерно переосмислення теоретики-методологічних засад розбудови механізмів управління соціально-економічними, політичними, міжнародними відносинами, ведення дискусій навколо проблем, пов'язаних з вирішенням суперечливих підходів щодо досягнення сталого економічного розвитку суспільства, подолання кризових явищ, оцінки позитивів й загроз євроінтеграційних процесів тощо. Представлена монографія акумулює точку зору колективу авторів на гострі проблеми і виклики, з якими стикнулось суспільство на переломному етапі свого розвитку.

Хронічне зволікання з проведенням кардинальних реформ в економічній, політичній, соціальній сферах на протязі останніх 20 років, загострили протиріччя та спровокували протистояння в суспільстві, а світова фінансова криза висвітлила слабкість економіки України, відсутність дієвих механізмів антикризового управління, загрози економічній безпеці, надмірну залежність фінансового ринку від зовнішніх впливів, колоніальну структуру економіки країни, низький рівень життя значної частини населення.

У зв'язку з цим програми реформування економіки повинні враховувати глобальні економічні, фінансові, валютні чинники, міжнародний економічний порядок, який базується на лібералізації, відкритості економіки, свободі торгівлі, співпраці між державами, високих соціальних стандартах.

Однак відсутність виваженої стратегії трансформаційних перетворень мало наслідком хаотичний симбіоз патерналістської, неоліберальної, споживчо-боргової моделей розвитку суспільства, співвідношення між якими визначалось скоріше політичними чинниками, чим економічною доцільністю. Наслідком такої політики стала глибока системна криза усіх сфер суспільства.

Переосмислення теоретичних постулатів і концепцій, які були основою економічної політики, діючої практики управління, стало наслідком наукових дискусій щодо вибору моделі розвитку суспільства, необхідності використання потенціалу кейнсіанської теорії щодо піднесення ролі держави у регулюванні соціально-економічних процесів у реформаційний період, демократизації відносин центру і регіонів на новій конституційній основі.

У перехідній економіці об'єктивно поєднуються елементи різноманітних економічних систем, які функціонували (адміністративно-командна) і які зароджуються (соціально-орієнтована ринкова), тому їх співіснування породжує протиріччя, які важко подолати в короткі відрізки часу, й вимагає неабияких зусиль з боку суспільства і політичної волі з боку керівництва країни. У зв'язку з цим, є допустимою необхідністю формування соціально-економічної політики на основі методології синтезу інструментарію різних моделей, гармонізації форм їх впливу (ринкові, державні, наддержавні, суспільні інститути тощо) на всі сфери життєдіяльності суспільства. Разом з тим, лейтмотивом здійснюваних реформ повинно стати створення передумов для модернізації реального сектору економіки на інноваційній основі.

Концептуальні засади стратегії державного регулювання інноваційного розвитку галузей промисловості та систем забезпечення її реалізації (науково-методичного забезпечення, організаційного, практичного, очікуваних результатів) створюють сприятливе інституціональне середовище та відповідну мотивацію до інноваційної активності суб'єктів господарювання.

Теоретико-прикладне підґрунтя сталого розвитку України в умовах євроінтеграційних процесів охоплюють проблеми формування відповідного інституціонального забезпечення розбудови громадянського суспільства,

обґрунтування нової парадигми регіональної політики, яка б базувалась на розширенні повноважень і відповідальності регіонів та стимулюванні ефективного використання економічного потенціалу регіонів, що пов'язане з конституційними змінами. Формування методології та вибір механізму реалізації політики регіонального розвитку депресивних територій повинні відповідати стадії життєвого циклу конкретної території на основі інтегральної рейтингової оцінки регіону та подальшій кластеризації територій за показниками соціально-економічного і екологічного розвитку. Запропоновані методичні підходи щодо розрахунку інтегрального індексу фінансового потенціалу регіону, що надає оцінку рівню його фінансовій достатності. Це в свою чергу дозволяє диференціювати стратегічні пріоритети та моделі державного регулювання розвитку окремих типів територій.

Система забезпечення стійкості національної економіки та її економічної безпеки відбувається в умовах економічної глобалізації, відсутності чіткої межі між внутрішніми та зовнішніми загрозами, протиріччями між необхідністю зміцнення державності і посиленням відкритості країни, що спричиняє небажані впливи політичного, економічного, культурного характеру. Ці обставини актуалізують завдання науково-методологічного обґрунтування стратегії забезпечення стійкості економіки країни до загроз економічній безпеці. Запропоновані підходи до формування механізмів управління стійкістю економіки України до загроз економічній безпеці та їх втілення у контекст стратегії реформування економіки буде викликати не тільки науковий інтерес, але й мати практичне значення.

Кризові явища в економіці України в певній мірі обумовлені відсутністю розвиненої інфраструктури фінансового ринку та притаманних їй сформованих інститутів, що підвищує ризик здійснення фінансових операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом, непрозорих схем перерозподілу власності тощо. Аналіз статистичного матеріалу дозволяє авторам зробити висновок про те, що фондовий ринок починає втрачати своє основне призначення – фінансування діяльності

вітчизняних виробників продукції. Дослідження процесів, які відбуваються на фінансовому ринку дозволяють виявити фактори впливу на його кон'юнктуру та означити напрямки стратегічного регулювання пропозиції на фінансовому ринку в розрізі каналів її формування (ринкового, грошово-кредитного, бізнес-середовища).

Запропоновані концептуальні засади системного підходу до дослідження кон'юнктури фінансового ринку базуються на трактуванні останньої як динамічної категорії. Такий методологічний підхід спрямовує регуляторні заходи на досягнення рівноваги та динамічної стійкості фінансового ринку.

Стан фінансового ринку, як і всієї економіки, знаходиться під впливом монетарної політики та монетарного регулювання економіки України. Євроінтеграційні процеси вимагають адаптації механізмів здійснення монетарної політики НБУ до практики ЄЦБ та врахування його досвіду щодо транспарентності діяльності. Пропозиції щодо напрямків підвищення транспарентності діяльності НБУ та співставлення її з аналогічною практикою центральних банків Єврозони, США сприятимуть підвищенню якості монетарної політики у контексті досягнення інфляційних цілей. Створення єдиного європейського Банківського союзу, реалізація ідеї уніфікації нагляду та контролю за банківською системою – це принципово новий підхід до регулювання банківської системи, що вимагатиме внесення змін в регуляторну політику нашої країни також.

Складний етап трансформаційних змін, наслідки фінансової кризи, недосконалість існуючих механізмів регулювання економічних відносин негативно позначились на функціонуванні корпоративного сектору економіки. Серйозною загрозою економічній безпеці є технологічна відсталість підприємств різних галузей, низький рівень конкурентоспроможності продукції. У зв'язку з цим авторами обґрунтовані напрямки реформування підприємств комунального господарства, формування інвестиційної політики будівельної галузі, стратегічні пріоритети розвитку хлібопекарської промисловості. Особливий акцент зроблено на механізмах стимулювання й



організаційного-методичного забезпечення інноваційного розвитку підприємств як головної передумови достойного входження в інтеграційні процеси з зарубіжними країнами. Без технологічної модернізації галузей промисловості залишається загроза перетворення України на колоніальний додаток до розвинених країн світу.

Підсумовуючи перелік проблем, які піднімаються в даній публікації, автори не претендують на їх повне висвітлення. Новизна й складність змін, які переживає наша країна на даному етапі розвитку, не дає місця однозначним оцінкам явищ соціально-економічного, політичного, міжнародного характеру, тому точки зору авторів на ті чи інші проблеми носять дискусійний характер. Разом з тим, сподіваємось, що результати дослідження викличуть зацікавленість з боку науковців, практиків, творчої молоді.

Насамкінець хочемо виразити подяку шановним рецензентам монографії – д.е.н., професору Васильєвой Тетяні Анатоліївні, д.е.н., професору Ігнат'євій Ірині Анатоліївні, д.е.н., доценту Карчевій Анні Тимофіївні за доброзичливе відношення та зауваження, які сприяли удосконаленню поданих до друку матеріалів.

# РОЗДІЛ 1

## ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

### 1.1 СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Теоретичні та науково-методологічні підходи щодо обґрунтування вибору моделі соціально-економічного розвитку країни потребують нових підходів у світлі останніх соціально-політичних потрясінь і конфліктів, які охопили країну. Враховуючи, що національна економіка істотно ослаблена в результаті злочинних дій та зловживань попередньої влади, зростанням агресії з боку Росії, що відволікає фінансові ресурси зі сфери економіки, згортанням частини економічних відносин з підприємницькими структурами Росії та її урядом, необхідно переосмислити і переоцінити стратегічні напрямки як зовнішньої, так і внутрішньої політики України. У нашому обмеженому дослідженні актуалізуємо питання зміни підходів до проблем управління процесами подолання кризових явищ соціально-економічного характеру та виходу на траєкторію сталого розвитку країни з урахуванням нових соціально-політичних реалій та вимог часу.

Проблеми забезпечення сталого економічного розвитку повинні вирішуватись як на рівні окремих країн, так і в масштабах світової цивілізації на основі принципу компромісу інтересів. Виграш економічний, соціальний, екологічний, а значить і безпечний розвиток на майбутнє, отримують усі учасники світової спільноти при умові взаємних поступок і компромісів інтересів. Вирішення питань розвитку з позицій сили і диктату з боку сильних держав завжди супроводжується балансуванням на грані воєнних конфліктів, що породжує загрозу існуванню цивілізації [122, с. 21]. В умовах сьогодення ця теза звучить дуже актуально не тільки для України, оскільки російська агресія – це виклик усій світовій спільноті.

Кризові явища в Україні, накопичені негативи більш ніж за 20 років, обумовлені не тільки воєнними діями, а й прорахунками в здійсненні управління соціально-економічним розвитком країни, вони виявили слабкі місця в політиці, економіці, соціальній сфері тощо. Їх узагальнення дозволяє зрозуміти напрямки реформування всіх сфер суспільства. Комплекс проблем охоплює бюджетну політику, оподаткування, грошовий обіг, кредитування, фондовий ринок, фінанси суб'єктів господарювання тощо, їх вирішення можливе на основі чітко визначених стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку, послідовної політики їх досягнення.

Ситуація загострюється оскільки до початку світової кризи 2008 року Україна не змогла досягти рівня ВВП 1990 року, удосконалити структуру економіки, покращити якісні показники промислового потенціалу економіки. Як наслідок економіка країни характеризувалась високою енергоємністю, матеріалоемністю, собівартістю продукції, залежністю від коливання цін на енергоносії, які постачались з Росії, що призводило до розбалансування фінансів, зростання боргу держави, корпоративного сектору. Положення погіршувало переважання експорту сировинних ресурсів або продукції з низькою долею доданої вартості, для яких характерні значні коливання цін, а значить і валютні надходження. Тому можна стверджувати, що Україна має серйозні економічні проблеми не тільки поточного фінансового, але й структурного та якісно-фундаментального характеру. Підтвердженням цього є найбільше серед країн Європи і СНД падіння ВВП – 14,8% у 2009 році в результаті світової фінансової кризи, що свідчить про вразливість економіки країни, а значить і про серйозні прорахунки соціально-економічної політики, яка так і не спромоглася здійснити модернізацію галузей економіки, усунути диспропорції в галузевій структурі, в регіональному розвитку, соціальній сфері. Все це стало в кінцевому підсумку причиною загострення соціальних, політичних конфліктів.

Про відсутність запасу міцності в економіці свідчить різке падіння економічних показників у посткризовий період під впливом політичних, соціально-економічних конфліктів, воєнних дій.

Таблиця 1.1.

**Основні показники соціально-економічного розвитку [94]**

Показники	Факт за 2014 рік	Темп росту, % 2014/2013	Темп росту, % 2013/2012
Обсяг реалізованої продукції промисловості (11 міс.), млнгрн	1066469,4	89,3	95,7
Обсяг продукції сільського господарства, млнгрн	370800	102,8	113,6
Індекс будівельної продукції, %	-	78,3	89,0
Вантажооборот, млнткм	335151,7	89,2	96,8
Експорт (11 міс.), млн дол. США	50113,6	88,7	90,7
Імпорт (11 міс.), млн дол. США	49820,4	72,4	90,9
Середньомісячна зарплата реальна, %	-	94,3	108,4

Згідно даних табл. 1.1 тільки сільське господарство демонструє зростання. Галузі реального сектору економіки демонструють скорочення виробництва на протязі останніх двох років. Це призвело до зниження реальної заробітної плати, зростання безробіття – рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) за 9 місяців 2014 року становив 9% економічно активного населення відповідного віку. Кризовий стан економіки супроводжують інфляційні процеси – індекс цін виробників за 2014 рік становив 131,8%, а споживчих – 124,9% [94].

Суттєвим фактором стримування економічного розвитку є гальмування інноваційного розвитку продуктивних сил. Переважання виробництв третього і четвертого технологічних укладів в економіці країни обумовлюють слабкість національної економіки, надмірну залежність від імпорту продукції не тільки технологічного, але й побутового призначення, неспроможність активізувати інвестиційну діяльність для якісного оновлення виробничого потенціалу та прискорити вихід з кризи.

В Україні спостерігається відрив фінансового ринку від реальної економіки. Можна стверджувати, що це загальна характеристика притаманна глобалізованій економіці. На думку Гейця В. істотним недоліком мейнстрімівських теорій і побудові на них методології міжнародних фінансових організацій є повне ігнорування проблематики вартості як самостійної реальності та аналіз її виключно у зовнішніх формах (ціни, затрат, вартості активів тощо), що є рівнозначним відмові від пізнання сутності явищ. Ігнорування вартості як реальної основи для розвитку грошових і фінансових ринків у теорії та на практиці створило інституційні умови для відриву фінансових ринків від реальної економіки та відкрило шлях для утворення фінансових «бульбашок» і для масштабних фінансових криз, які переходять у рецесію [24, с.11].

Наприклад, у 2012 році рефінансування комерційних банків НБУ з метою кредитування реальної економіки призвело до припливу грошової маси на валютний ринок та створення девальваційного тиску на гривню. Окрім того висока доля іноземного капіталу на ринку банківських послуг країни не сприяє інвестиційній активності. У цих умовах вихід виробничої сфери з кризи пов'язаний з розширенням інвестиційної діяльності держави, оскільки, як показує досвід розвинених країн, утримання ставки процента на гранично низькому рівні не гарантує відновлення потрібної активності приватного капіталу у виробничій сфері. В Україні, навпаки утримуються високі процентні ставки за кредитами, що вимагає більш активної державної участі у збільшенні інвестиції у реальний сектор.

Серйозним недоліком економіки країни є ігнорування такого фактору розвитку як конкуренція. Монополізація приватного капіталу в Україні перетворилася на гальмо для становлення цивілізованих ринкових відносин. Саме це впливає на якісну структуру приватних власників. Конкуренція є передумовою створення ефективного бізнес-середовища та утвердження раціональних стандартів поведінки бізнесу і владних інститутів. Відсутність таких стандартів заміщується різноманітними корупційними схемами, до яких

залучені Антимонопольний комітет, МВС, СБУ, ДФІ та інші органи. Яскравим прикладом є ситуація з державними закупівлями. За оцінками Федерації роботодавців України, обсяг державних закупівель становить близько 280 млрд. грн на рік, і порядку 80 млрд. грн з цієї суми припадає на відкоти і хабарі. Хоча Уряд ініціював впровадження системи електронних тендерів, але система фактично не працює в силу складності отримання різних довідок для участі у конкурсі, затримок з проплатою за товари і послуги, тобто вона потребує спрощення і прозорості бюрократичного механізму, що супроводжує закупівлі.

Не меншу загрозу складає монополізація газового ринку, яка не дозволяє визначити дійсну вартість газопостачання для населення, не створює стимулів для державного монополіста НАК «Нафтогаз України» підвищувати ефективність своєї діяльності і є підґрунтям для зловживань і корупції. Враховуючи вимоги МВФ щодо скорочення дефіциту бюджету за рахунок багаторазового підвищення тарифів для населення, назріла необхідність проведення комплексної реформи газового сектору економіки, яка б передбачала лібералізацію ринку продажу газу, впорядкування системи адресної допомоги населенню, вдосконалення управління державним монополістом шляхом оприлюднення інформації щодо руху коштів на капіталовкладення, оплату праці, представницькі витрати тощо, встановлення критеріїв заохочення керівництва в залежності від досягнутих результатів. Підвищення прозорості діяльності монополіста сприятиме зменшенню соціальної напруги в суспільстві та розумінню політики уряду.

Відсутність аргументованого, зваженого напряму подальшого розвитку та консолідації зусиль політичних партій, протистояння еліти і масового зубожіння пересічних громадян стало гальмом для подальшого розвитку економіки. В цих умовах, на наш погляд, необхідно проаналізувати і оцінити різні моделі розвитку економіки та їх комбінації, які реалізовувались через політику управління соціально-економічним розвитком країни.

Слід почати з патерналістської моделі, яка в найбільш завершеному варіанті нам дісталась від СРСР. В основі моделі лежить принцип соціальної

опіки громадян з боку держави, яка полягала у забезпеченні населення послугами, соціальними гарантіями покриття витрат за рахунок дотацій з бюджету за широким номенклатурним переліком. Стримуючи економічну ініціативу і відповідальність за своє благополуччя з боку громадян, така модель породжувала посилення контролю над населенням та «рівність у бідності». У 2014 році число осіб, які мали право на пільги склало 12,8 млн осіб, або 28,2% населення країни. Орієнтований обсяг щорічних видатків для фінансування всіх пільговиків на соціальні потреби біля 40 млрд. грн, що у разі перевищує кошти, передбачені в бюджеті на ці витрати [96]. Вкладаючи значні кошти в соціальну сферу, держава не вирішила проблему бідності, враховуючи, що майже третина населення потребує пільг. Особливо недопустимою є ситуація, що до категорії бідного населення відносяться працюючі члени суспільства, які потребують соціального захисту. Це свідчить про неефективність соціальної політики держави в існуючому виді і необхідність переходу на адресну соціальну підтримку певних категорій населення. Патерналістські настрої у суспільстві створюють серйозні загрози для реформування економіки України в силу того, що сподівання на швидке вирішення накопичених соціально-економічних проблем (глибоке розшарування населення за матеріальними статками, значна частка бідного населення, безробіття) не виправдане. На попередження соціальних конфліктів повинна бути спрямована виважена політика адресної допомоги соціально вразливим верствам населення, демонстрація відновлення соціальної справедливості у суспільстві у вигляді боротьби з корупцією, тіньовими доходами, рівності перед законом тощо. Таким чином, елементи патерналістської моделі необхідно вписати у механізм ринкових перетворень, пом'якшуючи нерівність викликану об'єктивними факторами.

Неоліберальна модель економічного зростання спиралась на постулати обмеження втручання держави в економіку. Для України, яка здійснювала реформування економіки на ринкових засадах, неоліберальна модель пов'язувалась з монетарною політикою регулювання, приватизацією економіки,

освіти, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, переведення на самоокупність науки тощо. Принципи неоліберальної політики проводились через міжнародні інституції: МВФ, ВТО, Світовий банк. Результатом надмірної лібералізації цін, фінансів, відкритості економіки, приватизації, гарантій вивозу прибутків, орієнтації на експорт стала деіндустріалізація промисловості, втрата наукового потенціалу, сировинна спеціалізація, побудова олігархічного, корумпованого суспільства з розривом у статках категорій населення, тенденція вимивання середнього класу, зростання бідності, наростання демографічної катастрофи. Руйнівні наслідки такої політики для суспільства особливо наочно проявилися в 90-х роках, продемонструвавши пагубність некерованих ринкових процесів у трансформаційних економіках. Неоліберальний підхід до формування економічної політики показав свою нездатність протистояти фінансовій кризі, традиційні ринкові інститути не можуть зупинити рецесію, зростання безробіття, загострення соціальних конфліктів.

Споживча модель розвитку економіки України тісним образом переплелася з борговою, створивши засади кредитно-боргової політики стимулювання споживчого попиту. В класичному вираженні споживча модель стимулює платоспроможний попит домогосподарств на товари споживчого призначення, який залежить від рівня добробуту, а саме доходів і оподаткування, наявності фінансових активів, нерухомості, трансфертних платежів, рівня заборгованості населення. В Україні ця модель не призвела до економічного зростання, оскільки була орієнтована на споживання в основному імпортованих товарів, стимулюючи розвиток зарубіжних країн, а нарощення споживчого попиту у значній мірі здійснювалось за рахунок зростання кредитної заборгованості населення та соціальних виплат (пенсій, пільг, матеріальної допомоги тощо). В результаті мінімізуються бюджетні кошти, які спрямовуються на розвиток і модернізацію економіки, зростає бюджетна заборгованість в силу того, що держава не може виконати задекларованих популістських програм.

Боргова модель розвитку економіки України базується на перманентному залученні кредитних ресурсів, як правило, із зовнішніх джерел для



фінансування дефіциту бюджету. Боргова політика уряду країни реалізується шляхом співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (МВФ, ЄЦБ, ЄБРР, Світовий банк), іноземними урядами. Згідно даних табл. 1.2 за 9 років обсяг державного та державного гарантованого боргу зріс з 78,1 млрд. грн у 2005 р. до 804 млрд. грн у 2014 р., а його процентне відношення до ВВП коливалось з 12,3% до 52, 7% [96]. Значне зростання суми боргу у 2014 році в порівнянні з 2013 роком було зумовлене зростанням обмінного курсу гривні до дол. США, ЄВРО, СПЗ, фінансуванням держбюджету за борговими операціями, капіталізацією НАК Нафтогаз України, фінансуванням дефіциту бюджету, капіталізацією банків. В Україні дефіцит державного бюджету зріс з 7,9 млрд. грн у 2005 році до 68,6 млрд. (план) у 2014 році, а в бюджеті на 2015 рік закладено 65 млрд. грн У процентному відношенні до ВВП у 2008 році – це складало 1,3%, а у 2014 році – 4,5%. Зростання зовнішнього і внутрішнього боргу України збільшують видатки бюджету на його обслуговування, та їх питому вагу у загальній сумі видатків державного бюджету, погіршуючи їх структуру. Витрати на обслуговування боргу за 9 років зросли у 14,6 рази, а їх доля у видатках держбюджету – у 3,8 рази і досягла у 2014 році 10,6%. До цього можна додати дотації ПФУ з державного бюджету, які склали у 2007 році – 22,4 млрд. грн і зросли у 2014 – до 83,8 млрд. грн, а також залишок невідшкодованого ПДВ, який коливався в діапазоні 3,5 – 24,2 млрд. грн.

Таким чином, оптимізація співвідношення доходи – видатки державного бюджету потребує реалізації резервів наповнення бюджету і консолідації видатків. Про наявність таких резервів свідчить обсяг щорічних втрат від надання пільг зі сплати податків і зборів: 2012 рік – 48,7 млрд. грн, 2013 – 47,5 млрд. грн, 2014 – 44,9 млрд. грн [96]. На думку Мярковського, підвищення прозорості та справедливості може бути забезпечено шляхом включення податкових пільг (суми втрат бюджету) за всіма податками в казначейський звіт про видатки бюджетів із вільним доступом до методики визначення втрат бюджету від надання преференцій [89, с. 14] .

Наслідком провалів боргової, грошово-кредитної та валютної політик стало вимивання міжнародних резервів, обсяг яких має чітко виражену тенденцію до зниження. В порівнянні до 2011 року вони скоротились більш ніж у два рази, враховуючи, що на 20.03.2014 р. їх сума становила всього 15,5 млрд. дол. Ризики боргової політики поглиблювались в наслідок високої частки зовнішньої заборгованості в структурі боргу, боргів у валютній деномінації та монетаризації боргу.

Недовіра приватних інвесторів обумовлювалась високим рівнем корупції, тіньовими схемами розподілу фінансових потоків, незахищеністю власності тощо, а сучасних умовах – бойовими діями на сході країни, повільним впровадженням задекларованих реформ та, врешті решт, недостатньою активністю зацікавлених структур.

З метою формування фінансової бази для активізації інвестиційної діяльності Президентом України здійснені кадрові перестановки в НКЦПФР та поставлена задача кардинально покращити інвестиційний клімат для здійснення реформ, інтегрувати український фінансовий ринок у світові ринки капіталу та гармонізувати вимоги до учасників фондового ринку з директивами ЄС. Це дозволить залучити фінансові ресурси для державних і приватних компаній та створити цивілізовані умови для торгівлі цінними паперами, їх обігу, прозорого ціноутворення тощо.

Споживчо-боргова модель розвитку економіки була б виправдана за умови:

- оптимізації пропорцій між фондами споживання і накопичення в сторону збільшення нагромадження;
- інвестування коштів в розвиток реального сектора економіки, в т.ч. за рахунок бюджетних коштів;
- удосконалення системи управління боргом шляхом відстеження індикаторів ефективності реального сектору економіки, зростання ВВП, тобто створення джерел погашення боргу;

- зростання доходів населення у формі заробітної плати у реальному секторі економіки, впровадження адресної соціальної допомоги.

Натомість проводилась політика накопичення боргових зобов'язань банками перед нерезидентами, кредитна експансія на внутрішньому ринку, яка стимулювала споживчий попит на імпортні товари та іпотеку, поглиблювала дефіцит платіжного балансу. Наслідком такої політики в умовах фінансової кризи стало наростання розбалансованості валютно-фінансових потоків, дестабілізація внутрішнього фінансового ринку, відтік іноземного капіталу, падіння курсу національної валюти, криза банківської системи. Таким чином, розширення споживчого кредитування за рахунок зростання зовнішньої заборгованості не створило економічного потенціалу для росту національної економіки та виплати боргів, підвищення добробуту населення в перспективі, оскільки логічним наслідком такої політики є загострення кризових явищ в економіці.

Для сучасної економічної теорії характерно переосмислення теоретичних постулатів і концепцій, які були основою економічної політики провідних держав на протязі десятиліть. Як показав практичний досвід монетаристський неоліберальний підхід до регулювання економіки не забезпечив її стабільний розвиток і не запобіг кризовим явищам особливо у фінансовій сфері. В рамках монетаристської політики використовувались методи контролю приросту грошової маси, таргентування споживчої інфляції з переходом до плаваючих валютних курсів, але в сучасних умовах вони не забезпечують очікуваних результатів в силу зміни макроекономічних пропорцій у фінансово-економічній, соціальній сферах. Мається на увазі, перш за все, колосальне зростання фіктивного фінансового капіталу в результаті спекулятивних операцій на фінансових ринках, що призводить до перекачування фінансових ресурсів із сфери реальної економіки, тривалої стагнації матеріального виробництва, зростання безробіття. На думку Рязанова В.Т., ця криза є системною, вона характеризує кризу суспільного відтворення і розкриває вичерпність існуючої кредитно-боргової моделі фінансового капіталізму,

передбачає здійснення принципових змін у неоліберальному курсі й у першу чергу у взаємодії реального і фінансового секторів економіки. Справжня проблема сучасних труднощів виходу з кризи – не надлишок державних видатків і бюджетні дефіцити, а нагромадження фіктивного капіталу у фінансовій сфері.

За даними Світового банку, прибуток від операцій на глобальному фондовому ринку збільшився на 12,7% у розвинутих країнах і на 13,9% - у країнах з ринками, що розвиваються [10, с. 13]. На думку О.Г. Білоруса явне панування фінансового капіталу є аксіоматичним, обсяг позик за темпами зростання на міжнародному ринку капіталу протягом останніх 15 років у 2,3 рази перевищив валовий світовий продукт, повсякденними стали масштабні фінансові спекуляції, фінансова сфера акумулювала астрономічну суму надлишкового щодо потреб реального сектору капіталу [10, с. 13].

Тенденції розвитку глобальної фінансової системи, ризики кризових проявів спекулятивних фінансових операцій та їх негативного впливу на економіку України вимагають відповідного корегування економічної політики з акцентами на розвиток внутрішнього ринку, модернізації реального сектора економіки, протидії надмірній відкритості економіки, зміцнення національної банківської системи, грошового обігу. У цій ситуації, як свідчить світовий досвід, ставка тільки на монетаристські методи регулювання ринків у розвинених країнах обумовлює виникнення «пастки ліквідності», а кредитна експансія спричиняє зростання боргу населення і небезпеки обвалу фінансових ринків, звуження платоспроможного попиту населення з наступною кризою надвиробництва.

Таблиця 1. 2.

## Показники стану та динаміки державних фінансів [96]

Показники	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП реальний, %	102,7	107,9	102,3	85,2	104,1	105,2	100,3	100,0	...
Обсяг державного та гарантованого державного боргу (млрдгрн)	78,1	88,7	189,4	317,9	432,3	473,1	515,5	584,4	804,0
у відсотках до ВВП, %	17,7	12,3	20,0	34,8	39,9	36,3	36,5	40,2	52,7
Витрати на обслуговування боргу (млрд грн)	3,1	3,3	3,8	9,0	15,5	23,1	24,2	31,7	46
у відсотках до державного бюджету, %	2,8	1,9	1,7	3,8	5,1	7,0	6,2	7,9	10,6
Дефіцит державного боргу, млрдгрн	7,9	9,8	12,5	35,5	64,3	23,6	53,4	64,7	68,6
у відсотках до ВВП, %	-	-	1,3	3,9	5,9	1,8	3,8	4,4	4,5
Залишок невідшкодованого ПДВ на початок року, млрдгрн	3,5	6,8	8,6	14,1	24,2	22,0	19,7	15,2	14,9
Дотації ПФУ на покриття дефіциту, млрдгрн	22,6	25,6	41,4	48,6	64,1	58,4	64,5	83,2	83,8
Динаміка міжнародних резервів початок року, млрд. дол. США	-	22,4	32,5	31,5	26,5	34,6	31,8	24,5	20,4

Диспропорції у соціальній сфері обумовлені поглибленням диференціації у доходах населення, коли значні обсяги багатства концентруються у відносно вузькому колі осіб. Як наслідок зменшується попит, який обмежує зростання виробництва у реальному секторі економіки. Так звана «пастка багатства» вимагає перегляду засад соціальної політики, хоча погляди на ці процеси не однозначні.

Зростання доходів еліти, розриву у споживанні матеріальних благ, на думку науковців, стимулює виникнення нових потреб, каскаду споживання, бажання «бути не гіршим» навіть за рахунок непомірного боргового тягара, що, в кінцевому підсумку, приводить до кризи [68].

Ці прояви кризи спричинили певне корегування поглядів на форми і методи управління економічними процесами як на рівні окремої країни, так і на міждержавному рівні. В цьому контексті узагальнюючою є думка Гжегожа В. Колодко головна лінія зіткнення проляже між неолібералізмом, який прагне повернути собі сили і позицію, а також ворожим у відношенні до нього державним капіталізмом і концепцією аутентичного соціально-економічного прогресу. Його плоди мають бути доступними широким масам, а не тільки вузьким колам... Жодна із систем, у якій більшість населення перебувають в економічно несприятливих умовах і стоять на межі соціального «маргінесу», а вузькі групи, що називаються «елітами», водночас купаються у надмірному багатстві, не має перед собою перспективного майбутнього [68, с.15].

В Україні відсутність стратегії розбудови соціально-орієнтованої, демократичної, конкурентоспроможної держави та послідовної політики ринкових перетворень з урахуванням національних інтересів мало наслідком поглиблення диспропорцій в фінансовій, економічній і соціальній сферах. Тактичні прорахунки у подоланні наслідків фінансової кризи поглибили кризові явища. Високі процентні ставки за кредитами недовіра комерційних банків до позичальників обмежують доступ до фінансових ресурсів, стримуючи нарощення обсягів виробництва, практично не уможлиблюють забезпечення окупності інвестиційних проектів в реальному секторі економіки, сприяють

перетіканню капіталів у сферу спекулятивних фінансових операцій, торгівлю тощо. У свою чергу, недовіра до банків з боку населення, паніка на валютному ринку обумовила відтік депозитних вкладів і недостатність фінансових ресурсів банківської системи.

Узагальнену оцінку глибинним причинам кризових явищ в економіці України дав Геєць В., на думку якого в Україні ринкова економіка формувалася не за класичним, а за інверсійним типом (тобто із зміненою та нерідко протилежною послідовністю у ринкових перетвореннях). Внаслідок поєднання інверсійності та глобалізації Україна попала до петле подібної пастки: вона не розвинула внутрішній ринок, а її експорт коливається близько 50% ВВП, і чим вищими є темпи розвитку економіки, тим глибшими стають диспропорції та основи для нової кризи [24, с.11]. На наш погляд, необхідно вказати ще на один суттєвий ризик, який буде визначати можливість реалізації політики економічного росту. Мається на увазі концентрація економічного потенціалу країни в руках декількох кланів. Наслідками такої інституціональної структури економіки є знищення середнього класу, «пастка багатства», згорання внутрішнього попиту, кризові явища в економіці. За словами Л. Ерхарда, найбільш небезпечною для економіки країни є ситуація, коли політична і економічна влада стають просто ланками у вертикальній інтеграції корпорацій і перетворюються на інструменти збереження і примноження бізнесу декількох власників [126, с.20]. Україна стала країною, де олігархічна, кланова структура економіки сформувалась майже у чистому вигляді.

Для поглибленої оцінки впливу кризових явищ на економіку України та напрямки подолання її наслідків необхідно враховувати глобальні наслідки та особливості останньої світової кризи, типові заходи антикризової політики, що застосовували уряди різних країн. В узагальненому вигляді фінансово-економічна криза відзначалася такими рисами: епіцентром фінансової кризи став найбільш розвинений фінансовий ринок світу, коливання якого як хвиля прокотилась по основних фінансових центрах світу, що свідчить про глобальні проблеми фінансової системи; основну увагу уряди розвинених країн

сконцентрували на оздоровленні фінансово-кредитної системи, але це не призвело до піднесення ділової активності в реальному секторі економіки, продовжується рецесія економіки, зростання безробіття. Не дивлячись на різке зниження ставки рефінансування Європейським центральним банком, не відбулося поживлення інвестиційної діяльності, що свідчить про нові негативні процеси в економічній системі глобалізованого світу.

До таких новітніх негативних процесів слід віднести фінансіалізацію, яка є відображенням гіпертрофованого розвитку фіктивного фінансового капіталу в таких обсягах, що породжує загрози нових фінансових криз. В таких умовах транзитивні країни повинні шукати та застосовувати захисні механізми, передусім за рахунок розвитку внутрішніх ринків і розширеного відтворення інвестиційних ресурсів. Для цього потрібні надзвичайні проривні стратегії розвитку,... без яких транзитивні країни, у т.ч. Україна, приречені на деградацію та дедалі більше відставання [9, с.26].

Враховуючи наслідки фінансово-економічної кризи, в наукових колах спостерігається гостра дискусія щодо сумнівної ефективності монетаристської, неоліберальної політики, небезпідставно відроджуються кейнсіанські методи стабілізації економічного розвитку з урахуванням їх коректив під впливом сучасних реалій. Фінансова криза спонукала як теоретиків, так і практиків по новому оцінити роль і місце держави в регулюванні соціально-економічних процесів. Некейнсіанська модель економічного зростання, спираючись на теорію Кейнса, враховує такі фактори економічної динаміки як ефективний попит, вплив науково-технічного прогресу на економічне зростання, функцію споживання і інвестування, мультиплікатор, але не враховує динаміку грошової маси і її вплив на макроекономічну динаміку. Разом з тим, стверджуючи, що стихійна ринкова економіка не є ідеальною системою саморегулювання і не здатна забезпечувати раціональне використання виробничих ресурсів, протистояти кризовим проявам, дана модель визнає регуляторну роль держави особливо в умовах криз і реформування економіки. Мається на увазі вирішення завдань технологічного оновлення на новій інноваційній основі виробничого



потенціалу галузей економіки, оздоровлення фінансової сфери, підвищення рівня зайнятості населення та соціальних стандартів життя.

В Україні давно назріла структурна перебудова промислового сектору, в напрямку зменшення питомої ваги сировинних виробництв, споживання енергетичних ресурсів, збільшення долі випуску інноваційної продукції та підвищення її конкурентоспроможності тощо. Вирішити ці завдання опираючись тільки на ринкові методи не можливо. Активне використання програмно-цільових методів планування, підвищення стимулюючої ролі оподаткування, удосконалення методів бюджетного фінансування розвитку, фінансового контролю за ефективністю використання державних коштів тощо можливе в умовах активізації державної економічної політики.

Поштовхом до дискусій щодо використання потенціалу кейнсіанської теорії у формуванні політики економічного зростання в певній мірі слугувала праця П. Кругмана «Вихід з кризи є», підхоплена науковими колами України і Росії. Кругман П. піддав жорсткій критиці стабілізаційну політику США, спрямовану на скорочення видатків бюджету як стимулюючого фактору розвитку інвестиційної діяльності і пожвавлення ділової активності. Разом з тим, на думку Рязанова В.Т. Кругман П. не враховує факт різкого відриву держборгу США від економічної динаміки і темпів інфляції, який виник у фазі піднесення і посилювався у кризовий і посткризовий періоди, що порушило граничні межі боргової небезпеки і підвищило небезпеку інфляційного обвалу. Разом з тим, існує небезпека негативного впливу скорочення держвидатків на економічне зростання. Згідно з підрахунками Єврокомісії, політика жорсткої економії у 2011-2013 р.р. зменшила промислове виробництво в Греції майже на 15% від рівня 2010 р.; для Іспанії ця цифра становить – 9,7%, Італії – 7,7%, Ірландії – 5,7%, Франції – 1,6%. Окрім того політика жорсткої економії створює додатковий дефляційний ризик внаслідок падіння попиту і зниження цін. Як стверджує Рязанов В.Т. справжня проблема сучасних труднощів виходу з кризи – не надлишок держвидатків і бюджетні дефіцити, а нагромадження

фіктивного капіталу у фінансовій сфері [111, с.22]. Саме ці обставини стримують використання кейнсіанських підходів до регулювання економіки. Таким чином, за роки реформування економіки України на ринкових засадах спостерігається симбіоз різних моделей розвитку економіки, які визначали соціально-економічну політику держави з переважанням тієї чи іншої. Оцінка їх впливу на економічне зростання, загострення кризових ситуацій, спроможності протистояти сучасним викликам і ризикам, забезпечити сталий розвиток економіки і вирішення соціальних проблем свідчить про необхідність формування соціально-економічної політики на основі методології синтезу інструментарію різних моделей (грошово-кредитні, бюджетні, фіскальні тощо), гармонізації форм їх впливу (ринкові, державні, наддержавні, суспільні інститути тощо) на економіку, соціальну сферу, екологію. Головним критерієм ефективності соціально-економічної політики, сформованої на таких засадах, буде досягнення стратегічних цілей розвитку країни.

Уряд України задекларував основні напрямки реформ, спрямованих на подолання кризових явищ і створення умов для подальшого зростання економіки [107]. До них можна віднести:

- зменшення енергетичної залежності від поставок з Росії за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій, диверсифікації поставок газу, використання альтернативних джерел тощо;
- дерегуляція ведення бізнесу та боротьба з корупцією;
- створення привабливого інвестиційного середовища, захист прав власності як для зовнішніх, так і для внутрішніх інвесторів;
- зміцнення банківської системи за рахунок капіталізації банків, відновлення довіри між суб'єктами грошово-кредитних відносин, удосконалення інструментів регулювання банківської системи;
- спрощення механізмів оподаткування, зменшення податкового тиску на бізнес, особливо за рахунок зменшення ставки ЄСВ, здешевлення адміністрування оподаткуванням тощо;
- детінізація економічних відносин на всіх рівнях управління.

Ці напрямки реформ доповнені програмою дій КМУ на 2015-2016 роки [108], яка передбачає:

- спрямування до 5% ВВП на оборону та правоохоронну діяльність;
- завершення процесу зменшення кількості контролюючих органів з 56 до 28, їхніх функцій – з 1032 до 680, приведення кількості контролюючих органів та їх функцій у повну відповідність з європейськими стандартам;
- прийняття 1500 стандартів ЄС, припинення дії на території України стандартів колишнього СРСР;
- впровадження електронного управління, міжнародних стандартів фінансової звітності, розробка закону щодо відкриття даних;
- гармонізація податкових і митних правил України з регуляторними актами ЄС.

Це далеко не повний перелік напрямків реформування різних сторін життєдіяльності суспільства, функціонування економіки, але хотілось би, щоб лейтмотивом усіх цих удосконалень було створення передумов для розвитку і стимулювання відродження промислового виробництва на інноваційній основі, постачання послуг науково-технічного характеру. Тільки на цій платформі можна забезпечити поступальний розвиток суспільства, створити конкурентоспроможну економіку. Загрозу перетворитись у сировинний придаток для промислового або продовольчого комплексів розвинених країн, споживачів імпортової продукції ніхто не знімає навіть в умовах євроінтеграційних процесів. Тому виважена промислова політика повинна стати в центрі уваги уряду. Дослідники звертають увагу на той факт, що наздоганяючі економіки потребують більш активної промислової політики, ніж розвинуті, тому у перших з них доцільно підтримувати відносно більший державний сектор, ніж у других. Це пов'язано з тим, що держпідприємства необхідно використовувати як плацдарм для впровадження передових технологій, вони мають бути ініціаторами і координаторами широкомасштабних проектів модернізації галузей на основі тісного співробітництва державних і приватних компаній. Уряд може використовувати

державні компанії як основну модель реалізації державно-приватного партнерства [63, с.34].

Узагальнюючи можна стверджувати, нова модель економічного зростання для нашої країни повинна бути орієнтована на інноваційну перебудову виробничого сектору, сфери послуг, науки, культури, системи макро- і мікро- управління економікою, соціальним розвитком. Не можна не погодитись з думкою Зверякова, що основою нової моделі економічного розвитку повинно стати інтерактивне управління зростанням, що передбачає взаємодію уряду, бізнесу і громадянського суспільства, спрямовану на реалізацію стратегії модернізації. Формою узгодження інтересів бізнесу і держави та елементом їх взаємодії виступає система індикативного планування [56, с.18-19]. Прикладом може слугувати Китай, який послідовно використовує макроекономічне планування у формі п'ятирічних індикативних планів, що не суперечить ринковим реформам, а навпаки спрямовує розвиток економіки в русло національних інтересів.

Можливостям ефективного використання потенціалу держави як регулятора економіки в Україні протистоїть надмірна бюрократизація системи управління, яка тісними вузами переплелась з корупцією. Не дивлячись на проголошені реформи і напрямки боротьби з корупцією, проблема вирішується надзвичайно складно і повільно. Без суттєвої лібералізації державного управління, яке передбачає звільнення її від надмірної «опіки» соціально-економічної сфери і концентрації зусиль на управлінні стратегічними пріоритетами розвитку, досягти очікувань суспільства навряд чи вдасться.

З метою реалізації цих положень напрацьовані цікаві науково-методичні розробки, спрямовані на удосконалення каналів надходження фінансових ресурсів у реальний сектор економіки для реалізації інноваційних проектів, підвищення активності територіальних громад у використанні фінансового потенціалу регіонів для активізації інвестиційної діяльності, створення робочих місць, вирішення екологічних проблем і у кінцевому підсумку залучити населення через інститути громадянського суспільства до творчої діяльності і

відповідальності за розвиток своїх територій. Щодо організаційних форм, які б здатні були здійснювати інтерактивне управління і забезпечувати вказану взаємодію, то ними могли б стати агентства регіонального розвитку (АРР). Саме такі АРР та бізнес-асоціації набули широкого розповсюдження у світовій практиці. АРР об'єднують у процес конструктивної взаємодії бізнес-структури, органи місцевої влади та громадянські інститути на принципах узгодження інтересів, довіри. Як результат вони стають центрами регіонального прогнозування, елементами національної системи індикативного планування та інститутами розвитку регіонів [56, с.19]. Корелюється з цими ідеями концепція сумісно-розділеної діяльності, що розробляється Інститутом економіки та прогнозування і дає методологічні орієнтири для побудови відносин громадянина і держави. Розвиток відносин роздільності втілюється у поділі праці, приватній власності та інститутах ринку, а відносин сумісності – в кооперації та усупільненні праці, суспільній власності та інститутах держави. У сучасних умовах інститути ринку і держави є комплементарними. Державно-публічні фінансово-кредитні безприбуткові інститути являють собою одну з форм сумісно-розділеної діяльності (держави і громадян, держави і бізнесу, суспільства і держави), спрямованої на розв'язання складних соціально-економічних проблем, які громадянам і державі окремо не по силах. У цьому контексті доцільно створювати державно-публічні фінансово-кредитні безприбуткові інститути, які б забезпечували підтримку проектів розвитку. НБУ міг би надавати цільове рефінансування по особливих процедурах, прописаних у відповідному законі. Якщо для реалізації цих проектів є реальні матеріальні та кадрові ресурси, які необхідно задіяти, то це не призведе до зростання інфляції, оскільки гроші будуть вводиться під процес створення реальної вартості [24, с.15].

Узагальнюючим підсумком дискусій стосовно підходів до вибору напрямків реформування суспільно-економічних відносин, моделей розвитку економіки може бути висновок, який базується на компромісній інтеграції з одного боку, політики лібералізації соціальних відносин, економіки,

управління, а, з другого боку, зміцнення державного регулювання за напрямками стратегічного розвитку. В періоди глибоких реформ суспільно-економічних відносин ставки тільки на лібералізацію чи жорстке адміністрування буде тільки загострювати суперечності в суспільстві. Знаходячи компроміс між цими крайнощами необхідно, по-перше, узгодити тактику реформування економіки з такими стратегічними задачами як забезпечення цілісності країни і її політичну незалежність, по-друге, спрямовувати зусилля та економічні ресурси на модернізацію економіки, по-третє, попередити загрозу суттєвого зубожіння населення в період реформацій; по-четверте, ефективно співпрацювати з міжнародними фінансовими організаціями, фондами, урядами зарубіжних країн в плані залучення фінансових ресурсів різного спрямування.

На наш погляд, реалізація означених завдань повинна здійснюватись в рамках комплексної стратегії впровадження реформ, спрямованих на модернізацію суспільства. Практичний досвід свідчить, що зміна, наприклад, бюджетної політики не можлива без внесення змін у систему соціального захисту населення, податкову, пенсійну, адміністративну, судову системи та інші, оскільки вони пов'язані між собою. Принцип комплексного підходу до реформування та спрямування реформ на досягнення головної мети – створення умов для сталого розвитку України та входження її в єдиний європейський простір як рівноправного партнера повинен стати головним у стратегії управління країною. Фінансово-економічний потенціал України суттєво підірваний, а воєнні дії на Сході надзвичайно підняли градус соціальної напруги. В таких умовах зростають вимоги суспільства до владних структур. Тільки реальні послідовні реформи за всіма напрямками функціонування суспільства зможуть виправдати ціну, яку платить суспільство за своє майбутнє. Політика половинчастих реформ, непослідовних дій, непрозорих компромісів, побудованих на особистих інтересах, тільки зніціює нову політичну кризу, тому цей фактор ризику повинен бути в центрі уваги Уряду і Президента.

## **1.2 НАУКОВО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОВІРИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

Економічний розвиток суспільства залежить від значної кількості різнобічних чинників. Загалом, науковці серед них традиційно виділяють політичні, соціальні, економічні, екологічні, природні фактори, які прийнято розглядати як такі, що здійснюють найбільш помітний вплив на функціонування економічних відносин у сучасному суспільстві. Така позиція є слушною і є результатом об'єктивних процесів, які підтверджують таку тезу. Однак, досвід постіндустріальних країн також свідчить, що окрім зазначених передумов, досягнення економічного успіху неможливе без урахування ментальних, культурних особливостей існування, закономірностей історичного розвитку нації.

Саме така гіпотеза обумовлює зростання останнім часом кількості наукових робіт, у межах яких автори намагаються визначити кореляційні зв'язки між неформальними інституціями суспільства та його економічним розвитком, з'ясувати їх вплив на розвиток окремих секторів та галузей національного господарства. До таких інституцій прийнято відносити довіру, яку вважають базовим фактором розвитку суспільства. Не можна не погодитися з Коваленко Ю.М., що „сьогодні людина економічна поступилася реальній людині з її думками, мотивами, ціннісно-нормативними спрямуваннями. Економіка не може не враховувати психологію й ідеологію, і ми бачимо можливості культурної детермінації в розв'язанні економічних проблем” [67, с. 59]. Таким чином, як показують вже проведені наукові дослідження, довіра дійсно відіграє важливу роль у розвитку суспільства і це обумовлює необхідність реалізації наукових досліджень означеного явища та особливостей його впливу на наше життя.

Дійсно, на сьогодні, потрібно констатувати, що на економічний розвиток суспільства впливають значним чином різнобічні неформальні

інститути. Саме тому у багатьох країнах у процесі реформування базових інституцій забезпечення економічного розвитку, не завжди вдається отримати бажаний результат від використання інструментів, заходів, концепцій, які вже були апробовані у інших державах і принесли позитивні результати від провадження. Така ситуація свідчить, що окрім суто політичних та економічних методів реформування різнобічних сфер суспільного життя, важливим є усвідомлення особливостей так званого економічного коду кожної нації, у межах якого довіра займає одну з ключових позицій.

Ще на початку ХХ століття відомий український мислитель і економіст М. Туган-Барановський акцентував на тому, що механізми і зміст господарчої діяльності суспільства багато в чому регулюються світом психологічних почуттів людини, трудовими традиціями, релігійними настановами, національними самосвідомістю і характером, духовним складом особистості, тобто тим, що складає сутність ментального феномену [67, с. 59]. Але попри вже досить значний історичний період усвідомлення вченими важливості врахування означених феноменів у процесі реформування базових сфер суспільства, питання дослідження таких явищ не набули значного масштабу у науковому просторі.

На сьогодні питання вивчення економічної довіри знайшли своє відображення у низці наукових робіт. Однак, дійсно ґрунтовні роботи щодо дослідження вказано явища нажаль відсутні. Спробуємо у межах даного дослідження визначити сутність категорії „економічна довіра”, враховуючи вже існуючі напрацювання вітчизняних та зарубіжних авторів та досліджуючи сутність самої дефініції.

Як вже зазначалося, тривалий час довіра не розглядалася економістами як економічна категорія, що було обумовлено її моральними аспектами, які є складно досліджуваними з позиції економічної науки. Однак, сьогодення вимагає включення означених питань до сфери дослідження з позицій вивчення довіри як економічної категорії, що обумовлено її дійсно сильним впливом на



розвиток національного господарства. Така позиція вже підтверджена низкою наукових напрацювань, особливо зарубіжних авторів [33; 86; 140; 151].

Класична економічна теорія не оперує категорією „довіра”. Мабуть, не може бути суттєвих заперечень, що це пов’язано, перш за все, з належністю довіри до сфери духовного життя. Хоча слід згадати, що глибинну сутність самого поняття „економіка” становлять відносини між людьми, що виникають у зв’язку із виробництвом, розподілом, обміном та споживанням. А тому неналежну увагу економістів до поняття „довіра” можна пояснити тим, що фактор довіри до початку активного поширення інтеграційних процесів не мав значного впливу не тільки на світову й національні економіки, але й на окремі домогосподарства [62, с. 74].

Саме тому вважаємо, що дослідження сутності категорії „економічна довіра” безпосередньо пов’язане, насамперед, з вивченням особливостей формування економічних відносин у суспільстві. Унікальність довіри як феномену полягає в тому, що він пронизує всі сфери нашого життя, впливає на різні аспекти функціонування соціуму. Саме така міждисциплінарність означеного явища дає підстави сумніватися у можливості виділення у межах довіри таких понять як „економічна довіра”, „політична довіра”, „соціальна довіра” тощо. Оскільки, довіра у світогляді окремої людини являє собою, у першу чергу, почуття, яке виникає по відношенню до інших осіб, то, відповідно, з цієї позиції не доцільно у межах довіри виділяти окремі її складові, оскільки почуття не можуть бути економічними або політичними, і, як правило, у межах окремої особи довіра являє собою виключно набір певних відчуттів. Проте, у даному дослідженні, ми акцентуємо увагу, що довіра розглядається не як почуття, а, насамперед, як базовий фактор ефективного розвитку національної економічної системи. З урахуванням цього, використовуючи термін „економічна довіра”, ми, передусім, фокусуємо увагу не на специфічних рисах довірчого почуття окремої особи, а, насамперед, на його об’єктому векторі. Саме тому, термін „економічна довіра” розглядається, у першу чергу, як низка довірчих відносин по відношенню до економічних

об'єктів, явищ, процесів. Така позиція дозволяє у майбутньому нівелювати критичні зауваження щодо розгляду довіри як сукупності різнобічних відчуттів людини, що в реальності не відповідає дійсності, оскільки довіра у людини до різних предметів, як правило, викликає, схожі відчуття, незалежно від об'єкту, на який вони спрямовані.

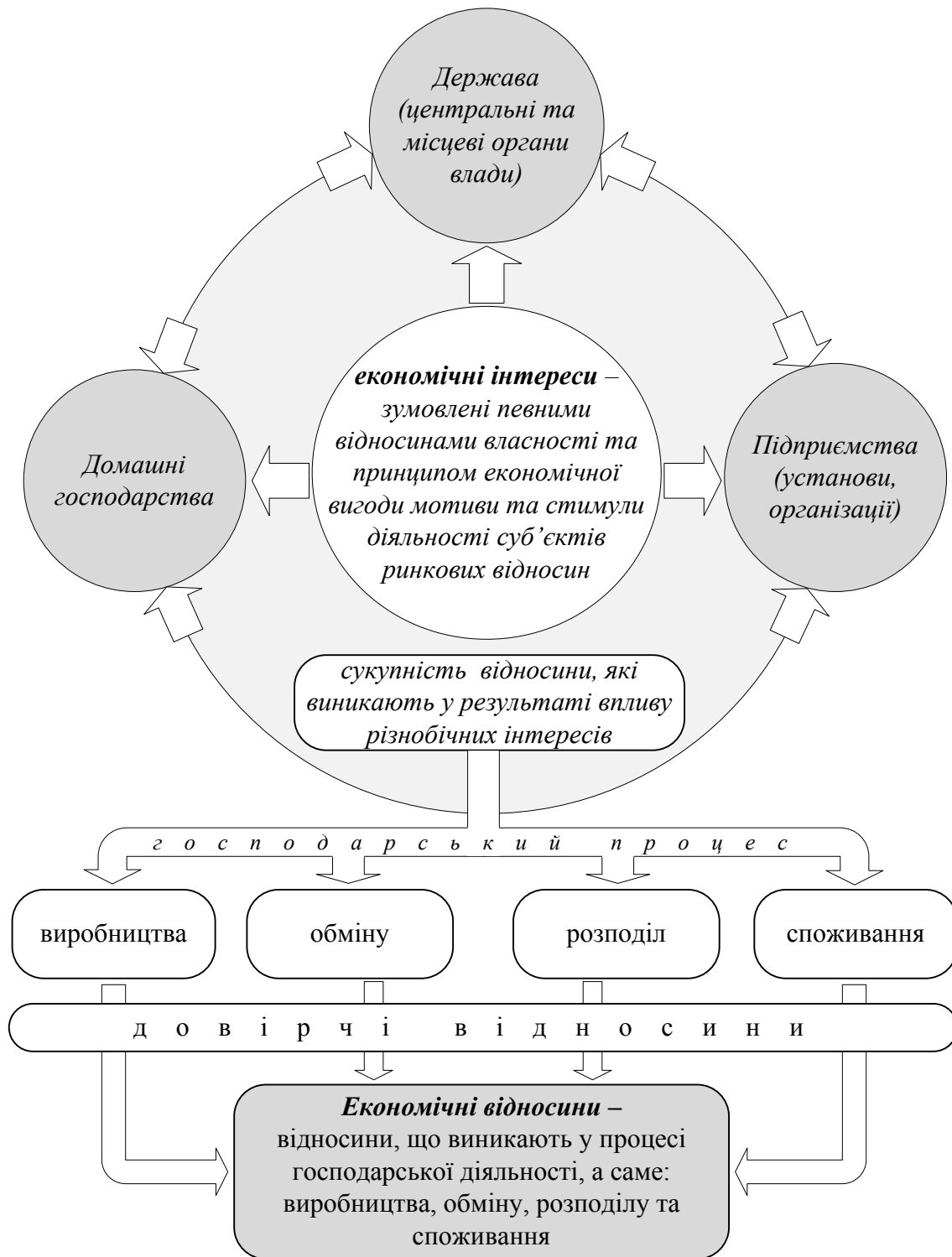
Особливістю економічної довіри є її спрямованість на основні економічні процеси, та відносини, що виникають при їх реалізації. Саме тому, вважаємо, що значної уваги заслуговують питання дослідження сутності самих економічних відносин, їх опису, оскільки їх зміст загалом і визначає сутність взаємодії економічних суб'єктів.

На рис. 1.1 зображено графічну інтерпретацію процесу створення економічних взаємовідносин та місце довіри у їх формуванні. Розглянемо основні її складові більш детально.

В межах класичної економічної теорії прийнято розглядати домашні господарства, підприємства (установи, організації), державу (центральні та місцеві органи влади) як основних економічних суб'єктів. Всі зазначені одиниці функціонують у межах економічної системи, виключно, керуючись своїми власними економічними інтересами, які безпосередньо представляють, насамперед, сукупність мотивів та стимулів до реалізації економічної діяльності.

У результаті взаємодії між основними економічними суб'єктами виникають під тиском різнобічних інтересів складні, багатоваріантні відносини. Такі відносини не завжди мають економічний характер. Однак, коли вони виникають у межах господарського процесу, тобто з питань виробництва, розподілу, обміну та споживання, то таким взаємовідносинам притаманний економічний характер.

Загалом, окреслені міркування є частиною позиції класичної економічної науки, яка, проте, досить рідко розглядає структуру економічних відносин, концентруючи увагу, насамперед, на закономірностях функціонування суб'єктів таких відносин та заходах, що сприяли б їх розвитку.



**Рис. 1.1. Графічна інтерпретація процесу створення економічних взаємовідносин та місце довіри у їх формуванні**

Джерело: складено автором з використанням [16, с. 79; 31]

Однак, у структурі таких взаємовідносин, насамперед, основну роль відіграє довіра. Не довіряючи іншій стороні, економічний суб'єкт не буде з нею взаємодіяти. Наприклад, розмірковуючи над взаємовідносинами між

вкладником та банківською установою, ми говоримо про те, що у вкладника є певна сума коштів, які у певний момент йому не потрібні і він згоден їх надати у тимчасове користування. З іншої сторони, банківські установи зацікавлені у залученні таких ресурсів. Ми констатуємо, що у межах економічної системи, між такими суб'єктами виникнуть економічні взаємовідносини з приводу передачі у тимчасове користування фінансових ресурсів від вкладника до банку. Однак, базовою основою виникнення таких взаємовідносин є довіра вкладника, тобто впевненість фізичної, юридичною особи у банківській установі з приводу повернення цих коштів. Немає довіри – немає економічних відносин. Саме це обумовлює висновок, що у структурі економічних взаємовідносин, провідну роль займають довірчі відносини (рис. 1.1). Це дозволяє стверджувати про важливість та правильність дослідження питання довіри через призму економічної науки, формуючи новий напрям наукових досліджень, які базуються на вивчення особливостей виникнення та функціонування економічної довіри як окремого феномену.

Враховуючи, викладені положення, нами виконано аналіз робіт з метою ідентифікації та систематизації вже наявних у науковій літературі трактувань категорії „економічна довіра” (табл. 1.3).

Таким чином, враховуючи концептуальні підходи до визначення сутності категорії „економічна довіра”, що представлені у табл. 1.3, можна стверджувати, що вивчення цього феномену є актуальним з позиції подальшого розвитку економічних систем різного рівня.

Аналізуючи вказані трактування економічної довіри як дефініції, варто відмітити, що серед науковців найбільш поширеною є точка зору щодо якої цей термін розглядають як відносини, що виникають між економічними суб'єктами, які базуються на впевненості у діях один одного [2; 11; 73; 87; 125]. Також довіру деякі вчені розглядають як ресурс, який необхідний для подальшого розвитку економічних суб'єктів різної природи [74; 98; 151].

Таблиця 1.3

## Варіації трактування категорії „економічна довіра”

Визначення категорії	Автор, джерело
1	2
<p>Довіра – це впевненість у надійності економічного об’єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов’язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об’єкта і проявляється у: 1) впевненості, або надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійснять функцію заощадження; 2) впевненості, або надії, що у процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу; 3) впевненості, або надії, що соціально-економічні інститути, у які вкладено заощадження, вчасно і в повному обсязі виконають взяті на себе зобов’язання; 4) надії, що складеться потрібна ситуація.</p>	<p>Кузьмін О.Є. [73, с. 103].</p>
<p>Довіру потрібно розглядати як один із найважливіших ресурсів економіки. Розвиток економіки в умовах довіри до уряду та віри в надійність національної, а тим більше глобальної економічної системи суттєво зменшує потребу в обігових коштах, що необхідно для здійснення бізнес-процесів. Наявність довіри є основою для оптимізації витрат на страхування ризиків і вартості антикризових заходів. Навпаки, „в умовах зниження довіри до держави масове безробіття, зростання заборгованості із заробітної плати, затримки пенсій і стипендій, так звані колекторські практики банків щодо своїх позичальників можуть доволі швидко призвести до негативної консолідації найменш захищених прошарків суспільства”.</p>	<p>Куриляк В. [74, с. 25].</p>
<p>Довіра є поняттям і чинником розвитку суспільства та виробництва країни, особливо на етапі самозаперечення ринкової економіки та конкуренції і формування їх антиподів – інтелектуально зорієнтованої економіки та кооперування її акторів, яким завершується останній цикл життя індустріальної цивілізації.</p>	<p>Кондрашова-Діденко В.І. [71, с. 30].</p>
<p>Довіра – це ресурс компанії, форма „капіталу співробітництва”, який може бути використаний з великим успіхом. Довіра – це надія на те, що люди, від яких ми залежимо, виправдають наші очікування.</p>	<p>Шо Роберт Б. [151, с. 43].</p>
<p>Економічна довіра – це очікування, надія, впевненість у надійності економічного об’єкта. Її можна розглядати з таких позицій: населення і суб’єктів господарювання до органів державної влади; постачальників до підприємств; позичальників до кредиторів і навпаки; фізичних і юридичних осіб до грошей; керівників до працівників і навпаки; споживачів до продукції підприємства тощо. Суб’єктом довіри завжди є людина.</p>	<p>Бонецький О.О. [11, с. 14].</p>
<p>Як економічна категорія, довіра являє собою кількісну характеристику динаміки відносин ринкових агентів, які засновані на вигідності економічних результатів взаємодії і на впевненості в добросовісності один одного.</p>	<p>Давиденко В.А. [32, с. 158].</p>

1	2
В економічній сфері довіри можна визначити як відношення до економічних суб'єктів і інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їх поведінки уявленням про образ цієї поведінки без актуалізації належних основ такої впевненості, тобто основ відшкодування витрат та еквівалентності. Суб'єкт, таким чином будує свої відносини з конкретною особою чи інститутом на основі уявлень про певний ідеальний образ цього суб'єкта чи інституту, не перевіряючи відповідність конкретного суб'єкта абстрактному образу.	Мандибура В.О. [87, с. 56].
Як економічна категорія, довіра може бути визначена як характеристика взаємовідносин між економічними суб'єктами, заснованими на вигідності економічних результатів, взаємодії і на впевненості в сумлінності (лояльності, щирості тощо) один одного. Економічний зміст довіри пов'язаний із підтримкою, прийняттям і позитивним ставленням до певних регулюючих заходів та до суб'єктів регулювання.	Алімпієв Є. [2, с. 98].
Довіра аж ніяк не є лише соціальним або гуманітарним феноменом. Вона просякає також всю економіку...вся грошово-кредитна система і фінансова система є пірамідою форм довіри: гроші-довіра, депозит-довіра, кредит-довіра довірених грошей, або довіра довіреної довіри, фінанси – рух і накопичення довіри і т.д. Сама ж довіра являє собою певну норму суспільного буття, систему правил поведінки суб'єкта (в нашому випадку - у грошово-фінансовому світі) й у цій якості виступає як інститут. Таким чином, довіра є базовим інститутом сучасної грошово-кредитної та фінансової систем.	Гриценко А.А. [30, с. 20].
Довіра – це суб'єкт-суб'єктні або суб'єкт-об'єктні відносини у рамках економічної системи на основі впевненості, що інша сторона виконає всі покладені на неї функції та обов'язки, буде діяти згідно з певними установленими нормами, а результат такої співпраці принесе деякий економічний, соціальний або моральний ефект для кожної з сторін.	Турчин Л.Є. [125].
Довіра – економічний ресурс, який впливає на ділову активність.	Панькова О.В. [98, с. 160-161].

Наявна думка, за якою економічну довіру розглядають як фактор, чинник подальшого ефективного функціонування підприємств, організацій, окремих сфер та галузей національного господарства [71]. Однак, всі науковці, які досліджували питання довіри та її ролі у розвитку суспільства загалом та окремих його сфер, єдині щодо позиції важливості довіри, її зміцнення для подальшого ефективного економічного розвитку нації загалом та окремих галузей, підприємств, організацій. Довіра є базовою установкою, запорукою результативності функціонування.

Складно не погодитися з Приятельчук А.О., яка відмічає: „втрата довіри на ринку означає крах компанії. Навіть елементарне делегування повноважень неможливе без довіри. Таким чином, при зникненні довіри неможлива взаємодія і розподіл функцій в рамках тієї чи іншої корпорації. Відсутність довіри означає втрату компанією клієнтури. Будь-який бізнес-процес базується на розподілі ролей і зобов'язань, тобто на делегуванні повноважень, а при відсутності довіри ці зв'язки розриваються, компанія перестає бути ефективною. Довіру в такому контексті можна визначити як соціальний простір, у якому можливі групові дії: у полі недовіри індивід вимушений діяти один [106, с. 198-199]”.

Поліваріантність підходів до визначення сутності категорії „економічна довіра”, ускладнює визначення її змісту, що у майбутньому може унеможливити ґрунтовне дослідження означеної дефініції, застосування системного підходу до визначення її структури та ідентифікації основних компонентів. Така ситуація обумовлена, у першу чергу, наявністю значної кількості різнобічних трактувань терміну „довіра”, аналіз яких вимагає реалізації дійсно серйозних наукових досліджень різнобічних наукових праць. Враховуючи таку ситуацію, усвідомлюючи сутність запропонованих науковцями трактувань категорії „економічна довіра”, виконаємо спробу визначити її сутність через застосування методу синтезу до поєднання двох дефініцій „довіра” та „економіка”.

Для трактування категорії „довіра”, пропонуємо використовувати наступне авторське визначення: довіра – явище, що виникає у процесі взаємодії окремих суб'єктів, у результаті чого створюються такі взаємовідносини між ними, які можна охарактеризувати надійними, впевненими, добросовісними, порядними, що дає можливість прогнозування подальших дій учасників таких взаємовідносин, забезпечує впевненість у їх майбутніх діях.

Визначивши зміст терміну „довіра”, враховуючи, що економіка – наука, що вивчає економічні відносини, які виникають у суспільстві у процесі

господарської діяльності, з'ясуємо сутність категорії „економічна довіра” (рис. 1.2).



**Рис. 1.2. Умовивід щодо сутності категорії „економічна довіра”**

Отже, враховуючи отримане визначення категорії „економічна довіра”, варто відмітити, означений термін є економічною дефініцією і повинен розглядатися як складова частина економічної теорії. Така позиція дає можливість сфокусувати подальші наукові дослідження на вивчення особливостей виникнення та функціонування економічної довіри, оскільки при наявності наукових робіт, у межах яких вивчаються питання гносеології категорії „економічна довіра”, не багато існує фундаментальних робіт щодо розгляду означеного поняття та вироблення нових знань про нього з метою їх



використання у прикладних дослідженнях для подальшого реформування економічної системи країни загалом та окремих галузей і секторів національного господарства.

Таким чином у межах дослідження було визначено важливість вивчення на сьогодні у межах економічної науки впливу неформальних інститутів на розвиток національного господарства країни, серед яких базовим елементом визначено довіру. З'ясовано, що означений феномен пронизує всі сфери життєдіяльності людини і має свої специфічні особливості у межах кожної сфери суспільного буття. Саме така позиція забезпечила можливість дослідження гносеології категорії „економічна довіра” як окремої дефініції.

Не можна не погодитися з Філоною І.Б., що довіра – елемент людського капіталу, і її накопичення потребує певного часу, як правило, немало. Її неможливо інвестувати одноразово. Вона потребує постійного підтвердження вірності досягнутим домовленостям, їх дотримання, особливо в надзвичайних ситуаціях, пов'язаних із виявленням ризиків і входженням економіки у фазу кризи. Натомість, втратити довіру в системі економічних відносин можна миттєво і надовго або навіть назавжди [131, с. 26]. Таке твердження дає підстави говорити про важливість дослідження означеного явища для ефективного розвитку всієї національної економічної системи загалом, що потребує поглиблення теоретичних, методичних та методологічних аспектів вивчення довіри. Саме це і обумовило необхідність вивчення сутності економічних відносин, що було зроблено через застосування графічної інтерпретації до процесу їх створення та дозволило визначити роль довіри у формуванні таких відносин.

Враховуючи вищезазначене, також було проаналізовано основні підходи до трактування дефініції „економічна довіра”. З урахуванням позицій науковців до трактування змісту цієї категорії та проведеного автором самостійного дослідження його сутності, запропоновано розглядати під цією дефініцією наступне: «економічна довіра» явище, що виникає при взаємодії окремих суб'єктів у процесі їх господарської діяльності, тобто виробництва, обміну,

розподілу та споживання, у результаті чого виникають такі взаємовідносини між ними, які можна охарактеризувати надійними, впевненими, добросовісними, порядними, що дає можливість прогнозування подальших дій учасників таких взаємовідносин, забезпечує впевненість у їх майбутніх діях.

Враховуючи складну природу категорії «економічна довіра» та багатоаспектність її проявів, можна стверджувати і про багатоелементність економічної довіри як складно структурованої системи. Застосування системного підходу до визначення компонентного складу економічної довіри вимагає нових досліджень та може бути предметом вивчення та аналізу подальших наукових праць.

### **1.3 СТРАХОВИЙ РИНОК У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

Поступове реформування економіки на ринковий лад об'єктивно зумовлює зростання потреби у страховому захисті суб'єктів ринку. У сучасних економічних умовах страхування – чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років має приріст обсягів наданих послуг. Водночас, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку, українські страхові компанії ще не акумулювали вагомий обсяг інвестиційних ресурсів, тому їх частина у вітчизняній економіці ще доволі мала. Саме тому актуальність проблеми розвитку страхового ринку обумовлено необхідністю розробки ефективної стратегічної політики щодо забезпечення страхової діяльності в Україні.

На сьогодні основною метою розвитку страхового ринку є підвищення рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, зменшення витрат держави на попередження і ліквідацію наслідків стихійних лих, катастроф, техногенних аварій, формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку за рахунок забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг з урахуванням міжнародного досвіду, застосуванням сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів.

Аналіз сучасного стану, тенденції і проблеми розвитку вітчизняного страхового ринку свідчать про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування. Можна сказати, що темпи зростання українського страхового ринку продовжують відставати від росту економіки. Все ж таки ринок має великий потенціал розвитку, тому для створення нових можливостей у розвитку страхового бізнесу важливим є вирішення вище зазначених проблем, що забезпечить належний розвиток страхового ринку України.

Страхова діяльність належить до найприбутковіших видів світового бізнесу. На фоні розвитку світового страхового ринку ринок страхування в Україні має незначну питому вагу покриття ризиків. За даними Ліги страхових організацій Європи, на нього припадає лише 0,05% загального обсягу страхових послуг, які надаються на нашому континенті. Загалом рівень розвитку вітчизняного страхового ринку охоплює не більше 10% ризиків, що є в Україні, водночас у розвинених державах цей показник сягає 90-95%.

Отже, можна зазначити, що страхування – об'єктивно необхідний атрибут ринкової економіки. Ступінь його розвитку є індикатором зрілості ринкових відносин. Страховий ринок України динамічно розвивається, саме тому є актуальними всі питання діяльності страхових організацій.

У країнах з розвинутою ринковою економікою страхування є одним із стратегічних секторів економіки. Страхування забезпечує соціально-економічну стабільність у суспільстві, оскільки гарантує власникам відшкодування збитку при загибелі або пошкодженні майна і втрати доходу.

Роль страхування проявляється, насамперед, на мікроекономічному рівні, конкретні договори страхування укладаються юридичними та фізичними особами з метою захистів своїх майнових інтересів. При виникненні великих природних або техногенних катастроф, що охоплюють величезні території, що порушують діяльність сотень підприємств, що загрожують життю тисяч жителів, відшкодування відповідного збитку через систему страхування має макроекономічні наслідки. Макроекономічні пропорції розвитку провідних держав світу багато в чому визначають величезні інвестиційні ресурси страхових компаній.

Сучасне ринкове суспільство неможливо собі уявити без страхування як особливого виду економічних відносин. Існує прямий зв'язок між рівнем добробуту суспільства, ступенем розвитку ринкових відносин і рівнем розвитку страхування. У країнах, що є світовими лідерами у галузі соціальних і ринкових відносин (США, Японія, європейські держави та інші), страхування є однією з найбільш стабільних і динамічно розвинених галузей народного господарства.

Слід зазначити, що вагомий внесок у вирішення окремих аспектів розвитку страхового ринку мають роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема О.О. Гаманкової, Н.Г. Нагайчука, С.С. Осадця, Т.А. Федорової, О.В. Хавтура, В.А. Щербакова, та ін.

Страховий ринок у сучасній економіці не нове явище, він функціонує у взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими ринками, що і дає підставу розглядати його як комплексну модель.

Для визначення економічного змісту поняття "страховий ринок" доцільно використовувати системний підхід. Будь-який ринок – це система, що складається зі взаємопов'язаних елементів, відносин, організованих для досягнення певної мети. Ця система володіє притаманними їй властивостями та кількісними характеристиками, і головне завдання системного підходу при визначенні поняття "страховий ринок" полягає у розгляді всіх складових ринку, орієнтації на аналізі взаємозв'язку елементів. У спеціалізованій літературі зі страхування пропонується значна кількість визначень "страховий ринок" (табл. 1.4). Оскільки страхування це відносини, пов'язані з формуванням і використанням цільових фондів грошових коштів, часто зміст страхового ринку ототожнюється з дослідженням тільки економічної основи страхування.

Таблиця 1.4

### Підходи до тлумачення поняття "страховий ринок"

Автори	Визначення страхового ринку	Коментар
І. Краснова, В.В. Шахов, В.Б. Гомелля	Певний економічний простір, де формуються попит на специфічну послугу, народжується пропозиція цієї послуги та створюються умови для реалізації послуги.	Зроблено акцент на визначенні страхування як частини економічних відносин. Підкреслено, що визначальним чинником існування страхового ринку є наявність страхової послуги.
О.А. Гвозденко	Сукупність економічних відносин з купівлі-продажу страхової послуги, що виражається в захисті майнових інтересів фізичних та юридичних осіб при настанні страхових випадків за рахунок грошових внесків страхувальників.	Зроблено акцент на визначенні поняття "страхова послуга".

В.В. Шахов, Б.Ю. Сербінов- ский, Т.А. Ротова, Л.С. Руденко	Форма організації грошових відносин з формування та розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту суспільства, а також сукупність страхових організацій, які беруть участь в наданні відповідних послуг.	Страховий ринок, перш за все, визначається сукупністю страхових організацій, які беруть участь у розподілі страхових фондів і формують грошові відносини у цій галузі. Не порушено питання про існування потреби у страховій послугі та її специфіку.
Л.Е. Рейтман, Т.А. Ротова, Л.С. Руденко	Система економічних відносин, складова сфера діяльності страховиків і перестраховиків на певній території по наданню відповідних страхових послуг страхувальникам. Гнучка система страхових послуг пристосована до інтересів страхувальників.	Визначає ринок як систему економічних відносин і робить акцент на тому, що сама система страхування визначає попит та пропозицію, до того ж ця система змінюється за інтересами попиту. Визначення вказує на територіальні межі страхового ринку.
Ю.М. Журавльов	Система економічних відносин, яка становить сферу діяльності страховиків і перестраховальників в даній країні, групі держав та в міжнародному масштабі по наданню відповідних страхових послуг страхувальникам.	Акцентується на територіальних межах страхового ринку.
А.В. Криворучко	Сфера фінансово-економічних відносин між страховиками і страхувальниками з надання страхових послуг і захисту майнових інтересів юридичних осіб і громадян, а також зі здійснення відповідної фінансової діяльності у межах чинного законодавства з боку комерційних страхових компаній і фірм чи державних організацій.	Акцентується на фінансовій діяльності в межах страхового ринку.
Л.О. Орленюк- Малицька, О.Д. Вовчак, Т.А. Ротова, Л.С. Руденко , В.Д. Базилевич	Особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу є специфічна послуга – страховий захист і на якому формуються попит та пропозиція на цю послугу.	Акцентується на розкритті суті страхової послуги – страхового захисту.

З наведеної таблиці бачимо, що загалом страховий ринок розглядають в економічній літературі як систему суспільних, економічних, фінансово-економічних чи грошових відносин, особливу соціально-економічну структуру, економічне середовище функціонування страховиків, економічний простір, сукупність страхових компаній, форму взаємозв'язку між учасниками

страхових правовідносин, частину фінансового ринку, окрему сферу послуг, форму функціонування сукупного страхового фонду.

Кількість страхових компаній (СК) станом на 30.09.2013 становила 411, з яких 62 СК зі страхування життя (СК "Life") та 349 СК, що здійснювали страхування, інше, ніж страхування життя (СК "non-Life"). За січень – вересень 2013 року в порівнянні з аналогічним періодом 2012 року кількість страхових компаній зменшилась на 37 СК. [95]

Таблиця 1.5

### Кількість страхових компаній України

Кількість страхових компаній	на кінець року			на кінець кварталу	
	2010	2011	2012	III кв. 2012	III кв. 2013
Загальна кількість	456	442	414	448	411
в т.ч. СК "non-Life"	389	378	352	384	349
в т.ч. СК "Life"	67	64	62	64	62

Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 30.09.2013 представлена в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

### Концентрація страхового ринку за 9 місяців 2013 року

Перші (Тор)	страхування "Life"		страхування "non-Life"		
	Надходження премій (млн грн)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн грн)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від
Тор 3	869,4	51,0	3 009,1	15,3	1
Тор 10	1 545,9	90,7	6 565,8	33,4	2
Тор 20	1 672,6	98,2	10 242,1	52,1	5
Тор 50	1 703,9	100,0	15 467,7	78,7	8
Тор 100	х	х	18 220,1	93,3	12
Тор 200	х	х	19 530,7	99,3	15
Всього	1 703,9	100,0	19 661,1	100,0	21

Отже, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,43 – акумулюють 200 СК "non-Life" (57,3% всіх СК "non-Life") та 98,2% – 20 СК "Life" (32,3% всіх СК "Life").

Динаміка активів та обсягів страхових резервів страховиків за 2011 – 2013 рр. зображена на рис. 1.3.



**Рис. 1.3. Динаміка активів та обсягів страхових резервів страховиків за 2011 – 2013 рр. (млн грн)**

У 2013 році обсяг загальних активів страховиків становив 66 387,5 млн грн, що на 18,1% більше в порівнянні з відповідним показником 2012 року (обсяг загальних активів 2012 року становив 56 224,7 млн грн).

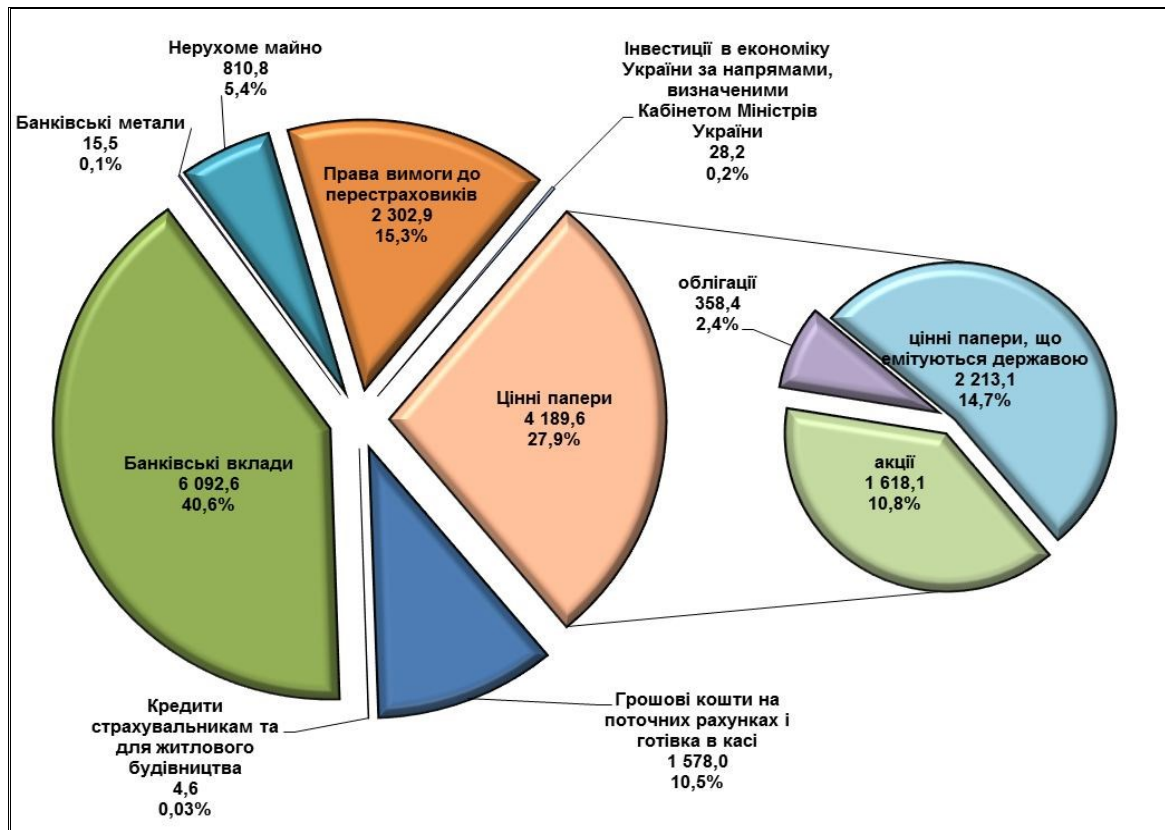
Величина активів, визначених відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», зменшилась в порівнянні з 2012 роком на 10 917,5 млн грн або на 22,4% та склали 57,1% загальних активів страховиків (у 2012 році активи, визначені по статті 31 Закону України «Про страхування» становили 48 831,5 млн грн, у 2013 році – 37 914,0 млн грн). При цьому, зменшення спостерігається по 7-ми із 13-ти категорій активів, визначених відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів.

Розміщення страхових резервів здійснюється згідно Закону України «Про страхування», де визначено перелік активів за відповідними категоріями.



Страховими компаніями сформовано страхових резервів у 2013 році на 14 435,7 млн грн, що на 14,8 %, або на 1 858,1 млн грн більше порівняно з 2012 роком.

На рис. 1.4 зображено розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя у 2013 році. [95]



**Рис. 1.4 Розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя у 2013 році (млн грн)**

У структурі активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя станом на 2013 рік у порівнянні з інформацією станом на 2012 рік відбулися такі зміни:

- на 731,3 млн грн (або на 46,5%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 2 302,9 млн грн (або 15,3% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя);

- на 510,7 млн грн (або на 46,1%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і становив 1 618,1 млн грн (або 10,8% від

загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя);

- на 342,0 млн грн (або на 5,9%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладками (депозитами), і становив 6 092,6 млн грн (або 40,6% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя);

- на 255,6 млн грн (або на 19,5%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 1567,0 млн грн (або 10,4% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя);

- на 7,1 млн грн (або на 31,5%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими металами і становив 15,5 млн грн

Розподіл резервів на категорії «технічні резерви» та «резерви зі страхування життя» у 2013 році майже не змінився порівняно з 2012 роком.

У структурі активів, якими представлені технічні резерви (табл. 1.7), у 2013 році в порівнянні з інформацією 2012 року відбулися такі зміни: [95]

- на 732,8 млн грн (або на 49,4%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 2 216,9 млн грн (або 20,0% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви);

- на 337,4 млн грн (або на 33,3%) збільшився обсяг коштів, дозволених для представлення акціями, і становив 1 349,8 млн грн (або 12,2% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви);

- на 225,9 млн грн (або на 5,1%) збільшився обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) і становив 4 690,2 млн грн (або 42,2% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви). При цьому, обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладками (депозитами) в іноземній валюті зменшився на 121,5 млн грн (або на 21,8%) і становить 437,0 млн грн проти 558,5 млн грн у 2012 році;

- на 218,1 млн грн (або на 18,4%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 1

404,5 млн грн (або 12,7% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви). При цьому, обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках в іноземній валюті зменшився на 9,2 млн грн (або на 13,7%) і становить 58,0 млн грн проти 67,2 млн грн у 2012 році;

- на 297,2 млн грн (або на 35,8%) зменшився обсяг коштів, вкладених у цінні папери, що емітуються державою, і склав 532,3 млн грн (або 4,8% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви) проти 829,5 млн грн у 2012 році.

Таблиця 1.7

### Розміщення коштів технічних резервів страхових компаній

Структура активів	Технічні резерви			
	млн грн		%	
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013
Сформовані страхові резерви	12 577,6	14 435,7	100,0%	100,0%
- у тому числі технічні резерви	9 355,0	10 589,9	71,6%	70,5%
Категорії активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів				
Загальна сума активів, якими представлені технічні резерви, у тому числі:	9 812,5	11 101,8	100,0%	100,0%
1) грошові кошти на поточних рахунках	1 186,4	1 404,5	12,1%	12,7%
у тому числі 1.1) в іноземній валюті	67,2	58,0	0,7%	0,5%
2) банківські вклади (депозити)	4 464,3	4 690,2	45,5%	42,2%
у тому числі 2.1) в іноземній валюті	558,5	437,0	5,7%	3,9%
3) банківські метали	2,5	2,4	0,0%	0,0%
4) нерухоме майно	644,1	673,9	6,6%	6,1%
5) акції	1 012,4	1 349,8	10,3%	12,2%
6) облігації	176,3	202,5	1,8%	1,8%
7) іпотечні сертифікати	1,1	0,0	0,0%	0,0%
8) цінні папери, що емітуються державою	829,5	532,3	8,5%	4,8%
9) права вимоги до перестраховиків	1 484,1	2 216,9	15,1%	20,0%
у тому числі 9.1) до перестраховиків - нерезидентів	1 127,6	1 128,0	11,5%	10,2%
10) інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України	0,0	18,4	0,0%	0,2%

Продовження таблиці 1.7

у тому числі 10.1) розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій;	0,0	18,4	0,0%	0,2%
13) готівка в касі	11,7	10,9	0,1%	0,1%

Кошти страхових резервів, відповідно до Закону України «Про страхування» [52] страховики мають право розміщувати у напрямках та розмірах, передбачених чинним законодавством. На сьогодні до законодавчо встановленого переліку напрямків розміщення коштів страхових резервів включають грошові кошти на поточному рахунку, банківські вклади (депозити), валютні вкладення згідно з валютою страхування, нерухоме майно, акції, облігації, іпотечні сертифікати, цінні папери, що емітуються державою, права вимоги до перестраховиків, інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України, банківські метали та готівку в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України.

На сучасному етапі трансформаційних перетворень економіки страховий ринок України можна віднести до числа ключових секторів ринку небанківських фінансових послуг. Частка надходження страхових премій в загальному обсязі наданих послуг небанківськими фінансовими установами у 2013 році становила 44,3%. Страховий сектор на макrorівні сприяє забезпеченню безперервності відтворювальних процесів в економіці, виступає джерелом інвестиційних ресурсів, а також гарантує захист майнових інтересів страхувальників, що вимагає достатнього ресурсного потенціалу та здатності виконувати зобов'язання. З огляду на велику значимість фінансової стійкості страхових компаній існує необхідність у поглибленні теоретико-методичних та практичних розробок щодо її оцінки та забезпечення, що є одним із стратегічних завдань управління будь якою страховою компанією [37].

Для розвитку страхового ринку в Україні у страхових компаніях необхідно провести реінжиніринг, щоб поступово позбутися лінійної схеми управління бізнес-процесами, оптимізувати структуру. Реінжиніринг передбачає зміну операційних бізнес-процесів, розподіл функцій продажу,

андеррайтингу та урегулювання збитків, що дозволяє чітко відділити адміністративний від допоміжного.

Страхова компанія, яка здійснила реінжиніринг виглядає, як технологічна структура, яка дозволяє якісно задовольнити зростаючі потреби клієнтів, що є вирішальним аргументом у виборі потенційного страховика.

В Україні продовжується поступовий процес становлення страхового ринку. У цих умовах підвищуються вимоги до фінансової надійності страхової компанії. Досвід функціонування національного страхового ринку показав, що визначальними в умовах сучасної ринкової економіки для більшості страховиків України стали проблеми їх адаптації до ринкової кон'юнктури і змін конкурентного середовища та можливості забезпечення фінансової стійкості компаній. Тому від правильності визначення факторів фінансової стійкості та управління ними залежить точність визначення кількісних і якісних показників діяльності страхових організацій.

У ринковій економіці галузь страхових послуг відіграє дуже важливу роль у суспільстві. Однак все ж таки існують чинники, які негативно впливають на розвиток страхового ринку, і їх можна класифікувати:

- правові (недосконалість нормативної бази, що регулює діяльність суб'єктів страхового ринку, монополізованість ринків тощо);
- економічні (відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва та дефіцит фінансових ресурсів; високий рівень інфляції, внаслідок чого здійснення довготермінових (накопичувальних) видів страхування в національній валюті неможливе тощо);
- інфраструктурні (слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змоги використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів; відсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового сектору економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку; недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку; нерозвиненість брокерства, інституту аварійних комісарів тощо);

- психологічні (неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку; недовіра українців до усіх фінансових посередників – особливо до страхових компаній).

Для усунення негативного впливу наведених вище чинників доцільно:

- здійснити зміни у законодавстві для створення конкурентоспроможної страхової галузі в Україні;

- виконувати не менше двох разів на рік аудиторські перевірки з боку Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, і в такий спосіб попередити масове припинення їхньої діяльності, вчасно запобігати фінансовим труднощам страховиків;

- підвищувати довіру суспільства до страхової галузі через збільшення статутного фонду до розмірів, які б реально покривали ризики. Підвищити якість послуг, які надаються населенню, щоб максимально задовольнити його страхові потреби;

- сприяти розвитку інститутів ефективної саморегуляції страхової сфери створення та розвиток асоціативних об'єднань страхових компаній та страхових пулів (добровільних об'єднань страхових компаній).

На сучасному етапі розвитку страхових послуг в Україні оцінку ефективності фінансової діяльності страхових компаній проводять самі страхові компанії, що значно перешкоджає зовнішньому контролю з боку держави.

Вдосконалення фінансової діяльності страхової компанії можна здійснювати за двома напрямками: в першу чергу повинна бути розроблена, одна для всіх страховиків, система розрахунку найважливіших показників, які б характеризували ефективність проведення фінансової діяльності страхової компанії. Дані розрахунки повинні вести не тільки материнські страхові компанії але й дочірні страхові компанії, філії і дирекції. Це дасть змогу оцінювати не тільки загальну ефективність проведення фінансової діяльності страхової компанії, а й всіх ланок даної компанії.

По-друге необхідно здійснити заходи, які б покращили сам стан страхових компаній з зовні, тобто заходи, які б позитивно вплинули на фінансову діяльність страховиків.

На страховому ринку України існують серйозні проблеми, оскільки багато страхових компаній не мають значної капітальної бази і тому схильні надмірно залежати від договорів перестраховання. Часто виникає ситуація, коли компанія залишає собі лише обмежену частку ризиків. Цьому сприяють незначні за розміром статутні фонди вітчизняних страхових компаній, низька фінансова міцність українського страхового ринку. Усе це призводить до того, що велика частка від страхових премій, тобто потенційні внутрішні інвестиційні ресурси, надходять до іноземних перестрахових компаній.

Тому вкрай важливим заходом на страховому ринку має стати створення системи перестраховання й системи контролю за перестраховими операціями. Визначну роль у цій системі повинні відігравати страхові об'єднання. Ці заходи повинні знизити необґрунтований рівень перестраховання за кордоном і зумовити те, що договори перестраховання укладатимуться з іноземними перестраховиками лише у тому випадку, коли неможливо укласти такий договір із вітчизняними компаніями.

В практиці вітчизняного страхування можна відзначити ряд найбільш важливих правил формування і регулювання страхових ринків і, зокрема:

- для забезпечення захисту споживача, захисту економіки в цілому, повинні бути встановлені відповідні в розумних межах регулюючі положення;
- страховики повинні допускатися на ринок, згідно з суворими ліцензійними критеріями;
- держава не повинна перешкоджати виходу на національний ринок іноземних страховиків;
- держава повинна установити чіткі межі правового поля для заключення страхових контрактів;

- держава повинна мати спеціальні законоположення щодо податкових пільг, звільнень, відрахувань в страховій області, зокрема, в пенсійному страхуванні, близькому до страхування життя;

- кожна держава повинна мати незалежний спеціалізований орган в справі нагляду за страховою діяльністю;

- страхові компанії, здійснюючи страхову діяльність, повинні мати достатній запас платоспроможності і працювати на адекватних тарифах;

- страхові посередники, які працюють на ринку, повинні бути зареєстровані за відповідними вимогами (за рівнем кваліфікації, рівнем капіталу і т.п.);

- обов'язкове страхування повинно здійснюватися в галузях, і в першу чергу в соціальній сфері, де страхові ризики мають масовий характер, а страхові фонди формуються достатньо великою кількістю страхувальників;

- на ринку страхування і перестрахування повинно бути чесне конкурентне середовище;

- держава повинна всебічно розширяти міжнародне співробітництво в області обміну інформацією про діяльність страхових компаній.

Після впровадження запропонованих заходів страховий ринок отримає поштовх у розвитку і ефективному функціонуванні, а це, своєю чергою, позитивно позначиться на економіці країни, адже страхові компанії мобілізують кошти своїх клієнтів та спрямують їх на інвестування комерційних, державних проектів, що приведе до розвитку інфраструктури.



## **1.4 СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Протягом останніх років промисловість України, зокрема галузь легкої промисловості, зазнали ряду потрясінь, які привели до погіршення показників діяльності. До основних з них можна віднести фінансову кризу, нерівноправність у системі оподаткування, існування «тіньового» імпорту, що приводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та споживчого попиту на їх продукцію, що у свою чергу може призвести до руйнівних наслідків, звуження сировинної бази, залежність підприємств від постачання сировини і матеріалів, передусім із далекого зарубіжжя; нарощення фізичного та морального зносу обладнання; зростання цін і швидке зниження купівельної спроможності споживачів та виробників тканин. На державному рівні досі немає цілісного визначення щодо стратегічних напрямків розвитку легкої промисловості України й не розроблено комплексної програми підтримки цієї галузі для вирішення її основних проблем.

Особливо актуальною є розробка нових підходів до удосконалення і реалізації концепції розвитку легкої промисловості: обґрунтування методичних засад формування інноваційних підходів до стратегії її розвитку; удосконалення державної стратегії інноваційного розвитку легкої промисловості, метою якої повинно стати зростання її промислового потенціалу шляхом підвищення конкурентоспроможності, забезпечення потреб внутрішнього ринку, а також входження країни в коло країн-експортерів високоякісної продукції за рахунок створення сучасної, інтегрованої у світове виробництво і здатної до інноваційного розвитку галузі легкої промисловості.

Активізація інноваційного розвитку легкої промисловості в Україні має на меті подолання системної кризи у галузі, яка триває протягом останніх десятиліть, що дозволить відтворити її потенціал як соціально орієнтованої, наукоємної галузі зі швидким обігом капіталу, наситивши внутрішній ринок

якісними і доступними товарами. Проблема інноваційного розвитку легкої промисловості в ринковій економіці є багатогранною і передбачає удосконалення інституціональних, фінансово-економічних, техніко-технологічних, організаційно-управлінських аспектів, а також використання специфічних методів, форм, важелів, інструментів, які сприяють прискоренню їх впровадження і розповсюдження на ринку.

В Україні питанням інноваційного розвитку та його державному регулюванню присвячується велика кількість досліджень. Зокрема, Пашута М.Т. [11; 12; 13] та Федулова Л.І. [18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26] та визначили стан державного регулювання інноваційних процесів та запропонували заходи державної інноваційної політики. Шарко М.В. [28] наводить визначення національної інноваційної системи та розглядає її структуру, особливості функціонування. У роботі за редакцією О.І. Волкової [1; 2], М.П. Денисенка [2; 4] проаналізовано сучасний інноваційний потенціал та систему управління інноваціями на різних рівнях, зокрема – на державному рівні.

Грунтовне дослідження проблем державного регулювання інноваційного розвитку промислового комплексу, в тому числі легкої промисловості присвячені роботи таких вітчизняних учених, як: Алімова О.М., Амітан В.Н., Амоша О.І., Біла С.О., Гарафонова О.І., Геєць В.М., Горник В.Г., Гонта О.І., Гречан А.П., Данилишин Б.М., Дегтяр А.О., Дука А.П., Захарін С.В., Ігнатенко О.С., Коваленко Л.О., Корецький М.Х., Маргасова В.Г., Савченко В.Ф., Суходоля О.М., Чемісов Б.Г. Федулова Л.І. Серед зарубіжних науковців, у працях яких висвітлені індивідуальні підходи в теорії інновацій, можна виділити таких вчених: Альберт М., Ансофф І., Нельсон Р., Портер М., Харрод Р., Шумпетер Й. та ін.

Аналізуючи інноваційну діяльність легкої промисловості можна сказати, що протягом 2009-2013 років рівень і динаміка показників оцінки інноваційної активності легкої промисловості свідчить про нерівномірні темпи інноваційного розвитку. Зокрема, частка підприємств, які здійснювали

інноваційну діяльність становила 11,7% у 2013 році, 9,8% – 2010-му та 8,5% у 2009 році, натомість у 2012-му цей показник становив 13,6% [17]. Наведені дані свідчать про відсутність стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку на більшості підприємств, адже значне коливання частки інноваційно активних підприємств показує несистематичне впровадження інноваційних проектів.

Недостатня інноваційна активність підприємств легкої промисловості спричинила низьку частку інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції. У 2013 році вона становила 2,0%, у 2012 році відбулося деяке нарощування показника реалізації інноваційної продукції до 2,6%, але з 2011 року цей показник знижується до 2,3%, в 2010-му – 2,2%, в 2009-му – 2,4% [17].

Про недостатню інноваційну активність підприємств легкої промисловості свідчать дані щодо характеру інноваційної продукції. Так, у 2013 році 4,4% інноваційної продукції були новими для ринку, з 2011 – 2010 роки даний показник знижується до 3,3%, а в 2012 році показник дійшов найменшого значення – 1,5%. Продукція, що була новою тільки конкретного підприємства галузі коливалась в межах 95-98% [5; 17]. Переважання «нових для підприємства» інновацій свідчить про високу здатність копіювати та пристосовувати до власних потреб наявні на ринку нововведення й низьку здатність до самостійних розробок інноваційної продукції. Тобто, підприємства радше використовують стратегію наздоганяючого, ніж випереджаючого розвитку.

Дослідження структури фінансування інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України (табл. 1.8) показало підвищення ролі власних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості, що відбулося за умов скорочення обсягу фінансування за рахунок інших джерел, держбюджету.

Підвищення частки власних коштів у структурі фінансування сталося внаслідок недоотримання кредитів, що супроводжувалося різким посиленням вимог до позичальників і подорожчанням боргового фінансування.

**Обсяг та структура джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України**

Роки	Усього	у тому числі за рахунок коштів					
		власних	держбюджету	місцевих бюджетів	іноземних інвесторів	кредитів	інших
<i>Легка промисловість (млн грн) всього, з неї:</i>							
Темп росту (2013/2009), %	227,4	220,5	-	-	-	-	-
2009	37,2125	37,2125	-	-	-	-	-
2010	53,327	44,8044	-	-	8,5226	-	-
2011	33,1803	31,2633	0,4575	-	-	1,2901	0,1124
2012	65,9928	55,5672	0,4455	0,0667	0,5908	7,2086	2,114
2013	84,6457	82,0832	-	0,3373	-	1,978	0,2472
<i>Легка промисловість (%) всього, з неї:</i>							
2009	100	100	-	-	-	-	-
2010	100	84,02	-	-	15,98	-	-
2011	100	94,22	1,38	0,17	-	3,88	0,35
2012	100	84,20	0,67	0,11	0,89	10,92	3,21
2013	100	96,6	-	0,42	-	2,32	0,30

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»

Участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності на підприємствах легкої промисловості обмежена лише коштами держаного бюджету і не перевищила 0,67% загального обсягу джерел фінансування у 2012 році, що відображає пасивність держави до інноваційної діяльності, а в 2013 році держане фінансування і зовсім відсутнє.

З досвіду світової практики, успішна інноваційна діяльність неможлива без системи ефективної державної підтримки. Державне регулювання умов інноваційної діяльності здійснюється через певні важелі впливу: систему податків; проведення амортизаційної політики; надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій на розвиток окремих галузей виробництва та регіонів; проведення кредитної політики; затвердження державних норм та стандартів; антимонопольні заходи; регулювання сфер та об'єктів інвестування інновацій; регулювання фінансових інвестицій.

Тому, нагальним завданням для вітчизняних підприємств легкої промисловості є підтримка держави як головного керуючого апарату всієї економіки, визначення її функцій, принципів та інструментів прямого та непрямого впливу на інноваційну діяльність, підтримка держави як інвестора у вигляді фінансування галузі (табл. 1.9).

Таблиця 1.9.

### Участь держави в регулюванні інноваційних процесів

Держава як	
Суб'єкт регулювання інноваційних процесів	Інвестор – безпосередній суб'єкт інвестиційної діяльності
Функції:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• формування правових та інституціональних умов інноваційної діяльності суб'єктів господарювання;</li> <li>• сприяння розбудові ефективної системи регулювання інноваційних процесів, координація та оптимізація взаємодії її складових;</li> <li>• формування науково-інноваційної інфраструктури;</li> <li>• акумулювання коштів на наукові дослідження та інновації шляхом перерозподілу ресурсів через бюджет, формування спеціальних фондів та залучення іноземного капіталу;</li> <li>• регулювання соціальної та екологічної спрямованості інновацій;</li> <li>• підвищення суспільного статусу інноваційної діяльності шляхом заохочення інноваторів до науково-технічних досягнень;</li> <li>• регіональне регулювання інноваційних процесів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• розвиток суспільно значущих сфер, у яких через їх певні специфічні характеристики (значну капіталоємність, тривалий термін окупності, ризикованість, суспільний характер споживання отриманих результатів тощо) не зацікавлений приватний сектор економіки;</li> <li>• розвиток державного сектора у виробничій сфері;</li> <li>• реалізація державних інвестиційних програм розвитку</li> </ul>
<b>Принципи:</b> прогнозованість, селективність, комплексність, послідовність, несуперечливість тактичних і стратегічних завдань, адекватність, адаптивність.	
<b>Об'єкти впливу:</b> макроекономічне середовище інноваційної діяльності, величина залучених фінансових ресурсів (інвестування та амортизація) та їх доступність, зростання попиту та ціни на продукцію, рівень кваліфікованості персоналу, достатність та доступність інформації про нові технології, розвиненість інноваційної інфраструктури, можливість кооперування з іншими підприємствами.	
Інструменти	
законодавчі та нормативні акти, що регулюють інноваційну діяльність суб'єктів господарювання; система сертифікації та стандартизації інноваційної продукції; макроекономічне прогнозування й індикативне планування; достовірне інформаційне забезпечення суб'єктів економіки щодо пріоритетів державної соціально-економічної політики та макроекономічної кон'юнктури.	
Непрямі методи, важелі	Прямі, методи, важелі
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>бюджетно-податкові</b> (скорочення ставки оподаткування, податкові пільги, податкові канікули, прискорена амортизація);</li> <li>• <b>грошово-кредитні</b> (цільова емісія, ставка рефінансування, обов'язкові резерви, операції на відкритому ринку, державні кредити за пільговими ставками, цінове регулювання);</li> <li>• <b>протекціоністські</b> (митні та акцизні збори, квотування, ліцензування) тощо</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• інвестування у вигляді: фінансування (програмно-цільове); формування інноваційної інфраструктури; кредитування з державним програмуванням за рахунок бюджетних коштів; лізинг; субсидії; прямі державні закупівлі інноваційних продуктів; державні замовлення на розроблення інноваційних продуктів, технологій;</li> <li>• законодавчий захист від скорочення стратегічних державних інвестицій, що фінансуються з державного бюджету, встановлення їх квоти у відсотках до ВВП тощо, цільові комплексні програми тощо.</li> </ul>

Джерело: систематизовано автором на основі даних [113, 114]

Державного регулювання інноваційного розвитку промисловості України повинно ґрунтуватися на таких принципах:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах глобальних трансформацій світової економіки;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності, що забезпечує конкуренцію та підвищує ефективність інноваційного процесу на всіх стадіях виробництва;
- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу, захист інтелектуальної власності;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва і фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;
- використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, міжнародного інвестиційного співробітництва, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури, в тому числі створенню приватних інноваційних фондів і забезпеченню прозорості їх діяльності, сприяння фірмам у наданні консультаційних, дорадчих та організаційних послуг інноваторам;
- підготовка кадрів для інноваційної сфери у закладах вищої освіти, спеціальної фахової підготовки, системи підвищення кваліфікації [260, с. 11].

Найбільш значущими та ефективними методами державного регулювання інноваційного розвитку виступає кредитна і податкова політика. Кредитна політика регулює обсяг фінансових ресурсів, доступних для фінансування інновацій, а також здійснює управління рівнем процентної ставки [66, с. 81-84 ].

Але, на даний час в кредитній політиці загострилися питання, пов'язані зі збільшенням відсоткових ставок, дисбалансом обсягів довгострокових кредитів і депозитів, збільшенням простроченої заборгованості, що суттєво уповільнили активність банківського кредитування інноваційної діяльності.

Податкова політика передбачає стимулювання інноваційної діяльності шляхом зменшення суми сплачених податків. До них відносяться, методи прямої підтримки: податкові пільги, податковий кредит, прискорений метод нарахування амортизації та методи непрямой підтримки; загальне скорочення ставки оподаткування прибутку підприємств, пільгове оподаткування дивідендів венчурних компаній, скорочення податків на доходи високоосвічених іммігрантів [45, с. 67 ].

Говорячи наприклад про легку промисловість України, на даний час фактично діє тільки одна з пільг, передбачених Податковим кодексом України, абз. "б" п. 17 підр. 4 р. ХХ, а саме – «звільняється від оподаткування прибуток, отриманий від основної діяльності підприємств легкої промисловості (група 17 - група 19 КВЕД ДК 009:2005) до 2021 року крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині» [103].

У 1991 році, прийнявши Закон «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної політики», Україна законодавчо закріпила курс на науково-технологічне оновлення економіки. Вибір інноваційної моделі розвитку економіки в подальшому було конкретизовано в численних законодавчих документах. Та незважаючи на це, сьогодні в Україні практично відсутній вплив держави на інноваційні процеси в економіці, ніяк не стимулюються інвестиції в наукові дослідження та розробки, продовжується деградація наукового потенціалу [7, с. 6; 8, с. 123].

На сьогодні ми спостерігаємо наслідки реалізації найгіршого сценарію розвитку української промисловості (інерційного) за відсутності серйозного реформування всієї політико-економічної системи. Зокрема, набули поширення такі фактори дії: проведення недалекогоглядного зовнішньополітичного курсу, що призвело до суттєвого погіршення відносин з країнами, які є основними

економічними партнерами України, і як наслідок цього – втрати ринків збуту для вітчизняної продукції; декларативний характер урядової економічної політики щодо підтримки інноваційного розвитку виробництва; проблемність залучення фінансових ресурсів для відродження кластерів високотехнологічних виробництв; висока вартість кредитних ресурсів банків і через це – неможливість залучення зовнішніх коштів для реалізації довгострокових інноваційно-технологічних проектів у галузях промисловості; нерозвинутість фінансових ринків і відсутність ефективної системи переливання капіталу, внаслідок чого немає коштів для модернізації промисловості; систематичне невиконання фінансових умов реалізації державних цільових програм економічного розвитку; недосконалість механізмів економічного стимулювання інноваційно-технологічної модернізації виробництва; низький платоспроможний попит внутрішнього ринку на досягнення вітчизняної наук.

Інноваційна система України переживає не найкращі часи свого становлення та розвитку, що пов'язано насамперед з політичними подіями та постійними процесами перерозподілу влади на рівні Кабінету Міністрів України.

Постійний перерозподіл сфер впливу як міністерствами, відомствами, так і їх керівними особами, унеможливорює створити цю систему як систему організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів на рівні держави, а тим паче – дати змогу цій системі розвиватися, поширюватися і ефективно працювати на ринок України.

Нині в Україні сформувалася ціла низка органів управління наукою та інноваціями як на державному, так і на регіональному, місцевому рівнях, що мають певні повноваження і завдання щодо регулювання інноваційною діяльністю (табл. 1.10).



### Функції основних суб'єктів інноваційної інфраструктури в Україні

Елементи управління	Функції
Президент України	Надає пропозиції щодо пріоритетних напрямків інноваційної діяльності до Кабінету Міністрів України
Кабінет Міністрів України	Розробляє проект загальнодержавних науково-технологічних та інноваційних пріоритетів розвитку економіки
Верховна Рада України	Затверджує проект загальнодержавних науково-технологічних та інноваційних пріоритетів розвитку економіки; створює законодавчу базу для сфери інноваційної діяльності; визначає обсяги асигнувань для фінансової підтримки інноваційної діяльності в межах Державного бюджету України
Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, в тому числі:	Подає пропозиції щодо пріоритетів інноваційного розвитку до Кабінету Міністрів України, розробляє та координує державні програми інноваційного розвитку, а також формує інноваційні проекти
- державна інноваційна фінансово-кредитна установа	здійснює фінансову підтримку суб'єктів господарювання різних форм власності в рамках державної інноваційної політики
Міністерства та відомства, з них:	Подають пропозиції стосовно пріоритетів інноваційного розвитку до КМУ, а також впроваджують та координують галузеві програми інноваційного розвитку
Міністерство освіти і науки України	проводить освітню реформу та стимулює розвиток науки і техніки в рамках своїх повноважень
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	формує та реалізує державну політику економічного і соціального розвитку, цінову, промислову, інвестиційну, зовнішньоекономічну політики, державну політику у сфері торгівлі, державної регіональної політики, державної політики з питань розвитку підприємництва, технічного регулювання та захисту прав споживачів, а також міжвідомчої координації з питань економічного і соціального співробітництва України з Європейським Союзом
Міністерство фінансів України	формує та забезпечує реалізацію державної політики у сферах: фінансів, бюджету, податків, митної справи, державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку та ін.
Обласні державні адміністрації	Впроваджують та координують галузеві програми інноваційного розвитку на регіональному рівні
Освітня реформа	Модернізація діяльності ВНЗ країни, зокрема підготовка кадрового забезпечення інноваційного розвитку легкої промисловості
Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року	Передбачає комплексне розв'язання проблемних питань функціонування промислового сектору економіки України шляхом розроблення організаційно-економічного механізму та залучення ресурсів для реалізації завдань структурно-технологічної модернізації вітчизняної промисловості у напрямі збільшення частки високотехнологічних видів діяльності в обсягах виробництва та експорту, задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції власного виробництва, зростання зайнятості та підвищення завдяки цьому добробуту населення
Програма сприяння створенню бізнес-інкубаторів	Направлена на стимулювання об'єднання підприємств з некомерційними організаціями, науковими інститутами та ВНЗ з метою спільної роботи у сфері інноваційних розробок
Навчальні та консультаційні послуги	Надаються за підтримки торгово-промислових палат країни через систему спеціалізованих центрів підготовки висококваліфікованих спеціалістів у сферах інноватики та управління

Джерело: складено та систематизовано автором на основі [3; 10]

З метою фінансової підтримки інноваційної діяльності в Україні було утворено Українську державну інноваційну компанію, яка нині функціонує під назвою Державна інноваційна фінансово-кредитна установа, належить до сфери управління Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами і має відділення у 8 регіонах України.

Крім того, було утворено Державну інноваційну небанківську фінансово-кредитну установу «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу», віднесену до сфери управління Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України. Метою діяльності Фонду є надання державної підтримки для впровадження вітчизняних високотехнологічних наукових, науково-технічних розробок та винаходів у виробництво відповідно до пріоритетних напрямів інноваційної розвитку.

Проте розподіл сфер управління інноваційною сферою призводить до нескоординованості і неузгодженості дій та дублюванні функцій, особливо організаційних, між кількома центральними органами виконавчої влади, відсутності належного рівня координації дій між органами публічного управління, які опікуються інноваційною сферою.

Численні інституції, які належать до різних юрисдикцій, конкурують між собою в умовах обмежених ресурсів. Для України характерною є складність організаційної структури публічного управління, яка містить значну кількість міністерств, агентств, служб, проте жодна з цих структур не є відповідальною за інноваційну політику як єдиний представник уряду.

Так, Міністерство освіти і науки України є відповідальним за формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері науки та інновацій, інноваційна політика є також одним із завдань Міністерства економічного розвитку і торгівлі.

Галузеві державні академії наук і галузеві міністерства мають власні науково-технічні та інноваційні “політики”, а також відповідні інститути.

В Україні відсутній базовий нормативний акт, який би упорядковував увесь процес і принципи формування промислової політики, визначав основи

взаємодії та координації окремих органів влади між собою і між суб'єктами у її проведенні, процедуру контролю, підзвітності та відповідальності її суб'єктів, встановлював критерії ефективності політики і відповідність її завдань цілям розвитку економіки країни.

Між тим, тривалий час інноваційному законодавству України була властива певна фрагментарність та непослідовність. В перші роки незалежності Верховною Радою України був прийнятий ряд законів України, спрямованих на регламентацію наукової та науково-технічної діяльності, зокрема: "Про основи державної політики в сфері науки і науково-технічної діяльності" (1991), "Про наукову і науково-технічну діяльність" (1991), "Про науково-технічну інформацію" (1993), "Про наукову і науково-технічну експертизу" (1995) [10]. Вихідні умови для формування вітчизняної системи захисту інтелектуальної власності були визначені Законом "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" та рядом інших, пов'язаних з ним, наприклад, "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" та інші (табл. 1.11). Сучасна нормативно-правова база (закони, укази Президента, підзаконні акти у формі постанов Уряду, наказів центральних органів виконавчої влади тощо) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів. І лише в 2002 році був прийнятий базовий Закон України "Про інноваційну діяльність", де визначено правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні та встановлено форми стимулювання державою інноваційних процесів спрямовані на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом.

Формування інституційного середовища для реалізації інноваційної моделі розвитку України має охоплювати систематизацію законодавства у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності, розроблення та реалізацію науково-технічних, інноваційних цільових програм і програм модернізації виробництва, а також забезпечення виконання законодавства у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності [15, с. 65].

**Перелік основних діючих нормативно – правових актів, які регулюють  
інноваційний розвиток в Україні**

№	Назва	Вид	Дата прийняття
1.	Про основи державної політики в сфері науки і науково-технічної діяльності	Постанова ВРУ	13.12.1991
2.	Про наукову і науково-технічну діяльність	Закон України	13.12.1991
3.	Про науково-технічну інформацію	Закон України	25.06.1993
4.	Про наукову і науково-технічну експертизу	Закон України	10.02.1995
5.	Про наукову і науково-технічну діяльність	Закон України	01.12.1998
6.	Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків	Закон України	16.07.1999
7.	Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки	Закон України	11.07.2001
8.	Про інноваційну діяльність	Закон України	04.07.2002
9.	Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні	Закон України	16.01.2003
10.	Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій	Закон України	09.04.2004
11.	Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій	Закон України	14.09.2006
12.	Про наукові парки	Закон України	25.06.2009
13.	Про державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013-2014 р.	Закон України	22.12.2011
14.	Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки	Постанова КМУ	01.06.1995
15.	Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України	Постанова ВРУ	13.07.1999
16.	Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобальних викликів	Постанова ВРУ	17.06.2009
17.	Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів	Постанова КМУ	17.06.2003
18.	Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки	Постанова КМУ	14.05.2008
19.	Концепція розвитку національної інноваційної системи	Постанова КМУ	15.10.2008
20.	Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави	Указ Президента	20.04.2004
21.	Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій	Указ Президента	30.12.2005
22.	Про Національну раду з питань науки, інновацій та сталого розвитку України	Указ Президента	21.08.2009
23.	Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»	Указ Президента	12.03.2012
24.	Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки	Указ Президента	27.02.2013

Джерело: складено автором на основі даних Урядового порталу [128]

Розвиток найважливіших напрямів інноваційної діяльності у промисловості має забезпечуватися завдяки реалізації відповідних державних програм. На сьогодні в Україні реалізується низка державних програм у сфері інноваційного розвитку промислового сектору, наведених у табл. 1.12.

Першою спробою реалізації комплексного програмного підходу до забезпечення розвитку високотехнологічних виробництв в Україні стала

затверджена у 2004 р. Загальнодержавна комплексна програма розвитку високих наукоємних технологій.

Таблиця 1.12

### Державні програми у сфері інноваційного розвитку промислового сектору

Назва програми	Документ, яким затверджено програму	Термін виконання програми
Загальнодержавна комплексна програма розвитку високих наукоємних технологій	Закон України № 1676-IV від 09.04.2004 р.	2005-2013 рр.
Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні	Постанова КМУ № 389 від 02.02.2011 р.	2011-2015 рр.
Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 рр.	Постанова КМУ № 447 від 14.05.2008 р.	2009-2013 рр.
Державна цільова науково-технічна програма розроблення новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини на 2011-2015 рр.	Постанова КМУ № 725 від 22.06.2011 р.	2011-2015 рр.
Державна цільова науково-технічна програма «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010-2014 рр.	Постанова КМУ № 1231 від 28.10.2009 р.	2010-2014 рр.
Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки	Постанова КМУ № 187 від 27.02.2013 р.	2013-2014 рр.
Державна програма розвитку внутрішнього виробництва	Постанова КМУ № 1130 від 12.09.2011 р.	I етап виконання до 2015 році

Джерело: складено автором на основі даних Урядового порталу [128]

Перший етап виконання програми (2005-2008 рр.) передбачав реалізацію проектів з розроблення наукоємних технологій, які мають найбільший ступінь готовності до впровадження, другий (2009-2013 рр.) – впровадження на підприємствах наукоємних технологій, розроблених за результатами виконання програми на першому етапі. Проте очікуваних результатів досягнуто не було.

Так, результатом виконання програми мало стати збільшення у період до 2013 р. обсягів виробництва продукції V технологічного укладу з 5 % до 12 %, а виробництв VI технологічного укладу – з 1 % до 3 %, а також збільшення до 2013 р. частки високотехнологічної продукції в експорті України до 20 %. Натомість, за оцінками фахівців, на сьогодні в Україні частка продукції V технологічного укладу становить близько 4,2 % виробленої продукції, а продукція VI технологічного укладу не виробляється взагалі. Частка експорту високотехнологічної продукції у структурі товарного експорту України становить близько 2 %. Фактично у 2005-2010 рр. було реалізовано 12 з 13 розпочатих у 2005-2006 рр. проектів за Загальнодержавною комплексною

програмою розвитку високих наукоємних технологій. Після 2006 р. відбір нових проектів не відбувався через брак фінансування Програми. Так, у 2005 р. обсяг державного фінансування заходів Програми становив 0,5 % (2 млн грн) від запланованого, у 2006 р. – 1,3 % (6 млн грн), у 2007 р. – 0,5 % (3 млн грн), у 2008 р. – 0,3 % (3 млн грн) [6, с. 43-51].

У 2008 р. Кабінетом Міністрів України було затверджено Державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 рр., реалізація якої має створити підґрунтя для активізації інноваційної діяльності, розвитку інноваційної і науково-виробничої інфраструктури. На 2011-2012 рр. Програмою було передбачено видатки державного бюджету на загальну суму 60550 тис. грн, проте фактичне фінансування за кошти державного бюджету не здійснювалось, що ставить під загрозу можливість досягнення запланованих у ній результатів.

Реалізація заходів Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010-2014 рр. здійснюється лише частково через брак державного фінансування. З початку реалізації програми фактичний обсяг фінансування з державного бюджету склав 115971,0 тис. грн, що становить 6,3 % від обсягу, запланованого програмою (1847100,0 тис. грн). Зокрема, у 2010 р. було профінансовано лише 10,3 % від запланованого обсягу фінансування (37155,0 тис. грн), у 2011 р. – 10,1 % (39799 тис. грн), у 2012 р. – 9,5 % (39017 тис. грн).

У 2011 р. Кабінетом Міністрів України було затверджено розроблену Міністерством економічного розвитку і торгівлі Програму розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, у якій зроблено акцент на розробці та реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, визначено критерії відбору таких проектів та форми державної підтримки їхньої реалізації. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України веде Державний реєстр інноваційних проектів, які можуть претендувати на державну підтримку. За даними Агентства, станом на 2013 р.

перелік чинних інноваційних проектів налічує 16 проектів у галузі машинобудування, АПК та хімічної промисловості.

Під загрозою через відсутність державного фінансування опинилося виконання заходів Державної цільової науково-технічної програми розроблення новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини на 2011 – 2015 рр., затвердженої у 2011 р. За інформацією Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України, яке виступає державним замовником програми, виконання завдань та заходів не здійснювалось у зв'язку з відсутністю на зазначені цілі коштів державного бюджету. Відповідно до паспорту бюджетної програми у державному бюджеті на 2012 р. для Держінформнауки було передбачено кошти на виконання заходів програми в обсязі 1 100,0 тис. грн, проте фактичне фінансування станом на 01.07.2012 р. не здійснювалось.

Таким чином, реалізація державних програм у сфері інноваційної діяльності у промисловості унеможлиблюється через відсутність державного фінансування та ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів.

Ми спостерігаємо відсутність спеціальних програм підтримки розвитку легкої промисловості. На сьогодні в галузі виникає крайня необхідність у розробленні даних програм та їх цільовому направленні на поліпшення споживчих властивостей продукції на основі технічного оновлення і модернізації основних виробничих засобів, автоматизації і комп'ютеризації процесів проектування і виготовлення продукцію, орієнтація виробництва на найбільш затребувані, сучасні моделі продукції; атестація виробництв та акредитація підприємств, стандартизація та сертифікація всієї продукції, що випускається в галузі; широке впровадження матеріалозберігаючих технологій виробництва, використання екологічно чистих матеріалів і технологій.

Результати аналізу показників інноваційної активності легкої промисловості показали існування системних проблем у розвитку інноваційної діяльності, пов'язані з недостатністю державної підтримки практично на всіх

стадіях розвитку. Ці проблеми обумовлені не тільки внутрішньогалузевими причинами, а й інституціональними перетвореннями і змінами, що відбуваються в національній економіці й у сфері законодавчої, зовнішньоекономічної політики країни. Вирішення системних проблем потребує не окремих заходів, а цілісної послідовної державної інноваційної політики, що має базуватися на системній стратегії підтримки галузі, яка передбачає гармонізацію державного регулювання в різних сферах: податковій, митній, фінансово-інвестиційній, інноваційній, інституціональних перетворень, міжнародних відносин тощо.

Згідно цієї стратегії, головними напрямками державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості є впровадження наукоємних технологій у виробництво, створення умов для активізації НДДКР у галузі, здійснення робіт із техніко-технологічної модернізації виробництва за рахунок:

- 1) забезпечення державної підтримки значних інноваційних високо-технологічних проектів з розвитку легкої промисловості у сфері виробництва сучасних матеріалів;

- 2) забезпечення модернізації й технічного переоснащення підприємств галузі, впровадження енергоефективних, маловідходних технологічних процесів, обладнання й устаткування;

- 3) відновлення та розширення фундаментальних і прикладних досліджень, спрямованих на створення наукових розробок, які здатні стати новою технологічною основою галузі й забезпечити нарощування виробництва конкурентоспроможної наукоємної продукції;

- 4) поглиблення галузевих наукових досліджень щодо оцінки кон'юнктури товарних ринків, прогнозування пріоритетних напрямів реформування легкої промисловості й удосконалення ринкових механізмів;

- 5) стимулювання відродження супутніх легкій промисловості галузей агропромислового комплексу (льонарства, виробництва вовни, шкір-сировини, шовку);



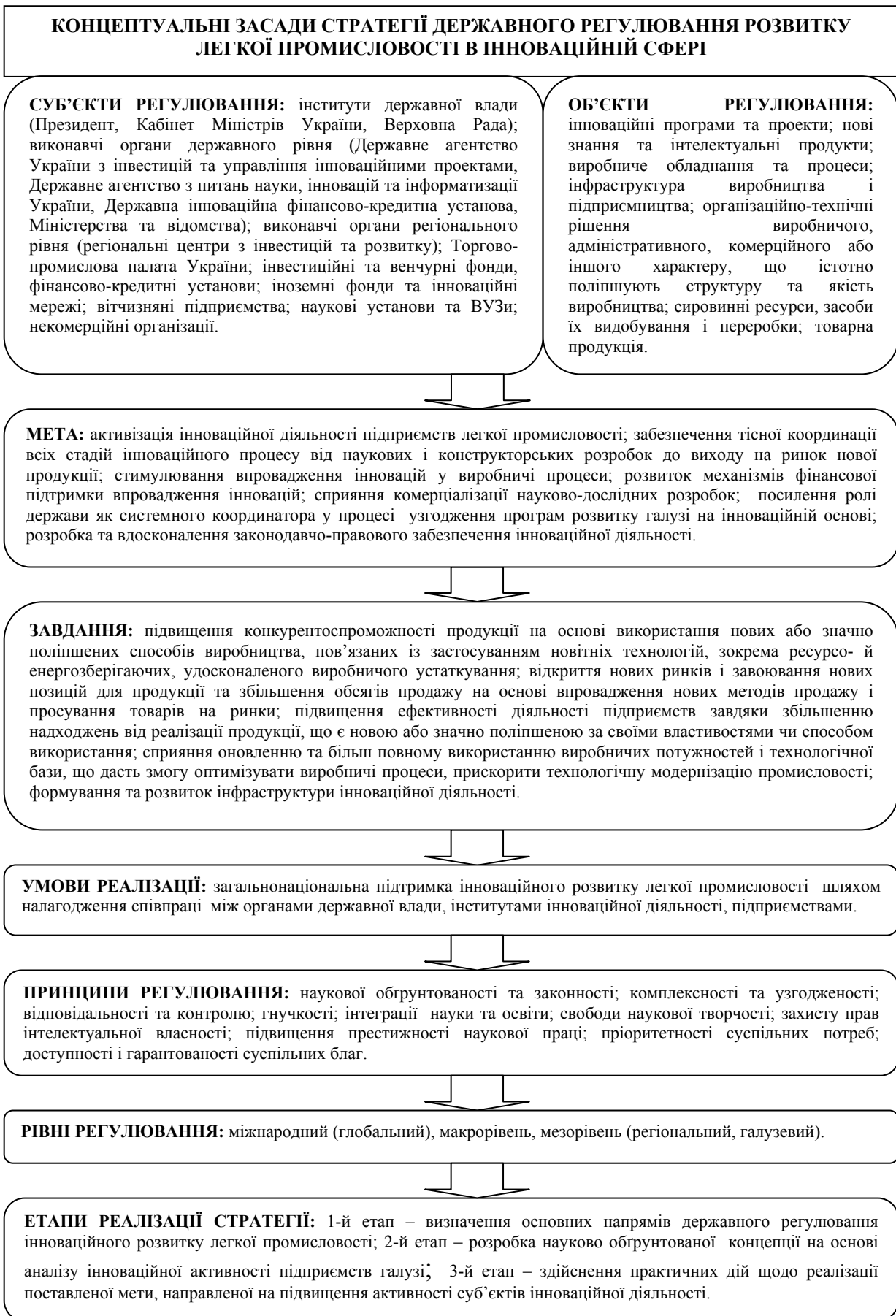
б) упровадження постійно діючої системи оцінки якості і споживчих показників вітчизняної продукції та зарубіжних аналогів, своєчасне виявлення причин низьких конкурентних позицій вітчизняних виробників, розроблення пропозицій щодо їх усунення, вдосконалення організаційних форм підприємств та їх галузевих і територіальних об'єднань, створення нових виробництв, реалізація повного циклу виробничого процесу;

7) стимулювання розвитку інтеграційних процесів у галузі, насамперед у напрямі утворення вертикально інтегрованих об'єднань із власною сировинною базою, маркетинговими підрозділами й мережею збуту. Наприклад, за останні п'ять років у Індії вертикально інтегровані підприємства легкої промисловості демонструють зростання валового доходу на 35% щорічно, тоді як компанії, що спеціалізуються лише на виготовленні текстильних матеріалів, – на 28%;

8) визначення потреб галузі в кадровому забезпеченні, розширення державного замовлення на підготовку кваліфікованих фахівців. За різними оцінками, в 2012 році легкої промисловості України бракувало від 250 до 400 тис. Фахівців [45, с. 32; 113, с. 93].

Концептуальні засади розробленої нами стратегії державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості зображено на рис. 1.5. Формування стратегії інноваційного розвитку передбачає визначення суб'єктів і об'єктів регулювання, мети і завдань, умов реалізації стратегії, принципів та етапів її впровадження в життя. Такий підхід до формування стратегії забезпечить комплексне охоплення організаційно-економічних, зовнішньоекономічних, соціальних проблем, які виникають в ході реалізації стратегії. Регулювання даної стратегії вирішується на трьох рівнях: міжнародному макрорівню та мезорівню. Міжнародний рівень проявляється в розширенні експорту науково-технічних результатів, готових інновацій.

На макрорівні відбувається забезпечення інноваційної безпеки країни, виявлення і реалізація державних науково-технічних пріоритетів, створення умов для стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання. Проблема макрорівня трансформується у відповідні проблеми мезорівня.



**Рис. 1.5. Концептуальні засади стратегії державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості**

На мезорівні необхідно посилити інноваційну активність у галузі та в регіоні, стимулювання підвищення інноваційного потенціалу галузі, а також активізацію інноваційної діяльності в асоціативно-корпоративних утвореннях.

Забезпечення реалізації стратегії державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості формуються як сукупність підсистем науково-методичного, практичного та організаційного забезпечення, що передбачає удосконалення інструментарію державного регулювання інноваційного розвитку та державної підтримки через надання відповідних умов і гарантій для активізації інноваційної діяльності підприємств галузі (рис. 1.6).

До інструментів державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості можна віднести, передусім: податкові пільги; пільгове кредитування і субсидування; страхування і гарантування; надання прав на прискорену амортизацію устаткування; розвиток державою патентного права; споживання якісної продукції – системи стандартизації і сертифікації виробництв та окремих видів продукції; регулювання монопольних підприємств і видів діяльності; дозвіл тимчасової монополії інноватора.

Доцільно створювати сприятливі умови для міжнародної комерційної діяльності. Йдеться про торговельні угоди, зовнішньоекономічні тарифи, режими валютного регулювання, відстоювання прав та інтересів вітчизняних інноваторів у міжнародній кооперації праці та захист у випадках недозволеної чи несумлінної конкуренції.

Це також розвиток і підтримка системи освіти в країні (повне або часткове фінансування закладів загальної освіти, університетів, спеціальної фахової підготовки, системи безперервного навчання і перекваліфікації робочої сили, курсів вузькопрофільного тренінгу та менеджменту).

Реалізації стратегії державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості приведе до очікуваних результатів, до її мети, яка полягає в активізації інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості та підвищення конкурентоспроможності галузі.



**Рис. 1.6. Забезпечення реалізації стратегії державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості**

Дана стратегія потребує, перш за все, сприятливого інституційного та макроекономічного становища, які створюють відповідну мотивацію до інноваційної активності суб'єктів господарювання щодо проведення власних досліджень і розробок, придбання нових технологій та обладнання.

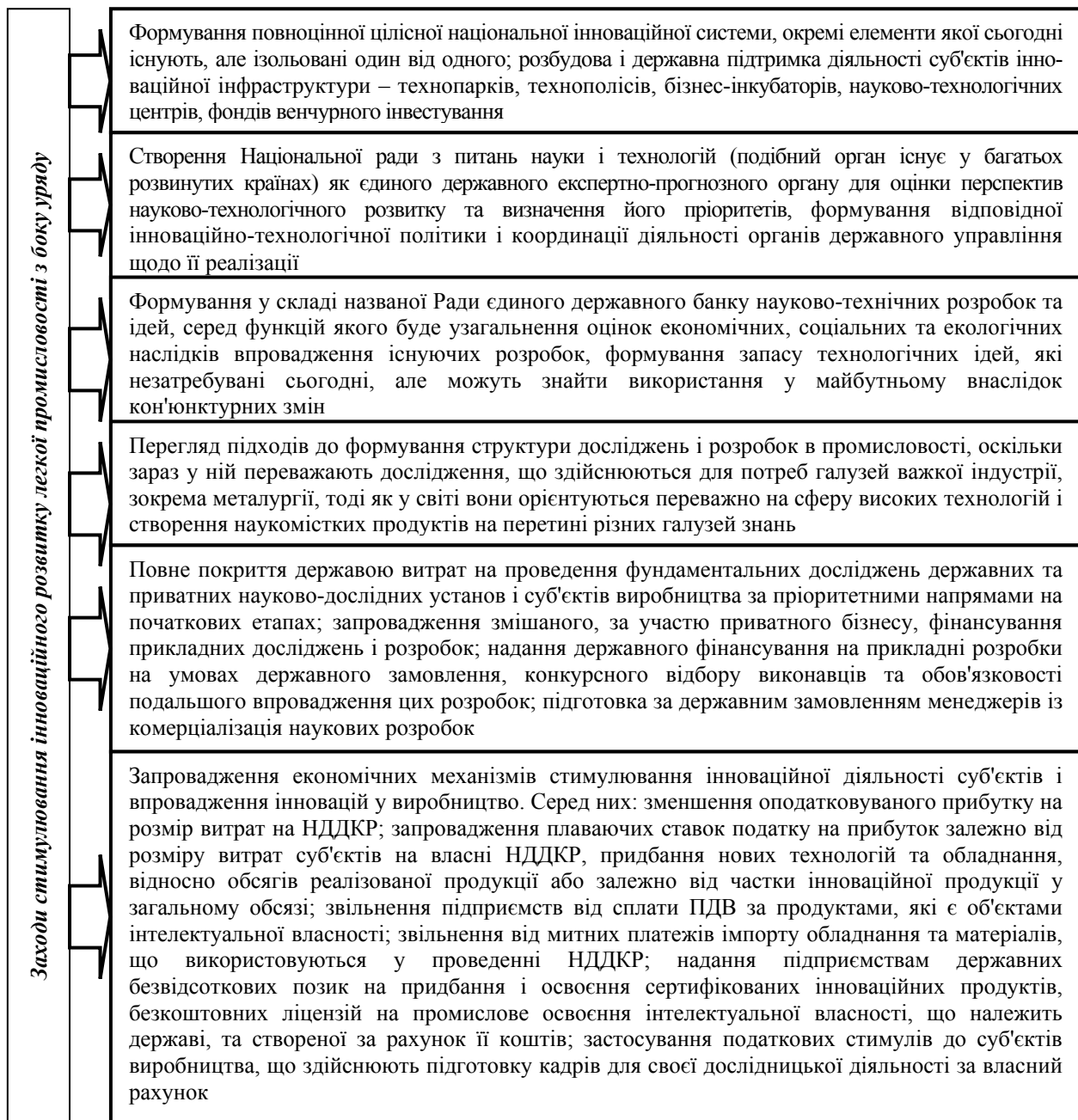
У цьому сенсі першочерговими заходами з боку уряду мають стати відповідні заходи державного рівня, які передбачають підтримання сталого

економічного зростання і розвиток виробництва для внутрішніх потреб; збереження політичної стабільності, що не призводить і не провокує постійний переділ власності та розмивання прав на неї залежно від циклів політичної кон'юнктури; орієнтація на високий рівень зайнятості і доходів населення як першооснови високого попиту на інноваційні товари та послуги; забезпечення стабільності і передбачуваності законодавства, надійний законодавчий і судовий захист прав власності, в тому числі інтелектуальної, неможливість волюнтаристського, в тому числі адміністративного, рейдерського і кримінального захоплення чужої власності, що в цілому дозволяє зменшити ризики інноваційної діяльності та стимулює суб'єктів на пошук можливостей власного розвитку на основі інноваційних факторів. Більш детальний склад заходів відображений на рис. 1.7. Розробка та реалізація даної стратегії повинна здійснюватися паралельно на державному і регіональному рівнях управління.

Державна підтримка інноваційного розвитку галузі має включати конкретні заходи з боку державних органів влади, які враховуватимуть конкретні проблеми розвитку галузі, а також регіональну підтримку, через реформування функцій місцевих органів виконавчої влади та самоврядування, їх прав, повноважень, завдань і взаємодії між собою та з іншими органами.

Ці заходи на державному і регіональному рівнях створюють дієву та ефективну систему підтримки інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості на всіх рівнях влади, що дозволить підвищити інноваційну активність та потенціал галузі для виходу на міжнародні ринки [246, с. 28].

Особливу увагу доцільно приділити створенню природного ланцюга: “наука – сільське господарство – первинна обробка – художні розробки – текстильне виробництво – дизайнерські майстерні – швейне виробництво – торговий дім”. У якості перспективного напрямку розвитку легкої промисловості країни вважаємо за необхідне використання кластерного підходу, особливо на базі вітчизняних сировинних ресурсів (льону, шерсті, хімічних волокон та ниток).



**Рис. 1.7. Заходи стимулювання інноваційного розвитку легкої промисловості з боку уряду**

Створення регіональних кластерів, які об'єднують сільськогосподарських постачальників сировини з текстильними підприємствами на інноваційній основі, дозволить забезпечити внутрішню підтримку підприємств одного одним, використовувати внутрішні запозичення, що сприятиме диверсифікації та зменшенню ризиків у діяльності такої структури [4, с. 39].

Легка промисловість повинна перетворитись на галузь, яка культивуватиме нові, більш високі життєві стандарти, надаватиме споживачам

високоякісні модні товари, що повною мірою враховуватимуть їх індивідуальні запити та ідеї. Для цього слід перманентно моніторити латентний попит населення, швидко задовольняти побажання споживачів у відповідному обсязі, що можливо на основі зближення підгалузей, а також формувати попит, застосовуючи випереджувальне прогнозування потреб на основі вивчення технологічних можливостей.

При Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України варто створити консультаційний центр щодо надання інформації для бечмаркінгового порівняння економічних результатів діяльності підприємств з кращими підприємствами галузі в Україні, за кордоном, можливість суттєвого поліпшення результатів роботи за рахунок діяльності інноваційно спрямованої.

Державне регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості має здійснюватися завдяки: вдосконаленню основ інноваційної політики у промисловості; стимулюванню впровадження інновацій у виробничі процеси підприємств; розвитку механізмів підтримки впровадження інновацій; збалансуванню розвитку секторів науки та зміцненню зв'язків між ними; підвищенню якості міжнародного трансферу технологій у промисловість; сприянню комерціалізації науково-дослідних розробок; розвитку організаційно-правових форм інноваційної діяльності, зокрема територіально-виробничих і наукових комплексів.

## **1.5 УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДОВГОСТРОКОВОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Проблему активізації інвестиційної діяльності в Україні, без перебільшення, можна вважати ключовою не тільки в економічному, але, навіть, і у політичному аспекті. В сучасному глобалізованому світі лише економічно сильна держава може претендувати на відносну незалежність політичних рішень. Тенденція ж до перетворення вітчизняної економіки на сировинний придаток та ринок збуту для розвинених держав, що спостерігається останніми десятиліттями та констатується багатьма науковцями, не відповідає потребам розвитку економіки та забезпечення політичного суверенітету. Протидія зазначеній тенденції можлива лише за умови розвитку в Україні виробництва продукції, конкурентоспроможної на вітчизняному та світовому ринках, що, в свою чергу, потребує активізації інвестиційної діяльності.

Фінансова політика держави як домінанта, що визначає переваги суб'єктів господарювання та домогосподарств щодо створення та використання вартості, безперечно, є визначальним чинником активізації інвестиційного процесу в країні. Удосконалення фінансової політики в напрямку стимулювання інвестиційної діяльності є першочерговим завданням на сьогодні.

Проблема обґрунтування рекомендацій щодо удосконалення фінансової політики стимулювання інвестиційної діяльності в Україні є надзвичайно багатоаспектною та складною, що вимагає виваженого підходу до її вирішення. Оскільки фінансова політика держави за своїм змістом полягає у здійсненні впливу на прийняття рішень суб'єктами господарювання та домогосподарствами щодо залучення, розподілу та перерозподілу вартості, передусім необхідно враховувати її інтерактивний характер. Оскільки повноваження щодо прийняття фінансового рішення в кінцевому підсумку залишаються у суб'єктів господарювання та домогосподарств, при



обґрунтуванні напрямів удосконалення фінансової політики необхідно максимально широко враховувати варіанти та способи спротиву зазначених суб'єктів нав'язуваному державою рішення. Прогнозування такого спротиву потребує чіткого уявлення про домінуючі інтереси домогосподарств та суб'єктів господарювання, які вони намагатимуться лобіювати.

Вищезазначене обумовлює необхідність виділення основних категорій суб'єктів, на модифікацію рішень яких спрямована фінансова політика стимулювання інвестиційної діяльності. Оскільки інвестиції полягають у вкладенні ресурсів у діяльність зі створення цінностей, то безперечною є необхідність врахування інтересів власників даних ресурсів (інвесторів). Часто інвестиційні ресурси передаються власниками у розпорядження фінансових посередників, тому врахування інтересів даної категорії осіб також необхідне. Безперечно, врахування потребують цільові орієнтири підприємців – суб'єктів, що управляють діяльністю зі створення цінностей і, відповідно, в розпорядження яких передаються інвестиційні ресурси в процесі інвестування. Необхідно зважати на визначальні фактори прийняття рішень споживачами, створених в результаті інвестування цінностей, адже лише розуміння інвесторами, фінансовими посередниками та підприємцями наявності попиту призведе до об'єднання їх зусиль та ресурсів з метою його задоволення. Крім того, держава повинна враховувати власні ресурсні та інституційні обмеження.

Систематизуємо перелік цільових орієнтирів, принципів інтересів та обмежень, що домінують серед більшості представників вищезазначених категорій суб'єктів інвестиційного процесу:

- інвестори у своїй діяльності обмежені наявністю ресурсів, метою інвестування для них є отримання доходу при одночасному збереженні вкладеного капіталу, тобто визначальним чинником інвестиційного спрямування наявних коштів для них є співвідношення ризик/доходність;
- фінансові посередники, як і інвестори, обмежені наявними власними та залученими ресурсами, представляючи одночасно вкладників та власників, у

своїй діяльності керуються комбінованими уявленнями і тих, і інших про співвідношення ризик/доходність;

- основним обмеженням діяльності підприємців є прозорість середовища, прогнозованість та передбачуваність результатів, їх активність буде достатньо високою лише за умови впевненості в отриманні достатньо високої винагороди за власну діяльність;

- спонукальним чинником до продуктивної праці для робітників може бути лише одночасна потреба в отриманні трудових доходів та впевненість у наявності зв'язку між працею та їх рівнем;

- споживачі створених благ керуються власними вимогами до співвідношення їх характеристик та обмежені у своєму виборі наявними ресурсами;

- держава керується загальними цільовими орієнтирами своєї діяльності (у даному випадку розвиток економіки через стимулювання інвестиційної активності) та обмежена наявним обсягом ресурсів та очікуваною реакцією електорату на зміни фінансової політики.

Отримавши уявлення про внутрішні спонукальні та обмежувальні чинники прийняття фінансових рішень окремими учасниками інвестиційного процесу, можна переходити до обґрунтування модифікації фінансової політики як комплексу зовнішніх факторів.

Першочергову увагу в процесі обґрунтування напрямків удосконалення фінансової політики стимулювання інвестиційної діяльності, на нашу думку, варто приділити комплексу заходів, спрямованих на розширення бази інвестиційних ресурсів України та задіяння виявлених у попередньому розділі резервів фінансування інвестицій. До складу останніх нами було віднесено значні обсяги готівкової іноземної валюти, накопичені населенням, спрямування близько третини коштів, акумульованих банками, на споживче кредитування та несуттєве кредитування економіки Національним банком.

Готівкові накопичення населення у національній та іноземній валютах є негативним явищем для розвитку економіки. Вони є матеріальним

відображенням недоспоживання. Теорії недоспоживання розвивалися багатьма представниками економічної науки: Т. Мальтусом, К. Родбертусом, Ж. Сісмонді. На трактування причин та вирішення проблеми недоспоживання так чи інакше зорієнтовані теорії Дж.М. Кейнса та Ф. Хайєка. У різні часи різні автори бачили причини недоспоживання та шляхи протидії йому по-різному, зокрема Дж.М. Кейнс підходив до проблеми з точки зору недостатності споживчого попиту, а Ф. Хайєк акцентував увагу на недостатності попиту на інвестиційні блага.

Для пояснення впливу тезаврації готівки на економічний розвиток розглянемо дане явище на прикладі функціонування виробника у моделі закритої економіки. Вартість створеного виробником блага включає в себе вартість сировини і матеріалів та додану вартість. Заощадження ним частини доходу, отриманого від продажу власної продукції, може призводити до наступних результатів:

- якщо обсяг заощаджень перевищує суму доданої вартості, то здійснення наступного циклу з виробництва того самого обсягу продукції є неможливим в умовах незмінності технології, адже коштів на придбання того самого обсягу сировини та матеріалів вже не вистачить;

- якщо заощадження здійснюються в сумі доданої вартості, то існує можливість збереження обсягів виробництва;

- якщо заощадження менші доданої вартості, то її незаощаджений залишок може бути використаний на закупівлю більшого обсягу сировини і матеріалів з метою виробництва більшого обсягу продукції.

Таким чином, в закритій економіці в період відносної сталості технологій накопичення скарбів у вигляді готівкових грошей обумовлює гальмування економічного зростання або, навіть, скорочення виробництва. Даний ефект може бути нівельований в разі передачі заощаджень фінансовим посередникам, які опосередковують їх ефективне використання іншими виробниками на той час, коли його не може забезпечити власник ресурсів. У відкритій економіці вплив тезаврації грошей на економічний розвиток посилюється або

послаблюється завдяки зовнішньоекономічним операціям. Зокрема, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі обумовлює вилучення ресурсів з обороту країни та відповідне звуження можливостей щодо її економічного розвитку або, навіть, скорочення виробництва. Зростання ж заборгованості перед іноземними контрагентами свідчить про залучення додаткових ресурсів, що можуть бути використані для розвитку економіки (дане твердження несправедливе по відношенню до заборгованості за придбання споживчих товарів).

Екстраполюючи наведені висновки на реалії вітчизняної економіки, слід вказати на необхідність спрямування максимально можливої частини заощадженої населенням готівкової національної та іноземної валют до банківської системи. Її передача в розпорядження фінансових посередників дозволить значно розширити обсяги інвестиційних ресурсів вітчизняної економіки. Крім того, доцільність функціонування ринку готівкової іноземної валюти, яке призвело до її накопичення в населення у обсязі 6% від ресурсів усіх комерційних банків країни, є досить сумнівною, адже ставить під загрозу ефективність та незалежність фінансової політики України. Мовчазна згода держави на обороти грошових одиниць, що не є законними платіжними засобами, у таких суттєвих обсягах, м'яко кажучи є не зовсім логічною, адже лише створює підґрунтя для порушень законодавства та зловживань.

Ліквідувати зазначені негативні прояви функціонування ринку готівкової іноземної валюти можливо лише за умови зміни правил її обігу та забезпечення неухильного їх виконання. Необхідною є повна заборона будь-яких операцій з готівкою в іноземні валюти. Весь оборот іноземної валюти повинен відбуватися виключно у безготівковій формі, отримання готівкової валюти її власником може бути передбачене лише в разі його виїзду за кордон.

Практична реалізація даної пропозиції повинна здійснюватися шляхом створення системи заохочень та санкцій, що сприяла б перетворенню власників готівкової валюти на інвесторів. Як вже відмічалось вище, інвестор керується передусім співвідношенням ризику та доходності при прийнятті рішення про інвестування власних ресурсів. Особи, що створюють накопичення у вигляді

готівкової іноземної валюти, зацікавлені у найнижчому рівні ризику, для забезпечення якого вони відмовляються від доходу взагалі. Тому ліквідація відповідного ринку насправді стане можливою лише за умови дійсного недекларативного дотримання ряду вимог: трансформація готівкових валютних заощаджень населення у банківські вклади повинна відбуватися у максимально зручний та дешевий спосіб, надійність валютних вкладів має бути абсолютною, а процедура отримання готівки в разі виїзду за кордон - максимально простою та швидкою.

Готівкові заощадження у національній валюті так само непродуктивні з точки зору стимулювання розвитку економіки та можуть вважатися резервом інвестиційних ресурсів. В Україні сума готівки поза банками на кінець 2013 року становила майже 238 млрд.грн, що становить майже половину ресурсів комерційних банків. Проте, на відміну від попереднього випадку, грошові заощадження у готівковій національній валюті мають деякі особливості. По-перше, національна валюта є законним платіжним засобом і певна кількість готівки просто необхідна для обслуговування обороту. По-друге, стимулювання спрямування відповідних заощаджень у фінансову сферу може бути пов'язане лише із заохочувальними діями, застосування санкцій за зберігання національної валюти, навіть у великих обсягах, було б щонайменше абсурдним. По-третє, додатковим засобом вилучення урядом вартості заощаджень у національній валюті є емісія з наступною інфляцією. Випуск у оборот нових обсягів національної валюти призводить до втрати існуючою грошовою масою частини вартості на користь додаткової грошової маси, тобто відбувається перерозподіл вартості на користь отримувачів емісійних коштів. Проте, у випадку інфляції слід враховувати, що страждають не лише власники готівкових заощаджень, а усі суб'єкти, що мають національну валюту. Тож, по відношенню до скарбів у національній валюті зміни фінансової політики держави повинні полягати у:

- забезпеченні надійності вкладень;
- заохоченні населення до передачі накопичених коштів у розпорядження фінансових посередників через встановлення прийнятної норми

доходу та запровадження простого та зручного механізму здійснення операцій із вкладеннями;

- врахуванні специфіки різних категорій населення (наприклад, на селі доцільно відродити систему ощадних вкладень через пошту із застосуванням ощадних книжок);

- створенні умов для зменшення потреби в готівці для обслуговування обороту через сприяння розвитку системи безготівкових розрахунків;

- створенні помірному, але перманентного інфляційного тиску на готівкові заощадження.

Кошти, спрямовані у сферу споживчого кредитування, безперечно вилучаються зі складу інвестиційних ресурсів, проте нормальний розвиток економіки та остаточна мета інвестиційної діяльності пов'язані зі збутом створених цінностей, який, в свою чергу, потребує платоспроможного попиту. Таким чином, кошти споживчого кредиту можна вважати повністю вилученими з інвестиційного процесу країни лише в разі фінансування споживання цінностей іноземного виробництва. Нажаль, статистика споживчого кредитування в розрізі країни походження його об'єктів не ведеться, але структура вітчизняного імпорту та власний досвід автора дозволяють припускати високий відсоток спрямування споживчого кредиту на фінансування придбання населенням іноземних товарів та послуг.

Основним фактором, що визначає прагнення фінансових посередників до кредитування споживчих потреб населення, є його висока прибутковість. За даним НБУ середній рівень відсотка за кредитами, наданими домогосподарствам, останніми роками був вдвічі вищим, ніж за кредитами нефінансовим корпораціям, та зріс з 25,2% у 2010 році до 27,3% у 2013 році [117]. Наведені високі рівні відсоткових ставок за кредитами свідчать про фінансову неграмотність населення та підтверджують висновок про його нечутливість до рівня відсотка, з одного боку, а з іншого – про нерозбірливість банків у процесі споживчого кредитування, його високу ризиковість та рентабельність. Важливо також відзначити, що „маховик”

споживчого кредитування, який дещо призупинився у 2009 році, знову набирає обертів. У 2013 році, незважаючи на зростання відсоткової ставки, обсяг виданих за рік споживчих кредитів становив 134 млрд.грн проти 58 млрд.грн у 2010 році. В арсеналі держави основними засобами боротьби з надмірною зацікавленістю банків у споживчому кредитуванні є індикативне регулювання та оподаткування.

Як вже зазначалося, серед банківських нормативів в Україні відсутні такі, що регулювали б співвідношення розподілу ними коштів на фінансування потреб інвестиційного та споживчого характеру. Тому доцільним вважаємо введення нормативу максимальної частки споживчих кредитів у структурі активів банку. Враховуючи, що індикативне регулювання, маючи ряд переваг, є засобом адміністративного характеру і не може в повній мірі враховувати специфіку діяльності кожної конкретної установи, додаткові або, навіть, альтернативні заходи можна пропонувати у сфері оподаткування фінансового результату банку. Надмірно агресивна політика банків щодо захоплення ринку споживчого кредитування призводить до досить частих проблем з поверненням кредитних коштів. Варто забезпечити більш тісний зв'язок між агресивністю банку на ринку кредитування споживчих потреб та його фінансовим результатом. Зокрема, доцільно розмежовувати резерви втрат за кредитними операціями з кредитування фізичних та юридичних осіб. Причому важливо, щоб до кредитів фізичним особам прирівнювалися кредити, надані небанківським фінансовим посередникам, суттєва частка активів яких представлена кредитами небанківським фінансовим посередникам та населенню. Необхідно також, щоб втрати за операціями споживчого кредитування понад обсяги відповідних резервів в жодному випадку не входили до сум витрат банку, які враховуються при визначенні оподаткованого прибутку. Відповідно, норма резервів під споживчі кредити не повинна перевищувати норму резервування під втрати за операціями кредитування підприємств.

Розмежування резервів не дозволить банкам перекривати втрати за споживчими кредитами за рахунок резервів, пов'язаних з наданням кредитів виробничим підприємствам та сприятиме зниженню ставки відсотка за кредитами для підприємств. Одночасно банки вимушені будуть підвищити ставку відсотка за операціями споживчого кредитування або підвищити вимоги до позичальників – фізичних осіб. Так чи інакше, ринок споживчого кредитування суттєво звузиться.

Іноземний капітал залучено у вітчизняну економіку в досить суттєвих обсягах як по лінії придбання часток у статутному капіталі підприємств, так і через банківську систему та відносини комерційного кредиту з нерезидентами. Щоправда, це не призвело до формування передумов розвитку економіки. Вкладення у статутний капітал підприємств, що призвели до зміни власника, не були пов'язані із надходженням додаткових коштів у розпорядження підприємств. Обсяги залученого банківською системою капіталу є суттєвими для неї самої, проте залишаються відносно незначними в порівнянні з інвестиційними потребами підприємств. Відносини комерційного кредиту пов'язані із торговельними відстрочками з приводу надходження в Україну товарів іноземного виробництва. Таким чином, залучений іноземний капітал не сприяв розвитку вітчизняної економіки. Проте, на нашу думку, набагато важливішим є усвідомлення самого факту зацікавленості іноземців у наданні власних ресурсів у розпорядження вітчизняних підприємств та банків. Питання стоїть лише у вірних інструментах їх залучення та забезпеченні ефективного подальшого спрямування.

Заходи з активізації притоку іноземного капіталу в інвестиційний процес України варто розмежувати за інструментами його залучення. В ході активізації притоку коштів шляхом придбання іноземцями часток у статутному капіталі підприємств слід враховувати наявні на сьогодні обмеження. Підприємства, якими володіють іноземні юридичні та фізичні особи, вже формують домінуючу частку вітчизняної економіки. Кажучи простіше, іноземцями вже придбано найбільш інвестиційно привабливі та стратегічно важливі



підприємства. Враховуючи наслідки даного факту для України, подальше стимулювання приходу іноземного власника вбачається недоцільним. Більш корисним для вітчизняної економіки була б не передача існуючих підприємств в управління іноземцям, а створення ними нових виробництв, тобто заснування підприємств „з нуля”. З приводу засобів стимулювання даного процесу серед науковців та практиків відсутня єдина точка зору. С. Захарін зазначає, що законодавствами розвинутих країн загалом не передбачене створення спеціальних сприятливих умов для іноземних інвесторів (окремо визначаються лише правила їх поведінки у деяких конкретних випадках та гарантії для них), натомість широкі преференції надаються іноземним інвесторам законодавствами країн, що розвиваються [55]. В сучасних умовах недоцільність створення спеціальних умов для іноземних інвесторів обґрунтовується не тільки потребою у забезпеченні найбільшої ефективності виробничої та збутової діяльності усіх підприємств, але й небувалим розвитком телекомунікаційних технологій, який надає нового змісту твердженню про те, що великий капітал не знає кордонів. Особливо яскраво це доводить вітчизняна практика, коли юридично іноземний капітал деяких підприємств де-факто належить резидентам України, а полігромадянство стає дедалі частішим. З урахуванням зазначеного вище, вирішення проблеми стимулювання притоку іноземного капіталу шляхом створення нових виробництв концентрується в площині забезпечення прийняттого співвідношення між рівнем прибутковості вкладень та ризиком для інвесторів. Тобто передумовою активізації участі іноземних інвесторів у розвитку вітчизняної економіки, як би це парадоксально не звучало, є власне розвиток вітчизняної економіки. На даний час доходність капіталу в Україні є достатньо високою, навіть для наявного рівня економічної і політичної нестабільності, що підтверджується суттєвими обсягами іноземних ресурсів в банківській системі. Розвиток економіки так чи інакше сприятиме зниженню ризику та доходності капіталу, що створить передумови до залучення додаткових його обсягів через додатковий інтерес більш поміркованих інвесторів.

Додатковим і, на нашу думку, необхідним засобом стимулювання діяльності іноземців щодо створення і розвитку підприємств на території України є вирішення проблеми їх взаємодії із вітчизняними державними органами. Бюрократизація, непрозорість та корумпованість процесу взаємодії підприємців з контролюючими структурами, місцевими та державними органами влади є загальновизнаним фактом. Дані особливості вітчизняного бізнес-середовища не є непереборними для підприємців, але викликають надмірні труднощі, незвичні та незрозумілі для іноземних інвесторів. Вирішення ж питання спрощення та удосконалення контрольних процедур, яке безперечно є нагальним, потребує зваженості та поміркованості, а отже суттєвого часу. Спрощення умов діяльності осіб, що мають намір та бажання заснувати та розвивати бізнес в Україні, можливе за рахунок створення державного органу, який би діяв в інтересах іноземців та комбінував послуги з юридичного супроводу із забезпеченням безпосереднього зв'язку інвесторів з керівництвом центральних та місцевих органів влади.

Залучення ж капіталу в діяльність підприємств, які вже функціонують в Україні, більш доцільне за рахунок боргового фінансування. Причому, в даному випадку важлива одночасна активність як держави, так і самих підприємств. З метою активізації боргового фінансування вітчизняної економіки за рахунок іноземного капіталу, доцільно впровадити вже розроблений вітчизняними науковцями комплекс заходів щодо створення Державного інноваційно-інвестиційного фонду України, який, комбінуючи достатній рівень доходності та державні гарантії за власними цінними паперами, залучав би кошти іноземних портфельних інвесторів та спрямовував їх на розвиток пріоритетних галузей економіки [1, с. 141-142].

Слід однак відзначити, що весь комплекс обґрунтованих заходів носить характер тактичних дій, що переважно спрямовані на протидію негативним тенденціям та деструктивним явищам вітчизняного середовища здійснення інвестиційної діяльності із загальним ухилом до нарощення обсягу інвестиційних ресурсів, доступних вітчизняним підприємствам.

Одночасно не можна забувати і про стратегічні довгострокові орієнтири фінансової політики з приводу формування інвестиційних ресурсів, адже навіть найуспішніша реалізація найбільш оптимального тактичного плану за відсутності стратегічного мислення дасть лише короткостроковий ефект. Основними стратегічними орієнтирами у площині формування інвестиційних ресурсів для України повинні бути створення нормального бізнес-середовища, що сприятиме зацікавленості іноземних інвесторів, та комбінація заходів щодо підвищення рівня доходів населення та зниження податкового навантаження на них, що сприятиме формуванню внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Обґрунтовані вище заходи удосконалення фінансової політики в напрямку нарощення обсягу інвестиційних ресурсів в розпорядженні суб'єктів господарювання України спрямовані на модифікацію поведінки інвесторів та фінансових посередників. Слід однак враховувати, що вирішення проблеми джерел фінансування жодним чином не означає автоматичної активізації інвестиційного процесу. Для забезпечення зростання інвестиційної активності необхідно спрямувати зусилля на активізацію діяльності підприємців, які будуть освоювати інвестиційні ресурси, що, в свою чергу, потребує відповідної зацікавленості потенційних працівників та поведінки споживачів. Тому дійсно комплексне вирішення проблеми підвищення інвестиційної активності в Україні потребує розробки заходів щодо стимулювання підприємництва, трудової активності та забезпечення платоспроможного попиту на продукцію вітчизняного виробництва.

Як вже відмічалось, основними умовами активізації підприємців як учасників інвестиційного процесу є комбінація достатньо високої винагороди та впевненості в її отриманні. Для формування останньої необхідні прогнозоване середовище здійснення підприємницької діяльності та якісне інформаційне забезпечення. Досі обидва зазначені фактори були відсутні в Україні. Непрогнозованість вітчизняних умов ведення бізнесу спричинялася саме непослідовністю дій держави, яка межувала з безвідповідальністю. Популізм та демагогія домінували в державній політиці, що цілком зрозуміло з

точки зору теорії суспільного вибору, адже представники влади постійно намагалися уникнути невдоволення широких мас. В результаті роками накопичувалися невирішені проблеми (джерел фінансування освіти, медицини, соціальних видатків держави, житлово-комунального господарства і т.п.), гострота яких знижувалася тимчасовими заходами, а дійсно необхідні рішення постійно „вдосконалювалися” до безрезультатних. Найбільш яскравим прикладом останнього є пенсійна реформа, яка так і не зняла проблему дефіциту Пенсійного фонду, передусім через трансформацію її початкових принципів з урахуванням невдоволеності населення. Подальше накопичення проблем призводило лише до зростання терміновості та безальтернативності нових дій з тимчасового усунення. Останні з урахуванням електоральних інтересів влади часто забезпечувалися за рахунок додаткового тягаря на бізнес, зокрема через введення нових податків та підвищення ставок вже існуючих, збільшення мінімальної заробітної плати, контроль мінімальної суми земельної ренти тощо. Найбільш яскравим з останніх прикладів непрогнозованості умов ведення бізнесу та безвідповідальності вади є відміна зниження ставок ПДВ та податку на прибуток підприємств, починаючи з першого січня 2014 року, яка відбулася буквально в останній момент всупереч Податковому кодексу. Подібні проблеми стосуються і інформаційного забезпечення бізнесу. Методологія збору, обробки та поширення даних Державною службою статистики України так само нестабільна, як і вітчизняне законодавство, а зміст та доступність статистичної інформації не відповідає ні потребам державного управління економікою, ні, тим більше, інформаційним потребам бізнес-структур.

Вирішення проблеми нестабільності підприємницької діяльності можливе лише за умови глобальної зміни орієнтації державної політики по відношенню до бізнесу. У сфері фінансової політики це повинно відобразитися через забезпечення максимальної стабільності та прогнозованості фінансового законодавства (передусім податкового) та забезпечення достатнього рівня прибутковості бізнесу. Проблема забезпечення прогнозованості фінансового законодавства може бути вирішення лише шляхом законодавчого закріплення

та неухильного дотримання мінімальної тривалості терміну між прийняттям змін до окремих законів та введенням цих змін у дію.

Щодо інформаційного забезпечення, необхідно констатувати потребу у перегляді самого змісту роботи Державної служби статистики. Очевидно, що досі вона розглядалася владою виключно як елемент популістської пропаганди. Лише з цих позицій можна пояснити весь комплекс найбільш гострих проблем діяльності даного відомства: відірваність від дійсних потреб більшості користувачів, часта зміна статистичної методології, централізований контроль за поширюваними статистичними даними (навіть регіональними) та проблеми щодо розширення практики фінансування діяльності служби за рахунок власних надходжень. Усунення даних недоліків можливе лише за рахунок встановлення незалежності діяльності даного органу від інших державних структур та відомств за подобою сучасної автономії функціонування НБУ. З огляду на те, що основним призначенням даної служби повинно бути висвітлення реальних результатів функціонування економіки та діяльності уряду пост-фактум, керуватися у своїй діяльності вона повинна виключно потребами користувачів та науково обґрунтованими принципами збору, обробки та поширення статистичної інформації, а не вказівками уряду, Президента чи міністерств.

Рівень прибутковості бізнесу здебільшого залежить від ефективності дій підприємця, але створюючи загальне середовище ведення підприємницької діяльності держава може змінювати рівень тиску витрат, прямо не пов'язаних з виробництвом, на фінансовий результат підприємств. Основними видами даних витрат є:

- виплати доходу інвесторам (в т.ч. кредиторам);
- платежі податкового характеру;
- витрати на дотримання законодавчих вимог та стандартів;
- витрати, пов'язані з корупцією.

Зниження ціни капіталу є одним із загальноновизнаних чинників активізації інвестиційної діяльності, адже так би мовити розширює „платоспроможний

попит” інвесторів на інвестиційні ресурси (за умови нижчої ставки відсотка можливою та доцільною стає більша кількість інвестиційних проектів). Щоправда, тенденція до зниження норми доходу на капітал дещо суперечить інтересам інвесторів тому роль інвестора у багатьох випадках має перебирати на себе держава. Останнє, як правило, забезпечується шляхом емісії та пільгового кредитування підприємців. Про даний варіант розширення обсягу інвестиційних ресурсів України вже згадувалося вище, тому доцільно лише окремо зауважити, що кредитування урядом інвестиційних потреб бізнесу повинно відбуватися за ставками, нижчими за ринкові. Емісійні кошти можуть спрямовуватися в інвестиційну сферу через відповідні державні програми або опосередковано через кредитування банків за нижчою обліковою ставкою. У останньому випадку важливо контролювати розрив між обліковою ставкою та ставкою відсотка за кредитами банків на інвестиційні потреби, при чому при визначенні останньої варто враховувати варіанти прихованого заробітку банків та пов'язаних осіб (комісії, страхові платежі, вимоги щодо розрахунково-касового обслуговування у кредитора і т.і.).

Реалізація даної пропозиції на практиці, на нашу думку, обов'язково повинна враховувати наступні зауваження. Емісійне кредитування інвестиційних потреб бізнесу у найближчій перспективі доцільно обмежити бюджетним каналом, коли інвестиційні ресурси перерозподілятимуться в рамках бюджетних програм пільгового кредитування бізнесу, при чому дані програми повинні сприяти розвитку тих проектів та галузей, які одночасно є корисними для розвитку економіки в цілому та викликають слабку зацікавленість у банків. Фактично, зусилля держави повинні бути сконцентровані в площині підтримки реалізації проектів розвитку інфраструктури (транспорт та транспортні шляхи, зв'язок, послуги з супроводження та забезпечення ефективності бізнесу) та перспективних з позиції формування конкурентоспроможності України на світовому ринку видів діяльності з підвищеним рівнем кредитного ризику (науково-технічні розробки, наукомісткі виробництва, сфера інформаційних технологій).

Виділення ж емісійних коштів держави під низький відсоток банкам на початковому етапі може обумовити витіснення приватних інвестиційних ресурсів (уже акумульованих банками фондів) у сферу споживчого кредитування або взагалі за кордон. Використання банківського каналу вливання в економіку емісійних коштів доцільне у періоди високої інвестиційної активності, коли банки неспроможні задовольнити попит на капітал для реалізації прибуткових проектів з причини дефіциту ресурсів.

Зниження витрат бізнесу на сплату податків теоретично є непоганим стимулом інвестиційної діяльності. У вітчизняних реаліях слід враховувати наступні фактори. По-перше, зниження податкових надходжень було б додатковим ударом по і без того проблемному бюджету держави. По-друге, навантаження на бізнес, пов'язане із офіційними податковими платежами, не можна вважати надмірним. Тому, на нашу думку, на даний час більш важливо не стільки знизити офіційний податковий тягар на бізнес, скільки забезпечити збереження (непідвищення) його рівня. Цього можливо досягнути за рахунок задіяння резервів об'єктів оподаткування не пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності (наприклад майно) та стримуванням зростання державних видатків.

На відміну від безпосередньо податкових витрат, набагато важливішими для підприємств є витрати, пов'язані із дотриманням законодавчих вимог та стандартів. Передусім у їх складі слід розглянути витрати, пов'язані із забезпеченням податкового обліку та звітності. Складність вітчизняної податкової системи, що є наслідком непрофесійності та корупційних інтересів представників державних органів, котрі забезпечують формування та реалізацію положень податкового законодавства, обумовила надмірне навантаження на платників податків у вигляді витрат на податковий облік та звітність. У рейтингу Міжнародної фінансової корпорації Doing Business 2014 Україна посіла 112 місце зі 189 країн. Низький загальний результат обумовлено якраз проблемами, потреба вирішення котрих констатується в даному дослідженні, зокрема за рівнем зрозумілості та зручності податкової системи

для малого та середнього бізнесу – 164 місце. Робочий час, який необхідно витратити на забезпечення сплати податків в Україні становить 390 годин на рік. Для порівняння США мають 4 місце у загальному рейтингу, 64 місце за простотою та зручністю системи оподаткування, а витрати робочого на сплату податків 175 годин на рік; Молдова відповідно 78, 95 та 181; Російська федерація 92, 56 та 177; Грузія 8, 29, 280; Білорусія 73, 133 та 319 [152].

Вирішення проблеми перекладання витрат держави на плечі бізнесу вбачається у комбінації двох стратегічних орієнтирів фінансової політики держави. По-перше, необхідним є максимальне спрощення фінансового законодавства (передусім податкового). По-друге, необхідно видозмінити трактування принципу економічної доцільності. При порівнянні ефекту регуляторної норми з витратами на її дотримання важливо враховувати не тільки видатки держави, але і суб'єктів господарювання. Практична реалізація даної пропозиції, на нашу думку, можлива шляхом врахування позиції підприємств з приводу механізму практичного втілення регулюючої норми, а не її змісту.

У податковій сфері необхідно також ліквідувати практику відношення до бізнесу, яке умовно можна окреслити терміном „податкові зловживання держави”. Вони полягають у застосуванні адміністративного тиску на підприємства орієнтованого на сплату податкових платежів наперед та „добровільну” відмову від відшкодування податкового кредиту з ПДВ. Дії посадових осіб податкових органів, що пов'язані зі схилянням адміністрації підприємств до прийняття рішення про сплату податку наперед (окрім закріплених законодавством випадків) або відмови від права на відшкодування ПДВ у відповідному періоді, необхідно кваліфікувати як корупційні та застосовувати до правопорушників відповідні санкції адміністративної та кримінальної відповідальності.

Наведені пропозиції щодо стимулювання підприємництва так чи інакше пов'язані зі скороченням надходжень або зі зростанням витрат бюджету, що потребуватиме пошуку нових джерел його наповнення або варіантів економії.



Вказаний нами резерв додаткових надходжень бюджету, практично незадіяний на даний час - оподаткування майна - потребуватиме суттєвих зусиль та часу, адже передусім необхідно буде створити відповідні реєстри з актуалізованими даними. Тому скорочення видатків бюджету за наявними на даний час напрямками в разі стимулювання інвестиційної та бізнес-активності слід вважати невідворотним.

Передусім необхідно скоротити непродуктивні урядові витрати, пов'язані з більш комфортними умовами праці державних службовців, аніж середні по країні. Потребують скорочення державні парки транспортних засобів, витрати на забезпечення побуту державних службовців та народних обранців тощо. Крім того, всупереч електоральним інтересам вітчизняних представників влади проблема скорочення бюджетних видатків соціального характеру назріла вже досить давно і її слід розцінювати не тільки як наслідок скорочення доходів бюджету через реалізацію обґрунтованих вище пропозицій, але і невід'ємний елемент їх переліку. Соціальна спрямованість бюджетної політики уряду на даний час є надмірною і обтяжливою для економіки.

Не менш важливим дестимулюючим фактором трудової активності в Україні є високий споживацький стандарт. Під останнім ми розуміємо поточне уявлення індивіда про достатній для нього рівень споживання (перелік та кількість необхідних благ).

Слід констатувати потребу у державній програмі з корекції споживацького стандарту населення. Вона повинна користуватися тими самим каналами, якими поширюється уявлення про споживацький стандарт (засоби масової інформації та інші носії поп-культури). При цьому не слід знижувати сам стандарт, набагато важливіше, щоб серед населення сформувалося уявлення про взаємозв'язок між рівнем споживання та інтенсивністю і продуктивністю трудової діяльності.

Тісно пов'язаною зі споживацьким стандартом повинна бути також політика держави щодо стимулювання споживання населенням продукції вітчизняного виробництва. Як уже зазначалося вище, платоспроможний попит є

не менш важливим фактором активізації інвестиційної діяльності, аніж наявність інвестиційних ресурсів, зацікавленість підприємців у їх освоєнні та працівників у продуктивній праці. З цих позицій зміщення вподобань населення на користь продукції вітчизняного виробництва слід вважати надзвичайно важливим чинником активізації інвестиційного процесу в Україні.

Надзвичайно важливим елементом державної фінансової політики стимулювання інвестиційної активності слід вважати сприяння у просуванні вітчизняної продукції на зовнішні ринки, котре повинно стати одним із пріоритетів діяльності уряду. Практична реалізація даного пріоритету, на нашу думку, можлива в рамках діяльності Міністерства закордонних справ України (МЗС). Обмеження діяльності даної установи виключно політичними функціями є невиправданим. Вітчизняна дипломатія повинна не тільки вибудовувати систему зовнішньополітичних зв'язків, але і шукати варіанти завантаження виробничих потужностей вітчизняних підприємств за рахунок іноземних замовлень та контрактів. При чому, остання складова діяльності МЗС не повинна сприйматися як другорядна, а в окремих випадках навіть повинна мати пріоритет над політичними інтересами держави.

Практична реалізація даної пропозиції так само, як і усіх попередніх, знову ж таки лежить в рамках фінансової політики, адже відродження та ефективне виконання зовнішньоекономічної функції МЗС можливе лише за умови належного фінансування. Тобто розбудова механізму стимулювання збуту вітчизняної продукції дипломатичними каналами потребуватиме розробки і запровадження відповідної державної програми, фінансованої за бюджетні кошти. Зрозуміло, що дана програма обумовить суттєве додаткове навантаження на державний бюджет, тому її реалізація повинна бути поетапною та диференційованою за країнами. На перших етапах її реалізації достатньо створення окремої посади з відповідними функціями та повноваженнями в посольствах України в окремих, очікувано перспективних з точки зору збуту вітчизняної продукції країнах. Згодом же можлива розбудова цілих відділів та заснування міжнародних підприємств відповідного профілю за

умови достатньо високої зацікавленості іноземних споживачів та паралельне розширення мережі у інших країнах світу.

Вищеобґрунтований комплекс пропозицій у вітчизняних умовах потребує удосконалення організаційного забезпечення фінансової політики. Комбінування в його рамках заходів грошово-кредитної, фіскальної та бюджетної політик потребує високої узгодженості їх проведення, чого можливо досягти лише в рамках єдиного центрального органу виконавчої влади. З цих позицій, надмірна взаємна незалежність податкового відомства від Міністерства фінансів в Україні є невиправданою. Податкова політика має бути передана у відання Міністерства фінансів, а отже податкове відомство – підпорядковане даному міністерству. У відношенні податкових органів таке підпорядкування є найбільш поширеним. Зокрема, лише дві з десяти нижчеперелічених розвинутих держав надали власним податковим відомствам статусу незалежних органів виконавчої влади:

- Швеція – Державне податкове управління створене при уряді, але є незалежним органом виконавчої влади;
- Швейцарія – Федеральна податкова адміністрація підпорядкована Федеральному департаменту фінансів;
- Чехія – податкові органи підпорядковані Міністерству фінансів;
- Франція – Головне податкове управління підпорядковане Міністерству економіки та фінансів;
- США – служби адміністрування податків підпорядковані Федеральному казначейству (еквівалент міністерства фінансів у даній країні);
- Німеччина – Федеральна центральна податкова служба функціонує в системі органів Федерального міністерства фінансів;
- Нідерланди – Податкова і митна служба королівства функціонує в системі Міністерства фінансів;
- Литва – Державна податкова інспекція підпорядкована міністерству фінансів;
- Канада – Агентство доходів за статусом відповідає рівню міністерства;

- Ізраїль – Податкове управління знаходиться в складі міністерства фінансів.

Незалежність емісійного органу держави від міністерства фінансів у світі досить поширена, адже знаходиться у контексті домінуючої на даний час неокласичної парадигми державної економічної політики і є однією з принципових вимог співпраці з Міжнародним валютним фондом. Проте, слід зазначити, що даний порядок доцільний передусім для розвинених держав з високонкурентним для власного внутрішнього ринку виробництвом. Для України ж незалежність грошово-кредитної політики від інших складових фінансової політики, що спрямована передусім на забезпечення стабільності курсу національної грошової одиниці, є невиправданою, адже захищає інтереси імпортерів всупереч потребам розвитку національної економіки. Взаємозв'язок грошово-кредитної політики з податковою та бюджетною є очевидною умовою активізації інвестиційного процесу в Україні та розвитку її економіки.

Таким чином, нами обґрунтовано комплекс важелів грошово-кредитного, фіскального та бюджетного характеру щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні, значна частина з яких пов'язана з емісією, інфляцією та девальвацією. Зміст та очікувані результати даних пропозицій обґрунтовані концептуально, але їх практичне втілення потребує додаткової конкретизації щодо обсягів емісії, оцінки спровокованої нею інфляції та впливу даних процесів на курс національної валюти.

## 1.6 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Територіальні відмінності соціально-економічного розвитку характерні для більшості країн світу, однак трансформації, що тривають в Україні останні десятиліття, та розбалансованість української економіки надзвичайно посилили диспропорції розвитку окремих її регіонів. В умовах ринкової конкуренції не всім регіонам вдається в повній мірі використати свої конкурентні переваги. Значна диференціація регіонів за рівнем економічного розвитку та поглиблення диспропорцій їх розвитку є значною перешкодою для піднесення національної економіки України. Тому розробка напрямків підвищення ефективності державної регіональної політики, наповнення її новими методами та важелями є надзвичайно актуальною проблемою, особливо в мовах побудови соціально орієнтованої ринкової економіки, що передбачає не тільки створення умов для вільної конкуренції та рівного доступу суб'єктів господарювання до наявних ресурсів і ринків, а, в першу чергу, забезпечення достойного рівня життя населення і дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання.

Найбільшою перешкодою на шляху їх розвитку стає неадекватна до ринкових умов структура економіки деяких регіонів, а наслідком – низький рівень соціально-економічного розвитку, незадовільна якість життя населення, складна демографічна ситуація. В таких умовах постає питання необхідності державного регулювання розвитку регіонів, що обумовлене наступними факторами:

- забезпечення макроекономічної стабілізації економіки країни не можливе за умов стагнації розвитку окремих її територій;
- нерівномірність територіального розміщення продуктивних сил, різний рівень економічного розвитку, і, як наслідок, диференціація податкової бази регіонів;

- різний рівень життя в промислових та сільських районах, диференціація вартості соціальних послуг;

- наявність вертикальних фіскальних дисбалансів (невідповідності фінансових ресурсів визначеним повноваженням).

Слабка дієвість і низька ефективність існуючих регулювальних механізмів традиційного типу створюють передумови для несправедливого перерозподілу ресурсів, їх концентрацію на центральному рівні, а також дестабілізації соціально-економічної ситуації в окремих регіонах і в країні в цілому [44, с.16]. Серед недоліків чинного механізму вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку можна виділити:

1) недосконалий підхід до типології регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку;

2) домінування прямих форм державного регулювання (бюджетні дотації регіонам);

3) відсутність загальноприйнятої концепції сталого розвитку регіонів;

4) несформованість інституціонального середовища, здатного адекватно сприймати зміни.

На нашу думку, саме через відсутність відповідного інституціонального середовища, наявність інституціональних деформацій, конфліктів і протиріч «старих» та «нових» інститутів в Україні не спрацьовують ринкові механізми та механізми державного регулювання, які досить ефективно застосовуються в зарубіжних країнах.

В Україні, як і в більшості постсоціалістичних країн, що на початку 90-х років ХХ ст. стали на шлях суспільної та економічної трансформації ліберального характеру, через нерозуміння суспільством сучасних ринкових процесів, сформувались економічні відносини, характерні для XVIII-XIX ст., і, внаслідок, орієнтації на положення неокласичної теорії, було значно послаблено державний контроль за розвитком економіки. Така ситуація залишається наслідком відсутності наукового підґрунтя проведення реформ, яке б відповідало особливостям соціально-економічного розвитку України та

враховувало б інституціональне середовище у суспільстві. Навіть після двадцяти з лишком років лібералізації економіки країни одночасно з розвитком ринкових інститутів в економічній свідомості українських громадян залишаються рудименти радянсько-соціалістичного ставлення до власності, організації господарства і визначення ролі держави в управлінні економікою, зокрема і регіонів.

Механізм управління регіональним розвитком повин спиратися на сучасні інститути економіко-політичного, соціального, екологічного, духовного характеру. Інституціональне середовище охоплює сукупність формальних і неформальних інститутів, призначення яких усунути протиріччя між інтересами центру і регіонів, створити умови для стійкого розвитку територій. Існування ринкових інститутів забезпечує адекватну поведінку та моральну оцінку в суспільстві дій суб'єктів господарювання і громадян, а та, у свою чергу, визначає реакцію останніх на дії держави. В Україні ж процес здійснення економічних реформ характеризується непослідовністю і хаотичністю через відсутність відповідного інституціонального середовища.

Прийняті закони, постанови та інші нормативні акти щодо регіонального вирівнювання, як переконує досвід, не є дієвими і ефективними через відсутність адекватного інституціонального середовища, тому формування моделі інституціонального забезпечення державного регулювання розвитку регіонів є дуже важливою науковою проблемою, вирішення якої вимагає розробки нових підходів з урахуванням положень інституціональної теорії.

Можливість використання інституційного підходу до державного регулювання економіки регіонів досліджується в працях багатьох науковців, зокрема О. Оболенського [92], О. Лазора, О. Беляєва [7], В. Дементьєва [34], Н.М. Ільченко [57], І. Коха, Л. Кирилова. Особливу увагу трансформації інституціонального середовища в умовах ринкової економіки приділено у дослідженнях В.М. Гейця, В.А. Голяна [29], А.А. Ткача [123], О. Цакулової, А. А. Чухна [146] та ін.

Інституціональний підхід є важливим методологічним прийомом дослідження проблем державного регулювання розвитку регіонів і обґрунтування напрямків їх вирішення, який орієнтований на вивчення сталих форм державного регулювання, механізмів взаємодії суб'єктів суспільних відносин та оцінку ефективності виконання ними формальних і неформальних норм.

Інституціоналізм виник на межі XIX-XX ст. як реакція на нездатність економічної теорії вирішити проблеми наукового аналізу глибоких структурних соціально-економічних змін у суспільстві, оскільки всі існуючі на той час економічні школи розглядали економіку, абстрагуючись від соціальних, психологічних, правових, політичних та інших чинників. Соціально-інституціональний напрямок економічної думки, що розглядає суспільні інститути як головну рушійну силу еволюції, не втратив своєї актуальності, а, навпаки, набув особливої популярності на сучасному етапі розвитку суспільства.

Узагальнюючи підходи до трактування сутності інститутів (від лат. *institutum* – установа заклад), зокрема таких видатних вчених як А.А. Гриценко [31], В.М. Жук [47], Д. Норт, А.М. Олійник, А.А. Ткач [123], Дж. Ходжсон [141], А.А. Чухно [146], можемо запропонувати наступне визначення цієї категорії.

Інститути – це сукупність формальних і неформальних норм поведінки у суспільстві, а також структур (організацій), які забезпечують функціонування механізмів управління, регулювання, спрямування взаємодії суб'єктів у певне русло. Сформовані у суспільстві інститути створюють можливості для стимулювання, примушення суб'єктів до виконання встановлених правил та контролю за їх дотриманням.

Інститути, за визначенням Дж. Ходжсона, - це «одночасно й об'єктивно існуючі структури, які є «десь зовні», та суб'єктивні пружини людської діяльності «в головах людей» [141]. Продовжуючи дослідження англійського вченого-економіста В.М. Жук [47] виділяє п'ять узагальнених компонентів

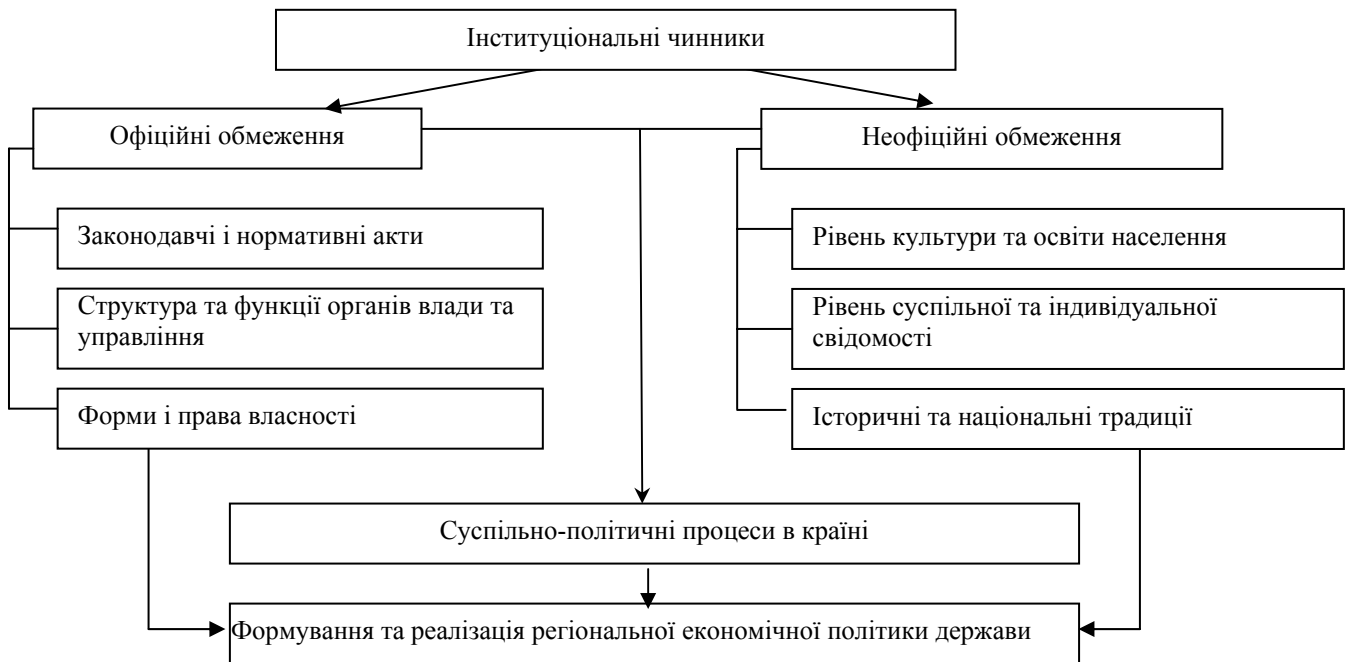


поняття «інститут», що є найбільш прийнятним для нашого подальшого дослідження, а саме: неформальну, формальну, організаційну, державну та наддержавну складові.

З точки зору інституціональної теорії, для економічного розвитку суспільства важливими є всі види інститутів: економічні (власність, розподіл праці, гроші, кредит, профспілки, корпорації тощо); політичні (державна, політичні партії, суди); інститути родини, сім'ї; релігійні та інші інститути, які і формують інституціональне середовище. Серед існуючих підходів до з'ясування сутності цієї категорії найбільш вдалим, на нашу думку, є визначення структури та ролі інституціонального середовища в процесі трансформації економіки, що пропонує Ю. Росецька.

Оскільки саме інституціональне середовище визначає поведінку та дії членів суспільства, державі належить виняткова роль у генезисі, функціонуванні та розвитку інститутів ринкової системи [29, с.10].

Відповідно, на процеси формування державної економічної політики щодо розвитку територій впливає низка інституціональних чинників, які схематично представлені на рис. 1.8.



**Рис. 1.8. Інституціональні чинники, що впливають на формування та реалізацію державної економічної політики щодо розвитку територій**

Аналіз офіційних та неофіційних обмежень логічно здійснювати з позицій інституціональної економіки, що досліджує взаємодію державних структур, суб'єктів господарювання та індивідів, які її утворюють, і пояснює поведінку та інтереси цих учасників за допомогою характеристики відповідних інститутів.

Офіційні обмеження безпосередньо визначають правила поведінки та механізм примушення індивідів до виконання цих правил. Важливим інституційним чинником, що впливає на формування економічної політики держави, є власність, навколо якої складаються відносини володіння, розподілу, перерозподілу, розпорядження, використання, споживання, а також створення, отримання, розподілу прибутку від власності. Право власності, зокрема на природні ресурси, передбачає визначення повноважень і обов'язків власників, їх привілеїв та обмежень при використанні ресурсів. Незважаючи на те, що в Україні на початок 2013 року сформоване інституціональне середовище (Укрдержреєстр, Державний земельний кадастр, Публічна кадастрова карта Державного агентства земельних ресурсів, Асоціація «Земельна спілка України»), яке забезпечує реалізацію відносин власності, залишаються невирішеними питання визначення обмежень використання природних ресурсів, розробки механізму перерозподілу доходів від експлуатації природних ресурсів, їх відтворення на інноваційній основі тощо.

Важливе значення мають також історичні та національні традиції, етичні норми, які накладають свій відбиток на специфіку системи економічних, політичних та соціальних відносин. Домінування колективізму, общинності, на відміну від індивідуалізму, який притаманний західним країнам, робить беззахисними вітчизняних суб'єктів в умовах широкомасштабної економічної інтеграції країн.

Врахування інституціональних чинників стає необхідною умовою проведення реформи адміністративно-територіального устрою, підвищення економічної самодостатності і відповідальності за розвиток певної території.

Інституціональна середовище, яке є відносно стійкою, функціонально структурованою сукупністю норм: формальних (базисні інститути,

інституціональні угоди) і неформальних (ціннісні фактори, рівень правосвідомості, історичні та етичні традиції, підприємницька етика), які забезпечують розвиток, освоєння та відтворення ресурсного потенціалу регіонів; а також інститутів-установ, тобто зовнішніх механізмів стимулювання та примушення суб'єктів до виконання встановлених норм (інститути контролю, фінансово-економічного регулювання), в свою чергу, є основою державного регулювання розвитку регіонів.

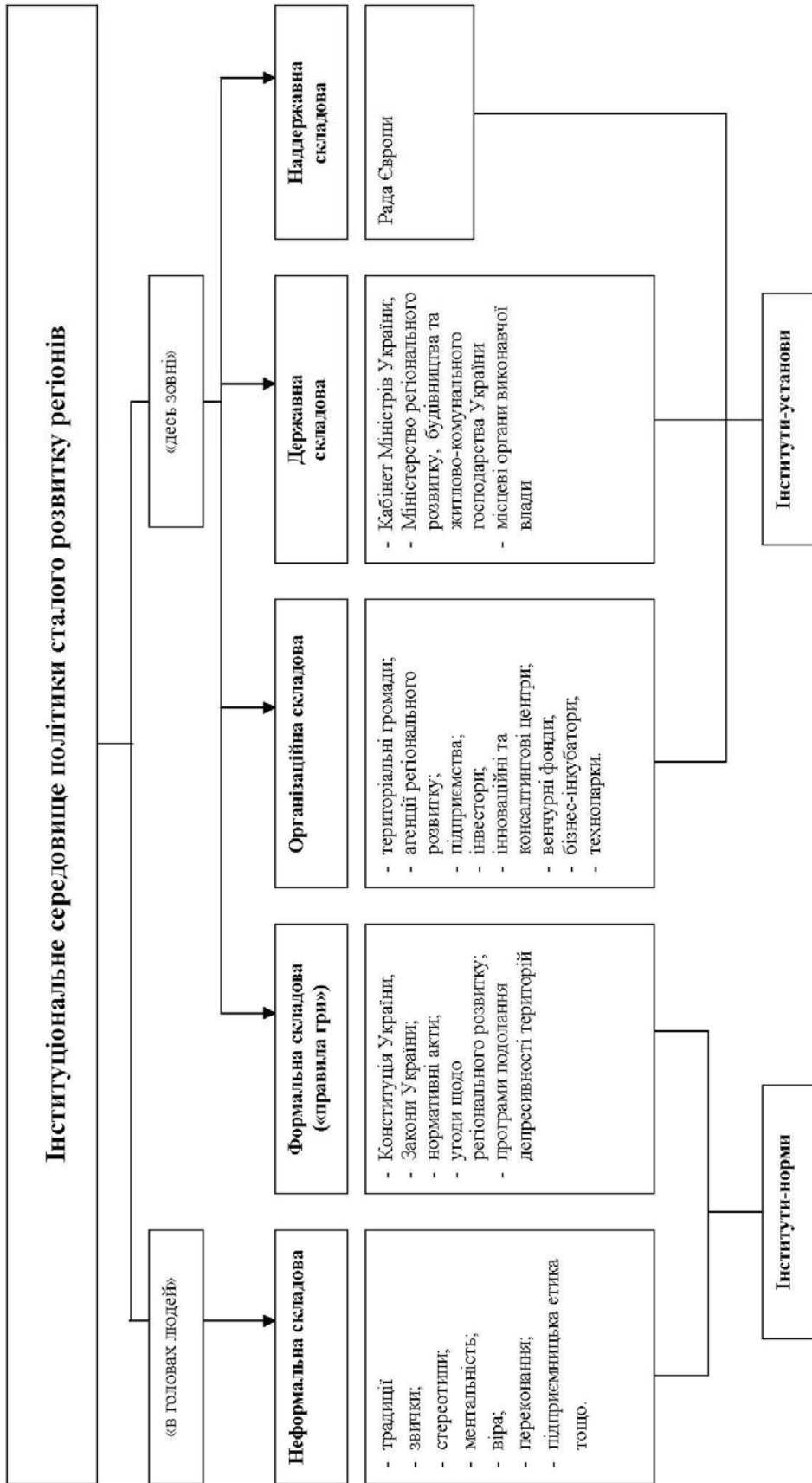
Таблиця 1.12

**Узагальнення підходів до трактування категорії  
«інституціональне середовище»**

Автор	Трактування сутності
О.С. Белокрилова, В.В. Вольчик, А.А. Мурадов [6]	Визначений упорядкований набір інститутів, що створюють матриці економічного поведіння, які визначають обмеження для суб'єктів, що хазяюють, сформульовані в рамках тієї чи іншої системи координації господарської діяльності
О. С. Лесная [76]	Сукупність та взаємодія існуючих у країні формальних і неформальних принципів, правил, норм і процедур економічної діяльності, санкціонованих законом або звичаєм, а також організацій та установ, політичних й адміністративних структур, що контролюють дотримання економічними суб'єктами законодавчих норм в інтересах усієї суспільної системи. Функціональним призначенням інституціонального середовища є забезпечення умов спільної життєдіяльності господарюючих суб'єктів.
Ю. Росецька [110, с.7]	Визначає основний напрям розвитку економічних систем, а також орієнтири, на основі яких відбувається формування та відбір найбільш ефективних і соціальних інститутів. Містить у собі не лише комплекс інститутів, а й систему організацій.
А.А. Ткач [123, с. 287]	Сукупність основоположних соціальних, політичних, юридичних правил, що визначають рамки людської поведінки

На підставі проведеного дослідження джерел [31, 47, 141] можемо виділити п'ять складових компонентів поняття «інститут» та умовно представити їх як складові інституціонального середовища політики сталого розвитку регіонів (рис 1.9).

Серед формальних інститутів важливе місце займає Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», яким визначено механізми державної регіональної політики щодо мінімізації диспропорцій соціально-економічного розвитку територій; порядок застосування механізмів державного впливу на подолання депресивності регіонів; запровадження договірних засад у відносинах між центральними та місцевими органами влади на основі угод щодо регіонального розвитку.



*Рис.1. 9. Інституціональне середовище політики сталого розвитку регіонів*

Проте, широке коло формальних правил не забезпечує ефективності реалізації державної регіональної політики через викривлення системи неформальних правил у бік корупції, нерозвиненість організаційної складової інституціонального середовища.

Неформальні інститути, з точки зору інституціональної теорії, є найбільш стійкими до змін, на відміну від формальних інститутів, які можуть порівняно швидко змінюватися під впливом реформ [47, с.117]. Ефективність реалізації державної економічної політики щодо розвитку регіонів визначається, зокрема, якістю неформальних інститутів, оскільки рівень економічної культури впливає на способи здійснення економічної політики (наприклад, приватизації, розподілу доходів тощо).

Організаційна складова інституціонального забезпечення регіональної політики сталого розвитку не менш важлива, оскільки пріоритетним напрямком є стимулювання територіальних громад і суб'єктів до розвитку і самоорганізації. Як свідчить практичний досвід організаційна складова інституціонального середовища формується за функціональними напрямками, які умовно можна поділити на:

- 1) громадські організації економічного спрямування;
- 2) громадські організації соціального спрямування;
- 3) громадські організації екологічного та культурного спрямування.

Ці інститути покликані забезпечувати врахування потреб та інтересів різних верств населення, узгодження приватних інтересів з регіональними й національними, але на даному етапі через слабкість інститутів громадянського суспільства, відсутність демократичних традицій у процесі прийняття управлінських рішень домінують інтереси фінансово-олігархічних груп, що в кінцевому підсумку не забезпечує підвищення рівня життя населення і знижує авторитет державної та місцевої влади в суспільстві.

На жаль, можемо констатувати той факт, що в Україні коло реально функціонуючих інститутів, які безпосередньо залучаються до процесу розвитку регіонів (територіальні громади, агенції регіонального розвитку,

інституціональні інвестори), значно вужче, ніж в країнах ЄС, де зокрема ефективно функціонують асоціації муніципалітетів, національні агентства розвитку, технополіси, бізнесові та інноваційні центри, регіональні фінансові компанії, бізнес-інкубатори, венчурні фонди, комунальні фундації тощо. Натомість, в Україні залишається ваговою державна складова інституціонального середовища, нові інститути не мають ефективних механізмів захисту, формальні «правила гри» є нечіткими та непрозорими.

При дослідженні інституціонального середовища політики сталого розвитку Чернігівської області, прослідковується невідповідність формальних і неформальних інститутів, їх слабкий взаємозв'язок із державною складовою, недієздатність організаційної складової та наявність суттєвих протиріч між усіма елементами інституціонального середовища.

Місцеві органи влади згідно з Конституцією України, Законом України «Про місцеве самоврядування» та Європейською хартією місцевого самоврядування наділені всією повнотою державної влади на своїй території: здійснюють розпорядження та користуються природними ресурсами території; управляють місцевими бюджетами; створюють умови для виконання державних і регіональних програм соціально-економічного, екологічного розвитку; самостійно здійснюють зовнішньоекономічні зв'язки; забезпечують соціальний захист населення території, дотримання соціальних норм і стандартів. Однак очевидно, що їх фінансова залежність від центральних органів влади внаслідок реалізації положень Бюджетного та Податкового кодексів України, а також законів про державний бюджет не забезпечує належної автономії при прийнятті управлінських рішень.

Зважаючи на подвійне підпорядкування місцевих державних адміністрацій, їх підзвітність одночасно центральним органам виконавчої влади та місцевим радам в межах делегованих повноважень, при формуванні та реалізації своєї політики вони керуються, насамперед, пріоритетами, визначеними органами стратегічного державного управління (Президентом України, Кабінетом Міністрів та ін.)

Практика переконує, що повністю ігнорується визначена відповідними законодавчими актами процедура узгодження кандидатур на посади керівників місцевих державних адміністрацій, територіальних підрозділів центральних органів виконавчої влади, що значною мірою знижує рівень їх відповідальності перед територіальними громадами.

Важливою складовою посилення впливу громадськості на прийняття рішень державними органами та органами місцевого самоврядування є громадські слухання. Однією з таких форм є бюджетні слухання, що інтегрують інтереси усіх груп населення (пенсіонерів, працездатного населення, бізнесових і владних структур), передбачають широке залучення громадян та громадських організацій до бюджетного процесу шляхом публічного обговорення соціально-економічних проблем території.

З цією метою при представницьких органах державного та місцевого управління створюються дорадчі структури, зокрема, консультативні ради, проектні консультативні комітети, комісії стратегічного розвитку, громадські наглядові комітети. Їх завданням є нагляд за реалізацією конкретних соціально-економічних, технічних, екологічних проектів. Дорадчі структури покликані забезпечувати гласність в процесі вибору пріоритетів розвитку регіону, спонукати громадськість до участі в розробці таких проектів, а також в їх фінансуванні.

Прозорість та врахування громадської думки є одним з базових принципів бюджетної політики на місцевому рівні. Відповідно до Закону «Про місцеве самоврядування в Україні», пропозиції, які вносяться за результатами громадських слухань, підлягають обов'язковому розгляду органами місцевого самоврядування. Відповідно до норми законів України «Про звернення громадян», «Про інформацію», «Про доступ до публічної інформації», органи державної влади та органи місцевого самоврядування зобов'язані надавати повну інформацію про свою діяльність через відповідні інформаційні служби, забезпечувати вільний доступ до такої інформації.

Проте більшість бюджетних рішень розробляється та приймається органами державної влади та місцевого самоврядування без залучення громадськості (затвердження тарифів на надання послуг, у т. ч. комунальних, запровадження обмежень економічної конкуренції на місцевих ринках, встановлення необґрунтованих адміністративних вимог щодо ведення бізнесу, земельні питання тощо).

Для підвищення ефективності бюджетної політики на регіональному рівні залучення громадськості до процесу формування місцевих бюджетів має супроводжуватись одночасним впровадженням механізмів контролю за виконанням рішень органів державної влади і місцевого самоврядування, використанням бюджетних коштів. Саме взаємодія державних органів управління з неурядовими організаціями здатна поєднати адміністративний ресурс з підприємницькими структурами, суспільними організаціями й в кінцевому підсумку є запорукою проведення реальних реформ в Україні, а бюджетні слухання забезпечать транспарентність регіональної бюджетної політики.

Як свідчить зарубіжний досвід, громадські інститути на місцевому рівні здатні справляти безпосередній вплив на суспільну свідомість і формувати громадську думку, опосередковано через публічний тиск на органи місцевої та державної влади визначати напрямки соціально-економічного та екологічного розвитку територій. Активізація економічної діяльності населення територіальної громади пов'язана із створенням організаційних структур, на які покладені функції фандрейзингу (збір грошових коштів та матеріальних ресурсів для реалізації проектів розвитку), об'єднання зусиль бізнесових структур, професійно-активного населення, органів влади, розповсюдження інформації щодо можливих джерел фінансування ініціативних проектів, проведення навчальних тренінгів з підготовки бізнес-проектів для участі у конкурсах, визначення пріоритетних напрямків розвитку і наявних ресурсів для їх реалізації.



Прикладами таких об'єднань є Агентства регіонального розвитку, створені майже у всіх областях, Ресурсно-організаційний центр (Дніпропетровська область), бізнес-інкубатори, в м. Славутич функціонують асоціація підприємців, лабораторія малого бізнесу, Агентство з розвитку бізнесу. Цей перелік можна було б продовжувати прикладами інших регіонів, однак можна зробити висновок, що урізноманітнюються форми об'єднань, але чітко прослідковується їх спрямування на розкриття творчого потенціалу території, реалізації професійних здібностей активного населення. Налагодження співпраці між владою і бізнесом має на меті залучення фінансових ресурсів у проектну діяльність громад, яка відповідає пріоритетам обласних стратегій розвитку.

Проектний підхід до управління підвищує активність співпраці з міжнародними фондами такими як «Відродження», Фонд Східна Європа, такими донорами як Програма ЄС «Tacis», Агенством США з міжнародного розвитку USAID, Проектом підтримки розвитку підприємництва BIZPRO, Північною Економічною Корпорацією (НЕФКО), яка фінансує проекти з екологічними вигодами, Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), яка сприяє прискоренню промислового розвитку в країнах, що розвиваються та з перехідними економіками (розглядає проекти з енергетики та навколишнього природного середовища), Heifer «Добробут громадян» та інші.

Разом з тим, існує ряд бар'єрів, які стримують проектну та грантову діяльність в регіонах, до яких можна віднести неякісно виконані проекти, законодавчі прогалини, існуючі бюрократичні процедури, відсутність прозорих і доступних джерел фінансування, монополізація ринку тощо.

Зокрема, в Чернігівській області розроблено економічні паспорти районів, які будуть використовуватись як база для розробки Плану першочергових заходів облдержадміністрації по усуненню перешкод для підприємницької та інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць. До паспорту включена інформація про ресурсний, виробничий, туристичний

потенціал територій, перелік вільних виробничих приміщень, об'єктів незавершеного будівництва, об'єктів комунальної власності, що не використовуються за призначенням. Передбачено, що інвестиційні проекти фінансуються за рахунок коштів обласного бюджету через Регіональний фонд підтримки підприємництва.

При Чернігівській обласній державній адміністрації створено Регіональну раду підприємців та Громадську раду. Регіональна рада підприємців є консультативним дорадчим органом, головним завданням якого є сприяння у створенні дієвого механізму взаємодії суб'єктів господарювання громадських організацій підприємців та органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування на засадах партнерства, відкритості, а також участь у формуванні та реалізації державної регуляторної політики. Громадська рада при Чернігівській обласній державній адміністрації є самоврядним консультативно-дорадчим органом, до складу якого входять 173 представники недержавних організацій.

Окрім того, до інститутів-установ, що формують організаційну складову регулювання економіки Чернігівської області відносяться Державний фонд сприяння місцевому самоврядуванню в Україні, Державне агентство України з інвестицій та управління національними проектами України, Українська асоціація районних та обласних рад, Чернігівська обласна Агенція регіонального розвитку «Вектор», суб'єкти підприємницької діяльності, інноваційні та консалтингові центри.

Також між Чернігівською обласною державною адміністрацією та профспілковими об'єднаннями і господарськими органами області підписана регіональна угода на 2011-2015 роки, яка передбачає спрямування регіональної політики розвитку на відновлення роботи промислового корпусу, підтримку і розвиток вітчизняного виробника.

Таким чином розбудова громадянського суспільства та ефективна взаємодія з ним державних інституцій повинна бути спрямована на підвищення статусу неурядових організацій, які все більшу роль відіграють в суспільстві

України. Розвинені країни накопичили значний досвід співпраці бізнесових структур і некомерційних організацій, результатом якого стали різноманітні благодійні проекти, підвищення суспільного визнання і рейтингу компаній, що фінансували ці проекти, фінансова підтримка громадських організацій. Його використання в Україні має бути спрямоване на співпрацю із міжнародними організаціями громадянського суспільства, результатом якої є зростаючі обсяги фінансової, продовольчої, медичної, організаційної допомоги. Воєнні дії на Сході країни стали поштовхом для зародження волонтерського руху в Україні, залучення неурядових організацій до захисту прав полонених, військовослужбовців, біженців.

На сьогодні, вочевидь, існує потреба у формалізації процедур організації та залучення інститутів громадянського суспільства до розробки регіональної політики, здійснення державного регулювання розвитку регіонів, а також визначення джерел формування і напрямків використання фінансових ресурсів.

Регіональний розвиток має реалізовуватися на основі принципів партнерства, інформування, консультації та залучення інститутів громадянського суспільства. У сучасних умовах зміцнення місцевих інститутів, які будуть зацікавлені в успішному розвитку своєї території, є передумовою ефективною реалізації політики сталого розвитку регіонів.

Основними проблемами інституціонального характеру, які знижують ефективність державної регіональної економічної політики, є:

- зволікання з проведенням адміністративно-територіальної реформи;
- відсутність чіткого розмежування прав і обов'язків між різними гілками влади;
- невпорядкованість відносин власності територіальних громад, а саме законодавчого оформлення майнових прав територіальних громад;
- низький рівень фінансової автономії територіальних громад;
- низька ефективність інституту місцевих податків і зборів;
- нерозвиненість фінансового ринку та місцевих цінних паперів, кредитування, інвестування місцевого значення;

- низька мотивація реалізації внутрішніх резервів мобілізації фінансових ресурсів та «утриманські» настрої в умовах значної дотаційності місцевих бюджетів;

- низький рівень фінансово-економічної, інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів підприємництва, особливо комунальної форми власності.

- надмірно високий рівень централізації і бюрократизації при прийнятті рішень;

- закритість і непрозорість фінансових потоків;

- високий рівень монополізації ринків;

- відсутність достатнього інформування населення та громадських організацій при прийнятті рішень.

Таким чином, недосконалість формальних інститутів, механізмів державної підтримки і стимулювання їх розвитку; непрозорість прийняття рішень; несформованість інститутів громадянського суспільства та класичних інститутів ринкової економіки на сучасному етапі змушує надавати пріоритети адміністративним методам регулювання економіки регіонів.

При розробці концептуального підходу до формування політики сталого розвитку територій перевагу слід надавати таким напрямкам:

1) пріоритет у використанні непрямих форм державного регулювання, і поступова відмова від прямих бюджетних дотацій регіонам,

2) формування загальноприйнятої ідеї розвитку для кожного окремого регіону або групи регіонів;

3) створення відповідного інституціонального середовища;

4) необхідність удосконалення та систематизації нормативно-правового забезпечення, як базового інституту;

5) стимулювання розвитку депресивних регіонів за допомогою ринкових методів господарювання;

6) забезпечення розвитку об'єктів ринкової інфраструктури;

7) використання програмно-цільового методу при виділенні бюджетних асигнувань таким територіям.

Важливу роль у процесі реалізації політики сталого розвитку регіонів повинна відігравати ринкова самоорганізація та саморегулювання, проте повний демонтаж системи державного регулювання економіки і дискредитація інститутів державної влади – не менш небезпечний процес.

Процеси інституалізації, тобто поступового створення нових інститутів, повинні сприяти поступовій радикальній зміні ролі держави і бізнесу у розвитку регіонів, встановленню нових правових, організаційних та економічних відносин між ними, з метою усунення визначених протиріч та підвищення ефективності політики регіонального розвитку.

Вплив інституціональних факторів на реалізацію політики сталого розвитку регіонів повинен ґрунтуватися на принципах:

- комплексного підходу до розвитку всіх життєзабезпечуючих сфер територій;

- диференційованого підходу до вибору інструментарію державного регулювання залежно від рівня розвитку територій та їх внутрішнього потенціалу;

- скоординованості дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, уникнення подвійного їх підпорядкування і дублювання функцій і повноважень;

- узгодженості стратегій, цілей і пріоритетів регіонального та загальнодержавного розвитку;

- системності використання методів та інструментів державного регулювання регіонального розвитку;

- децентралізації - перерозподілу владних повноважень на користь органів місцевого самоврядування з одночасною передачею їм відповідних ресурсів;

- доступності різних джерел фінансових ресурсів залучення коштів органами місцевого самоврядування;

- адресності державних програм та фінансової підтримки розвитку територій в залежності від причин та глибини депресивних тенденцій;

- партнерства державних і приватних структур – стимулювання взаємовигідної співпраці між центральними, місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання та інститутами громадянського суспільства в процесі формування та реалізації державної регіональної політики;

- публічності – забезпечення доступу громадськості до інформації про прийняті управлінські рішення та відкритості розподілу фінансових потоків на рівні регіону.

Інституціональна трансформація економічних відносин держави та регіонів повинна відбуватися в таких напрямках:

- децентралізація системи державного управління шляхом надання органам місцевого самоврядування більш широких повноважень;

- підвищення ролі місцевих громад у вирішенні стратегічних завдань розвитку регіону відповідно до потреб територій;

- реформування відносин власності, скорочення частки державної власності на користь приватної та комунальної;

- формування конкурентного середовища шляхом усунення адміністративних бар'єрів для створення різноманітних організаційно-правових форм господарювання шляхом стимулювання розвитку малого бізнесу;

- створення належної законодавчої бази та сприятливого інвестиційного клімату для розвитку державно-приватного партнерства;

- розширення та стимулювання розвитку об'єктів ринкової інфраструктури;

- збереження практики цільового фінансування та субсидування, поширення практики взаємовигідного проектного фінансування реалізації стратегічних проектів;

- стимулювання розвитку неформальних інститутів за рахунок підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу, свідомості громадян, посилення ролі спеціалізованих громадських організацій і товариств.

Економічне піднесення регіонів та їх сталий розвиток, як важливе стратегічне завдання, може бути вирішене за умови формування відповідного інституціонального середовища, удосконалення механізмів державної регіональної політики (використання сучасних методів управління, інформаційних технологій), комплексного підходу до вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем розвитку регіонів.

## **1.7 ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ**

Теоретичні та науково-методологічні засади обґрунтування вибору моделі соціально-економічного розвитку депресивних територій потребують нових підходів у світлі останніх соціально-політичних потрясінь і конфліктів, які охопили країну. Враховуючи, що прорахунки в проведенні регіональної політики на протязі останніх двох десятиліть поглибили диспропорції регіонального розвитку, створили підґрунтя для сепаратистських рухів, необхідно переосмислити і переоцінити стратегічні напрямки регіональної політики. Про відсутність комплексної регіональної політики з боку уряду свідчить факт поглиблення диспропорцій у соціально-економічному, екологічному розвитку регіонів України, загострення протиріч у перерозподілі фінансових потоків між центром і регіонами, зростанням фінансової неспроможності місцевого самоврядування впливати на розвиток своїх територій за всіма напрямкам.

У нашому дослідженні актуалізуємо питання зміни підходів до стимулювання розвитку депресивних територій з урахуванням нових соціально-політичних реалій, вимог часу щодо переоцінки відносин центру і регіонів у сфері фінансів, соціального захисту населення, освіти, науки, культури, екології тощо. Ринкові механізми не здатні забезпечити подолання значних міжрегіональних відмінностей, а, навпаки, при недосконалоості і нерозвиненості ринкових інститутів поглиблюють диференціацію регіонів за рівнем розвитку. Відмінності в соціальному, економічному та екологічному розвитку різних адміністративно-територіальних утворень України зумовлюють необхідність диференційованого підходу до розробки і реалізації стратегії сталого розвитку для кожного регіону відповідно до загальнодержавної стратегії розвитку.



Сучасні соціально-економічні та політичні трансформаційні процеси в Україні на державному та регіональному рівнях підтверджують необхідність формування управлінських стратегій на основі концепції сталого розвитку як узагальненої моделі збалансованого економіко-еколого-соціального розвитку адміністративно-територіальних утворень і планових дій щодо створення умов для підвищення якості життя забезпечення населення та його відтворення на розширеній основі.

Панівна наукова парадигма регіонального розвитку депресивних територій донедавна базувалась на визнанні централізованого підходу до стимулювання економіко-соціального розвитку на основі системи дотацій, субвенцій, регламентації фінансових потоків, обмеження місцевої ініціативи тощо. Така парадигма виявилась не ефективною, розриви у розвитку територій за всіма параметрами тільки поглиблювались і ставали підґрунтям для політичних спекуляцій.

Місцеве самоврядування, згідно законодавства, - це форма публічної влади територіальних колективів та їх представницьких органів, які мають право в межах закону здійснювати регулювання й управління значною частиною суспільних справ в інтересах місцевого населення. Воно базується на принципах поєднання місцевих і державних інтересів, правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в законодавчо окреслених межах, підзвітності і відповідальності їхніх органів перед територіальною громадою. Практичне втілення в життя цих принципів вимагає внесення суттєвих змін до законодавчої бази з метою наповнення їх реальним змістом, а також розробки сучасної наукової парадигми регіонального розвитку, яка б відображала суттєві риси дійсності та методологію дослідження виявлених проблем.

Основними факторами негативного впливу на розвиток регіонів є:

- 1) деградація промислово-виробничого потенціалу внаслідок банкрутства багатьох підприємств, втратою ними ринків збуту, неспроможністю пристосуватись до вимог ринкової економіки;

2) демографічна криза, що знаходить вираз у високій питомій вазі населення пенсійного віку, низькій народжуваності та високій смертності. Вимивання населення із сільських територій уповільнює розвиток сільськогосподарського виробництва, яке є однією з основних галузей економіки цих територій;

3) неефективна соціальна політика, спрямована на компенсацію мінімальних соціальних виплат з центру та неспроможністю місцевих бюджетів фінансувати кошти у розвиток людського капіталу;

4) відсутність комплексної політики розвитку депресивних регіонів, яка б охоплювала основні сфери життєдіяльності регіону та підкріплювалась фінансовими ресурсами. Реалізація окремих програм без їх узгодження в рамках комплексної політики розвитку призводить до неефективного використання ресурсів, протиріч та негативних побічних результатів (мається на увазі узгодження цілей завдань програм промислової, сільськогосподарської, соціальної, екологічної спрямованості);

5) дефіцит кваліфікованих кадрів у сфері місцевого самоврядування, недостатній розвиток суспільних інститутів, спроможних впливати на соціально-економічні процеси в регіоні та ініціювати співпрацю бізнесу, громадськості й органів управління;

б) недостатній рівень повноважень у органів місцевого самоврядування щодо впливу на соціально-економічні процеси на відповідних територіях, налагоджування транскордонного співробітництва з прилеглими територіями інших країн, впливу на прийняття рішень центральними органами влади, що зачіпають інтереси населення територій.

Враховуючи вищевикладене, концепція відродження та забезпечення конкурентоспроможності депресивних територій повинна базуватись на стратегічних напрямках активізації соціально-економічного розвитку, які стимулюють активність підприємницьких структур, творчу, високопрофесійну частину населення, суспільні організації, управлінські структури. Це - насамперед розвиток людського капіталу за рахунок інвестування освіти,

НДДКР; формування сучасних інститутів суспільного впливу; законодавче врегулювання прав і відповідальності місцевих органів влади та підвищення якості управління за рахунок здійснення ними аналітико-прогностичних, інформаційно-комунікативних, консультативних функцій; захист прав власності територіальної громади, бізнесових структур і населення; створення сприятливого інвестиційного середовища; сприяння міжнародним зв'язкам і транскордонному співробітництву; збалансованість економічних, соціальних, екологічних факторів росту. Інститут регіонального управління необхідно удосконалювати шляхом зміни моделі існуючого державного устрою України.

Таким чином, сучасна парадигма регіонального розвитку депресивних територій повинна базуватись на розширенні повноважень і відповідальності місцевих органів влади та стимулюванні повного ефективного використання економічного, ресурсного, гуманітарного потенціалу, що вимагає внесення змін у нормативно-правову базу й, перш за все, в Конституцію.

Модель комплексного розвитку депресивних територій повинна реалізовуватись через механізми регулювання економіки, соціально-культурного, екологічного, наукового розвитку, відповідну організаційну структуру, на яку спиратимуться ці механізми і яка буде їх використовувати для досягнення поставлених цілей. Важливим принципом дієвості цих механізмів є їх диференціація в залежності від стадії життєвого циклу територій (спад, депресія, зростання, стабілізація), фінансово-економічного потенціалу тощо.

Враховуючи, що потенціал екстенсивного розвитку практично вичерпано, збалансованість економік депресивних регіонів можна забезпечити за рахунок стимулювання тих видів діяльності, які відзначаються меншою капіталоемністю, містять більшу наукову складову та питому вагу доданої вартості. Це вимагає концентрації обмежених бюджетних ресурсів на вирішення регіональних проблем з урахуванням пріоритетів інноваційного розвитку, просторового розміщення науково-технічних, інфраструктурних центрів, профільних виробництв для даної території тощо; забезпечення

стабільності і прогнозованості відносин між центром і місцевими органами влади; розширення фінансової бази формування місцевих бюджетів та встановлення правової відповідальності Уряду і місцевих органів влади за виконання ними зобов'язань щодо регіонального розвитку.

Таким чином, для реалізації поставлених завдань необхідно принципово змінити діючі засади місцевого самоврядування. У цьому контексті необхідно оцінити Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Метою Концепції є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад.

Реалізація поставленої мети вимагає глибокого доопрацювання правової бази, пов'язаної з необхідністю внесення змін до Конституції України, Бюджетного і Податкового кодексів та інших законів, прийняття низки нових законодавчих актів. До принципових змін, які дійсно можуть активізувати місцеву ініціативу і відродити народовладдя, можна віднести:

1. Децентралізація влади шляхом передачі повноважень та матеріально-фінансових ресурсів на рівень територіальних громад, які найближче стоять до населення, тобто втілити у життя принцип субсидіарності. При цьому важливо чітко розмежувати повноваження органів місцевого самоврядування різного рівня з метою запобігання конфліктних ситуацій та дублювання функцій.

2. Зміна організаційної структури органів влади, що передбачає ліквідацію місцевих державних адміністрацій та створення виконавчих органів районних та обласних рад, які будуть здійснювати управлінські функції на відповідних територіях. Контрольно-наглядові функції за законністю діяльності місцевих органів влади будуть здійснювати префектури.

3. Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування за рахунок встановлення довгострокових нормативів відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів, диференційованих в залежності від податкоспроможності територій, надання права місцевим радам регулювати ставки та перелік місцевих податків і зборів в межах закону. Стимулюючу роль відіграє рішення щодо розширення податкової бази місцевих бюджетів.

4. Стандартизація послуг з охорони здоров'я, освіти, культури тощо та встановлення фінансових нормативів вартості їх надання органами влади на місцях дозволить впорядкувати систему фінансового планування бюджетних дотацій та сприятиме більш прозорому розподілу фінансових ресурсів.

5. Зміцнення ресурсної бази місцевого самоврядування вимагає вирішення питання встановлення прав власності на землю територіальних громад. Поки що не проведено розмежування земель державної та комунальної власності, не закріплені межі юрисдикції кожної сільської, селищної, міської ради на землю.

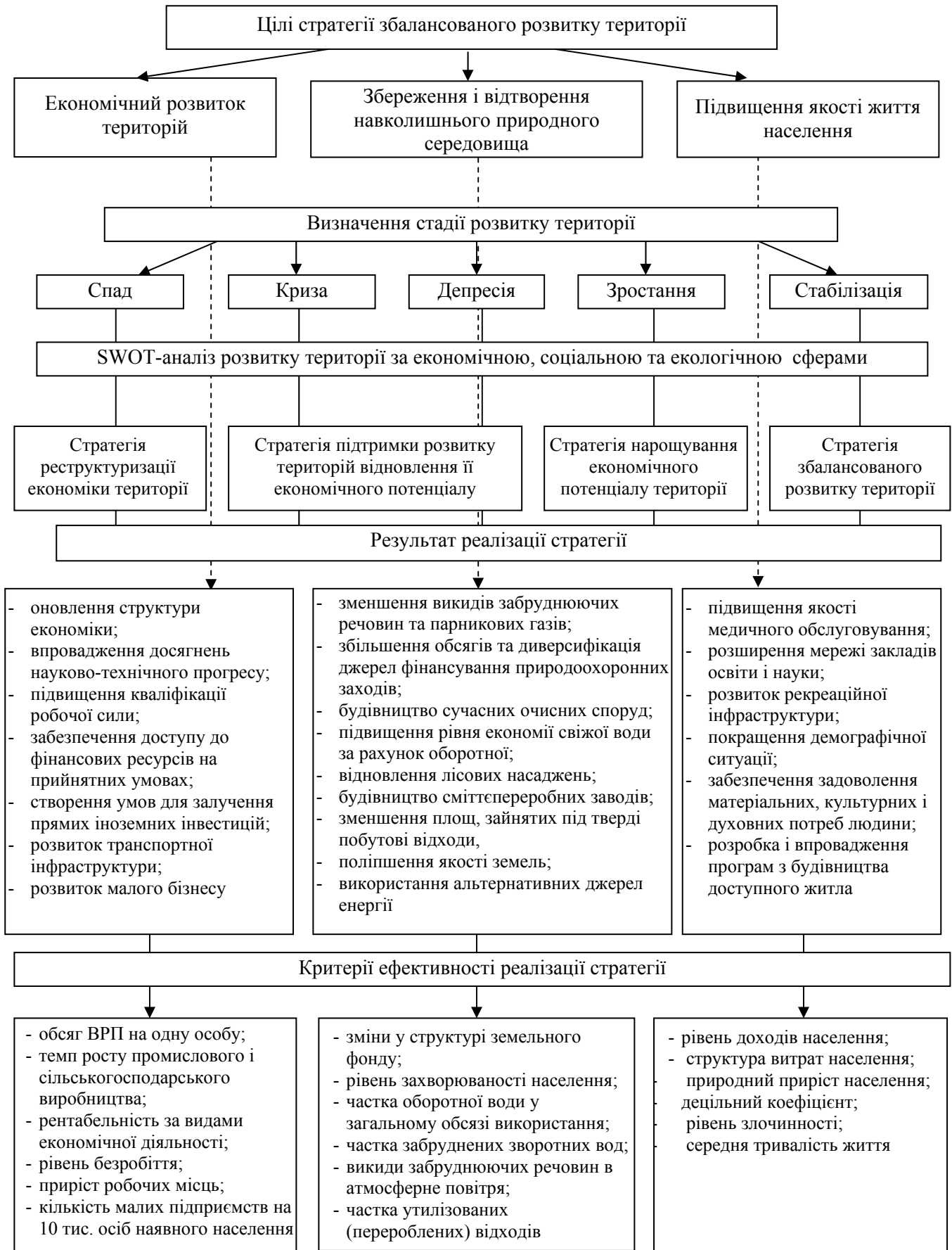
Позитивний імпульс розвитку місцевої ініціативи дають зміни до Податкового кодексу, прийнятий Закон України «Про співробітництво територіальних громад». Останній створює можливості для територіальних громад здійснювати співробітництво через сільські, селищні та міські ради, концентрувати ресурси для підтримки соціальної інфраструктури та поєднувати фінансові потенціали депресивних територій. До форм співробітництва може відноситись спільне фінансування (утримання) інфраструктурних об'єктів, утворення спільних комунальних підприємств, організацій. Договір про співробітництво у частині спільного фінансування фіксує обсяги фінансових ресурсів, які органи місцевого самоврядування планують виділити для спільного фінансування (утримання) підприємств комунальної власності та порядок здійснення видатків з місцевих бюджетів, умови надання послуг, розподілу доходів та можливих ризиків, пов'язаних з діяльністю підприємств, що спільно фінансуються.

Проте окремі заходи нормативно-правового характеру не вирішують проблему стимулювання сталого розвитку депресивних регіонів. Необхідно обґрунтувати наукові засади регіональної політики та забезпечити комплексний, збалансований підхід до її реалізації. На наш погляд, методологічною основою для формування стратегії розвитку регіонів, зокрема тих, які знаходяться на етапі спаду або депресії може бути концепція циклічності регіонального розвитку. Тому стратегія регіонального розвитку і політика, що її реалізує, для таких територій повинна бути спрямована на активізацію виходу регіонів зі стадії спаду до стадії зростання і стабілізації.

Системне бачення цілей стратегічного розвитку депресивних територій для кожної стадії циклу, очікувані результати та критерії оцінки ефективності досягнення поставлених завдань відображено на рис. 1.10. Охоплення стратегією різних сфер життєдіяльності територіальної громади (економіка, навколишнє природне середовище, якість життя), свідчить про їх тісний взаємозв'язок та взаємозалежність й зорієнтовані на збалансований розвиток території.

Можливість досягнення цілей сталого розвитку визначається вихідними умовами, що характерні для кожної конкретної території і зумовлюють вибір тієї чи тієї стратегії розвитку. Критерієм для вибору стратегії регіонального розвитку нами запропоновано стадію життєвого циклу регіону та рівень його соціально-економічного розвитку з обов'язковим урахуванням рівня ризику реалізації цільових орієнтирів.

Формування методології та вибір механізму реалізації політики регіонального розвитку повинні чітко відповідати стадії життєвого циклу конкретного регіону.



**Рис. 1.10** Модель збалансованого економіко-еколого-соціального розвитку територій

Визначити стадію життєвого циклу, що характерна для конкретної території на даний час, можна визначити за результатами діагностики її соціально-економічного розвитку та аналізу його основних тенденцій.

На сьогодні не існує єдиного підходу до визначення рівня розвитку територій. Безперечно, вченими-економістами М. Згуровським [3], З. Герасимчук, В. Галушак [26], І. Кондіус [27] розроблено методики оцінки соціального, економічного та екологічного розвитку регіонів з метою визначення проблемних територій, проте практично всі вони не знаходять застосування при розробці державної регіональної політики.

Формування та реалізація державної регіональної політики має ґрунтуватися на результатах оцінки показників соціально-економічного розвитку регіонів. Вибір індикаторів, які будуть давати достовірну і вичерпну інформацію для характеристики параметрів розвитку регіону, є дуже складним завданням, оскільки з масиву статистичної інформації необхідно обрати саме ті дані, що мають суттєве значення для визначення рівня розвитку регіону, його статусу та потенціалу.

Щорічний моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів, який проводиться органами виконавчої влади, зокрема Міністерством економічного розвитку та торгівлі України, Радою Міністрів АРК та обласними державними адміністраціями згідно з нормативно-правовими актами [49, 104], передбачає визначення статусу регіону на основі лише одного показника – середнього обсягу валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу.

Як показало дослідження, на сьогодні офіційно жодне з 27 територіальних утворень в Україні не було визнане депресивним регіоном, оскільки такий статус, згідно з Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів», може отримати лише той регіон, для якого протягом останніх п'яти років характерні найнижчі середні показники валової доданої вартості на одну особу.



Таблиця 1.13

**Динаміка показників валового регіонального продукту  
на одну особу за 2006-2012 рр. [94]**

Регіони	Валовий регіональний продукт на одну особу у фактичних цінах, грн						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
АР Крим	8101	10574	13898	13933	16507	19467	22675
Вінницька область	7328	9159	12061	12145	14332	17768	20253
Волинська область	7397	9711	12340	11796	13916	16993	19249
Дніпропетровська область	15239	20868	30918	27737	34709	42068	44650
Донецька область	15725	20197	26028	23137	28986	36446	38907
Житомирська область	6636	8485	11545	11419	14616	17184	19551
Закарпатська область	6576	8452	10626	10081	12278	14455	17088
Запорізька область	13369	18022	23232	20614	23657	27567	30656
Івано-Франківська область	8157	10055	12940	12485	14814	19386	23379
Київська область	10918	15033	20593	21769	26140	34420	40483
Кіровоградська область	7723	9546	13515	13096	15533	19918	22082
Луганська область	10085	13628	18338	16562	19788	25067	25950
Львівська область	8351	10915	13902	14093	16353	20490	24387
Миколаївська область	9769	12227	16175	17050	20276	23402	24838
Одеська область	10379	13827	19638	20341	22544	25748	27070
Полтавська область	14330	18500	22476	22337	29652	35246	38424
Рівненська область	7724	9695	12217	11699	13785	16735	18860
Сумська область	7848	10249	13622	13631	15711	19800	21722
Тернопільська область	5819	7510	9688	10240	11713	15055	16644
Харківська область	11353	15645	21294	21228	23639	27966	29972
Херсонська область	6744	8122	11944	12256	14346	16990	17910
Хмельницька область	7023	9100	11932	11780	13602	17260	19920
Черкаська область	8209	10331	14581	14393	17325	21082	24558
Чернівецька область	5650	7369	9771	9383	10939	13228	14529
Чернігівська область	7714	10081	13213	13121	15406	19357	22096
м. Київ	35210	49795	61592	61088	70424	79729	97429
м. Севастополь	10079	12961	16592	16966	20455	24564	25872
Україна	11630	15496	20495	19832	23600	28488	32002

Виходячи з даних табл. 1.13, теоретично депресивною можна визнати лише Чернівецьку область, тоді як показники валової доданої вартості на одну особу нижчі за середні по Україні мають ще 19 регіонів, в тому числі й Чернігівська область, яка є об'єктом нашого дослідження і за даним показником у 2012 році займала 17 місце серед 27 адміністративно-територіальних утворень.

В Україні зростає розрив між економічно розвиненими і відсталими територіями. Застосування лише одного показника (вартість валового

регіонального продукту на одну особу) для визначення рівня розвитку, виявлення ознак депресивності цілого регіону і подальшої розробки напрямків державної регіональної політики недостатньо, оскільки він не відображає в повній мірі гостроту економічних, соціальних та екологічних проблем розвитку територій. Не забезпечує об'єктивності при оцінці показників соціально-економічного розвитку територій використання таких характеристик критеріїв, як «найнижчі» або «найвищі», без врахування діапазону їх коливань.

Така ситуація зумовлює необхідність пошуку і дослідження альтернативних методик оцінки рівня розвитку адміністративно-територіальних утворень. На сучасному етапі для визначення рівня соціально-економічного розвитку територій найбільш поширеним, як серед науковців, так і в практиці державного управління, є метод рейтингових оцінок, за результатами якого можна зробити висновки про позитивні чи негативні тенденції розвитку певного регіону, зокрема у порівнянні з іншими адміністративно-територіальними утвореннями.

Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів, що проводилася Міністерством економічного розвитку і торгівлі України до першого півріччя 2011 року, згідно з Постановою КМУ № 833 від 20.06.2007р., на нашу думку, більш повно враховувала всі аспекти розвитку територій, ніж Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», оскільки включала аналіз 39 показників за п'ятьма сферами: реальний сектор економіки регіонів, інвестиційна та зовнішньоекономічна діяльність, державні фінанси та фінансові результати діяльності підприємств регіону, соціальна сфера, розвиток споживчого ринку.

Площа Чернігівської області складає 31,9 тис. кв. км. або 5,3% території України, а чисельність населення на 01.01.2014 р. – 1066,8 тис. чол. (2,3% від населення України), тобто область має значний природно-ресурсний та трудовий потенціал. Проте, через неефективне та нераціональне його використання за рейтинговою оцінкою рівня соціально-економічного розвитку

даний регіон займає стабільно 25 місце, порівняно з іншими адміністративно-територіальними утвореннями.

Проведення такої оцінки мало на меті своєчасне виявлення негативних тенденцій, розробки пропозицій щодо розв'язання нагальних проблем у регіонах та забезпечення оперативного прийняття управлінських рішень. Проте дію Постанови КМУ № 833 було скасовано Постановою КМУ № 650 від 09.06.2011 р. «Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, київської та Севастопольської міських державних адміністрацій», в якій передбачено проведення оцінки результатів діяльності місцевих державних адміністрацій з метою виявлення проблем та підвищення ефективності їх управлінських рішень із забезпечення реалізації пріоритетних завдань, визначених Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

Постановою КМУ № 650 передбачене щоквартальне проведення оцінки діяльності місцевих державних адміністрацій за наступними напрямками: економічний розвиток; інвестиційна, наукова та інноваційна діяльність; державні фінанси; підтримка бізнесу; споживчий ринок; населення та ринок праці; житлово-комунальне господарство; освіта та охорона здоров'я; рівень злочинності; екологічна ситуація.

При визначенні інтегральної рейтингової оцінки регіону враховується 80 показників, які в повній мірі відображають загальну соціально-економічну та екологічну ситуацію. За результатами оцінки діяльності місцевих державних адміністрацій, виявлення закономірностей і впливу окремих факторів на зміну показників центральними органами виконавчої влади до Кабінету Міністрів України подаються пропозиції та перелік заходів щодо розв'язання наявних проблем за визначеними напрямками.

Незважаючи на багатоаспектність оцінки розвитку регіонів, в обох цих постановках не йдеться про комплексний підхід щодо розробки заходів, які б забезпечували збалансований розвиток регіонів, особливо тих, що знаходяться

на останніх позиціях рейтингу, і мають негативні тенденції практично за усіма сферами та напрямками розвитку.

Сучасні соціально-економічні та політичні трансформаційні процеси в Україні на державному та регіональному рівнях підтверджують необхідність формування управлінських стратегій на основі концепції сталого розвитку. Суттєвий територіальний дисбаланс соціально-економічного, демографічного, культурного, екологічного розвитку значно ускладнює процес формування єдиної загальнодержавної стратегії управління, що збільшує ризик виникнення криз регіонального розвитку.

Групою вчених на чолі з професором, академіком НАН України М.З. Згуровським пропонується дослідження розвитку регіонів України з позицій забезпечення стійкості та збалансованості за трьома вимірами:

- 1) економічним;
- 2) екологічним;
- 3) соціально-інституціональним.

Значення економічного підходу полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів та застосуванні природо-, енерго- і матеріалозберігальних технологій для створення сукупного доходу, який би забезпечував, принаймні, збереження (не зменшення) сукупного капіталу (фізичного, природного або людського), з використанням якого цей сукупний дохід створюється. Перехід до інформаційного суспільства зумовлює зміну структури сукупного капіталу на користь людського, збільшуючи нематеріальні потоки фінансів, інформації та інтелектуальної власності. Уже тепер ці потоки перевищують обсяги переміщення матеріальних товарів у сім разів. Розвиток нової, «невагомої» економіки стимулюється не лише дефіцитом природних ресурсів, а й наростанням обсягів інформації та знань, що набувають значення затребуваного товару.

З погляду екології сталий розвиток має забезпечити цілісність біологічних і фізичних природних систем, їхню життєздатність, від чого залежить глобальна стабільність усієї біосфери. Особливого значення набуває

здатність таких систем самооновлюватися й адаптуватися до різноманітних змін, замість збереження в певному статичному стані або деградації та втрати біологічної різноманітності.

Соціально-інституціональна складова сталого розвитку визначає рівень людського розвитку, збереження стабільності суспільних і культурних систем і спрямована на зменшення кількості конфліктів у суспільстві. Людина в цьому контексті розуміється не як об'єкт, а суб'єкт розвитку, і вона повинна брати участь у процесах формування своєї життєдіяльності, ухваленні та реалізації рішень, контролю за їх виконанням [3, с.7].

Аналіз стану та характеристик сталого розвитку в розрізі кожної області у дослідженні науковців під керівництвом М.З. Згуроського проведений з використанням метрики для вимірювання процесів сталого розвитку (МВСП), розробленої Інститутом прикладного системного аналізу НАН України і Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, у просторі вказаних трьох складових. А визначений в результаті проведених розрахунків індекс сталого розвитку є інтегрованою оцінкою розвитку регіону, яка враховує спільно всі три виміри сталого розвитку, і, тим самим, відображає взаємозв'язок між трьома нероздільними сферами розвитку території: економічною, екологічною та соціальною (табл. 1.14).

Саме це дає нам підстави розглядати Чернігівську область як регіон з ознаками соціально-економічної депресії, хоча за показником валового регіонального продукту на душу населення, її територія не може отримати статус депресивної. Тому необхідним є удосконалення підходів до оцінки рівня розвитку територій, зокрема розширення визначеного законодавством переліку показників, які необхідно враховувати при визначенні статусу адміністративно-територіальних утворень.

Слід закріпити у законодавчому порядку використання при проведенні оцінки рівня розвитку певної території показники, що характеризують такі сфери: економічну, соціальну, інституційну та екологічну. Це дозволить більш комплексно підійти до визначення рівня розвитку регіонів та враховувати

особливості кожного з них при формуванні державних програм регіонального розвитку.

Таблиця 1.14

**Чернігівська область у рейтингу регіонів України за індексом сталого розвитку**

Показник	Значення	Місце в рейтингу
Індекс економічного виміру( $I_{ec}$ )	0,214	19
Індекс екологічного виміру( $I_e$ )	0,518	15
Індекс соціально-інституційного виміру( $I_{si}$ )	0,480	19
Ступінь гармонізації( $G$ )	0,662	19
<b>Індекс сталого розвитку (<math>I_{SD}</math>)</b>	<b>0,738</b>	<b>21</b>

Багатовимірність, динамічність та низький рівень формалізації соціально-економічної інформації посилюють вимоги до її аналізу, потребують розробки методик прикладного використання найбільш дієвих інструментів обробки статистичної інформації, зокрема, кластерного, факторного та інтелектуального аналізу. Це, у свою чергу, повинне сприяти підвищенню точності, якості й наочності проведених оцінок, що є особливо актуальним у процесі формування інформаційного забезпечення для розробки ефективного механізму диференційованого державного регулювання регіонального розвитку та реалізації відповідних програм. Кластерний аналіз – це метод багатомірного статистичного дослідження, до якого належать збір даних, що містять інформацію про вибіркові об'єкти, та упорядкування їх в порівняно однорідні, схожі між собою групи. Отже, сутність кластерного аналізу полягає у здійсненні класифікації об'єктів дослідження за допомогою численних обчислювальних процедур. В результаті цього утворюються "кластери" або групи дуже схожих об'єктів. На відміну від інших методів, цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за декількома одночасно. Для цього вводяться відповідні показники, що характеризують певну міру близькості за всіма класифікаційними параметрами.

Кластерний аналіз допомагає побудувати науково обґрунтовану класифікацію, виявити внутрішні зв'язки між одиницями досліджуваної сукупності. З практичної точки зору, найбільш доцільним є використання

комплексного підходу, що передбачає оцінку соціально-економічного та екологічного розвитку регіону та класифікацію територій за результатами проведеного аналізу.

На першому етапі необхідно сформували матрицю спостережень, тобто визначити ту сукупність показників, які будуть використовуватися для оцінки загального рівня розвитку території (табл. 1.15).

До переліку показників, передбаченого Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» для проведення моніторингу економічного розвитку територій, слід включити ряд індикаторів, зокрема, обсяг реалізованих послуг у розрахунку на одну особу. Це зумовлено тим, що зростання попиту населення на отримання різних видів послуг відбувається швидшими темпами, ніж попиту на продукцію промисловості або сільського господарства.

Наступним показником, за яким можна зробити висновок про рівень економічної активності суб'єктів підприємництва та визначити, наскільки сприятливі умови для розвитку бізнесу створені на території регіону, є кількість суб'єктів ЄДРПОУ на 1000 населення.

Показники зносу основних засобів та вартості уведених в дію нових основних засобів дають можливість зробити висновок про інтенсивність оновлення засобів виробництва та інвестиційну активність господарюючих суб'єктів регіону, що є основою його економічного потенціалу.

Важливість показників соціальної сфери зумовлена, насамперед, вибором України щодо побудови соціально орієнтованої ринкової економіки, а тому доцільно було б розширити і їх перелік. Вітчизняна статистика надає широке коло показників, що характеризують демографічну ситуацію у регіоні, рівень доходів населення та зайнятість, забезпеченість населення житлом, послугами у сфері освіти, охорони здоров'я тощо.

### Система показників оцінки рівня розвитку території

Сфера	Індикатори
Економічний розвиток	ВРП на одну особу* Обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу* Обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції на одну особу * Обсяг реалізованих послуг на одну особу Кількість суб'єктів ЄДРПОУ на 1000 населення Ступінь зносу основних засобів (%) Уведення в дію нових основних засобів (грн на одну особу)
Соціальний розвиток	Коефіцієнт природного приросту (скорочення) населення * Щільність населення * Середньомісячна номінальна заробітна плата * Рівень безробіття за методологією МОП (%) Навантаження на одне вільне робоче місце (осіб) Кількість лікарів усіх спеціальностей (на 10 тис. населення) Забезпеченість населення лікарняними ліжками (на 10 тис. населення) Забезпеченість населення амбулаторно-поліклінічними закладами (на 10 тис. населення) Уведення в експлуатацію лікарняних закладів (ліжок) Уведення в експлуатацію амбулаторно-поліклінічних закладів (відвідувань) Уведення в експлуатацію загальноосвітніх навчальних закладів (учнівських місць) Забезпеченість населення житлом (м <sup>2</sup> на 1 особу) Уведення в експлуатацію загальної площі житла (м <sup>2</sup> на 1000 населення)
Екологічний розвиток	Інтенсивність використання водних ресурсів (у розрах. на 1 особу, м <sup>3</sup> ) Частка оборотної води у загальному обсязі використання на виробничі потреби (%) Рівень забруднення зворотних вод, % Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря (кг на 1 особу) Наявність відходів I-III класу небезпеки (кг на 1 особу)

\* показники, передбачені Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів».

Важливим, з точки зору забезпечення сталого розвитку територій, є врахування показників екологічного розвитку. Насамперед, це показники інтенсивності та ощадності використання природних, зокрема, водних, ресурсів, рівень забруднення навколишнього природного середовища та культура поводження з відходами.

Вихідна множина запропонованих вище індикаторів складається з  $m$  елементів, описаних  $n$  параметрами; кожен її рядок можна інтерпретувати як точку або вектор, розміщений у  $n$ -вимірному просторі з координатами, що дорівнюють значенням  $n$  ознак для окремого району. У матриці спостережень  $m$  – кількість об'єктів класифікації (районів);  $n$  – число ознак об'єктів;  $m \times n$  – значення ознаки  $n$  для  $m$  району.



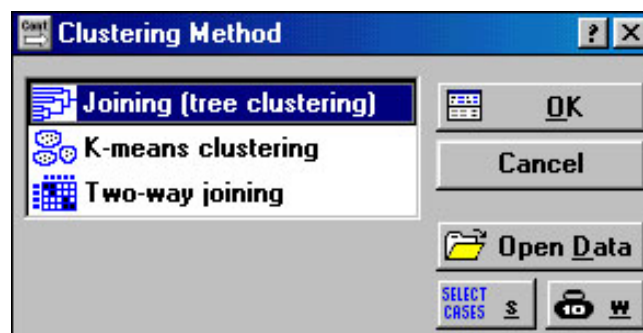
Систему показників оцінки рівня розвитку території, яку ми сформуваємо з урахуванням законодавчих актів та методом експертних оцінок.

Групування територій проведено за чотирма показниками: показник економічного розвитку ( $K_E$ ), показник соціального розвитку ( $K_C$ ), показник екологічного розвитку ( $K_I$ ) та інтегрального показника оцінки розвитку територій ( $I_T$ ).

Інтегральний показник оцінки розвитку територій визначається як середнє геометричне від показників економічного, соціального та екологічного розвитку:

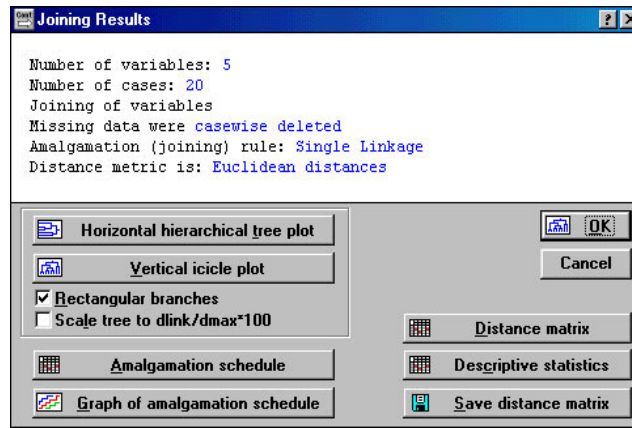
$$I_T = \sqrt{K_E * K_C * K_I} \quad (1.1)$$

Для класифікації територій доцільним є застосування ієрархічного агломеративний метод Уорда (treeclustering) з використанням евклідової метрики (рис. 1.11). Застосування ієрархічного методу класифікації дозволяє отримати дендрограму кластерів (груп) територій. Це дає можливість встановити структуру об'єктів всередині кластеру та взаємозв'язок кластерів між собою, що дозволить органам влади приймати обґрунтовані управлінські рішення для однорідних груп територій.



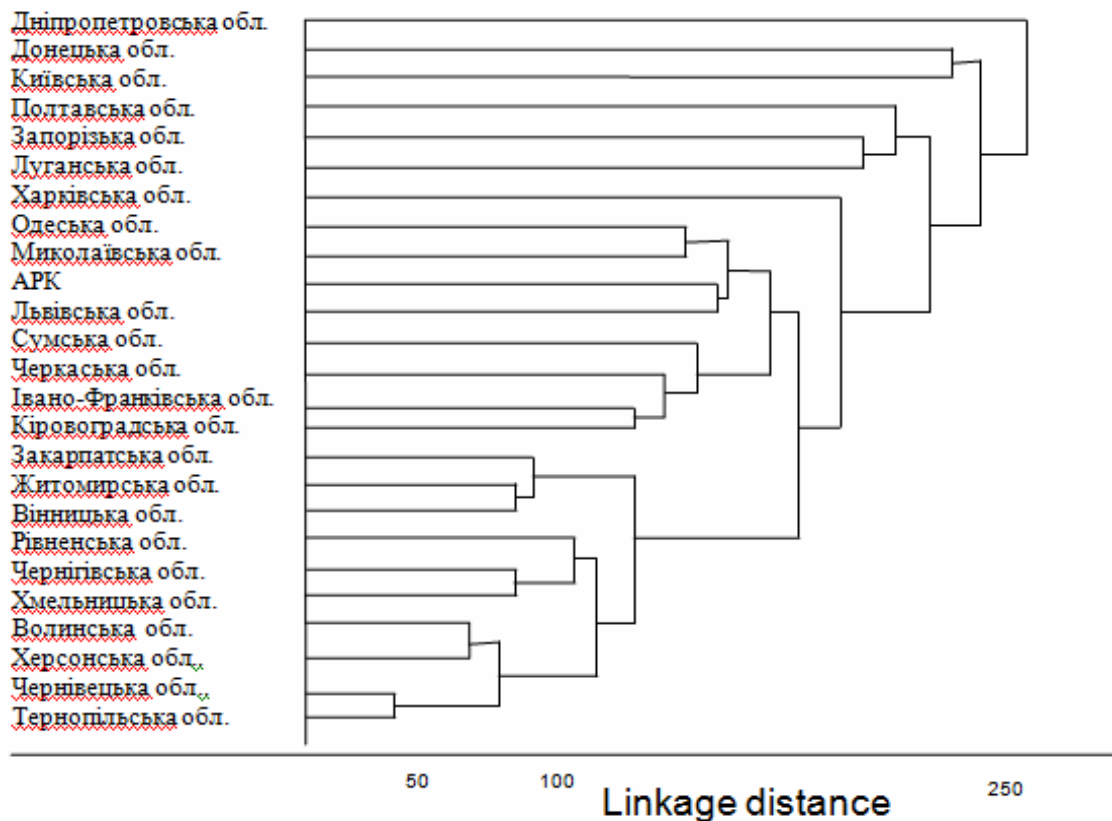
**Рис. 1.11. Стартова панель модуля ClusteringMethod програмного продукту Statistica**

Об'єктивність отриманих результатів досягається за рахунок нормування значень показників економічної, соціальної та екологічної сфери всіх регіонів за п'ять попередніх років.



**Рис. 1.12. Вікно, що містить результати кластерного аналізу «JoiningResults»**

Результати кластеризації були покладені в основу побудови дендрограми класифікації адміністративно-територіальних утворень за п'ятьма групами, які мають спільні тенденції соціально-економічного і екологічного розвитку (рис. 1.13).



**Рис. 1.13. Дендрограма кластеризації територій за показниками соціально-економічного і екологічного розвитку**

До першої групи можна віднести території зі стабільно високими темпами розвитку, а саме Дніпропетровську, Донецьку та Київську (без м. Києва) області (табл. 1.16).

У другу групу увійшли території, які мають стійкі, але не такі високі темпи росту (Полтавська, Запорізька, Харківська та Луганська області).

Особливу увагу при формуванні державної регіональної політики слід звернути на території, віднесені до третього кластеру, оскільки для них характерні депресивні тенденції і своєчасне реагування на виявлені загрози дасть можливість запобігти подальшому поширенню кризових явищ у економічній, соціальній чи екологічній сферах розвитку, а також значно пом'якшити негативні їх наслідки для регіону. Заходи державного регулювання, направлені на активізацію внутрішнього потенціалу розвитку таких територій, сприятимуть згладженню амплітуди циклічних коливань розвитку регіону.

Таблиця 1.16

**Результати кластеризації територій за показниками  
соціально-економічного і екологічного розвитку\***

Група	Тип територій	Адміністративно-територіальні утворення
Група 1	Території з високими темпами розвитку	Дніпропетровська, Київська, Донецька області
Група 2	Території з середніми темпи розвитку	Полтавська, Запорізька, Луганська, Харківська області
Група 3	Території з низькими темпами зростання, які мають значний потенціал розвитку	АРК, Одеська, Миколаївська, Львівська, Сумська, Черкаська, Івано-Франківська, Кіровоградська області
Група 4	Території, які знаходяться у стані стагнації	Закарпатська, Житомирська, Вінницька, Рівненська, Чернігівська, Хмельницька, Волинська, Херсонська області
Група 5	Занепадаючі території	Чернівецька та Тернопільська області

*\*без урахування м. Києва і Севастополя*

Статус депресивних відповідно до запропонованого способу класифікації можуть отримати як території, які знаходяться у стані стагнації, так і занепадаючі території, тобто ті, що об'єднуються у четверту та п'яту групу.

Якщо детальніше розглянути відмінності між цими типами територій, то вони полягають у наступному.

Термін «стагнація» (від лат. *stagnum*) означає довгостроковий застій (стан тривалої депресії), що є однією зі стадій економічного циклу, якій передують стадія спаду виробництва. Причому застійні явища на таких територіях спостерігаються не тільки у виробничій сфері, торгівлі, інших галузях економіки, а й у соціальній та екологічній сферах.

Так, для Закарпатської, Житомирської, Вінницької, Рівненської, Чернігівської, Хмельницької, Волинської та Херсонської областей характерні тенденції до зниження темпів економічного розвитку, погіршення демографічної ситуації, низький рівень доходів населення та економічної активності суб'єктів підприємництва, зростання напруження на ринку праці, екстенсивний характер використання природних ресурсів. Стагнація або хронічний депресивний характер економіки є, як правило, наслідком прорахунків у реалізації державної економічної політики, ігнорування економічних законів [42]. Це вимагає розробки адекватного механізму державного регулювання розвитку цих територій.

Для занепадаючих територій (Чернівецька та Тернопільська області) характерне зниження загального рівня розвитку, а головне – втрата економічного потенціалу [90, с. 228] – і вони потребують сполучення прямих адміністративних та непрямих методів державного регулювання, в основному шляхом застосування системи економічних стимулів для активізації їх розвитку.

Особливі механізми державного регулювання мають бути розроблені не тільки для депресивних територій, а й для кожного типу території з метою забезпечення її переходу до наступної вищої стадії розвитку, а вибір інструментів державної підтримки, що будуть застосовані для певних типів територій, повинен визначатися вихідними параметрами їх розвитку.

Отже, використання кластерного аналізу дає можливість виокремити основні групи регіонів на основі виявлених спільних тенденцій та проблем у їх розвитку, що дозволило визначити стратегічні пріоритети й тактичні заходи

державного регулювання розвитку диференційовано для кожного з типів територій (табл. 1.17). Представлена методика є науково обґрунтованою, базується на використанні математичного апарату, враховує широкий спектр показників соціально-економічної та екологічної сфер, що дозволяє за необхідності проводити перегрупування регіонів з урахуванням об'єктивних факторів і зміни вихідних умов. Стратегія розвитку регіонів повинна бути спрямована на забезпечення їх сталого розвитку, враховувати потреби різних сфер життєдіяльності територіальної громади.

Методологічною основою стратегії розвитку депресивних територій повинен стати принцип переходу від стадії виживання до стадії стабілізації і зростання, що передбачає вибір відповідного інструментарію державного регулювання та концентрацію фінансових ресурсів на заходах, які забезпечать їм перехід до вищої стадії розвитку.

Проте на сьогодні в країні заходи державного регулювання направлені в основному на вирішення поточних проблем територій, які не завжди відповідають стратегічним пріоритетам сталого розвитку країни, а ігнорування при розробці державної регіональної політики концептуального підходу, що передбачає єдність економічної, соціальної і екологічної систем, виступає одним із факторів поглиблення диспропорцій регіонального розвитку і дестабілізації розвитку всієї країни.

Вважаємо, що пріоритетними напрямками державного регулювання регіонального розвитку мають бути:

- 1) диференціація моделей державного регулювання залежно від рівня розвитку територій;
- 2) підпорядкування тактичних заходів державного регулювання стратегічним цілям сталого розвитку регіонів;
- 3) формування відповідного інституціонального середовища, яке б забезпечило необхідний рівень сприйняття заходів державного регулювання.

Таблиця 1.17

## Стратегічні пріоритети державного регулювання розвитку окремих типів територій

Об'єкт державного регулювання	Вид стратегії	Стратегічні пріоритети	Тактичні заходи державного регулювання
1. Території з високими темпами розвитку	Стратегія забезпечення стійкого зростання	<ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечення збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної підсистем регіону;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення соціальних і екологічних вимог до бізнесу;</li> </ul>
2. Території з середніми темпами розвитку	Стратегія нарощення економічного потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшення обсягів виробництва;</li> <li>- зниження енерго- і ресурсоспоживання;</li> <li>- забезпечення необхідних умов для відтворення людського потенціалу;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стимулювання споживчого попиту;</li> <li>- підвищення рівня відкритості економіки регіону;</li> </ul>
3. Території з низькими темпами зростання, але які мають значний потенціал розвитку	Стратегія активізації внутрішнього потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стимулювання розвитку пріоритетних для цієї території галузей, підприємств і видів діяльності;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розширення прав і забезпечення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування;</li> <li>- лібералізація регуляторних вимог до бізнесу;</li> </ul>
4. Території, які знаходяться у стані стагнації	Стратегія відновлення стійких економічного розвитку	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стимулювання підприємницької активності на місцях;</li> <li>- технічне і технологічне оновлення засобів виробництва;</li> <li>- створення сприятливого інвестиційного середовища;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- затвердження програм розвитку окремих територій;</li> <li>- стимулювання впровадження інноваційних проєктів;</li> <li>- надання прямої бюджетної підтримки;</li> </ul>
5. Занепадаючі території	Стратегія повного оновлення структури економіки регіону	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соціальна і економічна реабілітація територій;</li> <li>- створення необхідної економічної та соціальної інфраструктури для розвитку підприємництва;</li> <li>- зупинення тенденцій депопуляції населення;</li> <li>- нарощення фінансово-економічного потенціалу території</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- надання адресної бюджетної допомоги;</li> <li>- створення спеціальних інвестиційних режимів, вільних економічних зон;</li> <li>- лібералізація регуляторних вимог до бізнесу;</li> <li>- зниження вартості ведення бізнесу.</li> </ul>

Чернігівська область має значний потенціал власних фінансових ресурсів, ефективне використання яких може стати основою соціально-економічного зростання регіону, проте постає питання вибору пріоритетних напрямків вкладення коштів.

При розробці напрямків пріоритетного фінансування для забезпечення сталого розвитку для кожного конкретного регіону необхідно реально оцінити його сильні і слабкі сторони, можливості і загрози за допомогою SWOT-аналізу. У табл. 1.18 охарактеризовано потенціал сталого розвитку Чернігівської області за трьома напрямками: економічним, екологічним та соціальним.

Наукового обґрунтування і розробки практичних рекомендацій з метою прийняття управлінських рішень органами державної влади та місцевого самоврядування вимагає питання визначення достатності та оптимізації джерел фінансування з урахуванням особливостей розвитку кожного регіону.

Методологічною основою формування й удосконалення політики фінансового забезпечення сталого розвитку регіонів, особливо тих, які знаходяться на етапі спаду та депресії, повинна стати стратегія переходу від стадії виживання до стадії стабілізації і зростання, що передбачає концентрацію фінансових ресурсів на заходах, які забезпечують перехід до вищої стадії. Не останню роль у цьому процесі відіграє сформоване інституціональне середовище, яке визначає рівень готовності до ефективного використання фінансових ресурсів із різних джерел.

Визначення потреби регіонів у фінансових ресурсах має ґрунтуватися, передусім, на оцінці їх фінансового забезпечення та фінансового потенціалу.

На рис. 1.14. схематично представлено алгоритм формування політики фінансового забезпечення сталого розвитку регіонів, важливим етапом якого є саме визначення рівня їх фінансового забезпечення.

SWOT -аналіз соціально-економічного розвитку Чернігівської області

Сильні сторони 1	Слабкі сторони 2	Можливості 3	Загрози 4
<ul style="list-style-type: none"> <li>- зручне географічне розташування (межує з Росією та Білоруссю, близькість до столиці України);</li> <li>- розгалужена транспортна інфраструктура, наявність міжнародних залізничних та автошляхів;</li> <li>- розгалужена телекомунікаційна мережа;</li> <li>- наявність покладів корисних копалин;</li> <li>- наявний науковий потенціал;</li> <li>- наявні потужні стратегічно важливі підприємства енергетичного комплексу, машинобудування, хімічної, харчової промисловості;</li> <li>- наявність міжрегіональних та міжтериторіальних угод про співробітництво</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низький рівень інвестиційної привабливості;</li> <li>- високий ступінь зношеності основних фондів;</li> <li>- низький рівень інвестицій в основний капітал;</li> <li>- низька завантаженість виробничих потужностей;</li> <li>- висока частка у загальнообласному експорті сировинної складової (зернові культури, ліс);</li> <li>- занепад сировинної бази (скорочення площ посівів технічних культур, значне зменшення поголів'я худоби);</li> <li>- значний тиск імпортової продукції на внутрішній ринок;</li> <li>- недоступність кредитних ресурсів;</li> <li>- нерозвиненість фондового ринку і ринку фінансових послуг;</li> <li>- скасування спеціального режиму оподаткування та інвестиційної діяльності на території 7 північних районів;</li> <li>- недостатній розвиток інфраструктури малого підприємництва;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції;</li> <li>- поглиблення переробки природних ресурсів;</li> <li>- розширення ринків збуту продукції, у т. ч. і зовнішніх;</li> <li>- збільшення кількості високотехнологічних підприємств;</li> <li>- упровадження перспективних інноваційних проектів у галузях промисловості регіону;</li> <li>- добудова об'єктів незавершеного будівництва;</li> <li>- наявність земельних ділянок для будівництва та незадіяних виробничих приміщень, які забезпечені інженерними мережами;</li> <li>- поглиблення зв'язків науки та виробництва;</li> <li>- створення індустріальних, наукових, технологічних парків, консалтингових центрів, венчурних підприємств;</li> <li>- розбудова автотранспортних шляхів;</li> <li>- створення логістичних, термінальних центрів та сервісних зон, особливо в прикордонних територіях;</li> <li>- формування кластерних об'єднань, зокрема, в рамках Євворегіону «Дніпро»;</li> <li>- розвиток рекреаційної сфери;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- значна ресурсозалежність;</li> <li>- залежність промислових підприємств, особливо у легкій промисловості;</li> <li>- дисбаланс виробничої інфраструктури;</li> <li>- значний тійовий сектор економіки;</li> <li>- інфляційні процеси;</li> <li>- відсутність стабільного фінансування державних програм у сфері сільського господарства та промислового виробництва;</li> </ul>



Продовження таблиці 1.18

1	2	3	4
<i>Екологічна сфера</i>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- сприятливі природно-кліматичні умови;</li> <li>- значна частка родючих ґрунтів;</li> <li>- значний резерв не задіяної в оборот орної землі;</li> <li>- наявність значних лісових ресурсів;</li> <li>- наявність рекреаційних ресурсів;</li> <li>- запаси нафти, газу, бішофіту, торфу, водних ресурсів;</li> <li>- низький антропогенний тиск;</li> <li>- порівняно з іншими регіонами низький рівень забрудненості повітря окисом вуглецю, викидів від автотранспорту, викидів сполук азоту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низький рівень використання ресурсозберігаючих технологій;</li> <li>- 51% орних земель закислено;</li> <li>- радіоактивна забрудненість окремих територій області;</li> <li>- високий рівень забруднення поверхневих вод;</li> <li>- високий рівень техногенної небезпеки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- створення сміттєпереробних підприємств;</li> <li>- використання комплексу унікальних природно-заповідних пам'яток для розвитку рекреаційної сфери</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поступове вичерпання природних ресурсів;</li> <li>- загрошення та підтоплення окремих територій</li> </ul>
<i>Соціальна сфера</i>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- розгалужена мережа закладів освіти, культури;</li> <li>- високий рівень кваліфікації кадрів;</li> <li>- однорідний національний склад населення</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низький рівень суспільної свідомості;</li> <li>- пасивність громадянськості щодо участі в процесі прийняття рішень,</li> <li>- нерозвиненість місцевих територіальних громад;</li> <li>- низька активність населення, особливо сільського, для започаткування власної справи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- раціональне використання трудового потенціалу;</li> <li>- можливість розвитку виробництв, що вимагають значної кількості персоналу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- складна демографічна ситуація (зменшення населення працездатного віку, старіння населення);</li> <li>- незадовільний стан та охорона здоров'я;</li> <li>- високий рівень корупції</li> </ul>

Вибір індикаторів, які будуть давати достовірну і вичерпну інформацію для характеристики параметрів оцінки рівня фінансового забезпечення регіону, є дуже складним завданням, оскільки з масиву статистичної інформації необхідно обрати саме ті дані, що мають суттєве значення для визначення фінансової спроможності територій.

Запропонована методика оцінки рівня фінансового забезпечення регіонів базується на використанні багатомірного економіко-статистичного аналізу та включає наступні етапи:

1) формування матриці спостережень, тобто вибір і групування показників, які характеризують фінансове забезпечення регіонів за основними його складовими;

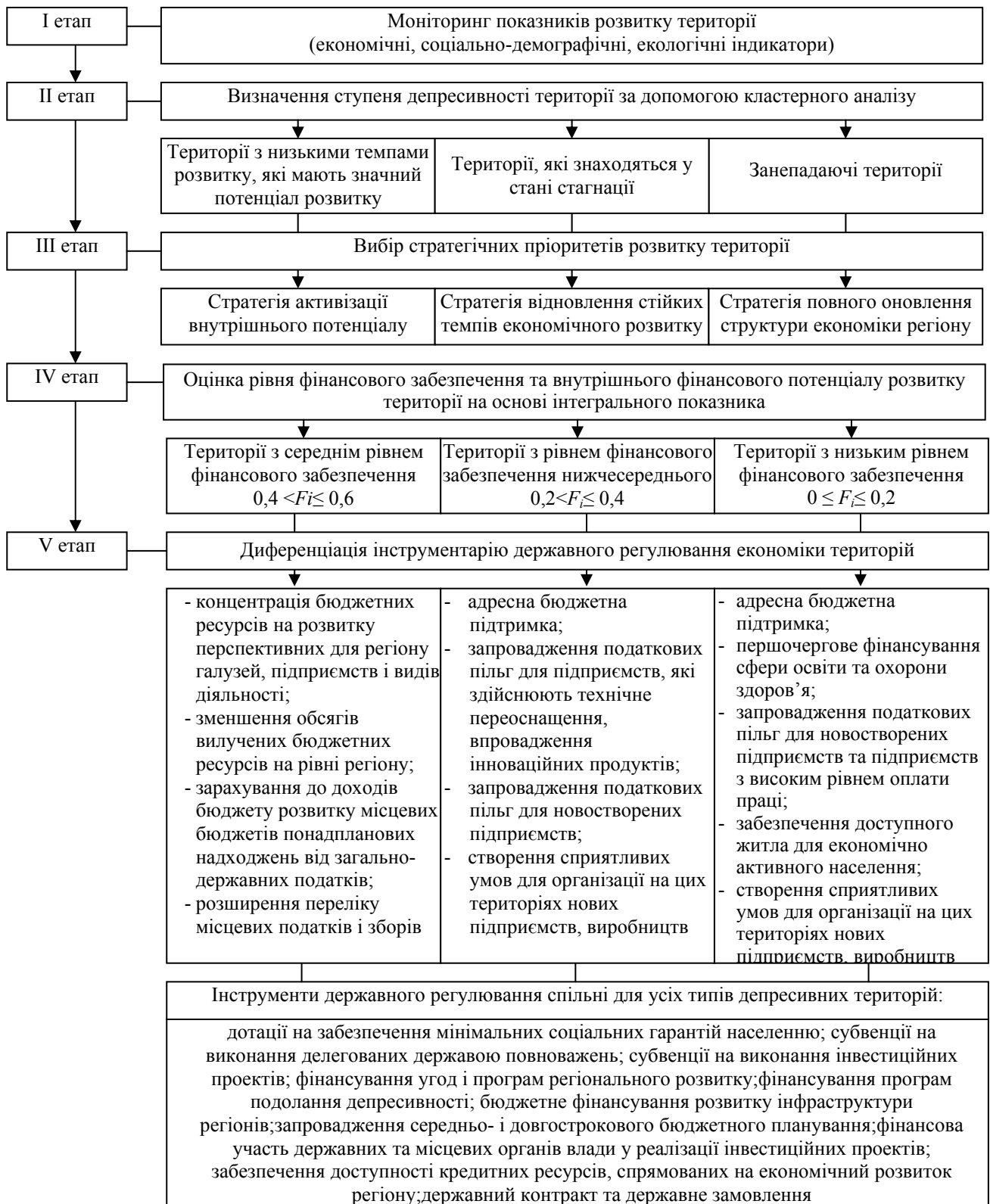
2) інтегральна і структурна оцінка забезпеченості регіонів джерелами фінансових ресурсів, виявлення регіональних відмінностей у структурі фінансового забезпечення;

3) групування регіонів за рівнем фінансової забезпеченості.

Використання окремих абсолютних чи відносних показників (як це передбачає Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів») не дозволяє отримати обґрунтовану оцінку рівня розвитку регіону чи його фінансового забезпечення.

Виходячи з цього, на першому етапі для об'єктивної оцінки фінансового забезпечення розвитку регіонів необхідно сформуванати матрицю спостережень, тобто систему показників, яка складається з п'яти груп, кожна з яких характеризує окремі складові фінансового забезпечення територій:

- 1) ділової активності;
- 2) забезпеченості кредитними ресурсами;
- 3) забезпеченості власними бюджетними ресурсами;
- 4) рівень доходів населення;
- 5) забезпеченості інвестиційними ресурсами.



**Рис. 1.14. Послідовність вибору інструментарію державного регулювання фінансового забезпечення розвитку окремих типів**

Показники ділової активності регіону, головним з яких є обсяг валового регіонального продукту, характеризують рівень спроможності суб'єктів господарювання до створення доданої вартості, яка і є джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів. А показники обсягу експорту та імпорту дозволяють оцінити позицію підприємницьких структур регіону щодо участі в зовнішньоекономічній діяльності та перерозподілі фінансових ресурсів на світовому ринку.

Важливою складовою фінансового забезпечення розвитку регіонів та резервом для нарощення фінансового потенціалу територій є доходи населення, значна частина яких формується за рахунок заробітної плати, тому нами виділено два показники: обсяг наявного доходу, що залишається у розпорядженні домогосподарств після сплати податків, та величина середньомісячної заробітної плати найманих працівників. При оцінці цих показників необхідно звернути увагу на те, що при перевищенні мінімального граничного рівня доходів фізичної особи, зростає частка заощаджень у їх структурі, що і є резервом зростання інвестиційного потенціалу територій.

Важливе значення при розрахунку рівня забезпеченості територіальних громад власними фінансовими ресурсами має величина доходів місцевих бюджетів, сформованих на підвідомчій їм території без урахування трансфертів, що надходять з Державного та місцевих бюджетів.

Оцінка забезпеченості кредитними ресурсами проводилася шляхом визначення обсягів залучених депозитів та наданих кредитів фінансово-кредитними установами на території окремих регіонів.

Остання група показників дозволяє оцінити рівень інвестиційної активності (обсяг інвестицій в основний капітал) та інвестиційної привабливості окремих регіонів для іноземних інвесторів.

Комплексна оцінка цих показників дає змогу об'єктивно оцінити рівень фінансового забезпечення кожного регіону в порівнянні з іншими адміністративно-територіальними утвореннями. Зважаючи на диференціацію регіонів за площею території та кількістю населення, оцінювати, більш доцільно, не абсолютні значення показників, а в перерахунку на одну особу наявного населення.

Ураховуючи їх неоднорідність та відмінність в одиницях виміру, для зручності співставлення отриманих результатів нами було здійснено стандартизацію показників, що підлягають аналізу за методикою [83, с. 11]:

$$z_{ir} = \frac{x_{ir} - \overline{x_r}}{s_r}, \quad (1.2)$$

$$\overline{x_r} = \frac{1}{W} \sum_{i=1}^W x_{ir}; \quad (1.3)$$

$$s_r = \left[ \frac{1}{W} \sum_{i=1}^W (x_{ir} - \overline{x_r})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (1.4)$$

де  $r = 1, 2, 3, \dots, n$ ;

$x_{ir}$  – значення показника для регіону  $i$ ;

$\overline{x_r}$  – середнє арифметичне значення показника  $r$ ;

$s_r$  – стандартне відхилення показника  $r$ ;

$z_{ir}$  – стандартизоване значення показника  $r$  для регіону  $i$ .

Якщо метою аналізу є виявлення слабких місць та пошук резервів нарощення фінансового потенціалу конкретного регіону, достатньо використати результати розрахунку стандартизованих відхилень по кожній групі показників.

Наступним етапом є розрахунок інтегрального показника фінансового забезпечення на основі системи стандартизованих показників:

$$F_i = a_1 z_{i1} + a_2 z_{i2} + a_3 z_{i3} + \dots + a_n z_{in} \quad (1.5)$$

де  $F_i$  – інтегральний показник фінансового забезпечення регіону  $i$ ;

$a_l$  – ваговий коефіцієнт кожного показника  $r$ .

Визначення вагових коефіцієнтів здійснюється за методом аналізу ієрархій Сааті [112], відповідно до якого питома вага кожного показника при розрахунку рівня фінансового забезпечення буде залежати від важливості певного джерела фінансових ресурсів.

Для визначення загального рівня фінансового забезпечення кожного конкретного регіону необхідно визначити інтервали значень інтегрального показника  $F_i$  у такому порядку:

$$y = \frac{F_{\max} - F_{\min}}{q} \quad (1.6)$$

де  $y$  – розмах інтервалу;

$F_{max}$  – максимальне значення показника фінансового забезпечення;

$F_{min}$  – мінімальне значення показника фінансового забезпечення;

$q$  – кількість груп регіонів.

На основі цих розрахунків можна виділити п'ять груп регіонів за рівнем фінансової забезпеченості відповідно до значень інтегрального показника (табл. 1.19).

Таблиця 1.19

### Групування регіонів за рівнем фінансового забезпечення

№ групи	Інтервали значень інтегрального показника	Рівень фінансового забезпечення
I	(0,8 ÷ 1,0)	Високий
II	(0,6 ÷ 0,8)	Вище середнього
III	(0,4 ÷ 0,6)	Середній
IV	(0,2 ÷ 0,4)	Нижче середнього
V	(0 ÷ 0,2)	Низький

Запропонована методика дозволяє визначити загальний рівень фінансового забезпечення кожного регіону у порівнянні з іншими регіонами України, а також достатність фінансових ресурсів, залучених з різних джерел. Результати аналізу матимуть важливе значення при розробці та науковому обґрунтуванні механізмів реалізації політики державного регулювання розвитку регіонів. Окрім того, для підвищення її ефективності доцільним є проведення кількісної та якісної оцінки фінансового потенціалу регіонів з метою визначення резервів залучення фінансових ресурсів, що можна визначити як напрямок подальшого дослідження питання фінансового забезпечення сталого розвитку регіонів.

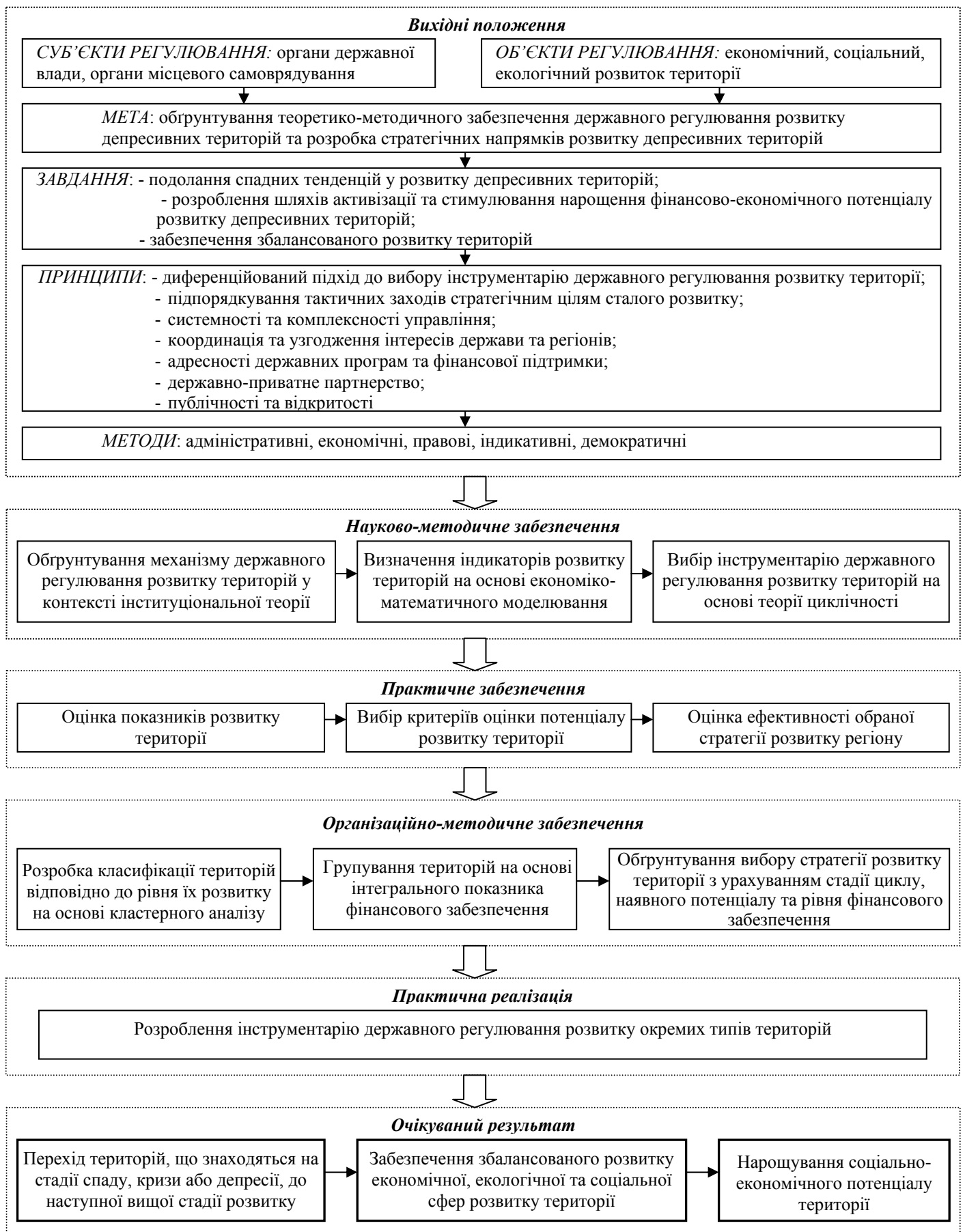
З урахуванням проведених розрахунків рівня розвитку територій та рівня їх фінансового забезпечення розроблено інструментарій державного регулювання фінансового забезпечення розвитку територій, які віднесено до депресивних, а також тих, які мають депресивні тенденції.

Важливо, аби вибір механізму державного регулювання фінансового забезпечення територій з ознаками депресивності відбувався відповідно до стратегічних пріоритетів їх розвитку з обов'язковим урахуванням глибини кризових явищ та наявного фінансового потенціалу. Це дозволить уникнути розпорошування коштів, що направляються на забезпечення розвитку території, і сконцентрувати їх на стратегічно важливих напрямках.

За результатами проведеного дослідження запропоновано теоретико–концептуальний підхід до державного регулювання розвитку депресивних територій, який представлено на рис. 1.15. Він розглядається як система, яка включає базову підсистему (суб'єкти, об'єкти, мета, завдання, принципи), підсистеми науково-методичного, організаційного, практичного забезпечення, взаємодія яких спрямована на досягнення збалансованого розвитку територій та нарощення їх соціально-економічного потенціалу.

Отже, державне регулювання соціально-економічного розвитку на регіональному рівні повинне бути направлене на створення середовища для соціально-економічного зростання регіонів на основі ефективного використання ресурсів, потенціалу і наявних потужностей з одночасним забезпеченням відновлення екосистеми. Мобілізація робочої сили, капіталу та землі, тобто потенціалу депресивних регіонів не тільки вплине на збільшення ВВП країни, а й значно підвищить рівень життя на цих територіях.

Специфічні особливості розвитку окремих територій потребують визначення таких напрямів регуляторної політики: цільове використання непрямих форм державного регулювання, використання програмно-цільового підходу при виділенні бюджетних асигнувань таким територіям, поступове скорочення прямих бюджетних дотацій регіонам поруч з активним стимулюванням підприємницької та інвестиційної діяльності, формування макроекономічної стратегії збалансованого розвитку територій, удосконалення нормативно-правого забезпечення як основи створення відповідного інституціонального середовища, активізації процесів відновлення та розвитку об'єктів ринкової інфраструктури.



**Рис. 1.15. Концептуальний підхід до державного регулювання розвитку депресивних територій**



Сучасні реалії (воєнні дії, падіння курсу національної валюти та рівня національного виробництва) зумовлюють значне зниження потенціалу територій на фоні збільшення потоку внутрішньо переміщених осіб, збільшення державних витрат на їх соціальне забезпечення, руйнування економічної та екологічних систем деяких регіонів, що змушує вносити корективи у стратегічні пріоритети їх розвитку. Тому і з наукової, і з практичної точок зору позитивну роль можуть відіграти запропоновані науково-методичні підходи до вибору стратегії сталого розвитку на основі комплексної оцінки рівня розвитку регіону, SWOT-аналізу, що передбачає врахування сильних і слабких сторін, можливостей і загроз розвитку регіону, методики оцінки рівня їх фінансового забезпечення та внутрішнього фінансового потенціалу дозволяють в режимі реального часу в залежності від вихідних умов вносити корективи, визначати проблемні місця і обґрунтовано маневрувати інструментами державного регулювання розвитку регіонів, доступними органам влади регіонального рівня в умовах обмеженості фінансових ресурсів, з метою відновлення їх економічної, соціальної та екологічної систем та забезпечення сталого розвитку.

## 1.8 ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕРИТОРІЇ: СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА ДІАГНОСТИКА

Визначальну роль у підтримці стабільного функціонування регіону, забезпеченні пропорційної та збалансованої його діяльності відіграє фінансовий потенціал. Саме тому стратегія розвитку території має будуватися на основі забезпечення умов ефективного використання наявного фінансового потенціалу. Вирішення завдань стратегічного управління регіоном потребує дослідження сутності, ролі та значення фінансового потенціалу у процесах економічного розвитку, методів його оцінки та підвищення рівня.

Метою дослідження є розробка теоретичних аспектів сутності та змісту фінансового потенціалу території та практичних рекомендацій щодо діагностики його рівня.

Питанню сутності фінансового потенціалу, методів його оцінки та напрямів підвищення присвячені наукові праці таких вчених як Боронос В. Г., Дем'янчук О. І., Возняк Г. В., Дороніна Т. В., Олейнік П. В. та інших.

Дослідження сутності фінансового потенціалу території доцільно розпочати із характеристики категорій «потенціал» та «фінансовий потенціал».

У загальному випадку категорія «потенціал» (від лат. *potentia* – сила, потужність) відображає можливості, наявні резерви, запаси, засоби, що можуть бути використані.

Так, наприклад, у Великому тлумачному словнику поняття «потенціал» розглядається як:

1) властивість виконувати, здійснювати роботу;

2) запас чого-небудь; резерв.

3) приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [18].

У Економічному словнику [43] потенціал визначається як передумова, схильність і вміння виконувати будь-які дії.

Стосовно категорії «фінансовий потенціал», то як правило, вона розглядається як сукупна можливість суб'єктів формувати, розподіляти та ефективно використовувати фінансові ресурси.

Отже, базуючись на існуючих дослідженнях сутності дефініцій «потенціал» та «фінансовий потенціал», можливо розглянути категорію «фінансовий потенціал регіону» В сучасній економічній літературі на сьогодні існує значна кількість підходів щодо визначень даного поняття, основні з яких наведено у табл. 1.20.

Таблиця 1.20

### Підходи до визначення поняття «фінансовий потенціал території» [12, 127]

Автор (джерело)	Зміст визначення
Боронос В.Г.	фінансовий потенціал території – це гіпотетична можливість території залучати, створювати та використовувати фінансові ресурси з метою забезпечення її ефективного функціонування та розвитку.
Возняк Г. В.	сукупність фінансових ресурсів, які є в розпорядженні регіональних органів влади та використовуються з метою забезпечення соціально-економічного (поступального) розвитку регіону
Булатова Ю. І.	сукупність залучених та сформованих у результаті господарської діяльності фінансових ресурсів, які надходять у розпорядження працюючих у регіоні суб'єктів економічних відносин і обумовлюють досягнення цілей соціально-економічного розвитку регіону
Дем'янчук О. І.	сукупна можливість суб'єктів адміністративно-територіальної одиниці в межах стійких економічних відносин формувати, розподіляти та ефективно використовувати фінансові ресурси для виконання органами місцевого самоврядування основної функції – забезпечення сталого соціально-економічного розвитку територіальної одиниці.
Дороніна Т. В.	розмір засобів, який об'єктивно може бути використаний у створенні валового регіонального продукту і забезпеченні населення всіма соціально-економічними благами
Свірський В. С.	сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу
Олейнік П. В.	сукупна можливість держави, його ланок, у тому числі економіки, її комплексів, галузей і підприємств створювати і використовувати різноманітні фонди грошових засобів, включаючи централізовані й децентралізовані, з метою виконання своїх завдань і забезпечення умов відтворення національного господарства і суспільства
Український фінансовий словник	загальний обсяг фінансових ресурсів, що утворюються за рахунок усіх джерел у межах адміністративно-територіальної одиниці, і характеризує фінансові можливості території
Павлов В. Н.	максимум (межа) функціональних можливостей соціально-економічного розвитку будь-якого об'єкта управління (країни, регіону, муніципального утворення) в певний період часу з використанням фінансових ресурсів

Єрмакова О. О.	не тільки фінансові ресурси, якими розпоряджається регіон у даний момент часу, а й ті фінансові ресурси, які можуть бути залучені для виконання функцій регіональних органів влади
Кондусова Л.Ф., Нескорородева І.І., Алексєєнко І.І.	сукупність залучених фінансових ресурсів і їх резерви, що можуть бути активовані для забезпечення сталого економічного та соціального функціонування й розвитку адміністративно-територіальної одиниці

Систематизація наукових здобутків у розробці теорії фінансового потенціалу, дала нам змогу визначити основні підходи щодо трактування економічної сутності досліджуваного поняття. Слід зазначити, що більшість авторів, пов'язують фінансовий потенціал території з фінансовими ресурсами, що є у наявності чи можуть бути потенційно залученими з різних джерел.

З врахуванням вищезазначеного пропонується виокремити два підходи до визначення категорії «фінансовий потенціал території». Перший підхід передбачає розгляд фінансового потенціалу як сукупності наявних фінансових ресурсів, акумульованих з різних джерел (Боронос В.Г., Возняк Г. В., Булатова Ю. І., Дороніна Т. В., Олейнік П. В., Павлов В. Н.). Однак, на нашу думку, даний підхід дещо звужує сутність досліджуваної категорії оскільки, в даному випадку не враховуються потенційні можливості адміністративно-територіальної одиниці збільшувати їх обсяг.

В той час другий підхід базується на розгляді фінансового потенціалу території з позиції не лише існуючих фінансових ресурсів, але й можливих до залучення в перспективі. На даному трактуванні наголошують Свірський В. С. та Єрмакова О. О. Даний підхід більш повно відображає та характеризує економічний зміст категорії «фінансовий потенціал території» оскільки акцентує увагу на гіпотетичній можливості додаткових надходжень коштів.

На нашу думку, під фінансовим потенціалом слід розуміти сукупність наявних та потенційно можливих фінансових ресурсів, акумульованих з різних джерел та зосереджених у централізованих та децентралізованих фондах грошових коштів або у не фондovій формі і призначених для забезпечення сталого фінансово-економічного розвитку території.

Таким чином, досліджуючи фінансовий потенціал, необхідно розглядати його в двох аспектах: як фактичний фінансовий потенціал та можливий

(потенційний, прихований). При цьому фактичний фінансовий потенціал включає сукупність фінансових ресурсів, що отримані на відповідній території протягом певного періоду часу. Можливий фінансовий потенціал охоплює той гіпотетичний обсяг фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані адміністративно-територіальною одиницею за відповідних умов та використані для забезпечення розвитку регіону.

На рівень фінансового потенціалу території впливають ряд факторів, які доцільно розділити на об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних факторів належать: площа території; чисельність населення та його демографічний склад, рівень безробіття співвідношення промислового і аграрного секторів. Суб'єктивні фактори, в свою чергу, в переважній більшості є результатом фінансової політики держави та органів місцевої влади. До цієї групи факторів належать: діюча система оподаткування в країні, розподіл дохідної бази між державним та місцевими бюджетами; обсяг валового регіонального продукту, інвестиційна привабливість території, кількість суб'єктів господарювання та частка прибуткових підприємств, зокрема комунального сектору економіки, рівень розвитку фінансового сектору в регіоні [14].

Визначені концептуальні положення та підходи дозволяють виділити такі змістові характеристики фінансового потенціалу території (рис.1.16).



*Рис. 1.16. Склад бюджетного потенціалу території*

Слід зазначити, що кожна складова фінансового потенціалу території є самостійною, але одночасно і взаємопов'язаною з іншими елементами.

Важливим аспектом дослідження фінансового потенціалу є здійснення оцінки його рівня. Діагностику фінансового потенціалу території доцільно здійснювати з метою виявлення проблем фінансового забезпечення регіону, з'ясування причин їх виникнення, а також визначення резервів та шляхів нарощування обсягів фінансових ресурсів території. В табл. 1.21 узагальнені існуючі підходи щодо показників, які використовуються різними авторами для оцінки фінансового потенціалу території.

Таблиця 1.21

### Показники для оцінки фінансового потенціалу території [13]

Автор(и)	Складові фінансового потенціалу	Показники для оцінки фінансового потенціалу
Боронос В.	Фінансовий потенціал місцевих органів влади	Доходи місцевого бюджету. Залучені кредити місцевими органами влади. Емітовані місцевими органами влади боргові цінні папери
	Фінансовий потенціал підприємств	Доходи від реалізації продукції, робіт, послуг. Залучені коротко- та довгострокові кредити
	Фінансовий потенціал домогосподарств	Доходи. Отримані кредити
	Фінансовий потенціал фінансових посередників	Банки: - капітал; - депозити; - залучені кредити
	Фінансовий потенціал позабюджетних фондів	Кошти, які знаходяться в розпорядженні
	Інвестиційний потенціал	Обсяг залучених інвестицій
	Експортно-імпортний потенціал	Чистий експорт
	Загальнодержавний фінансовий потенціал	Золотовалютні резерви НБУ на душу населення. Кредити, залучені державними органами управління, на душу населення. Емітовані боргові цінні папери на душу населення. Доходи державного бюджету на душу населення
Гайнанов Д., Япарова А.	Бюджетний потенціал	Податкові надходження бюджету; Неподаткові доходи бюджету; Бюджетні трансферти.
	Фінансовий потенціал підприємств	Прибуток; Амортизація; Підприємницький дохід.
	Фінансовий потенціал населення	Грошові доходи населення.

## Продовження таблиці 1.21

Іванова Т. Прокопенко Р.	Поточний фінансовий потенціал	Матеріальні витрати на виробництво продукції, товарів, послуг; Витрати домогосподарств на купівлю товарів і оплату послуг.
	Інвестицій фінансовий потенціал	Прибуток підприємств; Амортизація; Вкладання в основний капітал; Приріст запасів; Короткострокові фінансові вкладення; Обсяг заощаджень населення.
	Бюджетний потенціал	Податкові та неподаткові надходження, що можуть бути зібрані в рамках конкретної території.
Голодова Ж.	Потенціал підприємств і організацій	Прибуток; Амортизаційні відрахування.
	Бюджетно-податковий потенціал	Податкові і неподаткові доходи бюджетів територій; Кошти, що поступають з інших бюджетів.
	Потенціал кредитних і страхових компаній, інвестиційних і пенсійних фондів	Власні та залучені кошти банків та небанківських установ; Балансова вартість їх майна.
	Потенціал домашніх господарств	Кошти у вигляді заощаджень поза банківської системою.

Розглянуті показники, що пропонуються авторами використовувати для оцінки фінансового потенціалу території досить повно характеризують його рівень. Однак, слід відмітити, що деякі показники, що враховуються при діагностиці рівня фінансового потенціалу території важко розрахувати, оскільки відсутні вихідні дані.

На наш погляд, проведення діагностики фінансового потенціалу регіону доцільно здійснювати за допомогою системи індикаторів, що являють собою взаємопов'язану систему показників, кожен з яких характеризує певний аспект фінансового потенціалу регіону. Така система індикаторів повинна включати: бюджетний потенціал, фінансовий потенціал суб'єктів господарювання регіону, фінансовий потенціал населення, інвестиційний потенціал, кредитний потенціал (табл. 1.22).

Таблиця 1.22

**Характеристика системи індикаторів**

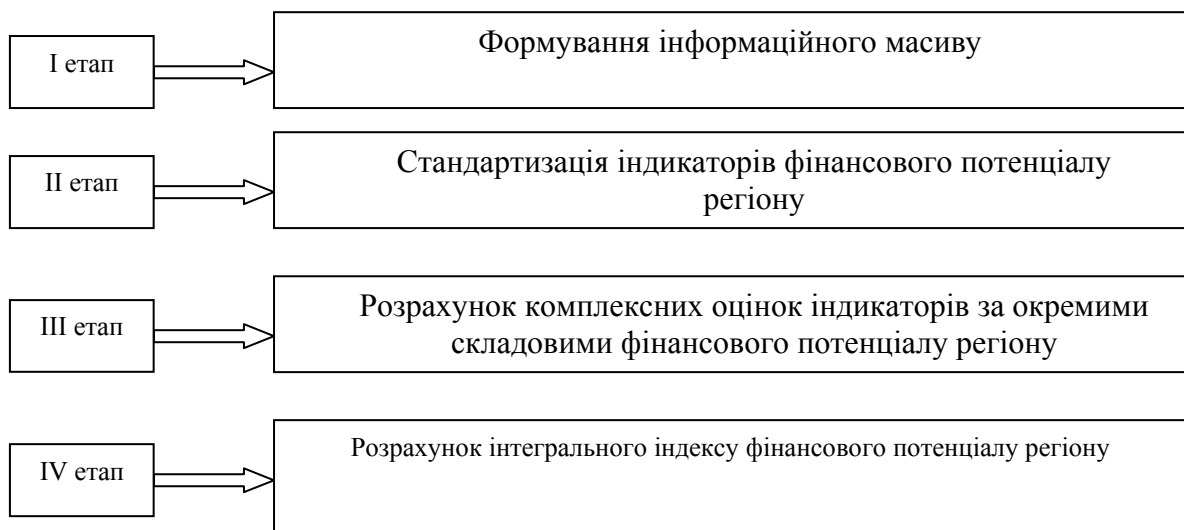
Індикатор	Показник
Бюджетний потенціал	Співвідношення між доходами бюджету та ВРП
	Співвідношення між витратами бюджету та ВРП
	Співвідношення власних доходів і видатків місцевого бюджету без міжбюджетних трансфертів

## Продовження таблиці 1. 22

	Співвідношення між обсягами видатків місцевого бюджету (з міжбюджетними трансфертами) і податками, зібраними на території регіону
Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання регіону	Співвідношення прибутків прибуткових підприємств до збитків збиткових (від звичайної діяльності до оподаткування)
	Коефіцієнт покриття
	Рівень зносу основних засобів
Фінансовий потенціал населення	Відношення середньої заробітної плати до прожиткового мінімуму
	Частка оплати праці у ВДВ
Інвестиційний потенціал	Інвестиції в основний капітал, у % до ВРП
	Прямі іноземні інвестиції, у % до ВРП
Кредитний потенціал	Співвідношення банківських кредитів та ВРП

Вищезазначені індикатори були обрані для аналізу фінансового потенціалу регіону, оскільки вони можуть бути визначені широким колом користувачів на основі офіційних статистичних даних.

З урахуванням цих індикаторів доцільно сформувати комплексні оцінки різних складових фінансового потенціалу регіону та розрахувати інтегральний показник фінансового потенціалу регіону. Етапи розрахунку інтегрального показника фінансового потенціалу регіону представлені на рисунку 1.17.



**Рис. 1.17. Етапи розрахунку інтегрального показника фінансової достатності регіону**



На першому етапі відбувається формування матриці вихідних даних щодо динаміки показників, що входять до складу відповідного індикатору фінансового потенціалу території.

На наступному етапі необхідно приступити до перетворення вихідної інформації шляхом стандартизації показників, що характеризують відповідні індикатори фінансового потенціалу регіону. Для цього використовують показники стимулятори та дестимулятори. Розрахунок індикаторів-стимуляторів рівня фінансового потенціалу регіону необхідно здійснювати за допомогою наступної формули (1.7):

$$M_{ik} = \frac{m_{ik}}{m_{i\min}} \quad (1.7)$$

де  $i$  – індекс синтетичного показника групи;  $i = \overline{1, n}$ ;

$M_{ik}$  – відносна стандартизована оцінка індикатора  $k$ -ої складової фінансового потенціалу регіону;

$m_{i\min}$  – мінімальне порогове значення  $i$ -ого показника;

$m_{ik}$  – фактичне значення  $i$ -ого показника.

Визначення індикаторів-дестимуляторів рівня фінансового потенціалу регіону відбувається за нижченаведеної формулою (1.8):

$$M_{ik} = \frac{m_{i\max}}{m_{ik}} \quad (1.8)$$

$m_{i\max}$  – максимальне значення  $i$ -ого показника.

Третій етап передбачає розрахунок комплексних оцінок індикаторів фінансового потенціалу регіону за окремими складовими:

$$R_k = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n (1 + M_{ik})} - 1 \quad (1.9)$$

Розрахунок інтегрального індексу фінансового потенціалу регіону відбувається на останньому етапі за формулою:

$$I_x = \sqrt[5]{\prod_{k=1}^5 R_k} \quad (1.10)$$

У разі, якщо  $I_x \geq 1$ , рівень фінансового потенціалу є нормальним, а якщо  $I_x < 1$ , то фінансовий потенціал є недостатнім.

Таким чином, дослідження сутності фінансового потенціалу території, а також його складових свідчить про значний вплив його рівня на соціально-економічний розвиток регіону та його можливості подальшого ефективного функціонування.

Аналіз методичний підходів щодо оцінки рівня фінансового потенціалу дає підстави стверджувати, що на сьогоднішній день відсутня єдина методика, яка б дала можливість здійснити діагностику його стану. Необхідно зазначити, що запропонований нами методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу території дає змогу сформувати індикатори, використання яких дозволить органам місцевого самоврядування формувати як тактичні так і стратегічні плани розвитку регіону з урахуванням наявного та можливого фінансового забезпечення.

## **1.9 КЛАСТЕРИЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ**

На сучасному етапі реформ, які відбуваються в контексті євроінтеграційних процесів, Україна зіткнулася з невизначеністю стратегічних пріоритетів регіонального розвитку, неготовністю проблемних регіонів до зростаючого конкурентного тиску на внутрішньому та зовнішньому ринках у боротьбі за матеріальні, фінансові та людські ресурси, а також можливістю ефективного використання геополітичного розташування регіональних систем та комплексів. Слід зазначити, що на сьогодні перед Україною постає проблема вибору пріоритетних стратегій розвитку проблемних регіонів. Така ситуація обумовлена відсутністю чітко означених, науково обґрунтованих економічних і соціальних стратегічних пріоритетів, неврахуванням особливостей довгострокових тенденцій регіонального розвитку.

Відсутність дієвої державної регіональної політики, лише посилює ризики та негативні тенденції життя громадян: наростання асиметрії в рівнях розвитку регіонів, деградація села, скорочення кількості та погіршення якості трудового потенціалу, депопуляція населення, посилення міграції з багатьох регіонів України працездатного населення, особливо молоді за межі України – все це створює негативні умови в розвитку територій. Для забезпечення ефективного функціонування економіки проблемних регіонів виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку.

Україну визнано як країну з ринковою економікою, проте вона все ще знаходиться на шляху до цивілізованих ринкових відносин. Щоб прискорити цей процес, необхідно розширити простір для розвитку різних форм власності, створити належні конкурентні засади, обмежити втручання держави в процес ціноутворення, піднести на належний рівень ринкову

інфраструктуру, поліпшити інвестиційний клімат тощо. Для цього необхідно здійснити докорінну модернізацію на різних рівнях національної економіки – від окремо взятого підприємства до господарських систем місцевого і регіонального рівнів та країни загалом.

Більше двох десятиліть триває ринкова трансформація економіки нашої держави. Проте, перехід до ринкових відносин виявився важким випробуванням для економіки регіонів України. Як вже зазначалося, відбувається різкий занепад виробництва, знижується чисельність зайнятих, значно погіршилась екологічна складова, загострюється соціальна ситуація у суспільстві і, як наслідок, в більшості регіонів відбуваються негативні демографічні процеси. Сукупність цих негативних факторів призвела до значних проблем у розвитку продуктивних сил. Тому вирішення регіональних проблем економічного і соціального розвитку є надзвичайно актуальним завданням для центральних законодавчих і виконавчих органів влади.

Процеси ринкової трансформації в Україні передбачають не тільки ринкову переорієнтацію економіки, а й створення власної економічної системи постіндустріального типу. Невизначеність та неефективність ринкових реформ викликають гостру необхідність пошуку основних причин деструктивних процесів у економіці регіонів та шляхів їх виходу із глибокої системної кризи.

Одним з шляхів подолання кризових явищ у проблемних регіонах є модернізація продуктивних сил, що дозволить підвищити техніко-технологічний потенціал регіону, його конкурентоспроможність, розв'язати соціально-економічні проблеми та забезпечити стале економічне зростання.

Сучасні концепції модернізації продуктивних сил орієнтуються на досягнення їх сталого розвитку і передбачають: подолання існуючих диспропорцій у територіальній структурі національної економіки; максимальне використання переваг територіального поділу праці, особливостей природно-ресурсного та науково-виробничого потенціалу

регіонів; удосконалення спеціалізації регіонів з урахуванням загальнодержавних інтересів; активізацію господарської діяльності у проблемних регіонах; забезпечення умов для прискореного розвитку галузей, що випускають конкурентоспроможну продукцію, та залучення іноземних інвестицій у регіони, де існують для цього найбільш сприятливі передумови; створення належних умов для життєдіяльності населення та ліквідацію зон надзвичайних екологічних ситуацій в окремих регіонах [58; 61].

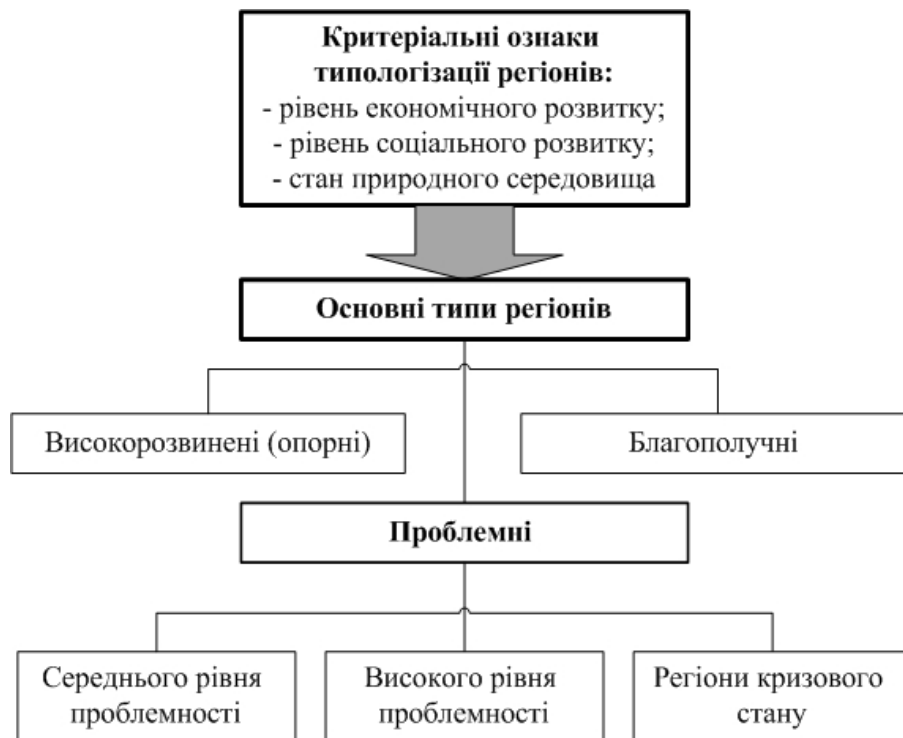
Успішна реалізація регіонально-цілісного підходу можлива лише за умови використання спеціалізованих підходів, що мають чітко виражену практичну спрямованість. Серед таких підходів, що дозволяють нетрадиційно вирішити проблеми ринкової трансформації економіки регіонів, особливу роль відіграє кластерний підхід. Він передбачає стратегічну реструктуризацію підприємств-членів кластера й дозволяє на практиці реалізувати інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки регіону та країни [40, с. 11].

Вирішення соціально-економічних проблем депресивних регіонів пов'язано зі створенням умов для його сталого розвитку. У працях багатьох науковців розглядаються різні підходи до класифікації проблемних, депресивних, відсталих регіонів. Так, зокрема у роботах відомих учених [4; 41; 61; 102] виділяються високорозвинені (опорні) регіони; регіони, які розвиваються; слаборозвинені регіони, проблемні, кризові і депресивні регіони, екстремальні зони тощо. Дослідниками із різних країн світу найбільша увага приділяється вивченню ознак та напрямів подолання проблемності регіонів.

Державне регулювання проблемних регіонів об'єднує як загальнодержавні важелі обґрунтованого територіально-диференційованого впливу на соціально-економічний розвиток регіонів, так і діяльність місцевих органів влади щодо застосування інструментів регулювання з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону на засадах

його соціально-економічного вирівнювання та зростання [28, с. 9]. Типологізація проблемних регіонів України показано на рис. 1.18. У роботі [25, с. 31-35] авторами проведено типологізацію регіонів країни по різним ознакам. На сьогодні, виходячи із статистичних даних, депресивні регіони в Україні загалом відсутні. Депресія в регіональному розрізі може проявитися за окремими параметрами у певних сферах чи видах економічної діяльності.

Про це зокрема, говорить у своїх дослідженнях Галушак В.Л., яка вивчаючи проблемні регіони України, тобто такі, у яких «відсутні або втрачені дієві стимули сталого розвитку, що зумовлено низьким рівнем ресурсного забезпечення, нераціональною структурою економіки, несприятливими передумовами розвитку, що спричиняє погіршення якості життя нинішніх та майбутніх поколінь і вимагає активного втручання держави», класифікує їх за ознаками проблемності з погляду соціально-економічного розвитку.



**Рис. 1.18. Схема типологізації регіонів України**

Галушак В.Л. виділяє три типи проблемних регіонів: за економічною проблемністю, за соціальною проблемністю та за екологічною проблемністю. Крім того вона виділяє регіони середнього рівня

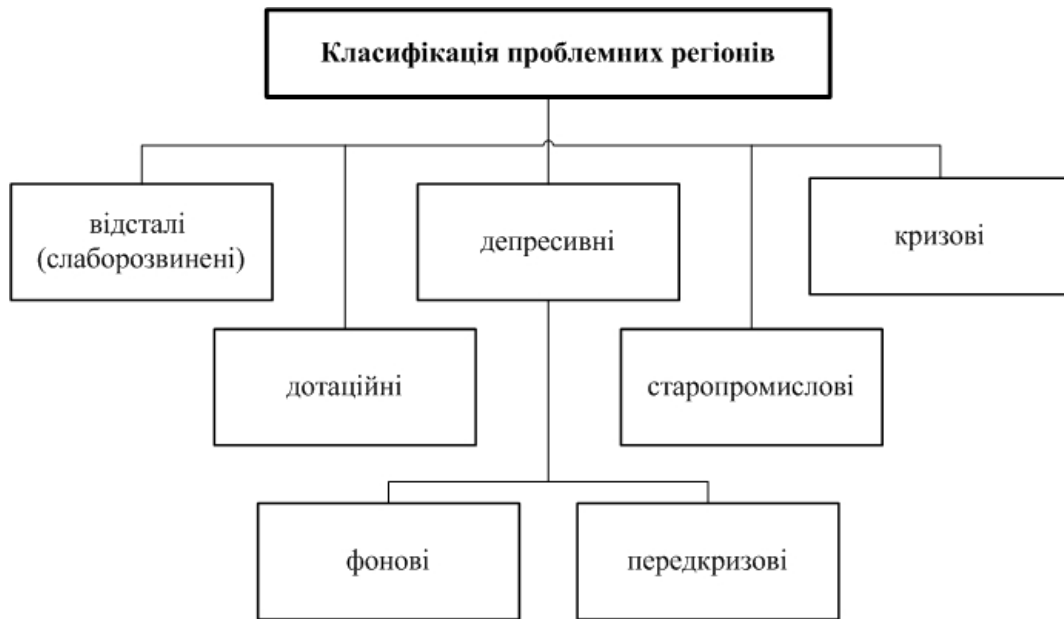
проблемності, регіони високого рівня проблемності та регіони кризового стану [22].

Як зазначає у своїй роботі Говоруха В.В. проблемний регіон можна визначити як територію, що володіє впродовж тривалого часу низькими рівнями економічного потенціалу, розвитку виробництва та інвестиційної активності, рівнем життя населення, підвищеним рівнем безробіття порівняно з середнім по країні [28]. На думку таких відомих фахівців, як Бандман М.К., Лаппо Г.М. і Машбіц Я.Г., «проблемний регіон» – це такий регіон, який не в змозі сам (без допомоги з боку держави) вирішити свої проблеми [5].

Толчинська М.Н. дає своє тлумачення цього поняття: «проблемний регіон» можна визначити як територію, що володіє впродовж тривалого часу низькими рівнями економічного потенціалу, розвитку виробництва та інвестиційної активності, рівнем життя населення, підвищеним рівнем безробіття порівняно з середнім в країні [124]. Як зазначає Дулова О.М. проблемний регіон – той, який відчуває певні складнощі, але при цьому в даний момент часу вся соціально-економічна система регіону не порушена кризовими явищами [41]. Словник термінів «Регіональна економіка» дає таке визначення: проблемний регіон – це території, які характеризуються найвищим загостренням соціально-економічних проблем, пов'язаних з нераціональним розміщенням продуктивних сил [84, с.225].

Основними якісними ознаками проблемних регіонів є: особлива кризовість прояву тієї чи іншої крупної проблеми, яка створює загрозу соціально-економічному становищу в країні, політичній стабільності, екологічній рівновазі; наявність ресурсного потенціалу (виробничого, науково-технічного, трудового, природного), використання якого особливо важливо для національної економіки; особливе значення геополітичного та геоекономічного положення регіону для стратегічних інтересів країни; відсутність у регіоні достатнього обсягу власних фінансових ресурсів для вирішення проблем загальнонаціонального і світового значення.

З позиції регіональної економічної політики основними типами проблемних регіонів є (рис.1.19):



**Рис. 1.19. Класифікація проблемних регіонів**

Багато вчених вважають, що типології регіонів формуються за трьома основними ознаками: рівнем економічного розвитку; рівнем соціального розвитку; станом природного середовища.

За цими ознаками Красноносова О.М. у своїй роботі [72, с. 69], пропонує виділяти високорозвинені, благополучні і проблемні регіони. Серед проблемних – слаборозвинені, кризові (техногенні або екологічні) і депресивні. Серед депресивних – фонові, передкризові та кризові. У проблемних регіонах традиційно нижчим є рівень життя населення порівняно з іншими регіонами країни. Для більшої частини регіонів даної групи характерним є або стан тривалого економічного застою, або екологічної кризи. Проблемний регіон розглядається як адміністративна територія, яка не в змозі самостійно вирішити свої соціально-економічні та екологічні проблеми і тому вимагає підтримки з боку держави. Таке розуміння проблемності регіону є загальноприйнятим в регіональній політиці більшості європейських країн.

Відзначимо, що «відсталим» є регіон, який не був лідером, не вносив істотного внеску в зростання економіки країни і не володів видимим потенціалом розвитку. Держава може надавати допомогу економічно відсталим



регіонам у формі розвитку виробничої інфраструктури, стимулювання потоків інвестицій, деяких податкових і кредитних пільг, селективного надання дотацій підприємствам з метою забезпечення мінімальної зайнятості. Внаслідок обмеженості фінансових ресурсів держави, основним напрямом є забезпечення саморозвитку регіонів на основі використання власного потенціалу і конкурентних переваг.

При класифікації проблемних регіонів найчастіше використовується поняття «депресивний регіон». Як зазначає Баканов С.А. депресія – це застій в економіці, характерний відсутністю підйому виробництва та ділової активності, низьким попитом на товари і послуги, безробіттям. У науковій і практичній літературі зустрічаються різні визначення поняття депресивний регіон. Вчені називають депресивними регіони, які пройшли стадію спаду економіки або ж йдуть до спаду. Наприклад, депресію визначають як стадію розвитку, що характеризується в порівнянні з попереднім періодом спадом виробництва, появою безробіття, зниженням інвестиційної та міграційної привабливості і супроводжується відтоком населення [4], тобто депресія розглядається як стадія, що передуює стадії спаду в економіці регіону.

У кінці 90-х років ґрунтовне дослідження депресивності регіонів України провів Коломийчук В.С. Ним було виділено 5 типів депресивних регіонів: адміністративні райони, територія яких постраждала внаслідок аварії на ЧАЕС; адміністративні райони, які сильно забруднені в екологічному відношенні, а також прилеглі до них; прикордонні регіони; депресивні адміністративні райони у гірській місцевості; депресивні райони, які мають дуже слабе інфраструктурне забезпечення [69].

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» сформульовано концептуальні засади розвитку проблемних територій. Водночас прийняття цього Закону не лише не знизило інтерес до таких регіонів, а навпаки, відкрило можливості для поглиблення наукових досліджень. Зважаючи на це потребують подальшого вивчення питання класифікації таких регіонів, удосконалення критеріїв їх виділення, а також пошук шляхів для подолання наявних проблем.

У ст. 9 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» підкреслюється, що «...депресивними визнаються промислові та сільські райони, а також міста обласного значення, відповідні показники розвитку яких відповідають одночасно всім критеріям, визначеним цим законом» [50].

Проте, деякі вчені не погоджуються з таким визначенням, оскільки загальновідомо, що депресивними вважають, зазвичай ті територіальні утворення, які після процвітання з певних причин зазнали занепаду. Зокрема, Шевчук Я.В. пише: «депресивна територіальна суспільна система – це така територіальна система конкретного ієрархічного рівня, в якій за відносно короткий проміжок часу кардинально змінилися тенденції соціально-економічного розвитку – від висхідних до низхідних, від процвітання до занепаду» [148].

Депресивні регіони – це такі просторово локальні утворення, в яких через економічні, політичні, соціальні, екологічні та інші причини перестають діяти стимули саморозвитку, отже, немає підстав розраховувати на самостійний вихід з кризової ситуації. Депресивними слід вважати регіони, в межах яких темпи спаду виробництва, рівня життя, зростання негативних тенденцій у сфері зайнятості, демографії, екології, соціальних послуг вищі за макрорегіональні, загально-державні.

Як зазначає у своїй роботі Коломийчук В.С. «депресивні регіони» – регіони, які принципово відрізняються від відсталих (слаборозвинутих) тим, що за гірших, ніж у середньому по країні, сучасних соціально-економічних показниках (темпи спаду виробництва у розрахунку на жителя, середньомісячні доходи працюючих, рівень безробіття, забезпеченість населення соціальними послугами, ступінь ротаційності місцевого бюджету та ін.) у минулому були розвинутими, а за виробництвом певних продуктів посідали провідні місця в країні [69].

Терміном «депресивні регіони» позначається стадія розвитку регіонів, коли на конкретній території складається ситуація, яка (порівняно з попереднім періодом) характеризується різким падінням виробництва, зростанням

безробіття, зниженням рівня життя населення та втратою інвестиційної привабливості

Новикова А.М., у своїй роботі [91] під «депресивним регіоном» розуміє промислово розвинену територію, кризовий стан якої є виявом структурної кризи економіки та нерівномірності розвитку промислового виробництва за галузями та регіонами України. Автор зазначає, що до таких територій можна віднести, перш за все монофункціональні малі міста та промислові вузли, де зосереджені підприємства військово-промислового комплексу, гірничодобувної, вугільної та хімічної промисловості, машинобудування.

Учені Новикова А.М., Лексин В.Н, Швецов А.Н. вбачають тенденцію до появи депресивних регіонів саме серед розвинених у минулому промислових районів, де зосереджена найбільша чисельність населення [91, 15].

Зокрема, у роботі Лексина В.Н. і Швецова А.Н. зазначається, що депресивними стають території, які мали значний економічний потенціал, значну питому вагу промислового виробництва, але у результаті падіння попиту на основну продукцію або зниження її конкурентоспроможності, вичерпаність мінеральних ресурсів, погіршення геологічних умов потрапили у глибоку і стійку економічну кризу, мають зростаючий рівень безробіття, низьку інвестиційну активність і порівняно низький середньодушовий рівень бюджетної забезпеченості [75, с. 35-63].

У словнику термінів «Регіональна економіка» подано таке визначення: депресивний регіон – це регіон, рівень розвитку якого нижчий за середній рівень відповідних показників по країні та який не в змозі без державної чи зовнішньої допомоги розв'язати власні соціально-економічні, демографічні, екологічні та інші проблеми [84, с. 64].

У роботі Сторонянської І.З. зазначено, що якщо депресія набуває стійкого характеру і супроводжується подальшим погіршенням основних соціально-економічних показників, що знаходить відображення у глибокому падінні виробництва і банкрутстві значної частини підприємств, масовому безробіттю, різкому зниженні рівня життя, а також скороченні чисельності населення, вона

переходить у стадію кризи. На цій стадії регіон не може самостійно подолати важку ситуацію і потребує: суттєвої допомоги з боку держави [121].

Щодо кризових регіонів, то це території, що виділяються екстремальним характером економічних, соціально-політичних і екоприродних процесів, припинення діяльності переважної більшості промислових підприємств, міжетнічні конфлікти, наслідки природних катаклізмів [28]. До таких регіонів насамперед, відносяться території, які постраждали в результаті природних і техногенних катастроф, регіони широкомасштабних суспільно-політичних конфліктів, які викликають руйнування накопиченого економічного потенціалу і значну вимушену міграцію населення, регіони, в яких глибина економічної кризи може призвести до соціальних і політичних деформацій.

Як зазначає Красносова О.М. у своїй роботі [72, с. 69], характерними ознаками фонових депресивних регіонів є зниження рівня зайнятості, і поява великої кількості збиткових підприємств, поступове падіння рівня життя населення. Передкризових – падіння обсягів промислового виробництва, збільшення чисельності безробітних, підвищення рівня злочинності, поява соціальних конфліктів. Кризових – занепад промисловості, високий рівень безробіття, припинення діяльності багатьох підприємств, а також високий рівень злочинності, посилення соціальних конфліктів.

Для підвищення інвестиційної привабливості регіонів України та зростання їх конкурентоспроможності важливе значення мають потенціали виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури.

Для зменшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів та виходу їх на шлях сталого розвитку запропоновано механізм модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів (рис. 1.20).

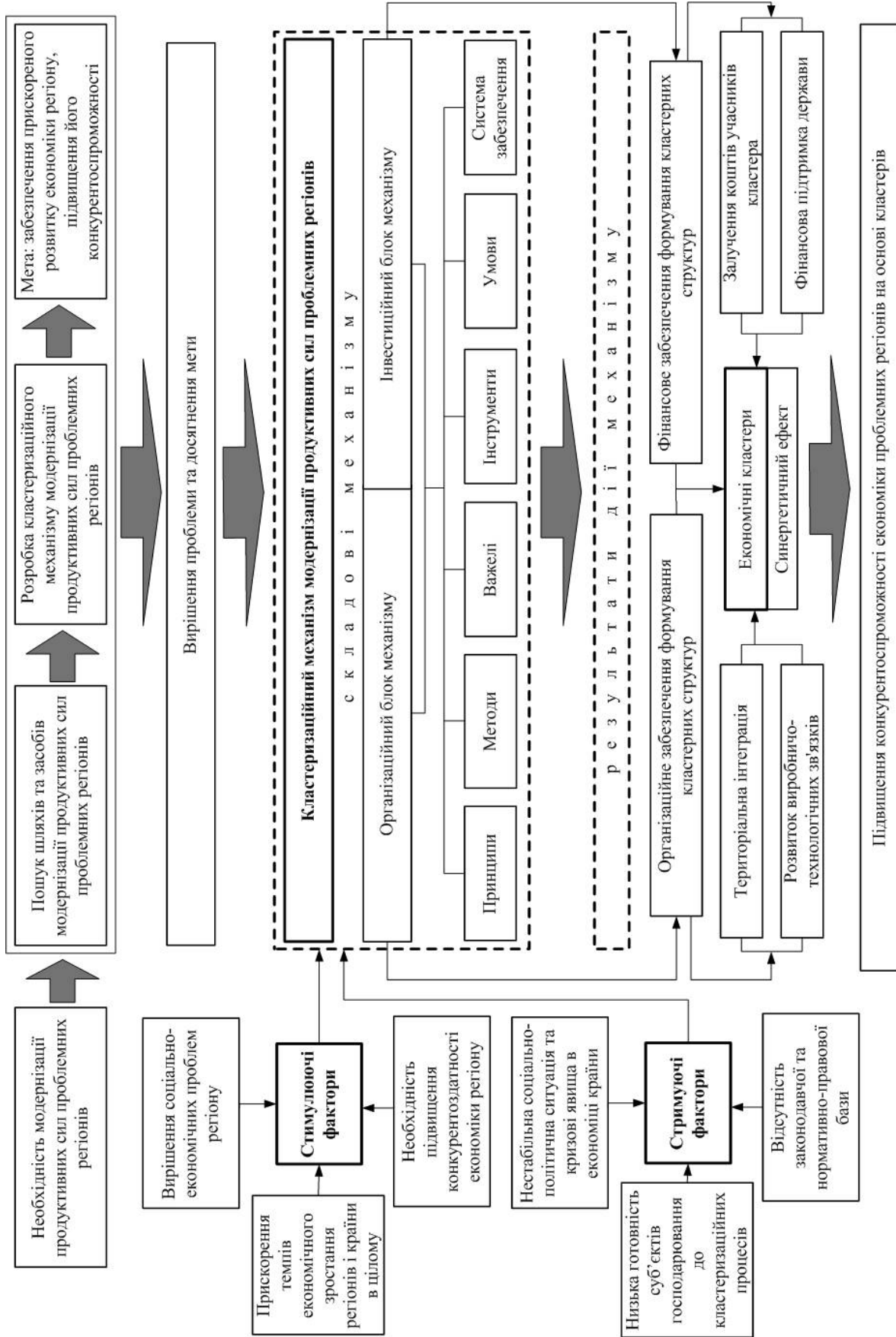


Рис. 1.20. Кластеризаційний механізм модернізації продуктивних сил проблемних регіонів

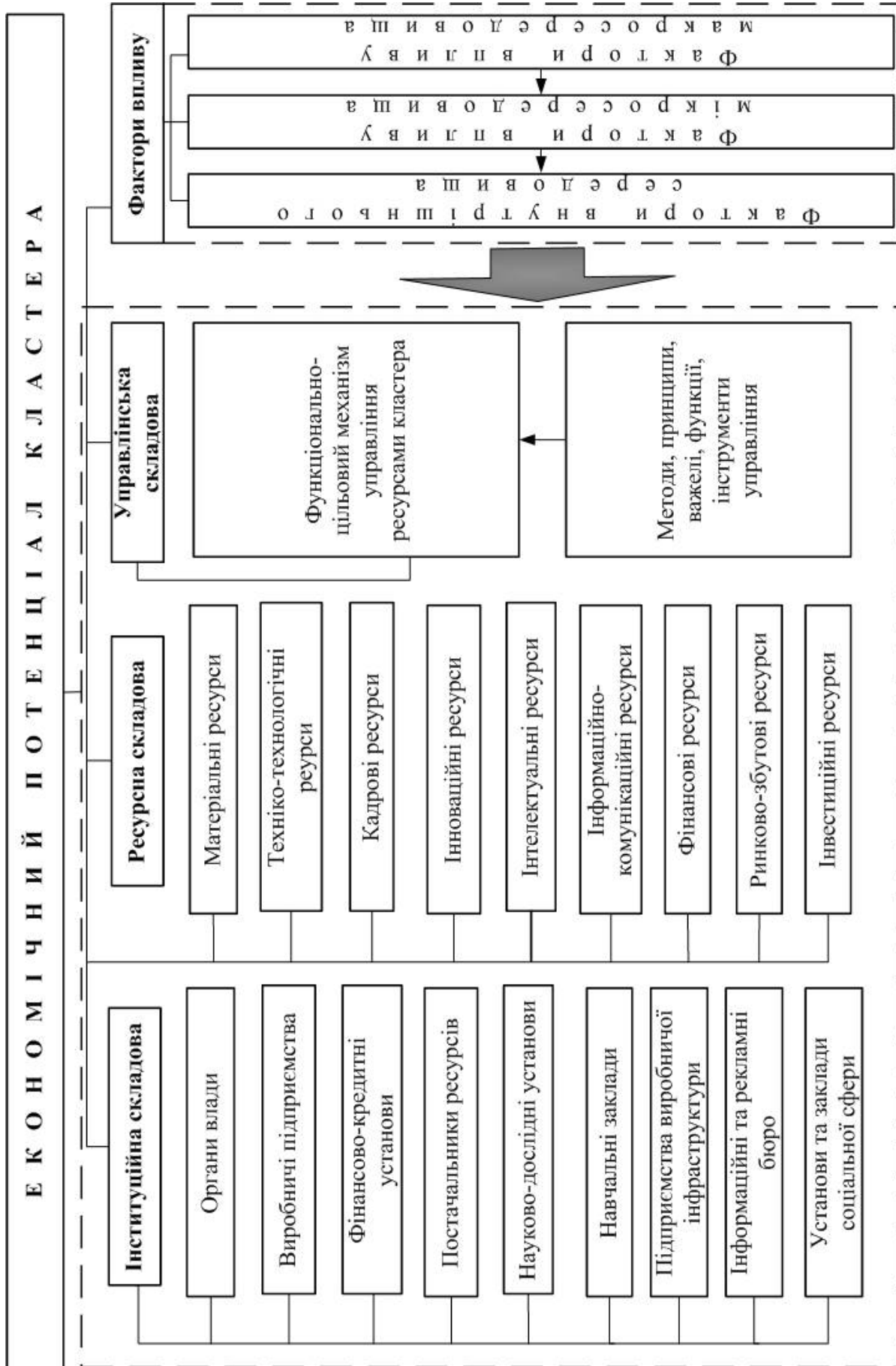
Інвестиційна складова механізму базується на залученні фінансових ресурсів, а організаційна передбачає регіональне, міжрегіональне і міжнародне об'єднання організаційних, управлінських та правових чинників для створення конкурентоздатної економіки регіону на основі кластерів.

Складові механізму реалізують процеси, які ґрунтуються на певних принципах, методах, важелях, інструментах та відповідної системи забезпечення, що відбивають специфіку проблемних регіонів.

При створенні кластера на основі регіону кордон кластера співпадає з кордоном регіону, створивши кращі умови для праці і життя населення. Тільки місцеві підприємства, на відміну від конкурентів, що знаходяться на значній відстані від ринку, знають особливості і специфіку роботи ринку. А тому їм особливо вигідно об'єднуватись у кластери, поєднуючи при цьому власні інтереси і загальну мету, а саме – стійкий розвиток. Це стає більш привабливим при підтримці регіональної та місцевої влади [81, с. 98-106].

Управління економічним потенціалом кластера базується на системному підході, за якого кластер розглядається як складна динамічна організаційно-економічна система, діяльність кожного елемента якої спрямовується на досягнення спільної мети шляхом узгодження інтересів всіх його учасників. Загальний економічний результат діяльності кластерного утворення досягається за рахунок синергетичної взаємодії елементів системи – учасників кластера.

Системний підхід в управлінні дозволяє уникнути ситуації, коли прийняте рішення на рівні управління кластера може перетворитися на проблему для деяких його учасників.



*Рис. 1.21. Складові економічного потенціалу кластера*

Основними складовими економічного потенціалу кластера є інституційна, ресурсна, управлінська складові та фактори впливу на потенціал. До основних зовнішніх факторів формування і розвитку економічного потенціалу відносяться політичні, економічні та соціальні умови, які обмежують або стимулюють його функціонування (рис. 1.21). Економічний потенціал кластера поєднує у собі просторові та часові характеристики та акцентує увагу на трьох типах зв'язків і відносин, а саме: характеризує рівень практичного застосування і використання наявних ресурсів і можливостей; відображає сукупність властивостей, накопичених системою у процесі її становлення, і таких, що зумовлюють можливість її подальшого функціонального розвитку; орієнтується на майбутній розвиток з розширенням та удосконаленням функціональних можливостей кластерного утворення.

Під управлінням економічним потенціалом кластера слід розуміти процес цілеспрямованого впливу на складові економічного потенціалу з метою нарощування та максимальної реалізації існуючих економічних можливостей. Систему управління економічним потенціалом кластера, що представляє собою набір всіх елементів, підсистем та комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують формування та реалізацію економічних можливостей кластера, доцільно представити як сукупність укрупнених компонентів, принципово необхідних для функціонування та розвитку даної системи (рис. 1.22). Такими необхідними компонентами є керована і керуюча підсистеми та механізм їх взаємодії. Керуюча підсистема представлена суб'єктом управління – координаційним центром (радою) кластера, тобто органом управління з необхідною компетенцією і специфікою функцій, що забезпечують прийняття зважених управлінських рішень. Вона визначає місію, цілі та завдання діяльності кластера, стратегію його розвитку, формує і передає управлінські рішення, здійснює управлінський вплив на керовану підсистему [77-82].



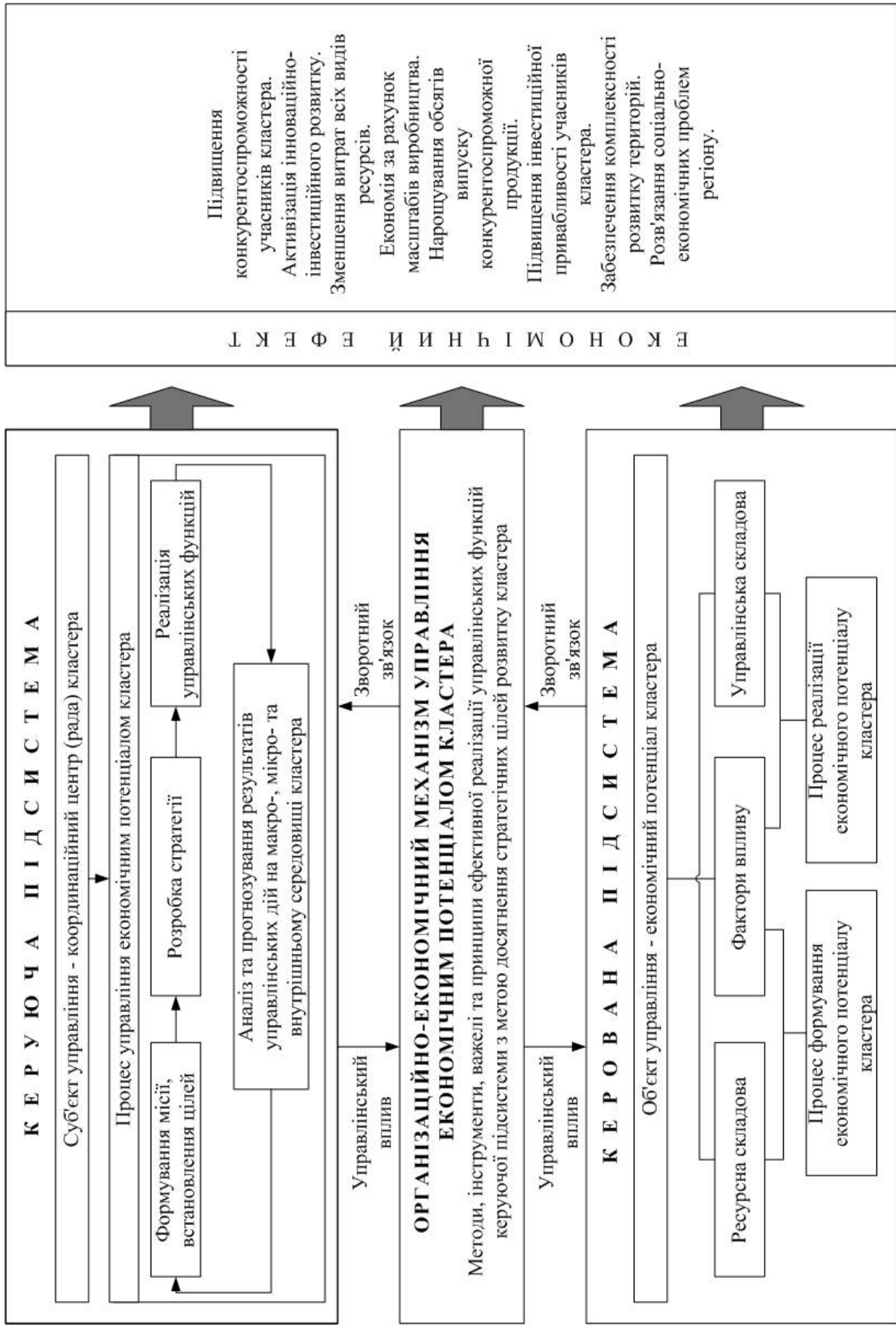
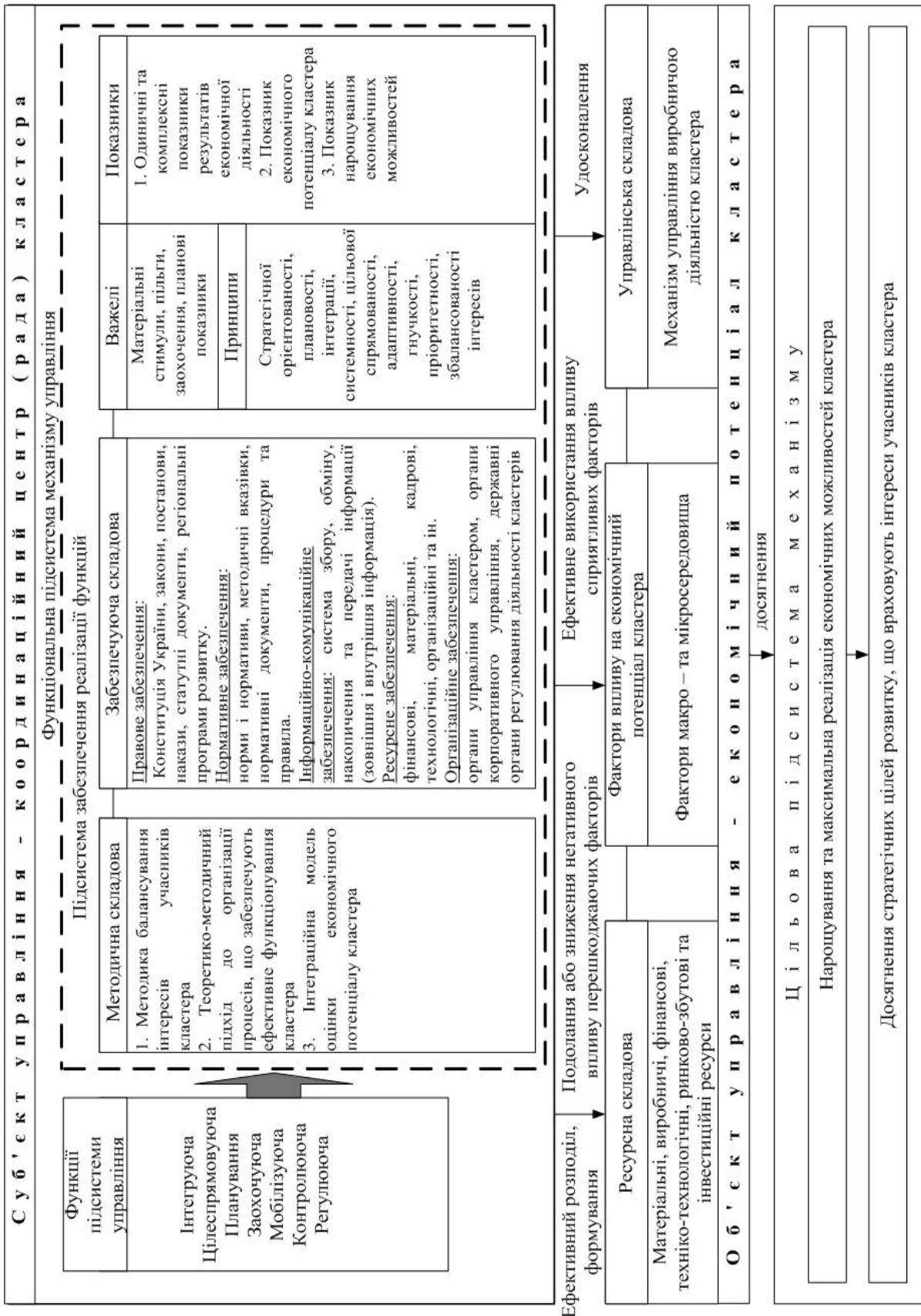


Рис. 1.22. Система управління економічним потенціалом кластера



*Рис. 1.23. Організаційно-економічний механізм управління економічним потенціалом класте*

Керованою підсистемою (об'єктом управління) виступає економічний потенціал кластера, що включає три основні блоки – ресурсну і управлінську складові та певні фактори, які впливають на процеси формування та реалізації його економічного потенціалу.

Взаємодія керованої та керуючої підсистем забезпечується завдяки організаційно-економічному механізму управління, спрямованого на реалізацію управлінських функцій координаційного центра кластера. Організаційно-економічний механізм управління економічним потенціалом кластера є інтегрованою сукупністю елементів, взаємопов'язаних реалізацією загальних та спеціальних функцій з метою досягнення стратегічних цілей розвитку кластера (рис. 1.23).

Він є головним елементом системи управління економічним потенціалом кластера, що забезпечує управлінську дію на ті складові, від стану та взаємозв'язку яких залежить економічний результат його функціонування.

Виконання механізмом функцій інтеграції, цілеспрямування, планування, заохочення, мобілізації, контролювання та регулювання здійснюється через методичну та забезпечуючі складові на основі принципів, важелів, індикаторів та інструментів підсистеми забезпечення реалізації функцій функціональної підсистеми механізму [149, 150, 153].

Реалізація методичних підходів підсистеми управління здійснюється через відповідні важелі та принципи з урахуванням забезпечуючої складової, де передбачено використання таких факторів, як правове, нормативне, інформаційно-комунікативне, ресурсне та організаційне забезпечення. Результативність функціонування механізму оцінюється рядом показників, які вказують на досягнення мети його створення.

Вагомим елементом механізму є методична складова, яка забезпечує ефективне функціонування інших його елементів. Методика балансування інтересів учасників кластера реалізує функції інтеграції, цілеспрямування, заохочення, мобілізації та планування, спрямовані на посилення взаємодії

учасників, їх ефективне співробітництво, залучення нових членів з метою нарощування економічного потенціалу кластера.

Важливу роль в складі організаційно-економічного механізму виконують економічні важелі. До них відносяться матеріальні стимули, пільги, заохочення та планові показники. Вказані важелі мають свою характеристику та виконують визначені функції і в своїй сукупності є взаємозалежними. Такі важелі, як матеріальні стимули, пільги, заохочення, спрямовані на активізацію діяльності учасників кластера [81, с. 98-106].

Державі необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів шляхом формування регіональної політики сталого розвитку депресивних регіонів на основі кластеризаційного підходу. При цьому необхідно поєднати економічні, соціальні та екологічні інтереси на загальнодержавному та регіональному рівнях, а також максимально ефективно використовувати потенціал регіонів в інтересах населення та держави в цілому. Тому для забезпечення сприятливих умов соціально-економічного розвитку проблемних регіонів, актуальним залишається питання модернізації їх продуктивних сил, оскільки це є головним напрямом виходу цих територій із кризи і досягнення ними економічного зростання.

## **1.10 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВІ ЗАСАДИ КОНЦЕСІЙНИХ УГОД ТА ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Забезпечення сталого розвитку економіки країни та результативного функціонування державного сектору економіки залишається однією з пріоритетних задач, на вирішення яких спрямовані зусилля всіх рівнів влади. Проте, через обмеженість бюджетного фінансування, фінансове забезпечення державного сектору економіки здійснюється не в повному обсязі, що спричиняє погіршення результативності його функціонування, негативно впливає на якість товарів, робіт та послуг, створює умови для призупинення функціонування окремих суб'єктів господарювання. Разом з тим, соціальна значимість та життєва суспільна необхідність їх функціонування унеможлиблюють ліквідацію даних об'єктів інфраструктури, що спричиняє необхідність запровадження сучасних підходів до управління ними. Саме таким підходом до управління суб'єктами господарювання державного сектора економіки є концесія.

Питання розвитку процесів впровадження концесійної діяльності, а також політики їх фінансового забезпечення досліджуються вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема, концептуальним засадам реалізації концесійних відносин присвячені наукові праці М. Білик [8], П. Бруссера [15], В.Г. Варнавського [17], В.В. Стасюка [116]. Значний внесок у розвиток механізму фінансового забезпечення концесійної діяльності здійснено вітчизняними вченими Гайко Є.Ю.[21], Л.О. Коваленко, О.В. Міщуком [88], С.В. Онишко [139].

Аналіз досліджень, присвячених питанням організації концесійної діяльності, свідчить про наявність широкого кола інструментів, використання яких дозволить поширити її практичну реалізацію на території України. Проте, недостатньо уваги приділено питанням

організації фінансів концесійної діяльності, оцінки впливу фінансової архітектури концесійного об'єкта на його фінансово-майновий стан.

Відповідно до закону України «Про концесії» встановлено, що концесія це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [48].

Закон України “Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг” визначає концесію як — надання концесієдавцем на підставі концесійного договору на платній та строковій основі концесіонеру права на будівництво та/або експлуатацію автомобільної дороги за умови взяття концесіонером на себе зобов'язань щодо її будівництва та/або експлуатації [54].

В главі 76 Цивільного кодексу України за договором комерційної концесії одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за платню право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг [142].

Разом з тим, дані трактування дефініції “концесія”, недостатньо акцентують увагу на висвітленні питання задоволення споживачів товарами, роботами, послугами що надають об'єкти концесій, а також підвищення ефективності їх функціонування, шляхом вдосконалення їх технічного та фінансово-майнового стану. Саме тому, слід визначати концесію як - економічні відносини з приводу передачі права фізичній або юридичній

особі на відновлення, будівництво або експлуатацію майнових об'єктів (комплексів) державної або комунальної власності на основі їх платного, строкового та цільового використання з метою задоволення соціально-побутових потреб споживачів цих товарів, робіт, послуг, а також забезпечення відновлення розширеного відтворення зазначених майнових комплексів.

Відповідно до Закону України «Про концесії» в разі участі у концесійному конкурсі лише одного претендента, концесійний договір може бути укладений уповноваженим органом з цим претендентом шляхом погодження з ним істотних умов договору [48]. За цих умов, посилюється роль держави у формуванні необхідних обсягів фінансових ресурсів для забезпечення повноцінного функціонування концесійного об'єкту, впливу на політику його фінансового забезпечення.

В економічній літературі відсутнє чітке визначення дефініції “політика фінансового забезпечення”, оскільки більшість авторів ототожнюють її з фінансовою політикою підприємств. Разом з тим, необхідно зазначити, що політика фінансового забезпечення, як складова фінансової політики підприємства, має свої специфічні задачі, а отже виникає необхідність дослідження її сутності, механізму та інструментарію реалізації.

Політику фінансового забезпечення слід розглядати з одного боку, як основний документ який регламентує підходи до фінансування діяльності суб'єкта господарювання з урахуванням оцінки фінансових ризиків, з іншого боку це системна, відносно самостійна його діяльність спрямована на формування та розподіл фінансових ресурсів з метою реалізації обраної фінансової стратегії розвитку суб'єкта господарювання, забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів для фінансування операційної та інвестиційної діяльності.

Під політикою фінансового забезпечення концесійних відносин слід розуміти особливу системну діяльність щодо визначення сукупності форм,

методів, інструментів, способів організації фінансових відносин по формуванню та розподілу фінансових ресурсів, оцінки її впливу на фінансово-майновий стан та реалізацію обраної фінансової стратегії суб'єктів концесії.

Метою політики фінансового забезпечення концесійних суб'єктів є досягнення ними стану фінансової рівноваги та стійкого економічного зростання.

Політика фінансового забезпечення концесійних відносин спрямована на втілення таких завдань:

- визначення достатніх обсягів фінансових ресурсів для забезпечення реалізації стратегічних завдань суб'єкта концесії;
- обґрунтування оптимального рівня фінансового забезпечення з урахуванням вартості та ризиків залучення фінансових ресурсів;
- фінансове забезпечення безперебійної операційної та інвестиційної діяльності;
- визначення джерел фінансового забезпечення;
- забезпечення раціонального використання обмежених бюджетних фінансових ресурсів;
- організація контролю за цільовим використанням фінансових ресурсів.

Розробка і реалізація політики фінансового забезпечення концесійних суб'єктів повинна спиратись на наступні принципи:

1. Системності – формування та розподіл фінансових ресурсів концесійних суб'єктів повинно здійснюватись з урахуванням всіх завдань і перспектив розвитку виробничої, технічної, соціальної систем підприємств та їх зворотного впливу на фінансове забезпечення.

2. Єдності дій – розробка та реалізація політики фінансового забезпечення повинна поєднувати зусилля, інтереси всіх структур, які здійснюють виробничий, технічний і соціальний розвиток концесійного об'єкта.



3. Диференціації джерел фінансового забезпечення – формування фінансових ресурсів повинно здійснюватись з залученням різних джерел, що дозволить впливати на їх вартість та рівень ризику.

4. Підпорядкованості визначеним цілям – діяльність структур, які відповідають за формування, розподіл та використання фінансових ресурсів суб'єктів концесії повинна бути узгоджена та координована з усіма службами підприємств, поєднуючи інтереси всіх зацікавлених сторін.

5. Ефективності – використання фінансових ресурсів повинно забезпечувати стабільну результативну діяльність об'єкта концесії та підвищення якості послуг.

6. Оптимальності – розробка політики фінансового забезпечення повинна спиратись на використання сучасних методів планування, контролю, аналізу, багатоваріантних розрахунків.

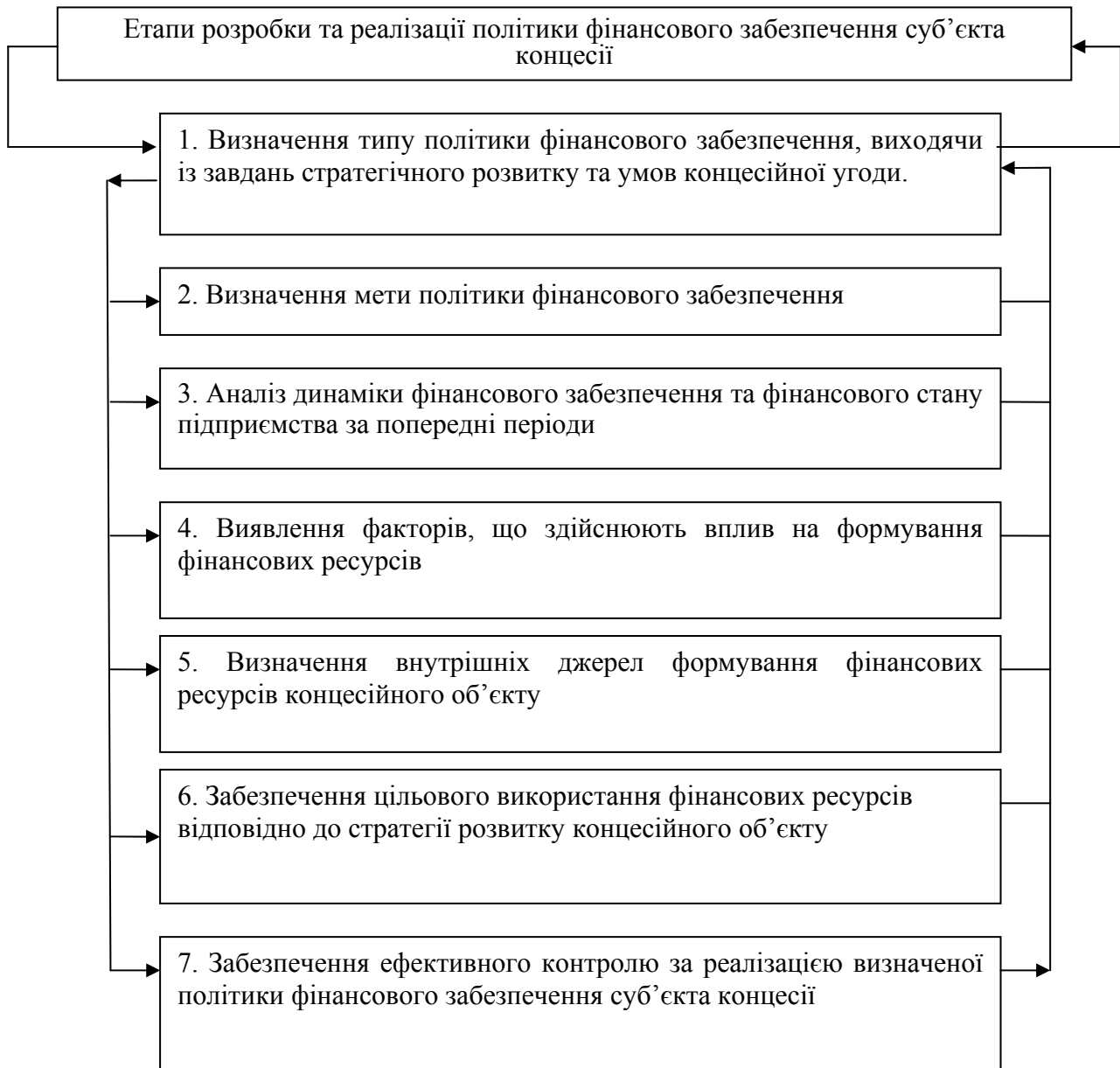
Розробка та реалізація політики фінансового забезпечення концесійних суб'єктів здійснюється в декілька етапів, рис. 1.24.

На першому етапі визначається стратегія реалізації політики фінансового забезпечення суб'єкта концесії, виходячи із завдань його діяльності, умов концесійної угоди, визначається тип політики фінансового забезпечення, рівень та характеристика фінансового забезпечення в плановій перспективі, а також аналізується вплив реалізації політики фінансового забезпечення на його фінансовий стан.

Предметом розробки певного типу політики фінансового забезпечення суб'єктів концесії може бути створення таких умов фінансового забезпечення їх функціонування, які дозволять підвищити якість товарів, робіт, послуг, впровадити сучасні передові технології, зміцнити інвестиційну привабливість, підвищити рівень фахової підготовки працівників.

Вибір типу політики фінансового забезпечення повинен бути визначений концесійною угодою в залежності від обраної стратегії розвитку суб'єкта концесії, його галузевої приналежності, обсягу та джерел його

фінансових ресурсів. Відповідно до наявної стратегії розвитку кожен суб'єкт концесійних відносин повинен особисто визначати тип політики його фінансового забезпечення.



**Рис. 1.24. Етапи розробки та реалізації політики фінансового забезпечення суб'єктів концесії**

В залежності від стратегічної мети розвитку концесійного об'єкту визначається тип політики його фінансового забезпечення: агресивна, компромісна, консервативна.

Агресивна політика фінансового забезпечення націлена на створення умов для розширеного відтворення концесійного об'єкту. За цих умов відбувається повне оновлення та модернізація виробничих потужностей

концесійного об'єкту, створюються умови для збереження існуючих тарифів на його товари, роботи та послуги шляхом активного впровадження передових енерго та ресурсозберігаючих технологій. Відбувається розширення технічних можливостей з метою забезпечення максимальної кількості споживачів товарами, роботами та послугами концесійного об'єкту.

Компромісна політика фінансового забезпечення функціонування концесійного об'єкту спрямована на забезпечення його поточної діяльності шляхом часткового оновлення виробничих потужностей концесійного об'єкту. Серед основних пріоритетів функціонування концесійного об'єкту в умовах даної політики фінансового забезпечення є поступове збільшення обсягів реалізації, призупинення темпів зростання вартості його товарів, робіт та послуг.

Застосування консервативної політики фінансового забезпечення функціонування концесійного об'єкту має на меті створення умов необхідних для його утримання у працездатному стані. Обмеженість фінансового забезпечення сприятиме поступовому зростанню непродуктивних витрат концесійного об'єкту, що буде мати безпосередній вплив на зростання вартості його товарів, робіт та послуг. За даних умов розширення виробничих потужностей концесійного об'єкту є неможливим і недоцільним.

В залежності від закріпленого в концесійній угоді типу політики фінансового забезпечення концесійного об'єкту доцільним є визначення організаційної структури управління ним. За умови одностороннього фінансового забезпечення концесійного об'єкту концесіонером, раціональним є застосування ним права на виключне управління в рамках концесійної угоди. Проте, в даному випадку необхідно значно посилювати роль контрольної функції держави за забезпеченням належного дотримання концесіонером своїх зобов'язань.

Посилення складності та багатогранності фінансових відносин суб'єктів господарювання всіх форм власності спричинена інтеграційними процесами, вимагає формування комплексного підходу до організації фінансів, що виражається у процесі побудови їх фінансової архітектури. Зважаючи на

особливості концесійної діяльності, фінансову архітектуру концесійного об'єкта доцільно розглядати як механізм організації фінансів та побудови фінансових відносин між концесіонером, юридичними та фізичними особами з приводу забезпечення безперервного та ефективного функціонування концесійного об'єкту. Серед основних принципів побудови фінансової архітектури концесійного об'єкту слід виділити наступні:

1) узгодженості цілей – підпорядкування стратегічної мети функціонування концесійного об'єкту існуючим сукупним можливостям її фінансового забезпечення;

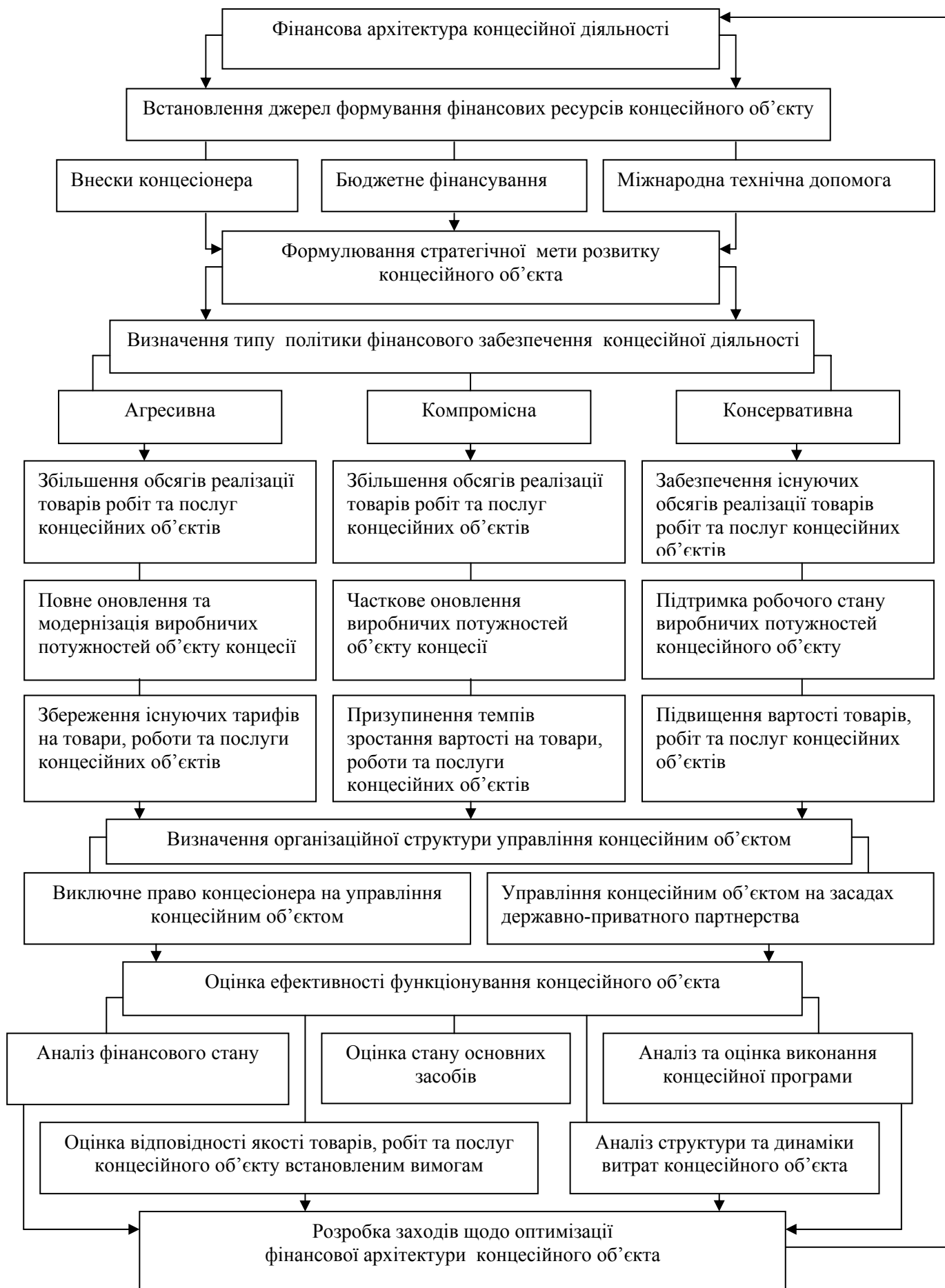
2) соціальної відповідальності – пошук і постійне вдосконалення форм і методів бюджетного фінансування з метою повного виконання концесійними об'єктами частини функцій держави щодо соціального забезпечення суспільства;

3) розширеного відтворення – формування необхідного фінансового забезпечення концесійного об'єкту з метою створення умов для його безперервного функціонування та повного забезпечення потреб споживачів у його товарах, роботах та послугах;

4) диверсифікації джерел фінансування – формування фінансових ресурсів концесійного об'єкту за рахунок різних джерел з метою оптимізації вартості позикового капіталу та забезпечення результативності його використання.

5) раціонального використання фінансових ресурсів – забезпечення пріоритетного спрямування фінансових ресурсів концесійного об'єкту на впровадження новітніх енерго та ресурсозберігаючих технологій з метою скорочення непродуктивних витрат, призупинення темпів росту собівартості та підвищення якості його товарів, робіт та послуг.

Побудова фінансової архітектури відіграє провідну роль у функціонуванні концесійного об'єкту, оскільки саме вона впливає на рівень його фінансового забезпечення, визначає ефективність його фінансово-господарської діяльності, рис. 1.25.



*Рис. 1.25. Процес побудови фінансової архітектури концесійного об'єкту*

Серед основних джерел фінансування концесійних об'єктів доцільно виділяти внески концесіонера, бюджетне фінансування, власні фінансові ресурси, міжнародна технічна допомога.

Очевидно, що в умовах низької ефективності функціонування потенційних концесійних об'єктів, а також обмеженості бюджетного фінансування основним джерелом формування фінансових ресурсів залишаються кошти концесіонера. Наявні обсяги фінансового забезпечення мають безпосередній вплив на формулювання стратегічної мети функціонування концесійного об'єкта та забезпечення його поточного функціонування.

Саме тому, при розгляді потенційних претендентів на укладання концесійного договору, уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування має враховувати їх стратегічні пріоритети в контексті сталого розвитку населеного пункту та регіону, а також враховувати існуючі інтереси споживачів товарів, робіт та послуг.

Враховуючи те, що в процесі здійснення концесійної діяльності відбувається делегування концесійним об'єктам частини державних функцій щодо життєзабезпечення національної економіки, своєчасність та необхідність її запровадження не викликає сумніву, зважаючи на значну питому вагу збиткових підприємств протягом 2010-2013 років, табл. 1.23.

Надзвичайно важливим та відповідальним етапом процесу побудови фінансової архітектури, від якого в значній мірі залежить ефективність реалізації концесійного проекту є визначення ймовірних джерел формування його фінансових ресурсів, а також мінімізація вартості позикового капіталу. Проте, відсутність методичних підходів до комплексної оцінки ефективності концесійної діяльності виступає додатковим фактором, який стримує її розвиток в Україні.

В сучасній економічній літературі існують різні підходи до трактування дефініції ефективність. В узагальненому вигляді ефективність розглядають як співвідношення між результатами і витратами.

Фінансові результати до оподаткування підприємств за регіонами України за 2010-2013р. (млн.грн)\*

Регіони України	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	Фінансовий результат до оподаткування	% підприємств, які одержали збиток	Фінансовий результат до оподаткування	Фінансовий результат до оподаткування	Фінансовий результат до оподаткування	% підприємств, які одержали збиток	Фінансовий результат до оподаткування	% підприємств, які одержали збиток
Україна **	58334,0	41,0	122210,0	34,9	101984,7	35,5	29283,2	34,1
АР Крим	-525,5	43,7	1040,0	39,9	-270,5	38,8	-4302,4	36,4
Вінницька	989,9	41,0	2006,3	31,5	1486,9	30,9	638,1	29,2
Волинська	307,9	43,2	655,1	38,4	-222,8	36,5	-584,7	34,6
Дніпропетровська	21157,5	42,8	26148,3	35,5	11649,8	37,1	6792,0	34,9
Донецька	10362,0	37,7	12556,2	30,7	2669,9	31,6	-1579,3	32,4
Житомирська	38,9	45,3	549,1	38,4	346,8	37,6	-16,5	36,1
Закарпатська	-90,4	35,1	370,6	27,8	181,5	27,5	117,0	26,8
Запорізька	4832,9	40,4	5344,9	32,0	3658,1	36,0	6048,3	33,4
Івано-Франківська	-639,2	31,5	-1341,9	27,1	-1544,0	27,1	-1016,8	27,2
Київська	1332,1	39,7	5865,0	33,5	10188,2	31,6	7512,8	31,7
Кіровоградська	1392,8	36,6	2616,7	24,7	2616,1	25,9	1088,2	25,4
Луганська	-1070,5	39,7	-2227,5	33,4	-5842,9	32,5	-8355,4	33,5
Львівська	4,0	38,3	2215,5	38,2	2283,5	37,3	2772,6	35,2
Миколаївська	1765,3	38,3	2216,5	30,9	2055,7	31,7	1068,5	27,3
Одеська	-206,2	43,1	375,2	36,5	-83,7	35,1	-400,6	31,6
Полтавська	4908,9	40,5	10369,5	30,9	8555,2	30,4	6332,8	31,5
Рівненська	-464,8	44,6	271,7	37,8	-951,3	37,9	-1617,4	36,2
Сумська	519,7	43,8	1546,3	35,4	2504,0	35,1	885,9	35,5
Тернопільська	197,9	38,8	199,8	31,0	1096,5	29,9	297,2	30,9
Харківська	-1664,1	42,6	1307,7	36,8	2207,1	36,7	1935,2	35,7
Херсонська	82,3	42,5	419,2	33,1	232,8	35,2	228,0	31,8
Хмельницька	755,6	39,6	1463,8	31,8	1040,1	32,4	547,4	31,8
Черкаська	1176,9	38,5	2699,7	31,7	2371,4	29,6	430,2	30,0
Чернівецька	-222,3	34,0	-46,1	38,6	295,0	38,1	-129,5	36,4
Чернігівська	1321,3	43,4	-136,1	35,0	1167,0	32,8	100,5	33,3
м. Київ	11976,6	42,6	45647,1	37,4	54116,7	41,2	10708,3	38,5
м. Севастополь	114,6	48,5	77,4	43,9	77,6	41,9	-217,2	42,1

\* - за даними Державної служби статистики України; \*\* - без урахування діяльності бюджетних установ.

Враховуючи те, що реалізація концесійної діяльності переважно спрямована на об'єкти державного сектору економіки, то під ефективністю концесійної діяльності слід розуміти отримання концесіонером запланованого результату здійснення фінансово-господарської діяльності, що супроводжується повним виконанням учасниками концесійної угоди взятих на себе зобов'язань.

Оцінка ефективності концесійної діяльності має базуватись на ряді принципів, які можна поділити на дві групи:

1) методологічні принципи — принципи спрямовані на узагальнення істотних ознак оцінки ефективності реалізації концесійного проекту, та не виокремлюють особливостей реалізації кожного окремого проекту;

2) методичні принципи — принципи, які описують специфіку реалізації кожного окремого проекту та безпосередньо з ним пов'язані.

Серед основних методологічних принципів оцінки ефективності концесійних проектів слід виділити наступні:

- постійного контролю та нагляду - оцінка та аналіз концесійного проекту протягом усього строку тривалості його життєвого циклу, з урахуванням часу на вивчення особливостей функціонування потенційного концесійного об'єкту;

- синхронізації грошових потоків – планування надходження та витрачання грошових коштів протягом загального терміну реалізації концесійного проекту з метою забезпечення ліквідності функціонування концесійного об'єкту;

- заощадження ресурсів – діяльність концесійного об'єкту має бути спрямована на раціональне використання всіх видів ресурсів необхідних для його ефективного та безперебійного функціонування;

- синергетичного впливу – організація концесійної діяльності має здійснюватись з урахуванням її системного впливу не лише на функціонування окремої галузі, але і на соціально-економічне становище країни в цілому, тому при її реалізації можуть виникати внутрішні і зовнішні ефекти.



- альтернативного вибору – укладанню концесійної угоди має передувати оцінка латентних можливостей організації концесійної діяльності в інших сферах та на інших об'єктах;

- забезпечення результативності функціонування – головною метою реалізації концесійної діяльності є економічна ефективність її здійснення з метою забезпечення формування необхідного фінансового потенціалу для безперебійного функціонування концесійного об'єкту, незалежно від виконання ним функцій по життєзабезпеченню суспільства або соціального захисту населення;

- поляризованої оцінки – оцінці доцільності впровадження та виконання концесійного проекту має передувати комплексний аналіз всіх його складових елементів, безпосередньо пов'язаних з його реалізацією;

- урахування фактору часу – оцінка ефективності концесійної діяльності повинна здійснюватись з урахуванням чинника часу, а також фактору інфляції.

До основних методичних принципів оцінки ефективності концесійної діяльності слід віднести наступні:

- принцип унікальності проекту – встановлює можливість застосування додаткових показників оцінки ефективності концесійної діяльності окремого концесійного проекту в разі наявності специфічних особливостей організаційно-економічного механізму його виконання;

- принцип невідповідності інтересів – необхідність максимального врахування інтересів всіх учасників концесійної угоди та створення можливості оцінки ефективності концесійної діяльності зі сторони кожного з її учасників;

- динамічної оцінки – притаманна чутливість концесійних проектів до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, вимагає необхідності оцінки ефективності його реалізації протягом всіх етапів життєвого циклу проекту;

- принцип злагодженості – в процесі оцінки ефективності реалізації концесійного проекту використані для аналізу аналітичні, статистичні та експертні показники повинні бути узгоджені між собою за рядом факторів (часом, структурою, призначенням);

- принцип латентних ризиків - обумовлює необхідність врахування фактору прихованих ризиків при реалізації концесійного проекту під час оцінки ефективності його реалізації.

В процесі здійснення оцінки ефективності концесійної діяльності необхідно застосовувати комплексний підхід, який дозволить врахувати всі аспекти її реалізації, а також враховувати інтереси всіх учасників концесійної угоди. З цією метою нами виділено групи показників оцінки концесійної діяльності: показники оцінки виробничої ефективності концесійної діяльності, показники оцінки економічної ефективності концесійної діяльності, показники оцінки соціальної ефективності концесійної діяльності, показники оцінки бюджетної ефективності концесійної діяльності, (табл. 1.24).

Наявність значної питомої ваги фізичного та морального зносу основних засобів у переважній більшості суб'єктів господарювання комунальної та державної форм власності, які потенційно можуть бути передані у концесію, спричиняє гостру потребу у їх оновленні та модернізації шляхом впровадження передових технологій.

Група показників оцінки виробничої ефективності концесійної діяльності спрямована на оцінку дійсного обсягу виготовлених товарів, робіт та наданих послуг, визначення фактичного стану основних засобів концесійного об'єкту, а також динамічної оцінки коефіцієнту оновлення основних засобів. За результатами фактичних значень даних показників учасники концесійної угоди можуть зробити висновок не лише про стан основних засобів, але і про хід виконання концесіонером програми технічної модернізації концесійного об'єкту.

Таблиця 1.24

## Сукупність показників оцінки ефективності концесійної діяльності

Група показників	Назва показника	Шкала важливості показника		
		Концесіонер	Органи державної влади та місцевого самоврядування	Споживачі послуг
Показники оцінки виробничої ефективності концесійної діяльності	Обсяг виготовлених товарів, робіт та наданих послуг концесіонером	***	***	***
	Рівень зносу основних засобів концесійного об'єкту	***	***	***
	Коефіцієнт оновлення основних засобів концесійного об'єкта	***	***	***
	Загальна тривалість концесійного проекту	***	**	*
Показники оцінки економічної ефективності концесійної діяльності	Загальна рентабельність концесійного проекту	***	**	*
	Термін окупності концесійного проекту	***	**	*
	Обсяг коштів концесіонера залучених в результаті концесійної діяльності	***	**	*
	Рівень фінансового забезпечення концесійного проекту	***	**	*
	Оцінка регіональної ефективності концесійної діяльності	**	***	**
	Оцінка галузевої ефективності концесійної діяльності	**	***	**
Показники оцінки соціальної ефективності концесійної діяльності	Доступність товарів, робіт та послуг концесійного об'єкту	***	***	***
	Забезпеченість споживачів необхідними обсягами товарів, робіт та послуг об'єктом концесії	***	***	***
	Якість виготовлених товарів, робіт та наданих послуг	***	**	***
	Обсяг коштів вкладених концесіонером у соціальні проекти	***	**	***
Показники оцінки бюджетної ефективності концесійної діяльності	Податкоспроможність концесійного об'єкту	**	***	**
	Коефіцієнт економії бюджетних коштів	**	***	**
	Коефіцієнт економічної ефективності використання бюджетних коштів	***	***	***
	Коефіцієнт соціальної результативності концесійної діяльності	**	***	***

\*\*\* - дуже важливо;

\*\* - важливо;

\* - ступінь важливості незначний.

Проте, найбільша увага концесіонера зосереджена на групі показників оцінки економічної ефективності концесійної діяльності, оскільки саме ці показники обґрунтовують доцільність реалізації концесійного проекту, його прибутковість, тривалість, обсяг обов'язкових концесійних платежів, а також структуру капіталу та рівень фінансового забезпечення концесійного об'єкту.

Важливою складовою реалізації концесійної діяльності є наявність соціальної відповідальності концесіонера, що обумовлено виконанням переважною частиною концесійних об'єктів функції по життєзабезпеченню суспільства. В зв'язку з цим виокремлення групи показників оцінки соціальної ефективності концесійної діяльності є обґрунтованим та необхідним. Найважливішими серед таких показників є показники доступності, якості та достатності товарів, робіт та послуг концесійного об'єкту.

При цьому необхідно зазначити доцільність комплексного аналізу наведених вище показників, оскільки дані показники доповнюють один одного. При цьому сукупність властивостей концесійних товарів, робіт та послуг має задовольняти вимогам споживачів. Крім того, в процесі реалізації концесійного проекту, доцільно здійснювати постійний моніторинг посилення або послаблення позитивних та негативних тенденцій під час надання послуг (виготовлення товарів, виконання робіт) споживачам. Ефективність функціонування концесійного об'єкту безпосередньо впливає на можливість реалізації окремих, або участі у колективних соціальних проектах.

Соціальна відповідальність концесіонера має бути відображена у концесійній угоді, а її рівень має визначатись для кожного окремого концесійного об'єкта органами державної влади та місцевого самоврядування. Разом з тим, встановлена органами державної влади та місцевого самоврядування соціальна відповідальність не повинна перешкоджати виконанню концесіонерам основної діяльності, а повинна

створювати умови для покращення соціального сприйняття концесійної діяльності територіальною громадою. Саме тому, реалізація всіх соціальних проектів концесіонером має здійснюватись виключно в межах існуючої територіальної громади.

Значним фактором до активізації концесійної діяльності та забезпечення сталих умов її розвитку є державна зацікавленість у її реалізації, що певним чином може бути підтверджено бюджетним спільним фінансуванням її здійснення. Саме тому, зважаючи на значну обмеженість бюджетних коштів та необхідність їх цільового використання, значна увага в процесі здійснення концесійної діяльності приділяється показникам оцінки бюджетної ефективності концесійної діяльності. В процесі оцінки бюджетної ефективності концесійної діяльності ключовими показниками слід виділити наступні: коефіцієнт економії бюджетних коштів, коефіцієнт економічної ефективності використання бюджетних коштів, коефіцієнт соціальної результативності концесійної діяльності.

Значне місце серед показників оцінки бюджетної ефективності концесійної діяльності належить показнику податкоспроможності концесійного об'єкта, оскільки саме за допомогою фіскального механізму може бути сформовані необхідні обсяги фінансових ресурсів у бюджеті відповідного рівня та забезпечене органами державної влади та місцевого самоврядування виконання соціальних гарантій. Саме тому, зацікавленість у ефективному функціонуванні концесійного об'єкта залишається у площині не лише концесіонера, а також і концесієдавця та споживачів його товарів, робіт та послуг.

З метою оцінки виконання концесіонером взятих на себе зобов'язань визначених у концесійній угоді, доцільно визначити групи результативних показників її виконання:

- 1) показники витрат, що визначають обсяги та структуру ресурсів, які залучені для збалансування фінансового забезпечення концесійної діяльності, а також характеризують структуру витрат концесійного проекту;

2) показники продукту, призначені для оцінки досягнення поставленої мети (обсяг виробленої продукції, наданих послуг чи виконаних робіт, кількість споживачів, та ін.) у відповідності до концесійної угоди;

3) показники якості, характеризують сукупність властивостей, досягнуті результати якості створеного продукту, що задовольняють споживача відповідно до його призначення, а також відображають послаблення негативних, або посилення позитивних тенденцій у процесі надання товарів, робіт та послуг споживачам за рахунок реалізації концесійної угоди.

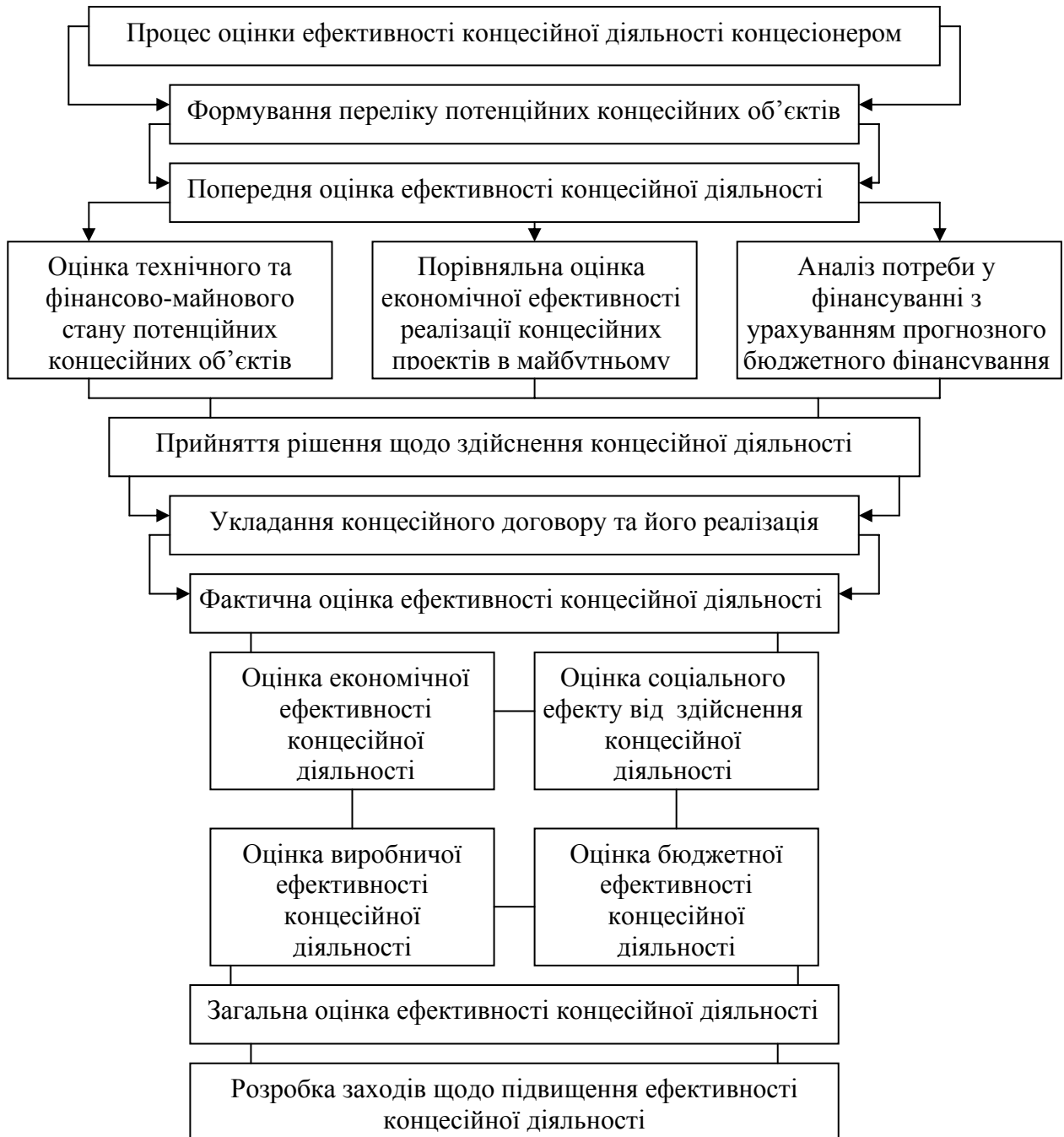
Процес оцінки ефективності концесійної діяльності умовно можна поділити на два етапи: попередня загальна оцінка ефективності здійснення концесійної діяльності, фактична оцінка ефективності реалізації концесійної діяльності, рис. 1.26.

На першому етапі відбувається загальна оцінка доцільності здійснення концесійної діяльності з урахуванням всіх факторів внутрішнього (потреба у капіталі, прогностичний термін окупності, наявність альтернативних пропозицій та ін.) та зовнішнього впливу (бюджетне фінансування, розмір концесійних платежів, суспільна значимість проекту, стан концесійного об'єкту та ін.).

Метою проведення першого етапу оцінки ефективності концесійної діяльності є прийняття загального рішення щодо доцільності здійснення концесійної діяльності. Якщо на першому етапі оцінки концесійний проект у цілому визнаний ефективним, то здійснюється його реалізація, що супроводжується переходом до другого етапу оцінки — перевірки фактичної ефективності проекту.

Разом з тим, запропонована методика оцінки ефективності концесійної діяльності має враховувати специфіку реалізації кожного окремого концесійного проекту, і може бути доповнена додатковими показниками.

В узагальненому вигляді оцінку ефективності концесійної діяльності можна представити у вигляді інтегрального показника наступним чином:



**Рис. 1.26. Процес оцінки ефективності концесійної діяльності концесіонером**

$$E_{ка} = \sqrt[4]{E_{пе} * E_{ее} * E_{сф} * E_{бф}}, \quad (1.11)$$

де  $E_{ка}$  – загальний інтегральний показник оцінки ефективності концесійної діяльності;

Epe – інтегральний показник оцінки виробничої ефективності концесійної діяльності;

Eee – інтегральний показник оцінки економічної ефективності концесійної діяльності;

Esf – інтегральний показник оцінки соціальної ефективності концесійної діяльності;

Ebf – інтегральний показник оцінки бюджетної ефективності концесійної діяльності.

Узагальнення складових фактичної оцінки концесійної діяльності дозволяє здійснити загальну оцінку ефективності концесійної діяльності, а також виступає підґрунтям для формування комплексу заходів щодо підвищення її ефективності. Запровадження запропонованої методики оцінки ефективності концесійної діяльності сприятиме не лише подальшому поширенню концесійних відносин, але і дозволить виявляти можливі внутрішні та зовнішні загрози її здійснення, а отже вчасно застосовувати комплекс заходів щодо їх нівелювання.

Метою функціонування переважної більшості суб'єктів господарювання є забезпечення результативності його функціонування. Разом з тим, відповідно до офіційних статистичних даних, значна частина суб'єктів господарювання різних форм власності протягом останніх років працює зі збитками, що спричиняє суттєве погіршення стану та структури їх основних засобів, унеможливорює здійснення процесу розширеного відтворення, значно впливає на якість його товарів, робіт та послуг.

Особливо гостро питання ефективності функціонування постають перед суб'єктами господарювання державного сектору економіки, оскільки більшість з них відповідають за дотримання соціальних гарантій та життєзабезпечення суспільства. Саме тому запровадження концесії, як пріоритетної форми управління даними суб'єктами господарювання виявилось дієвою альтернативою. Разом з тим, наявність значних перешкод на шляху широкого запровадження концесійної діяльності, призупинило її застосування.



Поширення концесійної діяльності на території країни, дозволить створити необхідне підґрунтя для забезпечення сталого зростання національної економіки.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абакуменко О.В., Литовченко М.В. Регулювання процесів злиття і поглинання в контексті економічної безпеки України / О.В. Абакуменко, М.В. Литовченко: Монографія. – Чернігів: ПАТ «ПВК «Десна», 2013. – 224 с.
2. Алімпієв Є. Інституційна довіра як чинник ефективності фінансово-монетарної трансмісії в після кризовій економіці / Є. Алімпієв // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 96-103.
3. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч./ Міжнародна рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – Ч.2. Україна в індикаторах сталого розвитку. – 216с.
4. Баканов С.А. Депрессивные города Урала в 1960-1980-е годы: анализ социально-экономических и демографических факторов. С.А. Баканов – Челябинск: Челяб. гос. университет, 2005. – с. 27.
5. Бандман М.К. Проблемные регионы: понятие, типы, особенности / М.К. Бандман, Г.М. Лаппо, Я.Г. Машбиц // Изв. Российской академии наук, серия Географическая, №5 – 1994 г.
6. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике - Ростов на Дону: Изд-во РГУ, 2000. [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ie.boom.ru/Book/Content.htm>
7. Беляєв О.О. Економічна політика: [Навчальний посібник] / О.О. Беляєв, А.С. Бебело, М.І. Диба. - К.: КНЕУ, 2004. – 287 с.
8. Білик, М. Д. Управління фінансами державних підприємств [Текст] / М. Д. Білик. - К.: Знання, 1999. - 312 с.
9. Білорус О.Г. Гіперфінансіалізація світової економіки та її глобальні проблеми й наслідки/ Білорус О.Г. //Фінанси України. – 2014. – № 10. С. 24 -31.
10. Білорус О.Г., Гаврилюк О.В. Фінансова глобалізація: парадигмальні зрушення й ризики / Білорус О.Г., Гаврилюк О.В. //Фінанси України. – 2013. – № 7. С. 7 -17.
11. Бонецький О.О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності/ О.О. Бонецький // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 14-21.
12. Боронос В. Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території: монографія / В. Г. Боронос. – Суми: Сумський державний університет, 2011. – 310 с.
13. Боронос В. Г. Формалізація загальних підходів до визначення фінансових можливостей території [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1866>.
14. Боярко І. М. Місцеві бюджети у забезпеченні соціально-економічного розвитку міста : монографія / І. М. Боярко, О. В. Люта, Н. Г. Пігуль. – Суми : ПВКП «Корпункт», 2012. – 92 с.
15. Бруссер П. Государственно-частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций / П. Бруссер, С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. – № 2 (329). – 2007. – С. 29-33.
16. Важенин С.Г. Доверие и долгожительство в экономике / С.Г. Важенин // Вестник ОГУ. – 2005. – № 10. – С. 79-83.

17. Варнавський В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики /В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. - № 9. – С. 41-50.
18. Великий тлумачний словник [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.lingvo.ua>
19. Волков О.І. Легка промисловість України: стан, проблеми, перспективи економічного розвитку: [Монографія] / О.І. Волков, Ю.В. Гончаров, В.І. Бокій, О.В. Бондаренко, С.В. Вовчок, А.Є. Глинська, І.С. Гращенко, А.О. Дворецький, Г.В. Євсєєва, Т.Л. Зубко; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. - К.: Знання України, 2009. - 391 с. - С.4-34.
20. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Інноваційний розвиток промисловості України / За ред. проф. О.І.Волкова, проф. М.П.Денисенка. – Київ: КНТ, 2006. – 648 с.
21. Гайко Є.Ю. Комплексна методика оцінки економічної ефективності концесійних проектів у сфері комунальної інфраструктури/ Є.Ю. Гайко // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып. 78. Серия: Экономические науки. - К.: Техніка, 2007. - С.54-63.
22. Галушак В.Л. Організаційно-економічні засади формування та реалізації політики розвитку проблемних регіонів / В.Л. Галушак: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 18.10.01 – Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. – Полтава. 2006. – 20 с.
23. Гасанов С.С. Досвід ЄС з антикризового управління державними фінансами та його використання в Україні / С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакин // Фінанси України. – 2014.- № 7. С. 17-30.
24. Геєць В.М., Гриценко А.А. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним)/ Геєць В.М., Гриценко А.А. //Економіка України. – 2013. - №6. С. 4 -19.
25. Гейман О. А., Крупа О. М. Теоретичні основи типологізації регіонів країни // Проблеми Економіки №3 – 2009. С. 31-35.
26. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації: монографія / З.В. Герасимчук, В.Л. Галушак. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 248 с.
27. Герасимчук З.В. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіонів: монографія / З.В. Герасимчук, І.С. Кондіус. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 412с.
28. Говоруха В.В. Депресивні території: шляхи виходу із кризи: метод. рек. / В.В. Говоруха, А.О. Дегтяр, В.В. Мамонова та ін. – К.: НАДУ, 2008. – 56 с.
29. Голян В.А. Трансформація інституціонального середовища на пострадянському просторі: деструктивні моменти та пріоритетні напрями / В.Голян/ // Економіка та держава. – 2009. – № 10. – С. 9-12/
30. Гриценко А.А. Внутрішня структура довіри // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 20-26.
31. Гриценко А.А. Ринкові інститути та інфраструктура / А. Гриценко, В. Соболев // Економічна теорія. – 2008. - №3. – с.53-73.
32. Давыденко В.А. Системное доверие как фундаментальное условие функционирования и развития общества / В.А. Давыденко, Г.С. Ромашкин // Научный потенциал регионов на службу модернизации. – 2011. – № 1 (1). – С. 166-172.
33. Де Сото Э. Загадка капитала: почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Эрнандо де Сото. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 263 с.
34. Дементьев В.В. Институты, поведение, власть / В.В. Дементьев // Постсоветский институционализм – Донецк: Каштан, 2005. – с.102-123.
35. Денисенко Л.О. Стан та перспективи корпоративного сектора легкої промисловості / Л.О. Денисенко / Легка промисловість. - №2. - 2011. - С. 38 - 41.
36. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: затв. Постановою КМУ від 21.07.2006 №1001 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

37. Дегтяр А. Напрями розвитку та ефективного регулювання страхового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2010-1/doc/3/01.pdf>.
38. Длугопольський, О. В. Теорія економіки державного сектора [Текст]: навч. посіб. / О. В. Длугопольський. - К. : Професіонал, 2007. - 592 с.
39. Доповідь "Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2013 році" [Електронний ресурс] / Державної служби статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
40. Дорогунцов С.І. Розміщення продуктивних сил України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С.І. Дорогунцов, Ю.І. Пітюренко, Я.Б. Олійник та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 364 с.
41. Дулова Е.Н. Депрессивный регион: понятие и механизм управления / Е.Н. Дулова // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2011. – № 2 (26). – 2012 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://region.mcsip.ru>
42. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка): навч. посібник / Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В. І. Савич. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
43. Економічний словник [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://library.nulau.edu.ua/POLN\\_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOMIC\\_SL\\_2006.pdf](http://library.nulau.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOMIC_SL_2006.pdf)
44. Єфименко Т. Інституційне регулювання економічного розвитку / Т. Єфименко // Економіка України. – 2011. - №1. С. 16-26
45. Жаліла Я.А. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України [Текст] : аналіт. доп. / за ред. Я. А. Жаліла. - К.: НІСД, 2014. - 151 с.
46. Жилияев І. Можливість запровадження спеціального правового режиму для подолання регіональної депресивності / І. Жилияев // Економічний часопис ХХІ. - 2009. - №7-8. - с.34-39.
47. Жук В.М. Застосування інституціональної теорії для розв'язання проблем розвитку бухгалтерського обліку / В. Жук // Фінанси України. – 2010. - №9. – С. 115-123.
48. Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 року N 997-XIV: [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
49. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40–IV від 04.07.2002 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
50. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850–IV. Із змінами від 02.12.2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>
51. Закон України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-III від 11.01.2001 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
52. Закон України «Про страхування» // Відомості Верховної Ради. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
53. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 485-IV від 06.02.2003 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
54. Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг м. Київ», 14 грудня 1999 року N 1286-XIV : [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
55. Захарін С. Оптимізація форм і методів державного регулювання іноземного інвестування/ С. Захарін // Економіка України. – 2001. – №4. – С. 40-44.
56. Зверяков М.І. У пошуках виходу з кризи/ М.І. Зверяков //Економіка України. – 2013. - № 8. С. 4 -20.

57. Ільченко Н. М. Методологія дослідження проблем державного управління: інституціональний підхід / Н.Ільченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. - №1: [електронний ресурс] / Режим доступу: [http:// www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-1/doc/1/06.pdf](http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-1/doc/1/06.pdf)
58. Ільчук В.П. Кластерна стратегія економіки регіону: монографія / В.П. Ільчук, І.О. Хоменко, І.В. Лисенко. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 367 с.
59. Ільчук В.П. Системний підхід до формування фінансово-економічної безпеки підприємств / В.П. Ільчук, І.В. Лисенко // Регіональні аспекти сталого розвитку соціальної держави: зб. матер. І міжвузівської конференції 15 травня 2014 р. – Чернігів: ЧКТ, 2014 – 98 с. – С. 11-14.
60. Ільчук В.П. Сталий розвиток регіонів як умова забезпечення економічної безпеки України / В.П. Ільчук, І.В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”: науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 2 (74). – С. 153-162.
61. Ільчук В.П. Управління економічним потенціалом кластера / В.П. Ільчук, І.В. Лисенко // Науковий журнал «Економіка ринкових відносин» № 11/2013. С. 95-101.
62. Іоненко К.В. Довіра до кредитно-фінансових інституцій як фактор формування індивідуальних інвестиційних стратегій населення / К.В. Іоненко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3 (9). – С. 74-79.
63. Кіндзерський Ю.В. Імперативи використання державного сектору в модернізації економіки / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2013. – № 11. С. 29-40.
64. Коваленко Є.О. Державна політика щодо формування інноваційної інфраструктури в Україні / Є.О. Коваленко // Держава та регіони. - 2012.- №12.- С.5 – 9.
65. Коваленко Л.О. Концептуальні засади сталого розвитку України // Стратегія сталого розвитку у контексті економічної безпеки України [Текст] : колектив монографія / під ред. Л. О. Коваленко.- Ніжин:ТПК"Орхідея", 2012.- 503 с.
66. Коваленко Л.О., Товстиженко О.В. Передумови формування національної інноваційної системи та стратегії її розвитку // Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки України: монографія у 2-х частинах Ч.1. / за заг. ред. д.е.н., професора І.С. Каленюк. - Чернігів: ЧДПЕУ, 2009.- 591с.
67. Коваленко Ю. М. Неформальні норми фінансового сектора економіки: економічна ментальність та інституційна довіра / Ю.М. Коваленко // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 58-68.
68. Колодко Гжегож В. Новий Прагматизм, або економіка помірності / Гжегож В. Колодко // Економіка України. – 2013. – № 11. С. 13 – 28.
69. Коломийчук В.С. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону (на матеріалах Тернопільської області) / В.С. Коломийчук, Л.Т. Шевчук, С.Л. Шульц // Монографія – Львів-Тернопіль, 2002. – с. 272.
70. Коляда Т.А. Бюджетна стратегія як інструмент подолання структурних дисбалансів дохідної частини бюджету України /Коляда Т.А. //Фінанси України. – 2014. – № 5. - С. 61 – 73.
71. Кондрашова-Діденко В.І. Довіра: поліваріантність смислів / В.І. Кондрашова-Діденко, Л.В. Діденко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Випуск 22. – С. 30-38.
72. Красноносова О.М. Проблемні регіони України в типологіях країн світу / О.М. Красноносова, А.Д. Олійник. Економічний простір №54, 2011. С. 64-71.
73. Кузьмін О.Є. Довіра як економічна категорія / О.Є. Кузьмін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 100-104.
74. Куриляк В. Довіра в інтегрованій світовій економіці: теорія та парадокси / В. Куриляк // Журнал Європейської економіки. – 2010. – Том 9 (№ 1). – С. 19-36.
75. Лексин В.Н. Депрессивные территории: прежние проблемы и новые варианты их решения / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов // Российский экономический журнал. - 2001. - № 9. – С.35-63.

76. Лесная О. С. Об'єднання підприємств – ефективні інститути впливу на підприємницьке середовище Держава та регіони, Серія: Економіка та підприємництво 2010 р., № 4, с. 117-120.
77. Лисенко І.В. Аналіз процесів кластеризації у регіонах України. / І.В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. пр. – Чернігів: ЧДТУ, 2012. – № 4 (62). С. 209-217.
78. Лисенко І.В. Дослідження процесів кластеризації економіки регіону. / І.В. Лисенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – Вип. 21-22. – Ч. 2. – Київ: ДЕУТ, 2012. С. 230-236.
79. Лисенко І.В. Еволюція наукової думки у галузі модернізації продуктивних сил проблемних регіонів. / І.В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. пр. – Чернігів: ЧДТУ, 2013. – № 1 (64). С. 171-176.
80. Лисенко І.В. Методичні підходи до діагностики та оцінки сталого розвитку проблемних регіонів / І.В. Лисенко // The Scientific Association of Economists and Lawyers «Fundacio»: Zagreb's International Conference on Law and Social Sciences (December, 5th, 2014), Zagreb (Croatia), 2014, the collection of scientific papers, p. 163. – p. 38-45.
81. Лисенко І.В. Особливості організаційно-інвестиційного механізму формування кластерних утворень. / І.В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. пр. – Чернігів: ЧДТУ, 2012. – № 3 (60). С. 98-106.
82. Лысенко И.В. Методические подходы к формированию механизма модернизации производительных сил проблемных регионов / И.В. Лысенко, М.В. Дубина // Научный журнал «Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление» № 4 (19). 2014. С. 27-30.
83. Любченко О. М. Оцінка фінансово-інвестиційного потенціалу регіонів України як невід'ємний елемент розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіону // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. - №3. – С. 8-12.
84. Мазаракі А.А. Регіональна економіка: словник термінів: навч. посіб. / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, А.В. Бохан, Ю.І. Головня, В.М. Будзяк, С.М. Манжалій; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 352 с.
85. Малий І. Й. Економіка державного сектора [Текст] : навч. посіб. / І. Й. Малий, М. К. Галабурда. - К. : КНЕУ, 2007. - 280 с.
86. Малий І.Й. Інститут довіри та конкурентоспроможності національної економіки / І.Й. Малий // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – № 19. – С. 11-16.
87. Мандибура В.О. Відновлення довіри суб'єктів кінцевого проживання як складова соціальної відповідальності бізнесу / В.О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Випуск 21. – С. 55-68.
88. Міщук О.В. Державно-приватне партнерство як інститут фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України / О.В. Міщук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка" №6 [44] 2013 р. - С. 23 - 27.
89. Мярковський А.І. Перспективи вдосконалення фінансового регулювання в Україні: глобальні виклики / А.І. Мярковський // Фінанси України. – 2014. – № 5. С. 7 - 19.
90. Новий тлумачний словник української мови [в 4-х томах] / укл. В. В. Яременко, О. М. Сліпущко. – Т. 3. – К.: Аконті, 1999. – 928 с.
91. Новикова А.М. Депресивні території: європейський досвід та проблеми України Стратегічна панорама / А.М. Новикова –№3-4. 2000. – С. 115-127.
92. Оболенський О.Ю. Державна служба: [підручник] / О.Ю. Оболенський. – К.: КНЕУ, 2006. 472 с.
93. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>
94. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

95. Офіційний сайт журналу “Страхова справа” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forinsurer.com/sprava>.
96. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/articl>
97. Павлов В.І. Інституціональні перетворення та їх вплив на регулюючі функції держави / В. Павлов, В. Борейко // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С.7-14.
98. Панькова О.В. Довіра як основа формування та розвитку соціального капіталу / О.В. Панькова // Соціоекономіка. –2009. – С. 155-162.
99. Пашута М. Т. Прогнозування та макроекономічне планування : навч. посіб. / М. Т. Пашута, А. В. Калина; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. - К., 1998. - 185 с.
100. Пашута М. Т. Промисловість в національній інноваційній системі України / М. Т. Пашута, Л. І. Федулова, О. М. Кондрашов. - К. : Наук. світ, 2005. - 80 с.
101. Пашута М.Т. Інновації як фактор випереджального розвитку економіки / М.Т. Пашута // Персонал. Журнал інтелектуальної еліти. - 2006. - № 6. - С. 25-29.
102. Пилипенко И.В. Кластеры и территориально–производственные комплексы в региональном развитии / И.В. Пилипенко // Региональное развитие и региональная политика России в переходный период / Под общ. ред. С.С. Артоболевского, О.Б. Глезер. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2011. – С. 191–208.
103. Податковий кодекс України. – К.: ТОВ «Центр навчальної літератури», 2011. – 488 с.
104. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально–економічного розвитку регіонів» від 20.05.2009 р. № 476 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=476-2009-%EF>
105. Постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2004 № 124 «Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) нерезидента» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/124-2004-p>
106. Приятельчук А.О. Віра та довіра у контексті бізнесової діяльності / А.О. Приятельчук // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2012. – № 50. – 193-201.
107. Програма діяльності КМУ: схвалена постановою Верховної Ради України від 27.02.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001120-14/>
108. Програма діяльності КМУ: схвалена Постановою Верховної Ради України від 11.12.2014 р. № 26-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19>.
109. Регіональна політика: правове регулювання. Світовий та український досвід / за заг. ред. А. Ткачука. – вид. 2-ге, доповнене - К.: Леста, 2011. – 260 с.
110. Росецька Ю.Б. Інституційні форми розвитку конкурентних відносин: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Ю.Б. Росецька. – Одеса, 2007. – 20 с.
111. Рязанов В.Т. Економічна політика після кризи: чи стане вона знову кейнсіанською? / Рязанов В.Т. // Економіка України. – 2014. – № 5. С. 4 – 27.
112. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. - М.: Радио и Связь, 1993.
113. Савченко В.Ф. Національна економіка: навч. посібник. 2-е вид. – Чернігів: Видавництво ЧДІЕУ, 2014. – 134 с.
114. Савченко В.Ф. Регіональна економіка: навч. посібник. 2-е вид., доп. і перероб. – Чернігів: Видавництво ЧДІЕУ, 2013. – 196 с.
115. Серл Дж. Что такое институты? / Дж. Серл // Вопросы экономики, 2007. - № 8. – С. 5-27.
116. Стасюк В.В. Становлення державно-приватного партнерства у сфері комунального водопостачання: основні форми співпраці / В.В. Стасюк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка" №6 [44] 2013 р. - С. 23 - 27.

117. Статистичний бюлетень Національного банку України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=71195](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195)
118. Статистичний збірник Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] / Державної служби статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
119. Статистичний щорічник “Чернігівщина –2011” / За ред. Д. І. Ашихміної. – Чернігів: ГУС у Чернігівській області. – 2012. – 480 с.
120. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К: ТОВ «Август Трейд» – 2013. – 559 с.
121. Сторонянська І.З. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку: Монографія / І.З. Сторонянська // Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Львів: Арал. 2008. – 144 с.
122. Стратегія сталого розвитку у контексті економічної безпеки України / Під ред. к.е.н., проф. Л.О. Коваленко: Колективна монографія. – ТПК «Орхідея» ФОП Лук’яненко В.В. – Ніжин, 2012. – 504 с.
123. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: [навч. посіб.] / А.А. Ткач. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 304 с.
124. Толчинская М.Н. Типизация отсталых регионов России и пути преодоления депрессивности. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rpre.ru/wp-content/uploads/2010/02/tolchinskaja-mn.pdf>.
125. Турчин Л.Є. Сутність поняття „довіра” як економічної категорії [Електронний ресурс] / Л.Є. Турчин // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economynauka.com.ua/?op=1&z=1173>
126. Унковська Т.Є. Чи можливе економічне диво в Україні? / Унковська Т.Є. // Економіка України. – 2013. – № 12. - С. 4 – 20.
127. Управління фінансовими ресурсами місцевого бюджету: монографія / Л.Ф. Кондусова, І.І. Нескорородева, І.І. Алексеєнко та ін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 289 с.
128. Урядовий портал: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>.
129. Федулова Л.І. Інноваційна політика: підручник/ Л.І. Федулова, А.А. Мазаракі, Г.О. Андрощук - Вид-во КНТЕУ, 2012. – 604 с.
130. Федулова Л.І. Формування технологічних кластерів як точок зростання економіки України: монографія / за ред. д.е.н., проф. Федулової Л.І. - Видавництво Ілліон. – Миколаїв, 2012. - 295 с.
131. Федулова Л.І. Економіка знань: підручник. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 600 с.
132. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник [текст] / Л.І. Федулова; ред. Л.О. Нагорної – К.: Либідь, 2006. – 480с.
133. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України. - 2013. - № 4. - С.15-23.
134. Федулова Л.І. Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ- 2013. – 724 с.
135. Федулова Л.І. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогнозув.- 2011. – 656 с.
136. Федулова Л.І. Фінансовий імператив інструментів розвитку / Л.І. Федулова // Фінанси України. - 2012. - № 4. - С. 13 - 26.
137. Федулова Л.І. Формування кластерів в економіці України / Л.І. Федулова // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. - 2012.- №3.- С.136-139.
138. Філонова І.Б. Довіра до банків – основа економічного розвитку держави / І.Б. Філонова [Електронний ресурс] // Збірник наукових праць Буковинського університету.

- Серія „Економічні науки”. – 2012. – № 8. – Режим доступу: <http://www.bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n8/32DBO.pdf>
139. Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: [монографія / за заг. ред. С.В. Онишко, В.П. Унінець - Ходаківської]. - Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – 606 с.
  140. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: [пер. с англ.] / Френсис Фукуяма. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 730 с.
  141. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории: [Пер. с англ.] – М.: Дело, 2003. – 464 с.
  142. Цивільний кодекс України : наук.-практ. комент. / за ред. І. В. Спасибо-Фатєєвої. – Х.: Страйд : ФО-П Лисяк Л. С., 2012–2013. – (Серія "Коментарі та аналітика").
  143. Чернігівщина – 2015. Спільний шлях до добробуту: Середньострокова Програма соціально-економічного розвитку Чернігівської області на 2011–2015 роки: затв. рішенням Чернігівської обласної ради від 10.06.2011 р.
  144. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / А. Д. Чернявський– К.: МАУП, 2006. – 256 с.
  145. Чулаков П.І. Розробка державних програмних заходів на регіональному рівні щодо підтримки й розвитку підприємств легкої промисловості / П.І. Чулаков // Економіка та держава. - 2009.- №5. – С. 99-102.
  146. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України, 2008. - №6. – С.4-14.
  147. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України // Економіка України. - 2005. - №8. – С. 25-30.
  148. Шевчук Я.В. Депресивні територіальні суспільні системи: критерії визначення та напрямки санації. / Я.В. Шевчук // Серія: Проблеми регіонального розвитку. – Львів : Вид-во ІРД НАН України. 2008. – 133 с.
  149. Шкарлет С.М. Методичні підходи до визначення економічної ефективності функціонування кластерів / С.М. Шкарлет, В.П. Ільчук, І.В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”: науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 2 (74). – С. 25-34.
  150. Шкарлет С.М. Модернізація продуктивних сил як визначальний чинник сталого розвитку проблемних регіонів / С.М. Шкарлет, В.П. Ільчук, І.В. Лисенко // Український журнал «Економіст» № 6 (2013). С. 4-6.
  151. Шо Роберт Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы / Шо Роберт Б. – М.: Дело, 2000. – 255 с.
  152. Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. – The World Bank, International Finance Corporation, 2013. – 306 p.
  153. Rohova E.V., Lysenko I.V. Innovative directions of economic development of regions of Ukraine: Institutional framework of the economy functioning in conditions of transformation: Collection of scientific articles. Vol. 2 - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – 275 p. – p. 65-68.



## РОЗДІЛ 2

# СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

## 2.1 НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У сучасних умовах вирішення проблеми державного регулювання національної економіки та її економічної безпеки набуває першочергового значення, стає найважливішою характеристикою якості життя та стану економіки. Радикальні трансформації в нашій державі стали наслідком тривалих соціально-політичних та економічних змін. Становлення України як незалежної, демократичної, економічно розвинутої країни відбувається в умовах складної геополітичної ситуації, посилення фінансової кризи. Останні роки характеризуються непередбачуваністю, нестабільністю процесів, що відбуваються у вітчизняній економіці.

Зважаючи на актуальність проблеми забезпечення стійкості національної економіки та її економічної безпеки України, доцільно проаналізувати досвід провідних країн світу у державному регулюванні з метою виявлення переваг і недоліків у цій сфері задля адаптації та впровадження успішного досвіду.

Формування актуальності проблеми забезпечення стійкості національної економіки та її економічної безпеки відноситься до періоду становлення капіталістичних відносин, коли в країнах європейської цивілізації почала розвиватися ідея про необхідність забезпечення добробуту і безпеки держави. Ж.-Ж. Руссо у своєму трактаті „Про громадський договір” зазначав, що турбота про самозбереження і безпеку – найважливіше з усіх завдань держави. Як уже зазначалося, в цей період під безпекою розуміли „стан, ситуацію спокою, що з'являється в результаті відсутності реальної небезпеки, а також наявність

матеріальної організаційної структури, що сприяє створенню і підтриманню цієї ситуації” [21, с. 353].

Подальше осмислення проблеми забезпечення економічної безпеки базувалося на уявленнях про суспільство як цілісний організм, функціонування якого може й має свідомо регулюватися з метою підвищення суспільного добробуту. Більш активний розвиток полеміки про економічну безпеку почався в 1930-1940-х роках минулого століття, в період завершення епохи капіталізму вільної конкуренції і розгорнення „адміністративної революції”, коли стало домінувати розуміння того, що в інтересах суспільства ринкова саморегуляція має доповнюватися централізованим регулюванням.

В економічній літературі залежність економічної безпеки від існуючої економічної теорії, як правило, висвітлюється поверхово. В результаті не завжди зрозуміло, під впливом яких причин формується і змінюється сутнісне розуміння економічної безпеки. Наприклад, передбачають, що боротьба з загрозами національній економіці є пряма реакція на самі ці загрози. На практиці розуміння того, що вважати загрозою і як з нею боротися, не є конкретністю. Між виникненням загрози і формуванням комплексу заходів щодо боротьби з нею завжди існує проміжна ланка – економічна концепція, яка усвідомлює та розкриває цю проблему.

Водночас, організаційні структури, які цілеспрямовано та системно захищають економічну безпеку, почали формуватися в ХХ ст., коли на теоретичному рівні сформувалися чотири основні підходи щодо визначення головної загрози економічній безпеці (табл. 2.1):

- меркантилістська концепція захисту від внутрішніх макроекономічних загроз (XVI - XVIII ст.);
- камералістська концепція захисту зовнішньоекономічної безпеки (з середини XIX ст.);
- кейнсіанська концепція захисту від внутрішніх макроекономічних загроз (з другої третини ХХ ст.);

## Еволюція концепцій розуміння економічної безпеки

Ознака	Найменування концепції				Інституціональна
	Меркантилістська	Камералістська	Кейнсіанська	Інституціональна	
Час виникнення, основоположники	XVI - XVIII століття	1840-е роки, Фрідріх Ліст	1930-ті роки, Джон М. Кейнс	1980-ті роки, Ернандо де Сото	
Формування змісту головної загрози економічній безпеці	Орієнтація на регламентацію підприємницької діяльності	Конкуренція чи інші дії іноземних держав	Нездатність ринку забезпечити стабільність економічного зростання, безробіття, інфляція	„Провали” держави – адміністративні бар’єри	
Мета, завдання щодо забезпечення економічної безпеки	Бажана економічна діяльність	Економічна незалежність	Економічна і соціальна стабільність	„Правління права” захист прав власності	
Методи та форми забезпечення економічної безпеки	Протекціоністська державна політика	Протекціоністська торгова політика	Державне регулювання виробництва, зайнятості і грошового обігу	Зниження реєстраційних процедур і платежів, боротьба з бюрократизмом і корупцією	

Джерело: систематизовано автором на основі [19; 36; 72]

- інституційна концепція захисту від адміністративних бар'єрів (з кінця XX ст.).

З методологічної точки зору потребують більш глибокого дослідження концептуальні положення зазначених підходів.

Політизованою системою ведення господарства або типом економічної політики в XVI-XVIII ст. став меркантилізм, який припускав регламентацію підприємницької діяльності, коли держава не дозволяло споживачам вирішувати, що повинно вироблятися і залишала за собою право виділяти і розвивати ті види економічної діяльності, які вважало бажаними, забороняючи при цьому неприйнятні види господарювання, як їх здавалося. Хоча віра в „мудрість” державних чиновників вже загублена в розвинених країнах, але на периферії сучасного ринкового господарства меркантилістська політика продовжує залишатися повсякденною реальністю з осмисленням того, що ефективні правила, що регламентують реєстрацію і здійснення господарської діяльності, які вимагають від підприємця великих витрат часу і грошей, існують.

Цікавими видаються положення камералістської концепції забезпечення економічної безпеки, засновником якої є німецький економіст Фрідріх Ліст. У цей період (XIX ст.) представники класичної політичної економії (А. Сміт та ін.), як основоположники економічної теорії та цілісної системи знань, формували свої концепції на основі уявлень про природу людини, про суспільство, про уряди тощо. Згідно з класичним ліберальним підходом, кожна людина має власні інтереси і сама здатна відстоювати їх в активній автономній діяльності, причому найбільш ефективним чином. Суспільство при такому підході розглядається як сукупність індивідів, а „громадські інтереси” – як похідні від особистих, тобто у вигляді їх суми. Найкращим, на їх думку, вважалося те суспільство, яке найбільшою мірою дозволяло індивідам вільно реалізувати їх приватні інтереси. Уряд формується при цьому для захисту встановлених конституцією прав.

Ф. Ліст у своїй монографії „Національна система політичної економії” (1841р.) вперше підійшов до політичної економії не як до універсальної

системи законів ідеального суспільства, а як до історичної і компаративістської науки та виділив п'ять стадій економічного розвитку націй, у яких є особливі економічні інтереси. Він стверджував, що вільна торгівля вигідна, насамперед, передовим націям (наприклад, Великобританії), а нації, які відносилися до числа відсталих (до яких тоді відносилися німецькі держави), опиняються приреченими на економічне відставання від передових. Ф. Лист відстоював концепцію комплексного розвитку Німеччини шляхом гармонійного поєднання фабрично-заводської промисловості з землеробством. Щоб захистити ще слабку німецьку промисловість від конкуренції дешевих імпортованих товарів, необхідно проведення протекціоністської політики, коли держава має свідомо брати під захист „своїх” підприємців, забезпечуючи їм захист від „чужих” за допомогою високих митних зборів на ввезені з-за кордону товари. Підвищення цін, вважав Ф. Лист, є неминучим наслідком протекціоністської політики і буде засобом „промислового виховання нації”, захисту національних економічних інтересів Німеччини.

І хоча національна економічна теорія Ф. Ліста та інших камералістів не змогла стати такою популярною, як класична політекономія А. Смита і його послідовників, вона помітно вплинула на формування механізму захисту національних економічних інтересів від експансії розвинених країн Заходу. Саме завдяки сформованому механізму захисту національних економічних інтересів, деякі периферійні країни змогли вийти в економічні лідери (Німеччина, США тощо). Ф. Ліста вважають провідним представником камералістики, яка являє собою сукупність наукових теорій з проблем державного регулювання, а розроблений ним підхід до визначення національних економічних інтересів і національної економічної безпеки, який акцентує увагу на зовнішньоекономічних загрозах, можна віднести до камералістської концепції.

Розуміння економічної безпеки з позиції „камералістики” передбачає, що основна боротьба за забезпечення цієї безпеки лягає на уряди, що ініціюють

закони про обмеження імпорту, а також на митні і прикордонні служби, які ведуть боротьбу з контрабандою зарубіжних товарів.

Якщо до кінця XIX ст. проблеми захисту національної економічної безпеки були актуальні в основному для периферійних країн, то в першій половині XX ст. наявність об'єктивних загроз національній економіці стало насущним явищем для розвинених країн. При цьому істотно змінилося розуміння внутрішнього змісту джерел цих загроз, причин їх виникнення і напрямів їх подолання. У цей період на перший план виходять кейнсіанська концепція економічної безпеки.

Периферійні країни, до яких у першій половині XIX ст. відносилися Німеччина, основною зовнішньою загрозою своїй національній економічній безпеці вважали конкуренцію з боку більш економічно розвинених та сильних країн. Під час Великої депресії США на порозі економічної катастрофи виявилися й інші високорозвинені країни. Тому під захистом національної економічної безпеки стали розуміти протидію руйнуючих для економіки впливів не тільки ззовні, але й зсередини.

У цих умовах новий підхід до розуміння національної економічної безпеки, сформулював в 1930-х роках англійський економіст Джон Кейнс, який головними джерелами небезпеки для національної економіки став вважати не конкуренцію іноземних товарів, а безробіття та економічну депресію [36]. Щоб усунути ці загрози уряду рекомендувалося здійснювати активне регулювання господарської діяльності шляхом не лише введення держзамовлень і субсидій, але й прямого адміністративного контролю за конкуренцією. Далі, нова економічна теорія національної економічної безпеки, типова для розвинених країн XX ст. перебувала під впливом послідовників Д. Кейнса, які іменувалися кейнсіанцями.

У середині XX ст. вплив кейнсіанства на проблему економічної безпеки дещо зменшився та почалася ера неокласичної економічної теорії. Кейнсіанці сподівалися на мудрість державного регулювання, а неокласики підкреслювали її обмеженість, пропонуючи методи протидії загрозам національним

економічним інтересам, які відрізнялися від кейнсіанських. На рівні декларацій неокласики продовжували стверджувати, що єдиним економічним суб'єктом господарської діяльності є індивід, і в той же час сприймали кейнсіанство в частині існування загальнодержавних економічних проблем (безробіття, зниження темпів зростання, інфляція), причинами виникнення яких є внутрішня проблеми розвитку національних економік, як цілого.

Наприкінці ХХ ст. в системі неокласичної економічної теорії стали спостерігатися явища кризи і сучасні економісти стали сумніватися в коректності базової моделі „людини економічної”, а уряди різних країн – в ефективності запропонованих ними заходів, дії яких були в основному спрямовані на зміцнення приватної власності і боротьбу з інфляцією. На роль пріоритетної економічної теорії став претендувати інституціональний функціоналізм – економічна теорія, що акцентує увагу на економічних „правилах гри” (інститутах). Розкриття проблеми національної економічної безпеки з позиції інституціоналізму пов'язано з ім'ям перуанського економіста Ернандо де Сото. У монографії „Інший шлях” (1989 р.) Е. де Сото [72] були викладені результати досліджень про роль і значення тіньової економіки в сучасній ринковій економіці. Це був принципово новий підхід до пояснення причин зростання тіньової економіки, якісної оцінки тіньового та легального бізнесу в периферійних і полупериферійних країнах. Причиною розростання міського неформального сектора Е. де Сото вважав не відсталість і кримінальність бідних і мігрантів, нездатних знайти собі місце у легальному секторі, а бюрократичну заорганізованість, що перешкоджає вільному розвитку конкурентних відносин. Якщо раніше вважалося, що легальний сектор є носієм сучасної економічної культури, а тіньовий сектор гальмом господарського розвитку, то Е. де Сото показав, що легальна економіка цих країн окутана меркантилістськими узами, в той час як тіньова економіка встановлює демократичний економічний порядок, організовуючи своє приватне господарство на засадах вільної конкуренції.

Основною причиною масової тіньової економічної активності, вважав Е. де Сото, є неефективний правовий режим, коли „процвітання фірми меншою мірою залежить від того, наскільки добре вона працює, і більшою – від витрат, що накладаються на неї законом. Підприємець, який краще може маніпулювати цими правилами або зв'язками з чиновниками, виявляється більш успішним, ніж той, хто займається безпосередньо виробництвом” [72]. У цьому зв'язку можна констатувати, що головною загрозою національної економіки є не „провали ринку”, а „провали держави”.

Так само, як і країни „третього світу”, Україна теж залежна від нелегальної економічної діяльності, що дає привід багатьом аналітикам заявляти про деградацію національної економіки і навіть про крах ринкових реформ. Але якщо слідувати концепції Е. де Сото, то недостатньо розвитку ринкових відносин. В такому разі у розвитку неформального бізнесу слід бачити симптом не хвороби, а, швидше розв'язання проблеми щодо „одужання економіки” і проблема повинна полягати в тому, як домогтися її формалізації.

Якщо з позиції теорії Е. де Сото розглядати сучасну Україну, то можна стверджувати, що в ній співіснують три типи організації господарської діяльності:

- меркантилістська держава, яка створює режим найбільшої сприятливості для нечисленних фаворитів;
- населення, яке зневірилося в можливості законного вирішення своїх проблем, що призводить змушення їх займатися нелегальним бізнесом;
- країна, де люди багато працюють, сприйнятливі до нового, але найбільшою її сферою є тіньова економіка.

Таким чином, інституціональна концепція за своїм змістом передбачає, що основними загрозами економічній безпеці є адміністративні бар'єри у вигляді недосконалих законів або неефективне виконання існуючих законів. Тому основними заходами стримування цих загроз може стати комплекс заходів щодо прийняття нових законів, які за своїм змістом відповідали б



нормам економічної демократії, коли існував би належний контроль за їх виконанням.

Чотири основні моделі (доктрини) національної економічної безпеки – меркантилістська, камералістська, кейнсіанська і інституціональна в принципі не відкидають одна одну, а певною мірою взаємодоповнюються. Тому завдання національної політики держави повинно полягати в концентрації обмежених ресурсів з метою відображення всіх найбільш небезпечних видів загроз.

При виборі пріоритетів щодо захисту національної економічної безпеки слід виходити з того, до якої групи належить конкретна країна. Наприклад, для більш розвинених країн найбільш актуальним може бути підхід Д.М. Кейнса, для менш розвинених – теорія Е. де Сото. Теорія Ф. Листа в умовах глобалізованої економіки може мати значення для всіх країн, але за своїм значенням належить до другорядних.

Формування системи забезпечення стійкості національної економіки та її економічної безпеки відбувається в умовах економічної глобалізації, що не може не позначитися на національних інтересах та тенденціях соціально-економічного розвитку країни. Глобалізація означає якісно новий етап розвитку світової економіки, коли міжнародні економічні зв'язки стають обов'язковою умовою господарського прогресу, соціального розвитку, історичного процесу в цілому [19, с. 34].

У міжнародному просторі виникають нові механізми та режими, що поєднують у собі елементи колективної безпеки та безпеки на засадах співробітництва. Вони створюються для координації зусиль у сфері протидії новим транснаціональним загрозам. Спостерігається тенденція до взаємовпливу та взаємопроникнення вже існуючих і заново створюваних багатосторонніх механізмів безпеки [50, с. 48].

Це несе для країн-учасниць не лише вигоди, а й нові небезпеки, що, в свою чергу, визначає їх подальшу зовнішню і внутрішню політику як в економіці, так і в інших сферах людської діяльності.

Вважаємо, що Україна на сьогодні залишається периферією світової економіки й те, наскільки вона зможе в цих умовах забезпечити власну економічну безпеку, визначатиметься усвідомленням свого місця в світовому господарстві, розумінням і правильним застосуванням її механізмів в глобалізаційних процесах.

Загрози безпеці класифікують за різними ознаками: за масштабами поширення (глобальні, регіональні, локальні), за співвідношенням суб'єктів, що є джерелом загрози та її ціллю (симетричні, джерелом та ціллю яких є держави, і асиметричні, створювані позадержавними суб'єктами і спрямовані на держави), за історичною вкоріненістю (традиційні й нетрадиційні), за відносним часом появи (традиційні й нові) тощо [50, с. 6].

Виходячи з того, що умовою економічного розвитку будь-якої країни є трансформація економічних зв'язків з іншими країнами, яка протікає як перехід від закритої економіки до відкритої та до інтеграції на регіональному рівні, виділено таку класифікацію загроз національній економічній безпеці держави в трьох економічних середовищах: автаркія, відкрита економіка та інтеграційні об'єднання (табл. 2.2).

В умовах „включення” у світові господарські зв'язки та формування економіки відкритого типу перед країною постає проблема забезпечення національної економічної безпеки в зовнішньому середовищі, оскільки її економіка стає більш вразливою для дії зовнішніх чинників, а відтак зростає вагомість зовнішньої безпеки як складової національної економічної безпеки. Інтеграція країни у світовий (відкрита економіка) та регіональний економічний простір (інтеграційні об'єднання) породжує дилеми: з одного боку, наявність зовнішніх ризиків та небезпек, з іншого – усунення зовнішніх ризиків та небезпек відповідно до національних інтересів і національного економічного потенціалу. Одним зі шляхів їх розв'язання є економічне співробітництво як певна форма нейтралітету та позаблоковості, що дозволяє зберігати країні свою незалежність від дій інших інтеграційних угруповань та забезпечувати власну

національну економічну безпеку, а також формування системи регіональної інтеграційної безпеки [60, с. 11].

Серйозну проблему забезпечення національної безпеки в умовах глобалізації створює й циклічність світогосподарського розвитку, яка в умовах поглиблення взаємозв'язку і взаємозалежності національних економік робить їх чутливими до зростання й падіння економічної активності в світі.

Таблиця 2.2

### Класифікація загроз національній економічній безпеці

Стан економіки	Загрози національній економічній безпеці
Автаркія	<ul style="list-style-type: none"> <li>- економічна ізоляція країни від світової економічної системи;</li> <li>- обмеження можливості споживання;</li> <li>- обмеження можливості розширення виробництва</li> </ul>
Відкрита економіка	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ресурсна, фінансова та технологічна залежність національної економіки від зовнішніх джерел;</li> <li>- надмірна експортна орієнтованість промисловості;</li> <li>- обмеження доступу на зовнішні ринки через запровадження іншими країнами надмірних тарифних і нетарифних обмежень, антидемпінгових - санкцій тощо;</li> <li>- низькі темпи впровадження міжнародних стандартів та систем якості продукції;</li> <li>- низький рівень конкурентоспроможності національної економіки;</li> <li>- технологічне відставання, відсутність економічних стимулів для інноваційної діяльності;</li> <li>- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи;</li> <li>- розширення внутрішнього ринку;</li> <li>- нераціональна структура експорту переважно з сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;</li> <li>- відсутність експортно-імпоротної збалансованості;</li> <li>- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;</li> <li>- небезпечне для економічної незалежності країни зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;</li> <li>- надмірна відкритість економіки країни, незважена лібералізація зовнішньоекономічної діяльності</li> </ul>
Міжнародна регіональна економічна інтеграція	<ul style="list-style-type: none"> <li>- геополітичне домінування однієї країни над іншою;</li> <li>- у менш розвинених країнах відбувається відплив ресурсів, перерозподіл на користь більш розвинених країн;</li> <li>- загроза потрапити у залежність до розвинених країн;</li> <li>- отримання збитків від санкцій міжнародних організацій</li> </ul>

Джерело: [60, с. 11]

Серед невирішених проблем розвитку економіки України, які особливо впливають на зниження рівня її безпеки, виділено:

- незавершеність ринкових перетворень;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури;
- технічна, технологічна та структурна відсталість, зокрема, недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;
- нездатність раціонально використовувати наявний інноваційний потенціал;
- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;
- високий рівень тінізації вітчизняної економіки;
- низький рівень добробуту переважної більшості населення та значне зростання його диференціації за рівнем доходів;
- демографічні проблеми (низький рівень народжуваності та високий – смертності, особливо дитячої);
- недостатню ефективність державного регулювання та контролю, особливо в економіці;
- витік за кордон інтелектуального капіталу;
- висока залежність від зовнішніх джерел фінансування економіки, що призвело до критичних обсягів зовнішніх і внутрішніх боргів.

На сьогодні економічна безпека розглядається як така сукупність можливостей національної економіки, умов їх реалізації, інститутів державної влади та інструментів управління, при якій забезпечується захист національних інтересів на світовому і вітчизняному економічному просторі та розвиток економічного потенціалу, а також створюються умови для переходу до інноваційної й одночасно соціально орієнтованої економіки. Це визначення має складну структуру, яку можна уявити, виходячи з трьох компонентів.

Перший – здатність вітчизняної економіки забезпечувати економічний суверенітет країни і лідируючі позиції в глобальному світі, а також адаптуватися до мінливих зовнішніх умов.

Другий – здатність мати таку систему оцінок, яка не тільки достовірно визначає рівень економічної безпеки вітчизняної економіки, але й є індикатором, що визначає напрямки, за якими слід забезпечувати його подальше підвищення.

Третій компонент – можливість і готовність інститутів державної влади ефективно протидіяти глобальним економічним загрозам не тільки з використанням економічних можливостей, але й за допомогою підвищення ефективності управління, а також створення таких економічних і правових умов, які забезпечують зростання потенційних та реальних можливостей національної господарської системи.

На основі цих трьох компонентів визначаються напрями, пов'язані з ускладненням функції держави, що призведе до змін у системі контролю і може стати найважливішою точкою в переході управлінських функцій від державної бюрократії до наддержавної або міждержавної. Це принципово змінить і всю внутрішню систему економічної організації суспільства, а також систему забезпечення економічної безпеки, адже при розробці внутрішніх правил, норм і інструментів господарського життя враховуються або беруться за основу міжнародні правила, норми і досвід тих країн, які є визнаними лідерами в тій чи іншій сфері діяльності або з якими забезпечено тісне економічне співробітництво.

У сучасних умовах Україна, як і інші нові незалежні держави, зіткнулася з украй гострим протиріччям: з одного боку – інтереси становлення і зміцнення державності вимагають інтенсифікації процесів культурного відродження і розвитку національної ідентичності, з другого – процес модернізації соціально-економічної системи потребує найширшої відкритості країни, внаслідок чого суспільство стає об'єктом інтенсивних, далеко не завжди бажаних, політичних, економічних, соціальних і культурних впливів.

До особливого типу загроз можна віднести політичні, економічні, військово-політичні загрози національним інтересам і безпеці України, які, будучи за формою вияву внутрішніми, за джерелами виникнення є зовнішніми. До них можна віднести кризи у постачанні і транзиті енергоносіїв, зовнішню підтримку внутрішньої нестабільності та сепаратизму, діяльність міжнародного криміналу, терористичних організацій на території України тощо. Слід зазначити, що відсутність чіткої межі між внутрішніми та зовнішніми загрозами є однією із суттєвих ознак сучасного безпекового середовища.

Для України на сьогодні не існує альтернативи входженню до глобальної системи світової економіки й політики. Україна не може перебувати в стані ізоляції, концентруючи увагу переважно на проблемах власної економіки та відмежовуючись від іншого світу. Такий шлях прирікає країну на довічне відставання від інших держав і матиме наслідком її занепад, а то й поставить у залежність від домінуючих в добу глобалізації сил. Ізольована від світових технологічних новацій країна самотужки неспроможна забезпечити прогрес і неодмінно програє.

Процес входження України у світовий простір може спиратися на реальні ресурсні можливості її економічного, соціально-політичного і духовно-інтелектуального потенціалу. Проголошена мета – стати стабільною демократичною державою – не тільки не суперечить принципам побудови майбутньої Європи, але навпаки, найкращим чином узгоджується з європейською безпекою в цілому. Розбудова державності та системи її національної безпеки має здійснюватися таким чином, щоб виключити можливість виникнення загроз національним інтересам з боку інших країн. У цьому процесі в інтересах України формування стабільного та безпечного міжнародного середовища.

Стратегія забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці будувалася на основі виділення в ній елементів логічної структури діяльності, розгляду їх як компонентів, що мають власний склад елементів, і відповідної декомпозиції цих компонентів з вивченням їх змісту. Логічна

структура включає наступні елементи: суб'єкт, об'єкт, предмет, форми, засоби, методи діяльності, її результат. Зовнішніми щодо цієї структури є характеристики діяльності: особливості, принципи, умови, норми.

В якості об'єкта Стратегії виступає стійкість економіки до загроз економічній безпеці. Стратегія вимагає від об'єкта наявності в стратегічному просторі стратегічної позиції, тобто вбудованості в систему глобальних економічних відносин. Сукупність усіх доступних для діяльності об'єкта стратегії структур можна трактувати як систему елементів стратегічного простору, з якими йому необхідно взаємодіяти – глобальний ринок, регіональний ринок, галузь, інститут, фінансово-економічні організації, при цьому кожен такий учасник займає свою стратегічну позицію і може мати та має власну стратегію.

Специфікою постановки стратегічних цілей для національної економіки є суворі послідовність необхідних ітерацій: перша, найважливіша – визначення предмета стратегії як ідеального об'єкта, який активно і осмислено перетворений суб'єктом у процесі стратегування; друга ітерація – окреслення меж (обмежень), в яких буде перебувати встановлюється мета. Зокрема, можливі такі види обмежень: довгострокова макроекономічна ефективність, що виражається в макроекономічних показниках, які можна трактувати як об'єктивні критерії якості системного стратегічного управління; існує низка суб'єктів національної економіки, що можуть розробляти Стратегію, в якій економічна ефективність не визначена спочатку; „динамічне цілепокладання”, тобто завдання в якості мети вирішення проблеми забезпечення стійкості економіки, яке можна знайти у багатьох формулюваннях стратегій.

Системною цілю реалізації Стратегії є зменшення флуктуацій в економіці, які можуть призвести до її деструктивних змін, тобто протидія загрозам і викликам з боку зовнішньої та внутрішнього середовищ, посилення стійкості національної економічної системи.

До основних вимог, що пред'являються до Стратегії, відносяться наступні:

- домагатися максимальної сумісності цієї Стратегії із загальною концепцією соціально-економічного розвитку держави;

- виходити з об'єктивної оцінки соціально-економічної ситуації, що складається в країні і за кордоном, існуючих ризиків і можливостей, що з'являються, прогнозованих змін у факторах впливу, пов'язувати постановку довгострокових цілей і завдань забезпечення стійкості економіки з наявними можливостями і ресурсами;

- забезпечити внутрішню сумісність із системою державного регулювання;

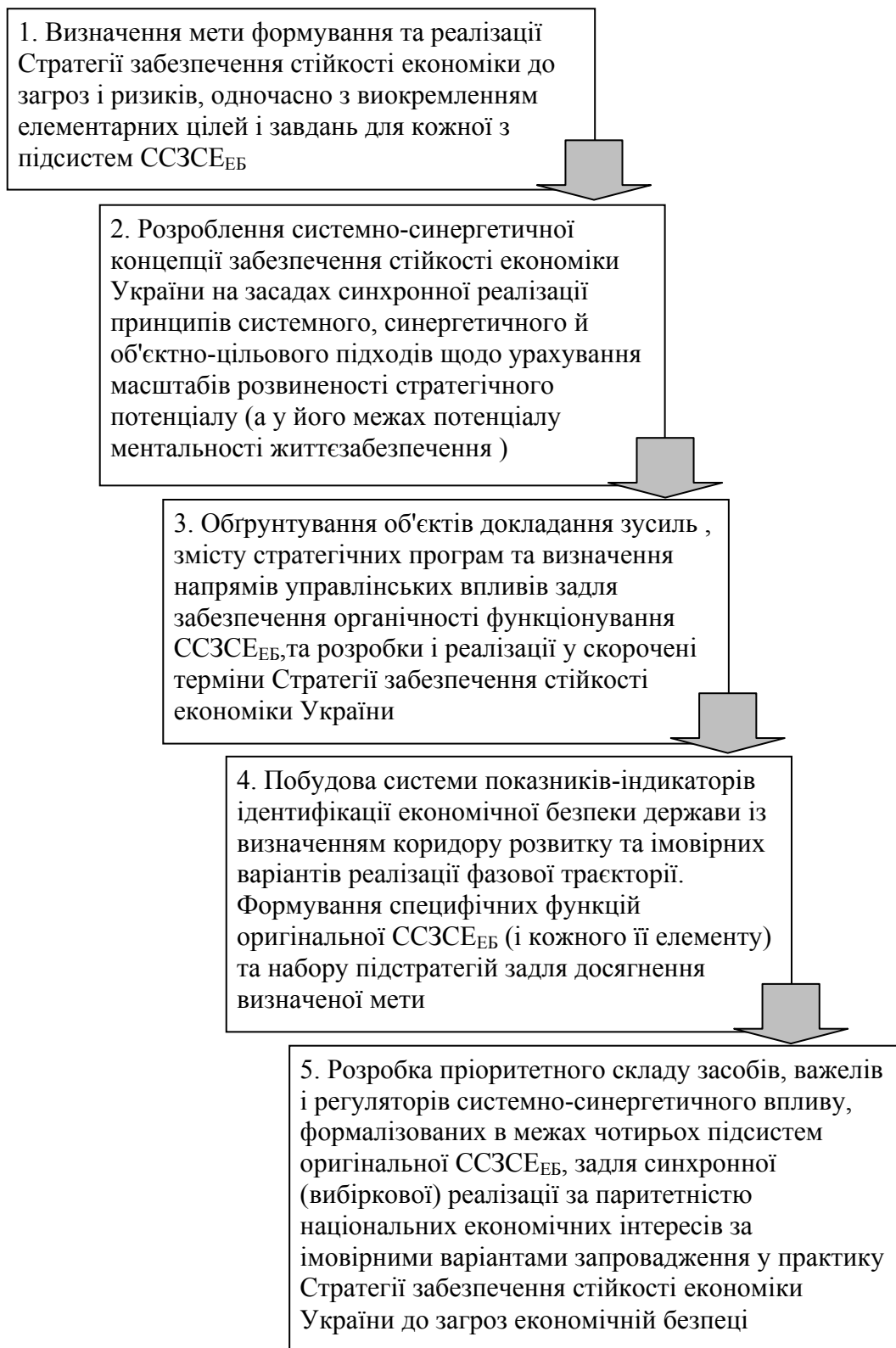
- для реалізації кожної з поставлених цілей розробити систему підтримуючих заходів із зазначенням виконавців та очікуваних наслідків.

Рис. 2.1 наочно відображає алгоритм формування та реалізації стратегії забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, головною задачею розробки якої є підтримання таких взаємин між елементами національної економічного системи та її середовища, які дозволяють досягати поставлених цілей у сфері забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, відповідають внутрішнім можливостям і зовнішнім вимогам.

Для досягнення мети реалізації Стратегії повинен бути реалізований комплекс завдань:

- визначення основних параметрів стійкості економіки до загроз економічній безпеці умов, тенденцій, обмежень і виявлення можливостей розвитку економіки;





**Рис. 2.1. Алгоритм формування та реалізації Стратегії забезпечення стійкості економіки України до загроз економічній безпеці**

Джерело: авторська розробка

- вибір шляхів і способів досягнення цілей та завдань забезпечення стійкості економіки і зміцнення економічної безпеки України;

- формування комплексу заходів, що сприяють досягненню цілей і завдань забезпечення стійкості економіки та зміцнення економічної безпеки;

- визначення необхідних ресурсів для досягнення цілей і завдань забезпечення стійкості економіки та зміцнення економічної безпеки, що забезпечують його умови і фактори, з точки зору найбільшої ефективності їх використання;

- координація дій, спрямованих на досягнення цілей і завдань забезпечення стійкості економіки та зміцнення економічної безпеки, включаючи заходи, передбачені документами стратегічного планування в сфері забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці з врахування очікуваних результатів та параметрів ресурсного забезпечення;

- науково-технічна, інформаційна, ресурсна та кадрова підтримка реалізації Стратегії.

Зауважимо, що для забезпечення органічності функціонування ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> потребують визначення напрямів управлінських впливів. Згідно сформованим уявленням, управління є сукупністю процесів, що забезпечують підтримку об'єкта управління в заданому стані або переведення його в новий бажаний стан шляхом реалізації цілеспрямованих управлінських впливів (рис. 2.2). Причому вибір того чи іншого напрямку управлінського впливу визначається, з одного боку, досягнутим рівнем і потенціалом розвитку економічної системи як об'єкта управління, а з іншого – рухливістю цілей її функціонування і розвитку, а також ступенем задоволеності суб'єкта управління досягнутими результатами. Отже, на рис. 2.2 не тільки наведено класифікацію і можливі наслідки різних типів управлінських впливів, але також охарактеризовано їх предметно-об'єктну сферу, що дозволяє структурувати систему управління відповідно з цією ознакою.



**Рис. 2.2. Типи управлінських впливів та їх наслідки для об'єкта управління**

Джерело: складено автором

Таблиця 2.3

### Інкорпорація стратегічного набору забезпеченням стійкості економіки України до Стратегії забезпечення економічної безпеки та стратегії соціально-економічного розвитку

Розділ	Зміст завдань і заходів у відповідності до Концепції забезпечення стійкості економіки системно-синергетичного типу	Стратегія соціально-економічного розвитку України	Стратегія забезпечення економічної безпеки держави	Стратегія соціально-економічного розвитку України
Введення	Стратегія забезпечення стійкості економіки України	обрунтування необхідності розробки Стратегії. Описано її основна мета, роль у реалізації економічної політики розвитку держави та доцільність формування інформаційно-методичної бази для уточнення змісту цього доктринального документа в контексті забезпечення стійкості економіки	мета і завдання Стратегії. Основні тенденції, прогностичні оцінки вагомості впливу рівня економічної безпеки на забезпечення стійкості економіки;	опис: а) сучасного соціально-економічного стану держави; б) основних тенденцій і перспектив економічного зростання в країні; в) вимоги до Стратегії;
Основні цілі й завдання Стратегії	основні цілі та завдання Стратегії, взаємопов'язані із ними пріоритети і завдання загальної Стратегії забезпечення економічної безпеки держави та Стратегії її соціально-економічного розвитку за трьома варіантами розвитку подій, тобто у разі переходу економіки України: а) у нестійкий стан (фазу фрустрації); б) знаходження у фазі безпеки (поріг безпеки); в) у фазу стійкого розвитку (біфуркації)		перспективи і цілі щодо: локалізації зусиль із нарощування СП; завдання в контексті активізації процесів із модернізації інституційної сфери діяльності	чинники соціально-економічного зростання (динаміка соціально-економічної, демографічної ситуації, виробничого потенціалу); інфраструктура та забезпеченість розвитку держави
Тенденції та прогностичні оцінки стійкості економіки на відповідний період	опис сценарію розвитку держави у цілому та відповідної програми забезпечення стійкості економіки до загроз. Слід навести: характеристики складових і домінант Стратегії соціально-економічного розвитку держави, розробленої з урахуванням стратегічних напрямів розвитку, окремих галузей промисловості, а також відповідної Стратегії забезпечення економічної безпеки держави та стратегічного набору забезпечення стійкості економіки України		деталізовано зміст державної політики щодо забезпечення економічної безпеки: а) основи її формування й етапи її реалізації за трьома варіантами розвитку подій (знаходження у фазах фрустрації, безпеки або біфуркації); б) ключові стратегічні орієнтири; в) інноваційна й науково-технічна політика; г) соціальна політика	аналіз імовірних трендів довгострокового розвитку економіки держави (можливості соціально-економічного розвитку, ключові проблеми і обмеження). Здійснено опис можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку регіону у довго- і середньо-строковій перспективі обрнутовано стратегічні напрями розвитку держави: а) мета розвитку; б) вибір стратегічних пріоритетів (сценарію розвитку і механізми реалізації стратегії; в) покращення демографічної ситуації
Вибір Стратегії	зміст Стратегії за трьома рівнями, а саме, за розвитком економіки у фазі: а) фрустрації; б) безпеки; в) біфуркації			
Державна політика щодо забезпечення стійкості економіки	визначено: основні стратегічно-економічні орієнтири; етапи реалізації стратегічного набору; оцінка СП; зміст інноваційної й науково-технічної політики, а також інструментарій взаємодій суб'єктів щодо забезпечення стійкості економіки до загроз.			

Продовження табл. 2.3

<p>Цільові показники й оцінка ефективності Стратегії</p>	<p>привести прогнозний ПСЕ<sub>ЕБ</sub> як найважливіший інструмент оптимізації процесів розподілу та використання СП. Встановлено роль Концепції при вирішенні завдань у сфері забезпечення стійкості економіки до загроз, за яким приведено доцільність корегування інструментарію методик складання державних програм. Більш раціональною є процедура формування. Інноваційна й науково-технічна політика в сфері забезпечення стійкості економіки містить розробку і введення новацій</p>	<p>перспективи та стратегічні ініціативи щодо цілеорієнтованого розвитку економіки задля побудови раціонального прогнозного ПСЕ<sub>ЕБ</sub>. При цьому: а) визначено стратегічні імперативи забезпечення стійкості економіки до загроз; б) побудовано варіативний прогноз; в) розкрито аспекти державної політики щодо забезпечення стійкості економіки в різних фазах її розвитку; г) представлено очікувані результати за наслідками реалізації Стратегії; д) запропоновано систему управління поетапною реалізацією Стратегії</p>	<p>приведено базові принципи реалізації технології управління і етапи стратегії соціально-економічного розвитку держави, при визначенні: а) механізмів введення проєктів стратегічного значення; б) етапів стратегічного набору щодо забезпечення стійкості економіки; в) наслідки реалізації стратегії соціально-економічного розвитку за трьома варіантами (у разі знаходження у фазах фрустрації, безпеки або біфуркації)</p>
<p>Додаток зі складом заходів із забезпечення стійкості економіки, цільових показників (індикаторів економічної безпеки) з урахуванням стратегічного потенціалу</p>	<p>базові принципи й методики оцінки стійкості економіки та рівня її економічної безпеки, а також ідентифікації результативності забезпечення стійкості економіки. При цьому, в розрахунках показник ВВП та ПСЕ<sub>ЕБ</sub>, що дозволяє одержати об'єктивну інформацію про стійкість економіки на різних фазах її розвитку. У додатках приводяться конкретні цільові показники реалізації Стратегії</p>	<p>економіки до загроз; б) побудовано варіативний прогноз; в) розкрито аспекти державної політики щодо забезпечення стійкості економіки в різних фазах її розвитку; г) представлено очікувані результати за наслідками реалізації Стратегії; д) запропоновано систему управління поетапною реалізацією Стратегії</p>	<p>приведено базові принципи реалізації технології управління і етапи стратегії соціально-економічного розвитку держави, при визначенні: а) механізмів введення проєктів стратегічного значення; б) етапів стратегічного набору щодо забезпечення стійкості економіки; в) наслідки реалізації стратегії соціально-економічного розвитку за трьома варіантами (у разі знаходження у фазах фрустрації, безпеки або біфуркації)</p>

*Джерело: визначено, сформульовано та обґрунтовано автором*

Зокрема ми можемо виділити в системі управління такі складові:

- елементну, яка розглядає управління як діяльність із вивчення та вдосконалення внутрішньої будови системи, визначення ролі кожного структурного елемента і системних взаємозв'язків між ними;

- функціональну, яка розглядає управління як процес реалізації певних функцій, спрямованих на отримання заданих результатів;

- процесну, яка розглядає управління як сукупність видів діяльності щодо виявлення і вирішення наявних проблем, тобто як процес підготовки та прийняття рішень.

Вирішення зазначених вище завдань можна досягти лише у разі розробки і реалізації відповідного виду Стратегії за відповідними розділами (таблиця 2.3).

Таким чином, розвиток системи забезпечення стійкості економіки України (СЗСЕ<sub>ЕБ</sub>) до загроз економічній безпеці – є стратегічною метою державного впливу, може бути забезпечений шляхом безпосереднього впливу суб'єкта (держави) на сукупність (об'єктів) внутрішніх властивостей самої системи і зовнішніх факторів, що впливають на неї та визначають зміни в системі. Вплив на цю сукупність дозволяє здійснити досягнення конкретних тактичних цілей.

Стратегію забезпечення стійкості економіки України – визнаємо в якості конкретизованої у показниках-індикаторах економічної безпеки держави її стратегічної позиції, яка визначається з урахуванням особливостей функціонування національного господарства на сучасному етапі його розвитку в умовах ресурсних обмежень і постійного нарощування суспільно-політичних загроз українському державотворенню.

Механізм управління в СЗСЕ<sub>ЕБ</sub> можна класифікувати за різними ознаками:

1) за типами управління:

- механізм внутрішнього (лінійного) управління;

- механізм зовнішнього (функціонального) управління;

2) за видами управління:

- механізм управління складом елементів;
- механізм управління структурою;
- механізм інформаційного управління;
- механізм ресурсного управління;

3) за методами, що використовуються в ході управління:

- механізм прямої дії (директивні механізми);
- механізм непрямої дії (економічні механізми);

4) за функціями управління:

- механізм моніторингу (збору, узагальнення та аналізу інформації);
- механізм прогнозування;
- механізм планування;
- механізм реалізації управлінського рішення;
- механізм контролю результуючого впливу;
- механізм обліку результуючого впливу.

Зауважимо, що ця класифікація не є кінцевою та може бути доповнена.

Механізм управління визначає, як ведуть себе суб'єкти управління – елементи системи і як вони приймають рішення.

У цьому контексті, властивостями механізму управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> є:

- сукупність суб'єктів економічних відносин з економічними зв'язками між ними;
- спосіб функціонування суб'єктів економічних відносин;
- система важелів та інструментів реалізації механізму в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub>;
- сукупність спрямованого впливу дій.

Багатогранність економічних зв'язків не може бути реалізована через існування універсального механізму. Проте, функціонування механізму управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> має бути підпорядковано таким вимогам: дія в межах, визначених чинним законодавством; забезпечення надійного захисту та реалізації національних економічних інтересів; своєчасне виявлення та відвернення загроз стійкості економіки; ефективне функціонування як у

звичайних, так і у надзвичайних умовах; чітка структурованість та функціональне розмежування органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади; відкритість та гласність у необхідних межах щодо діяльності органів забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці [4, с. 34-35].

Вихідними моментом у логічній моделі дослідження механізмів управління в системі забезпечення економічної безпеки стійкого розвитку національної економіки, на нашу думку, повинно бути визначення етапів формування та реалізації (рис. 2.3).

Хоча останнім часом усе більше науковців звертають увагу на необхідність розробки та підвищення дієвості таких механізмів, в економічній літературі не існує єдиного підходу до алгоритму їх побудови.



**Рис. 2.3. Етапи формування та реалізації механізмів управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub>**



Конструктивне дослідження сутності механізму управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> диктує потребу у розв'язанні економічних суперечностей шляхом застосування певних економічних заходів, методів, інструментів, насамперед, через посилення одних і послаблення інших сторін існуючих протилежностей або за допомогою поєднання їх. Концептуальне моделювання часової структури таких механізмів відбувається шляхом формування та вибору альтернатив розвитку досліджуваної системи за рахунок застосування практичного інструментарію, адекватного рівню економічної безпеки, та ефективної взаємодії їх елементів, що диктує необхідність нових теоретичних і методологічних підходів, адаптованих до потреб національної економіки.

Виділимо такі принципи, на яких ґрунтується функціонування механізму управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub>:

- системності – всі складові механізму управління діють як єдина система, що дозволяє охоплювати всі напрями економічної діяльності, а також визначити цілі, їх субординацію, порівняння альтернативних шляхів і методів досягнення цілей;

- взаємозв'язку - процес забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці має бути пов'язаний з іншими напрямками політики держави (соціальною, екологічною та ін.);

- оптимального поєднання централізації і децентралізації – раціональне делегування повноважень при регулюванні процесів забезпечення стійкості економіки;

- програмності – передбачає розробку загальнодержавної цільової програми забезпечення стійкості економіки;

- міжнародної координації – полягає у співробітництві державної системи органів з міжнародними інституціями з метою забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці на глобальному рівні;

- рівноправності – забезпечення рівних можливостей усім суб'єктам економічних відносин в реалізації права на економічну безпеку;

- законності – дотримання законності на всіх етапах забезпечення економічної безпеки національної економіки;

- комплексності – передбачає застосування комплексного підходу під час реалізації державної політики щодо забезпечення стійкості економіки;

- простоти і ясності – завдання, які передбачаються у програмах забезпечення стійкості економіки повинні бути коректно сформульовані і бути зрозумілими користувачам програми;

- безперервності, що забезпечує своєчасне коригування розроблених перспективних планів, виходячи зі змін, що відбуваються як всередині економіки країни, так і за її межами;

- логістики – своєчасне й в повному обсязі забезпечення необхідними ресурсами виконання заданих функцій й завдань;

- соціального партнерства – вибудовування нового типу взаємодії між владою, бізнесом і населенням, що забезпечує узгодження інтересів і цілей, об'єднання ресурсів, розгортання спільної діяльності й розподіл відповідальності;

- гласності й прозорості спрямований на формування відкритості та доступності інформації про забезпеченість ресурсами країни та напрями вкладення коштів;

- необхідності врахування специфіки та індивідуальних особливостей розвитку національної економіки і включення її у світові, міжрегіональні економічні процеси для досягнення максимальних вигод і переваг.

Функції механізму управління в цій системі полягають у моніторингу та ідентифікації загроз економічній безпеці, реалізації адекватних заходів щодо їх уникнення, нейтралізації чи мінімізації наслідків за допомогою відповідного інструментарію:

- захисна функція полягає в створенні соціально-економічних ресурсів, необхідних і достатніх для забезпечення економічної безпеки, їх захисту від нерационального використання та руйнувань, що можуть завдати збитків

національній економіці, а також захист національної економіки від зовнішнього соціально-економічного втручання;

- регулююча функція передбачає нейтралізацію загроз і забезпечення економічної безпеки за допомогою державного та ринкового механізмів. Механізм ринкового регулювання – об'єктивна основа нейтралізації загроз, що виникають (за допомогою цін та конкуренції економіка повертається в рівноважний стан), а державне регулювання доповнює та посилює ринковий механізм. Однією з цілей державного регулювання є оптимізація рівня економічної безпеки стійкого розвитку національної економіки, що, у свою чергу, спрямоване на забезпечення рівноваги між заощадженнями та інвестиціями, забезпечення макроекономічної стабільності, підтримання стійкого економічного зростання, створення економічних і правових умов функціонування економічних суб'єктів і забезпечення їх економічної безпеки;

- попереджувальна (превентивна) функція спрямована на попередження критичних ситуацій в економічних процесах і явищах, що потребує розроблення низки заходів соціально-економічного та організаційно-технічного характеру, з метою передбачення загроз і небезпек, а також підвищення захисної функції;

- соціальна функція визначає здатність механізмів управління в системі забезпечення економічної безпеки стійкого розвитку національної економіки здійснювати взаємореалізацію інтересів суб'єктів господарювання та соціальних груп, а також можливість найповнішого задоволення різноманітних потреб усіх членів суспільства в небезпечних умовах. Реалізація цієї функції сприяє формуванню високого рівня життя населення і гарантує виконання соціально-економічних прав і свобод громадян [7, с. 56-58].

На нашу думку, такий підхід до визначення функцій механізмів управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> є не що інше, як більш високий рівень узагальнення. Вважаємо за необхідне доповнити вище наведений перелік такими функціями, як інноваційна, адаптаційна та аналітична.

Інноваційна функція проявляється у необхідності забезпечення інноваційного характеру функціонування національної економіки як головного чинника забезпечення стійкості останньої. Ця функція реалізується не лише в межах державної інноваційної політики, предметом якої виступає формування та забезпечення стійкого розвитку ефективної інноваційної системи, але й через кожен складову економічної безпеки.

Адаптаційна функція сприяє збереженню внутрішньої єдності ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> та взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовища для координації та подолання суперечностей між суб'єктами економічних відносин. Здатність до адаптації формується за рахунок як внутрішніх властивостей системи, так і відповідно рівню її взаємодії із зовнішнім середовищем. Вона проявляється через інтегрування, координацію та впорядкування елементів внутрішнього середовища, тобто має міжфункціональний характер. Адаптаційна функція механізму управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> реалізується за рахунок таких його властивостей, як інтегрований характер та мобільність виконання завдань.

Аналітична функція механізму управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> є однією з ключових, яка сприяє стійкості економічної системи та гармонізації взаємовідносин у внутрішньому і зовнішньому середовищі. На основі результатів аналізу науково обґрунтовуються стратегічні, поточні та оперативні рішення щодо подальшого розвитку національної економіки та зміцнення її економічної безпеки.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що ефективне і цілеспрямоване функціонування механізму управління в ССЗСЕ<sub>ЕБ</sub> має базуватися на розумінні внутрішньої сутності та динамічних змін сучасних перетворень категорій, через які воно реалізується. Використання методологічного підходу до забезпечення стійкості економіки полягає у застосуванні різних рівнів дослідження та врахування специфіки форм прояву сутності і змісту цих категорій щодо об'єкта дослідження.

## 2.2 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ УКРАЇНИ

Задоволення фізіологічних потреб людини в продуктах харчування – це матеріальна основа біологічного, соціального, духовного і т.д. існування індивіда, домогосподарства, населення країни, людства загалом. Проблема забезпечення людства продовольством правомірно посідає одне з чільних місць в ієрархії глобальних проблем. На глобальний її характер вказують такі ознаки: 1) глобальні масштаби; 2) гострота прояву; 3) комплексний характер (взаємозв'язок з іншими проблемами); 4) загальнолюдська сутність (проблема є зрозумілою і близькою кожній людині і територіальній спільноті будь-якого рангу); 5) здатність впливати на подальшу історію людства; 6) можливість вирішення лише сумісними зусиллями світової спільноти.

Гарантування достатнього рівня продовольчого забезпечення населення є важливою проблемою, що посідає провідне місце в політиці держав світу і є чи не найголовнішою складовою їх національної безпеки. Продовольча безпека країни є неодмінною умовою і гарантією збереження її суверенітету й незалежності, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, формування високих рівня та якості життя населення, відтворення людського капіталу.

З'явившись із зародженням людського суспільства, проблема продовольчого забезпечення за всю свою тривалу історію змінювала лише форми прояву, масштаби й гостроту. Надзвичайно актуальною вона є і в наші дні, адже, незважаючи на досягнення сучасної науки і техніки в сфері виробництва й зберігання продовольства, об'єднання зусиль міжнародної спільноти у вирішенні продовольчої проблеми, нарощування світових обсягів виробництва продовольчих товарів (у т.ч. середньодушових), на нашій планеті все ще існує голод. За оцінками ФАО, у наш час у світі голодує 925 млн. чол., щорічно помирає від голоду – 9 млн. чол. Реальна ж чисельність людей, що загинули від голоду, є значно вищою, ніж фіксує офіційна статистика: "...голод

важко визначити й виміряти, оскільки при нестачі продовольства багато людей помирає від хвороб, перш, ніж їм довелось би померти від голоду” [41, с. 11].

Голод у сучасному світі – це наслідок високих цін на продовольство, що робить його економічно недоступним для бідної частини населення земної кулі. Згідно з офіційними статистичними даними, за останнє десятиліття ціни на світовому аграрному ринку подвоїлися [59, с. 38] і за оцінками науковців постійно зростатимуть і надалі: “ера дешевого продовольства лишилася в минулому” [40, с. 16]. Дійсно, ринкова економіка, рушійною силою розвитку якої є прибуток, не залишає альтернативи постійному зростанню цін на продовольчі товари за наявності щонайменших підстав для цього.

Нинішній стрибок цін на продовольство обумовлений значним ступенем монополізації світового продовольчого ринку та обмеженим доступом на нього нових учасників; вичерпанням агроресурсного потенціалу, зокрема земельних та водних ресурсів; загостренням глобальних екологічних проблем (опустелювання, підвищення температури довкілля, ерозія ґрунтів, вичерпання ґрунтових вод тощо); підвищенням попиту на продовольчі товари, пов’язаного із зростанням рівня життя населення в таких густонаселених країнах, як Індія, Китай, а також у країнах Латинської Америки; спрямуванням значних обсягів деяких видів продовольства (зокрема, пшениці, ячменю, кукурудзи, сої, цукрових буряків і тростини, рапсу і т.д.) на виробництво біопалива; уведенням продовольчих експортних квот країнами, що є помітними світовими виробниками й постачальниками тих чи інших видів продовольства; нагнітанням ситуації з продовольством у світі засобами масової інформації [23].

Ще одна причина існування голоду сьогодні – нерівномірний розподіл продовольства. За ринкової економіки задовольняється не реальна потреба людини в продуктах харчування, а платоспроможний попит. Тому розподіл світових запасів продовольства здійснюється відповідно до диференціації доходів. При цьому втрачається раціональність споживчого попиту, відбувається розрив між споживанням і задоволенням реальних потреб людини.

Питання про те, чи можливо нагодувати населення Землі, чисельність якого постійно зростає, в різних інтерпретаціях вивчалось впродовж тисячоліть. Наукове ж його обґрунтування у змісті, близькому до сучасного, з'явилося вперше у XVIII ст. (М. Кондорсе “Міркування про хлібну торгівлю”, “Лист хлібороба з Пікардії до протекціоніста”, “Роздуми про панщину” (90-ті рр. XVIII ст.); Т.Р. Мальтус “Дослідження про закон народонаселення” (1798 р.), “Дослідження про наслідки хлібних законів” (1814 р.)).

Є багато біблійних прикладів чудесного нагодування великої кількості людей: манна небесна, якою харчувалися ізраїльтяни в пустелі після виведення їх Мойсеєм із єгипетського полону; нагодування Ісусом Христом п'ятьма хлібами й двома рибками п'яти тисяч чоловік, не рахуючи жінок і дітей і т.д. Біблія пророкує людству голодні часи і в майбутньому: “... і будуть голод і мори по місцях” (Євангеліє від Матвія 24:7); голод “останнього часу” символізує вершник на чорному коні з мірою в руці (Одкровення 6: 5,6) (до речі, в указаному місці йдеться про надто високі ціни на базові продукти харчування).

Наукові дискусії, які точаться навколо проблематики продовольчої безпеки, засвідчили багатоманітність точок зору стосовно тлумачення економічної сутності даної категорії. І хоча дане поняття використовується в міжнародній практиці ще з 70-х років XX ст., однозначне його трактування відсутнє й сьогодні.

В Україні як категорія наукового пошуку і важливий об'єкт державної і регіональної політики, продовольча безпека почала досліджуватися лише в 90-х роках XX ст., коли після розпаду Радянського Союзу почалася затяжна економічна криза та відбулося колосальне падіння обсягів сільськогосподарського виробництва і рівня платоспроможного попиту населення.

Сучасний науково-практичний доробок пропонує чимало трактувань дефініції “продовольча безпека”. Їх узагальнення дає підстави виділити як мінімум два підходи стосовно розуміння економічної сутності цього поняття.

Найбільш поширеною є точка зору, що даний термін означає достатнє забезпечення населення країни необхідними обсягами продуктів харчування (цей аспект відображено практично в усіх поданих у таблиці визначеннях). При цьому переважна більшість авторів, які цитуються, наголошують на необхідності економічної доступності продуктів харчування для широких верств населення; деякі науковці згадують ще одну складову продовольчої безпеки – наявність на продовольчому ринку і пропозиція споживачам високоякісних, біологічно повноцінних та безпечних продуктів харчування.

Але, на нашу думку, подібний підхід дещо однобоко трактує економічну сутність досліджуваної категорії: в ньому прослідковується чітка орієнтація на визначення кінцевої мети функціонування системи продовольчого забезпечення – цілковите задоволення потреб споживача у відповідній продукції, але, разом із тим, не беруться до уваги місце її виробництва і походження продукції, що має неабияке значення з точки зору національних інтересів і справляє безпосередній вплив на підприємницьку активність та масштаби діяльності місцевих виробників продовольства.

Прихильниками другої точки зору щодо трактування поняття “продовольча безпека” є такі відомі вчені, як Пасхавер Б.Й., Ільїна З.М., Гусаков В.Г., Аронов Є., Гойчук О.І., Кваша С.М., Афанасьєв С.Г. Зазначені автори в якості ще однієї ключової позиції в розумінні сутності продовольчої безпеки виділяють здатність країни самостійно забезпечувати себе необхідним обсягом та асортиментом продуктів харчування. Відповідно до цього підходу, досягнення продовольчої безпеки передбачає реалізацію таких основних напрямків вирішення проблеми: 1) підтримання постачання продовольства на рівні, достатньому для здорового харчування; 2) забезпечення належного рівня платоспроможного попиту населення; 3) усунення залежності від імпорту та захист інтересів вітчизняних товаровиробників.

Імовірноше, в перспективі більше послідовників матиме другий напрямок, оскільки, з нашої точки зору, він є більш актуальним у світлі сучасних процесів агроглобалізації. Крім того, він містить ширші можливості для розгортання



подальших наукових дискусій щодо проблеми продовольчої безпеки поза межами традиційно усталених економічних параметрів. Наприклад, сучасний широко розповсюджений підхід до вивчення проблеми продовольчої безпеки лише з позицій споживача, відчутно звужує і всупереч вимогам сучасного світу, збіднює проблематику продовольчої безпеки.

У цілому ж обидва підходи перебувають у рамках концепції людської безпеки, тобто ставлять акцент передусім на особистості та її інтересах у сфері забезпечення своїх першочергових (в ієрархії цінностей) потреб у продуктах харчування. Можливість забезпечення цих потреб залежить, як уже відзначалося, від фізичної та економічної доступності продовольства.

Під першою розуміється безперебійне надходження продуктів харчування в місця споживання у відповідних платоспроможному попиту обсягах і асортименті (за рахунок внутрішнього виробництва, використання запасів чи імпорту).

Друга означає спроможність придбання продовольства в необхідних обсягах та асортименті всіма соціальними групами населення, в тому числі й малозабезпеченими (економічна доступність визначається також можливостями сільського населення виробляти продовольство для власного споживання в особистому підсобному господарстві, а міського – на садово-городніх ділянках).

Окремої уваги в контексті вивчення економічної сутності категорії “продовольча безпека”, заслуговує дослідження С.М. Кваші [35]. Ним виділено три сутнісні аспекти даного поняття:

1. Політичний – характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках країни, забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та норм.

2. Економічний – характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів і агроекономічного потенціалу країни для організації

виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення населення продовольством переважно за рахунок власного виробництва і тим самим гарантувати економічну самостійність, достатню незалежність від зовнішніх ринків.

3. Соціальний – визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці, її оплатою, з передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів.

Подібний підхід знаходимо у З.М. Ільїної [29, с. 78]. Категорія “продовольчої безпеки”, на її думку, має два аспекти: 1) соціально-економічний – характеризує здатність держави забезпечити своїм громадянам споживання основних продуктів харчування відповідно до прийнятих стандартів і норм; 2) політико-економічний – характеризує здатність держави мобілізувати внутрішні ресурси для організації постачання населення переважно вітчизняним продовольством і тим самим гарантувати економічну самостійність і політичний суверенітет.

Таким чином, узагальнюючи різні наукові підходи щодо трактування економічної сутності категорії “продовольча безпека”, можна констатувати, що в традиційному розумінні вона означає:

- достатнє (із врахуванням норм раціонального споживання) забезпечення населення країни продовольством за рахунок, переважно, внутрішньодержавного виробництва;
- доступність основних видів продовольства широким верствам населення;
- захист інтересів споживачів від несумлінних виробників і неякісної продукції;
- захист внутрішнього ринку від надлишкового постачання імпортих продуктів харчування;
- створення умов для виходу на зовнішні продовольчі ринки вітчизняних виробників;

- формування в державі резервів та страхових запасів продовольства.

Спираючись на власні міркування, відзначимо, що економічний зміст категорії “продовольча безпека”, як правило, розкривається з позицій споживача. Але в світлі загострення продовольчої кризи в сучасних умовах глобалізації економіки, на нашу думку, до трактування сутності продовольчої безпеки не в останню чергу слід підходити і з позицій виробника. При цьому до вищеперерахованих сутнісних аспектів досліджуваної категорії, обов’язково слід додати наступні:

- економічна ефективність продовольчого (насамперед, сільськогосподарського) виробництва повинна бути достатньою для підтримання належного рівня підприємницької активності і підприємницького інтересу в даній галузі;

- при визначенні орієнтовних необхідних обсягів продовольства за видами і групами, слід враховувати об’єктивну (обумовлену передусім наявним природноресурсним і агрокліматичним потенціалом) продовольчу спеціалізацію країни та її дійсні переваги в міжнародному поділі праці;

- проблема забезпечення продовольчої безпеки держави повинна вирішуватися таким чином, щоб не підривати експортний потенціал країни, а навпаки – сприяти його нарощуванню.

Виходячи з наукового аналізу тлумачень досліджуваного поняття, а також враховуючи вищевикладені міркування, визначимо “продовольчу безпеку” як відкриту соціально-економічну систему, головною метою функціонування якої є забезпечення фізичної достатності та економічної доступності якісних продуктів харчування для споживачів (переважно за рахунок внутрішнього виробництва), а необхідною умовою стійкого розвитку – захист інтересів виробників продовольства [26]. Система продовольчої безпеки в авторському баченні представлена на рис. 2.4.

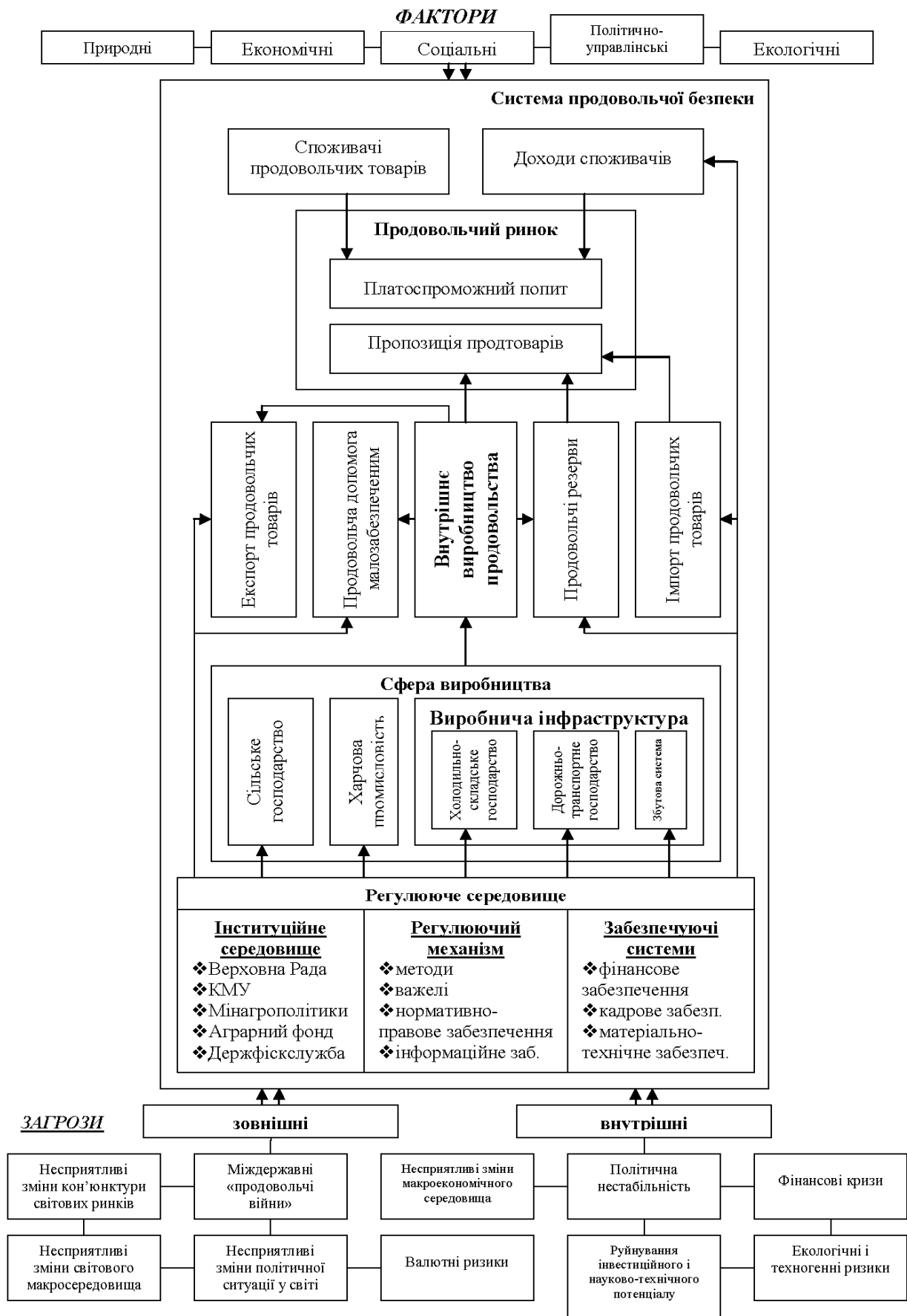
Значні здобутки у вивченні продовольчої безпеки на різних ієрархічних рівнях мають білоруські науковці З.М. Ільїна та В.Г. Гусаков. Продовольчу безпеку вони розглядають як систему, “ієрархічно вбудовану в комплекс

біосоціальних систем вищого рівня” [70, с. 6], що, в свою чергу, складається із взаємопов’язаних підсистем нижчого рангу. В системі продовольчої безпеки ними виділено мету, завдання та функції, об’єкти захисту та суб’єкти, котрі гарантують безпеку, принципи формування продовольчої безпеки, її внутрішні та зовнішні загрози, а також заходи щодо їх попередження.

Досягнення мети функціонування системи продовольчої безпеки білоруські дослідники вбачають у захисті від внутрішніх і зовнішніх загроз життєво важливих інтересів населення у безперервному кількісному та якісному забезпеченні продуктами харчування.

На їх думку, реалізація означеної мети передбачає вирішення наступних завдань:

- створення стабільних економічних умов;
- здійснення ефективної аграрної політики, раціональної політики в сфері зайнятості населення, соціальної політики, спрямованої на викорінення бідності і забезпечення доступності продовольства;
- збалансування обсягів постачання продовольства на ринок з потребами населення в продуктах харчування;
- розробка і впровадження комплексних стратегій розвитку продовольчого комплексу з метою збільшення місцевих можливостей виробництва продовольства; усебічне сприяння інвестуванню аграрної сфери;



**Рис. 2.4. Система продовольчої безпеки**

Джерело: власна розробка автора.

– сприяння використанню передових технологій в області виробництва, переробки і збереження сировини і продовольства;

– використання переваг міжнародного поділу праці та здійснення активної зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі оптимізація експортно-імпортних операцій;

– удосконалення механізму реагування в надзвичайних ситуаціях на продовольчому ринку [29, с. 80-84].

Разом з дефініцією “продовольча безпека” науковці розрізняють наступні поняття:

– хронічна продовольча залежність – дефіцит продовольства при наявності фінансових ресурсів або наявність продовольства при дефіциті коштів, коли споживання харчових продуктів виявляється недостатнім постійно впродовж року через неможливість придбати чи виробити необхідну кількість продовольства;

– тимчасова продовольча залежність – періодичне порушення стабільності в доступності продовольства через ріст цін на продукти харчування, неврожаї чи падіння рівня доходів;

– потенційна продовольча залежність – чутливість держави до зовнішніх криз і потрясінь, що викликають погіршення кон’юнктури продовольчих ринків, торгові війни світових конкурентів і т.п. [29, с. 70].

Причинами продовольчої залежності країни можуть бути:

1) дефіцит продовольства і низький рівень платоспроможного попиту, що обумовлюють незбалансованість внутрішнього продовольчого ринку за попитом і пропозицією;

2) залежність внутрішнього ринку від імпортних поставок продовольства, неконкурентоспроможність національного агропромислового комплексу;

3) низька конкурентоздатність продукції за якістю та/або ціною при достатності продовольства власного виробництва;

4) нерозвиненість зовнішньоекономічних зв'язків, замкнутість внутрішнього продовольчого ринку;

5) низька ефективність діяльності господарюючих суб'єктів в АПК;

6) перетворення експорту продовольчої продукції на самоціль розвитку агропромислового комплексу;

7) зростання зобов'язань із покриття зовнішнього боргу при нестабільному курсі національної валюти [29, с. 71].

Незважаючи на високий рівень взаємозалежності і взаємодоповнюваності систем продовольчої безпеки різних ієрархічних рівнів, кожен із них характеризується специфічними особливостями, закономірностями, принципами і факторами формування. Згадані вище вчені виділяють сім ієрархічних рівнів продовольчої безпеки: 1) глобальний; 2) субрегіональний; 3) міжнаціональний (міждержавний); 4) національний (державний); 5) місцевий (регіональний); 6) груп населення; 7) сімейний (домашніх господарств).

У нашому дослідженні, з огляду на його об'єкт, ми вважаємо за доцільне вивчення двох рівнів продовольчої безпеки: національного та регіонального.

Найбільш складною, з огляду на місце в ієрархії рівнів, значення в досягненні продовольчої безпеки вищого (глобального) і нижчого (регіонального) ієрархічних рівнів та систему чинників формування, є національна (державна) продовольча безпека.

В умовах глобалізації система національної продовольчої безпеки суттєво трансформується, оскільки зазнає якісно нових зовнішніх впливів, пов'язаних із широким використанням біотехнологій в агросфері, скороченням потреби в людському капіталі, прискореним формуванням глобального ринку аграрної продукції, зміною характеру і обсягів виробництва, розподілом продовольства між країнами та регіонами планети тощо [70, с. 61].

Державний рівень продовольчої безпеки стосується спільноти людей, яка утворилася за національною ознакою. Як показав ретроспективний огляд вивчення проблематики продовольчого забезпечення, проведений у попередньому підрозділі даного дослідження, більшість науковців із різних країн світу визнає пріоритетність забезпечення саме національної продовольчої безпеки щодо глобальної. Ми розділяємо цю точку зору, мотивуючи її наступними міркуваннями:

- держава має найбільш дієві та реальні можливості для забезпечення продовольчої безпеки (на основі власного виробництва чи на базі імпорتنих продовольчих поставок), оскільки формує її підсистеми за єдиними принципами, а рішення органів державної влади носять обов'язковий законодавчий характер та включаються до програм національного розвитку і забезпечуються відповідними фінансовими, матеріальними, інтелектуальними і т.д. ресурсами; рішення ж органів світового співтовариства мають лише декларативний або рекомендаційний характер [29, с. 77-79];

- у рамках держави досягти консенсусу з більшістю питань, які стосуються вирішення проблем продовольчої безпеки, простіше, ніж узгодити на міжнародній арені конфлікт інтересів різних держав, міжнародних організацій, міжнародних фінансових інституцій та ТНК;

- ідея міжнародного поділу праці повністю виправдала б себе на практиці, якби не мала політичного забарвлення, а за постійної присутності цього суб'єктивного фактора, її дійсними перевагами (в плані розподілу та використання планетарних продовольчих ресурсів) можуть скористатися лише економічно високорозвинені і авторитетні на міжнародній арені країни. Відтак, вирішення продовольчої проблеми для іншої, чисельнішої групи країн (а, отже – і в глобальному масштабі) з орієнтацією на використання переваг МПП на сьогодні і в близькій перспективі видається нам мало реальним;



- сумарно досягнення продовольчої безпеки в окремих країнах світу гарантує вирішення даної проблеми й на глобальному рівні: країни з високим рівнем продовольчої забезпеченості виконують стабілізаційну функцію на світовому продовольчому ринку і забезпечують підтримку продовольчої безпеки держав із низьким аграрним потенціалом.

Основні напрямки забезпечення міжнародної продовольчої безпеки з допомогою національних систем, на думку Ільїної З.М., зводяться до двох положень:

1) здійснення політики сталого продовольчого, сільськогосподарського, риболовецького та лісівницького розвитку на територіях з високим чи низьким потенціалом, тобто максимальне використання ресурсів і національного агроекономічного потенціалу кожної держави, що, в кінцевому рахунку, веде до збільшення загальносвітових ресурсів продовольства;

2) удосконалення продовольчої і загальноторгівельної політики з метою досягнення продовольчої безпеки шляхом чесної і орієнтованої на ринок світової торговельної системи [70, с. 21].

У науковому доробку в найбільш широкому смислі національна продовольча безпека трактується як цілісна єдина система, кінцевою метою функціонування якої є розробка і здійснення соціально-політичних, економічних, науково-технічних, організаційних заходів із досягнення фізичної та економічної доступності життєво важливих продуктів харчування для населення країни, виявлення та попередження внутрішніх та зовнішніх загроз [70, с. 22].

Подібним чином може тлумачитися сутність національної продовольчої безпеки стосовно будь-якої країни, оскільки в даному визначенні окреслено спільну для всіх держав мету забезпечення достатності і доступності продовольства і в той же час відсутня регламентація в орієнтуванні системи на самозабезпечення чи імпорт продовольчої продукції, що залежить уже від специфіки кожної окремо взятої країни, передусім її ресурсного потенціалу і відповідної до цього орієнтації та рівня розвитку економіки.

Таким чином, для кожної країни (точніше сказати – для їх типових груп) національна продовольча безпека трактуватиметься по-різному. Наприклад, для Японії з обмеженим відносно кількості населення агроресурсним потенціалом та не досить сприятливими умовами розвитку сільського господарства і в той же час із потужною фінансовою базою, сформованою за рахунок продажу на світовому ринку високих технологій, досягнення продовольчої безпеки не означає необхідність дотримання принципу самозабезпечення продовольством та послаблення імпортової залежності.

У той же час для України згадані вище позиції є принциповими і обов'язковими при визначенні сутності національної продовольчої безпеки. Отже, стосовно групи країн з багатим агроресурсним потенціалом і обмеженими валютними засобами національна продовольча безпека – це “гарантована здатність держави на принципах самозабезпечення базовими продуктами та їх економічної і фізичної доступності, незалежно від зовнішніх і внутрішніх умов, задовольняти потреби населення продуктами харчування в необхідних обсягах, асортименті і якості на рівні, який забезпечує здоров'я та розвиток кожної людини” [11, с. 62].

Формування системи національної продовольчої безпеки України в контексті її євроінтеграційного курсу, з нашої точки зору, має базуватися на наступних принципах:

1) самозабезпеченості. Дотримання даного принципу дозволить:

- забезпечити раціональне та ефективне використання наявного ресурсного потенціалу вітчизняного продовольчого комплексу, у т.ч. трудового (що призупинить прогресуючі процеси деградації сільського населення, зменшить соціальну напруженість на селі і т.д.);

- скоротити негативне сальдо зовнішньоторгівельного балансу України;

- зменшити ступінь залежності продовольчого забезпечення країни від кон'юнктури світового ринку продовольства, яка за прогнозами в майбутньому тільки погіршуватиметься;

- послабити чи навіть уникнути “продовольчого” тиску, який чинять інші країни, міжнародні фінансові інституції тощо з метою прийняття бажаних для них рішень, але таких, що йдуть урозріз із національними інтересами, або взагалі загрожують суверенітету держави;

- попередити просування на вітчизняний ринок неякісної імпоротної продовольчої продукції, оскільки залежні в продовольчому відношенні країни найбільше страждають через недоброякісні поставки харчів;

2) послаблення залежності від імпорту продовольства (за оцінками фахівців, баланс продовольчих ресурсів, достатніх для забезпечення продовольчої безпеки країни та оптимального експорту, має перебувати в таких межах: 80-85% – власне виробництво; 15-20% – імпорт; 15-20% – експорт);

3) використання наявних переваг у міжнародному поділі праці, спеціалізація на виробництві тих видів продовольства, які характеризуються високим рівнем прибутковості і забезпеченістю відповідними видами ресурсів;

4) сприяння розвитку експортоорієнтованих галузей та розширенню обсягів експорту, що дозволить забезпечити валютні надходження в обсязі, достатньому для покриття необхідних імпортних поставок;

5) виконання взятих на себе згідно з міжнародними договорами та угодами зобов'язань в рамках членства в міжнародних організаціях та міждержавних угод;

6) забезпечення збалансованого розвитку національної та сукупності регіональних продовольчих систем;

7) формування відповідних хоча б мінімально необхідному обсягу виробництва продовольства сукупного платоспроможного попиту населення та місткості внутрішнього продовольчого ринку.

Регіональний рівень продовольчої безпеки розглядається стосовно людської спільноти, що проживає в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці (району чи області). В науковій літературі продовольча безпека регіону визначається як система безпеки продовольчої структури місцевої демографічної популяції населення, що сформувалася

із взаємопов'язаних підсистем за функціональними, організаційними, ресурсними і технологічними ознаками і має на меті безперебійне, достатнє та якісне задоволення фізіологічних потреб населення основними продуктами харчування із власних, державних і міжнародних джерел [16; 48; 76].

Продовольче забезпечення регіону визначається, насамперед, обсягами агропродовольчого виробництва в його межах, а також масштабами ввезення готових до споживання продуктів харчування (чи сировини для їх виготовлення) з інших регіонів або країн.

Можливості кожного окремо взятого регіонального співтовариства у гарантуванні належного рівня продовольчої безпеки своїм жителям є різними, залежно від потреб регіону в продовольстві, його агрокліматичних умов, спеціалізації сільського господарства, економічного та трудового потенціалів і т.д.

Принципами формування системи продовольчої безпеки регіону, з нашої точки зору, мають бути наступні:

- використання наявних переваг внутрідержавного поділу праці в продовольчому комплексі з метою максимального використання наявного ресурсного потенціалу регіону;

- спеціалізація сільського господарства на тих видах продукції, виробництво яких, з огляду на наявні місцеві умови, характеризується нижчим, порівняно з іншими регіонами, рівнем витрат і, відповідно, вищою рентабельністю (зараз реалізацію цього принципу в розвитку агросфери України порушено: в степовій зоні з невиправдано високими затратами вирощують картоплю, натомість на Поліссі займаються виробництвом цукрових буряків, соняшнику та пшениці);

- організація раціональної та ефективної системи міжрегіонального обміну продовольчими товарами;

- інтеграція регіональних агропродовольчих систем з метою забезпечення національної продовольчої безпеки;

- забезпечення населення регіону (у т.ч. населення великих міст і міських агломерацій) достатніми обсягами малотранспортабельної продовольчої продукції та продукції місцевого споживання;

- стимулювання розвитку експортного потенціалу продовольчого комплексу регіону;

- врахування вимог комплексного розвитку території регіону.

Класична схема спеціалізації регіонів України на виробництві тих чи інших видів продовольства, відома ще з часів Радянського Союзу, і донині демонструє високий ступінь залежності між територіальною організацією продовольчого виробництва і розподілом необхідних для цього ресурсів, тоді як у розвинених країнах світу використання досягнень НТП у сільському господарстві і харчовій промисловості, надійність зовнішніх зв'язків, високий рівень розвитку інфраструктури, орієнтація на розвиток багатогалузевих комплексів (з метою максимально повного і раціонального використання наявних регіональних ресурсів на базі експлуатації єдиної інфраструктури) та інші фактори значно послабили таку залежність.

Досягнення продовольчої безпеки за рахунок переважно власного виробництва на регіональному рівні (на відміну від національного) втрачає свою гостроту. Дане твердження обґрунтовується наступними міркуваннями:

- загрози продовольчій безпеці регіону з боку інших регіонів чи несприятливої соціально-економічної ситуації в країні є менш імовірними порівняно із зовнішніми загрозами національній безпеці;

- загрози продовольчій безпеці регіону можуть виникати лише в силу об'єктивних обставин, а не через політичну волю та дискримінаційні необґрунтовані рішення інших країн, які останнім часом досить часто використовуються в якості засобу тиску;

- перерозподіл фінансових, матеріальних та інших ресурсів, трудові міграції, інформаційні потоки в рамках загальнонаціональної системи продовольчого забезпечення не є небезпечними для її функціонування, тобто втрата ресурсних складових АПК для окремого регіону не є втратою для держави в цілому;

- у разі посилення продовольчої небезпеки в окремому регіоні, загальнодержавна система продовольчого забезпечення здатна мобілізувати ресурси і збалансувати потреби населення регіону в продовольчих товарах з їх наявністю на даній території.

Таким чином, з огляду на українські реалії і практичні аспекти перспективної реалізації концепції продовольчої безпеки в нашій країні, у змістовну сутність даного поняття національного рангу, не заперечуючи пріоритету задоволення потреб населення України необхідним обсягом якісних, доступних і екологічно безпечних продуктів харчування, обов'язково слід включати необхідність самозабезпечення країни основними продуктами харчування, враховувати потребу (експорт), а відтак – необхідність усебічної підтримки вітчизняного товаровиробника.

У сучасних умовах глобалізації продовольча проблема набуває нового змісту, її актуальність постійно зростає, тому все частіше вона розглядається в контексті “продовольчої безпеки”. Глобалізація економіки, в тому числі її агропродовольчої сфери, в сучасному світі є об'єктивною реальністю, невідворотним процесом.

Ознаки сучасного процесу агроглобалізації вбачаються в наступному:

- укрупненні продуктивних сил світового сільського господарства;
- поглибленні взаємозв'язку, взаємозалежності і взаємодоповнюваності аграрних економік країн;
- високому ступені міжнародного поділу праці в агросфері;
- посиленні дії фактору порівняльних переваг;
- комерціалізації сільськогосподарського виробництва, харчової промисловості й системи збуту продовольства;
- посиленні в агросфері ролі ТНК (іноді вони мають більший вплив на розвиток окремих галузей та територій, ніж власні уряди країн);
- інтенсифікації світової торгівлі продовольчими товарами [40, с. 17].

Позитивний вплив агроглобалізації на забезпечення продовольчої безпеки здійснюється через удосконалення і появу нових (інформаційно-

біологічних, космічних) агротехнологій, зростання рівнів механізації і продуктивності праці в сільському господарстві, підвищення рівня капіталовіддачі в галузі тощо. Слід, однак, відзначити, що резерви нарощування обсягів виробництва продовольства за рахунок згаданих процесів не є безмежними й на сьогоднішній день у світі вже практично вичерпані, про що свідчить сповільнення темпів приросту середньодушового виробництва продовольства в світі впродовж останніх десятиліть [40, с. 21]. Світова продовольча система чимдалі повільніше і з більшими затратами долає нові виклики сучасної дійсності.

Зростання доходів від сільськогосподарського виробництва, забезпечене механізацією і зростанням продуктивності праці, у країнах, що розвиваються, зовсім не означає їх реінвестування у подальший розвиток аграрного виробництва. Як показує практика, отримані доходи йдуть на погашення кредитів, узятих сільськогосподарськими виробниками, або ще гірше – розкрадаються корумпованим чиновництвом.

Поряд із вищеперерахованими перевагами, процес глобалізації активізує вплив деяких дестабілізуючих факторів на розвиток світової агросфери, спричиняє виникнення нових загроз продовольчій безпеці. Агроглобалізація зумовлює поляризацію виробництва і споживання продовольства, забруднення і виснаження агросередовища, вичерпання ресурсів, голод мільйонів.

Професор А. Гальчинський зазначає, що “Глобальний капіталізм – не просто система співіснування різних способів виробництва, що “зчеплені один з одним”, не органічне поєднання цивілізаційного “центру” і розгалуженої “периферії”, а відповідна спеціалізація і поділ праці між ними. Нинішній “центр” сформувався за участі ресурсної бази “периферії” і без її подальшого використання забезпечити перманентність процесу нагромадження капіталу, а на цій основі – самодостатність власного розвитку не міг раніше, не може і тепер. Це одне із сутнісних визначень сучасної світосистеми”. На думку А. Гальчинського, глобальна нерівність перетворилася на центральну проблему XXI ст.: “Розбудований на засадах капіталістичної ієрархії світ, визнає лише

сильних, поважає тих, хто спроможний до самоствердження, здатний захищати власну свободу та національні цінності” [8, с. 10].

Вирішуючи проблему продовольчої безпеки на глобальному рівні, на перший погляд, країни, задіяні в цьому процесі, здійснюють одновекторні, спільні зусилля в напрямку її успішного розв’язання. Та вже більш прискіпливий аналіз ситуації показує, що насправді поглиблюється глобальна стратифікація і її гіркі плоди пожинають бідні країни “периферії”. Для того, щоб жителі одних країн могли на достатньому рівні збалансовано харчуватися, населення інших вимушене недоїдати, а іноді – навіть голодувати. Аналогічну думку знаходимо в російського вченого Е. Азроянца: “...замість спільного руху в одному напрямі на основі спільності інтересів і єдиних стандартів, реалізується агресивна політика прориву країн-лідерів за рахунок решти держав світу” [1].

Згідно із статистичними даними, в сучасному світі основний торгівельний оборот і переважна частина взаємних інвестицій здійснюється у межах сукупності постіндустріальних країн. Інші ж учасники глобальної світосистеми вимушені приймати так звану “наздоганяльну модернізацію” з усіма притаманними їй недоліками: орієнтацією на зовнішні інвестиції, низькою вартістю робочої сили, використанням, переважно, екстенсивних факторів зростання, технічною модернізацією, яку нав’язує Захід, збільшенням частки експорту у виробництві, зростанням питомої ваги імпорту в споживанні і т.д.

Стабільний ріст виробництва продовольства в сучасному світі лише на перший погляд виглядає стійким, насправді ж таким не є. Глобалізація торгівлі збільшує відірваність споживачів від екологічних наслідків їх способу життя. Ті види сільськогосподарського виробництва, які чинять найбільш несприятливий вплив на довкілля і потреба в продукції яких задовольняється в одній країні, виносяться на “периферію”, де екологічні наслідки пожинаються населенням іншої держави. Зона екологічного забезпечення розвинених країн, зазвичай, у декілька разів більша, ніж їх власна територія. Так, за оцінками відомої білоруської дослідниці проблем продовольчої безпеки З. Ільїної “...зона



екологічного забезпечення Італії приблизно у вісім разів більша, ніж територія країни. Для того, щоб населення земної кулі чисельністю 9 – 10 млрд. чол. могло жити в достатку при сучасній технології виробництва, треба ще 2-3 таких планети, як Земля” [29, с. 27].

Не можна лишити поза увагою також аструктурний ефект, який вносить агроглобалізація в розвиток світового АПК. Так, серйозним негативним фактором, який зумовив зниження рівня продовольчої безпеки країн, що розвиваються, стала торгівельна лібералізація, впровадження якої лобіювали Всесвітній банк, МВФ, СОТ.

В умовах вільної торгівлі продовольчими товарами та відкритості ринків цих країн, у більшості з них була відсутньою належна підтримка (матеріально-технічна, грошова і т.д.) власних товаровиробників. Внутрішнє виробництво продовольчих товарів у таких умовах згоралося, і країни, що розвиваються, з експортерів продовольчої продукції поступово перетворилися на імпортерів (наприклад, Філіппіни – рису; Мексика – кукурудзи).

Ріст концентрації виробництва, посилення вертикальної інтеграції в агропродовольчому комплексі, зростання ролі ТНК в агросфері та інші ознаки комерціалізації сільського господарства обумовили фактичне знищення дрібних агровиробників цієї групи країн. Разом із тим, фермери не тільки виробляють помітну частку продуктів харчування, використовуючи при цьому екологічно стійкі методи ведення сільського господарства, але й виступають саме тим прошарком населення країни, який визначає її культуру і формує національну ідеологію.

Агроглобалізація зумовлює монокультурність сільського господарства залежних країн, а отже, сприяє їх перетворенню на все більш відсталі аграрно-сировинні і допоміжно-обслуговуючі ланки світової агросистеми. У цих країнах розвиваються, як правило, експортоорієнтовані галузі, що характеризуються притоком фінансових і трудових ресурсів (до речі, мова не йде про залучення у виробничий процес місцевих селян і фермерів). У той же час відкритість продовольчого ринку держав шкодить перспективам розвитку інших галузей

(особливо високозатратних) і викликає загострення соціальних проблем у суспільстві.

Директор дослідницького інституту Food First Institute (США) Е. Холт-Хіменес зробив висновок, що “програми структурної корекції”, нав’язані Всесвітнім банком і МВФ, руйнували національні агентства, які регулювали торгівлю, відміняли гарантії цін, ліквідували тарифи і дерегулювали сільськогосподарські ринки. Це, в кінцевому рахунку, “...зруйнувало національні сільськогосподарські економіки і прив’язало продовольчу безпеку країн Півдня до глобальних ринків, де панували багаті країни Півночі” [87, с.4]. Такі дії Всесвітнього банку та МВФ в угоду ТНК і розвиненим капіталістичним країнам, дали привід багатьом науковцям [40, с. 17; 87, с. 4] звинуватити їх у свідомому підриві продовольчої безпеки країн, що розвиваються.

Зараз усе частіше звучать думки про те, що замість здійснення неоліберальної політики в інтересах економічно розвинених країн, МВФ мав би передусім опікуватися забезпеченням глобальної ліквідності для стабільного економічного зростання, а СОТ у свою ідеологію бажано було б внести зміни, спрямовані на захист конкретних позицій країн “третього” світу [38, с. 37].

Серйозну небезпеку для економік відсталих країн становлять також відкриті глобалізацією перспективи трудової міграції. Оскільки найосвіченіші і найкваліфікованіші працівники виступають найбільш мобільною частиною суспільства, яка прагне зайнятості в значно кращих умовах, ніж це може забезпечити власна економічна система, саме їх з непоправною шкодою для себе і втрачають країни “периферії”.

Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що нинішнє загострення продовольчої проблеми на глобальному рівні пов’язане не стільки з вичерпанням можливостей світової агросистеми, скільки з комплексом, передусім, політичних та комерційних рішень країн, які сьогодні справляють найбільш суттєвий вплив на продовольче забезпечення. Так, протиріччя між принципами міжнародної аграрної політики і сучасними вимогами

продовольчого ринку призводять до суттєвого обмеження заходів державної підтримки сільського господарства країн, що розвиваються (відповідно до вимог СОТ) і відповідно – гальмування розвитку сільського господарства в багатьох країнах.

Несприятливим є і прогноз динаміки виробництва світових продовольчих ресурсів в майбутньому, що обумовлено, насамперед, об'єктивними глобальними причинами. Дефіцит необхідних ресурсів в умовах глобалізації, напевно, мав би сприяти їх ощадливому й раціональному використанню у світовому масштабі, натомість призводить лише до збагачення структур, які ними володіють.

Через досить низький рівень соціально-економічного розвитку та невисокий ступінь впливовості на міжнародній арені і т.д. Україна навряд чи зможе скористатися перевагами агроглобалізації, як найбагатші й найсильніші країни сучасного світу, а, з більшим ступенем імовірності, зазнає впливу її негативних наслідків. Найбільш болючими і несприятливими для національної продовольчої безпеки, на нашу думку, будуть наступні:

- посилення експлуатації та інтенсифікація вичерпання агроресурсного потенціалу держави (передусім земельних і водних ресурсів);
- прискорення відтоку трудового капіталу за кордон, насамперед, найбільш конкурентноздатної та інтелектуалізованої його частини;
- інтенсифікація забруднення навколишнього природного середовища (землі, води) агрохімікатами;
- посилення аструктурного ефекту в агросфері: однобока, чітко орієнтована на експорт галузева структура сільського господарства з орієнтацією на вирощування найбільш виснажливих для ґрунту культур (рапс, соняшник тощо) і, відповідно, нераціональна структура споживання продовольчої продукції населенням з усіма витікаючими звідси наслідками для здоров'я і життя людини;
- підвищення ступеня залежності вітчизняного продовольчого ринку від імпорту та кон'юнктурних коливань на світовому ринку продовольства, і, як

наслідок – підвищення цінового тиску, насичення вітчизняного ринку імпортними продовольчими товарами низької якості, зниження обсягів імпорту і погіршення його структури в кризові періоди;

- знищення дрібних форм господарювання у вітчизняній агросфері (які завжди були опорою українського суспільства в найбільш скрутні часи його історії і неодноразово в такі періоди забезпечували формування бази для виходу з кризи) і в результаті – позбавлення значної частини сільського населення засобів для існування.

Ознаки реалізації саме цього сценарію розвитку вітчизняної агросфери в умовах глобалізації спостерігаються вже сьогодні. Так, моніторинг стану аграрного сектору України, дозволив фахівцям Інституту економіки та прогнозування НАН України зробити невтішні висновки про наявність серйозних деформацій та негативних тенденцій у його розвитку. Зокрема, вже зараз спостерігаються:

- зміни в організаційній структурі агросфери в напрямку її холдингізації, надання преференцій розвитку переважно великотоварним господарствам і витіснення з неї середніх та малих форм господарювання;

- низький загальний рівень техніко-технологічного переоснащення сільського господарства;

- зростання техногенного навантаження на екосистеми;

- деградація людського капіталу села при зниженні рівня трудової активності та зайнятості сільського населення і посиленні диференціації в доходах різних верств сільських жителів;

- диспропорції в галузевій і продуктивній структурах виробництва (між рослинництвом і тваринництвом; у рослинництві – між вирощуванням експортоорієнтованих культур і продукції, необхідної для задоволення потреб внутрішнього продовольчого ринку; у тваринництві – між виробництвом молока, яловичини і свинини та продукцією промислового птахівництва), що обумовлює монокультуризацію сільського господарства і демонструє чітку орієнтацію вітчизняного АПК на задоволення зовнішнього, а не внутрішнього попиту;

- перевищення темпами зростання внутрішніх цін на продовольчі товари динаміки експортних цін;
- низький загальний рівень споживання вітчизняних продуктів харчування, незбалансованість раціону та вживання в їжу імпортованих продовольчих товарів сумнівної якості;
- надмірна концентрація землекористування (у т.ч. ТНК, які проявляють агресивність на вітчизняному ринку оренди землі), яка обмежує доступ до оренди землі малих форм господарювання, ставить під загрозу здійснення державного контролю над певними територіями і через обезземелення селян спричиняє зростання соціальної напруженості в суспільстві;
- посилення міграції працездатного населення з села;
- занепад села як просторової, природоресурсної і соціальної бази сільськогосподарського виробництва [10, с. 5].

Таким чином, розробка та обґрунтування економічної політики в сфері національної продовольчої безпеки, потребує переосмислення ролі України у процесі світової агроінтеграції і вимагає розробки дієвого механізму протидії потенційно можливим негативним наслідкам цього процесу для українського суспільства. Вітчизняний політикум зобов'язаний забезпечити якщо не уникнення (це мало ймовірно), то хоча би згладження та послаблення наслідків деструктивної продовольчої політики на міжнародному рівні, що детермінує залежність країн із нижчим рівнем розвитку від чужих інтересів і нав'язує їм виконання принизливої ролі обслуговуючого аграрно-сировинного приладку.

Визнаючи міжнародні домовленості, програми та плани щодо вирішення проблеми продовольчої безпеки в світі, Україна має розробити доктрину продовольчої безпеки, визначити стратегію розвитку агропромислового комплексу з урахуванням власних переваг у міжнародному поділі праці і усвідомленням необхідності раціонального використання сукупного потенціалу вітчизняної агросфери.

## **2.3 АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ТРАНСКОРДОННОЇ БЕЗПЕКИ**

Нині в Україні склалася надзвичайно складна і непрогнозована соціально-економічна ситуація, яка обумовлена геополітичною кризою загальносвітового рівня. На жаль, сучасний розвиток нашої країни відбувається в умовах невизначеності перспектив та важких наслідків некерованих суспільно-економічних ризиків. Насамперед, це:

- нестабільність умов господарювання та деформованість економічної структури національного господарства;
- загроза тотальної енергетичної кризи;
- дефіцит ресурсів та соціальні обмеження структурної перебудови національного господарства;
- відсутність механізму саморегуляції економіки, zdeформованої монополіями та силовими методами управління;
- часткова втрата керованості макроекономічними процесами в результаті різкої зміни геополітичної конфігурації факторів розвитку національного господарства України.

Проте ми зупинимося лише на окремих аспектах гострих проблем соціально-економічного розвитку України. Правомірно констатувати глибоку і довготривалу кризу влади в нашій державі. Слід згадати, що свого часу відомий економіст-адепт інституціоналізму Д. Норт пов'язував можливість успішних структурних змін в країні з поступовою перебудовою інституційної основи національної економіки та із інноваційними змінами у системі всіх рівнів державного управління [54]. Для нас ключовими аспектами цієї концептуальної платформи є саме останнє – необхідність змін у системі державного управління. Переконані, що викривлення у розумінні сутності та рушійних сил суспільних трансформацій, а також ігноруванні синергетичної значущості їх зовнішніх

аспектів (в тому числі – геополітичних), пов'язані саме з вражаюче викривленою системою організації, координації та контролю реалізації таких принципових зрушень.

Суспільне життя багатоаспектне і строкате. На нашу думку, в умовах глобалізації неможливо розглядати внутрішні проблеми країни у відірваності від їх сприйняття світовою спільнотою. Тому актуальним і корисним є звернення до результатів комплексної оцінки ситуації в країні, причому у співставленні із аналогічними параметрами інших країн. Так, заслуговує на увагу нещодавно опублікований у листопаді 2014 року рейтинг країн світу за Індексом процвітання (The Legatum Prosperity Index), який з 2008 року складається Аналітичним центром Legatum Institute зі штаб-квартирою в Лондоні. У цьому рейтингу Україна посіла 63-є місце (в цілому задовільне) серед 142 країн-респондентів (проти 64-го у минулому році). Зауважимо, що цей рейтинг є оцінкою благополуччя життя в окремих країнах світу, яка здійснюється на основі врахування восьми параметрів. Зокрема, методом опитування громадян оцінювався стан 1) економіки, 2) підприємництва, 3) якості управління, 4) освіти, 5) охорони здоров'я, 6) безпеки, 7) персональної свободи громадян, 8) соціального капіталу [66].

Для довідки: рейтинг очолює Норвегія, у першій п'ятірці також – Швейцарія, Нова Зеландія, Данія і Канада. Стосовно постсоціалістичних країн: Польща – 31 місце, Литва - 42, Латвія - 44, 53 - Білорусь - 53 (2013 р. - 58), Росія – 68 (2013 р. - 61).

Інтерес становить деталізація складових інтегрованої оцінки Індексу процвітання України. Розглянемо більш конкретно оцінку окремих параметрів поступу «процвітання».

Так, найсуттєвіше покращення стосовно нашої країни відмічено у підкатегорії «економіка» (пересування із 110-го на 70-е місце серед країн-респондентів.) Аргументація: 63% жителів України офіційно мають працю, 71% громадян прийнятне житло та їжу. Хоча в цілому, лише близько третини співвітчизників задоволено рівнем життя в країні. До речі, парадоксально, але такі позитивні зрушення в нашій країні у вказаній категорії не відповідають

загальноєвропейському тренду. За розрахованим Індексом, більшість європейських країн мають зниження оціночних показників розвитку економіки. Зокрема, такі показники погіршилися у сусідніх з Україною: Польщі, Словаччині й Угорщині, хоча загалом ці країни мають вищі позиції у рейтингу (34-е, 38-е і 41-е місця відповідно).

Найкращий показник наша країна має у сфері соціального капіталу – 40-е місце. Тішить, що майже 90% українців вважають, що можуть покласти на інших у скрутні часи, а чверть населення країни бере участь у волонтерських заходах. Останні події, пов'язані із геополітичними викликами на Сході України, є практичним підтвердженням проявів позитивної ментальності українського народу, оскільки саме волонтерський рух забезпечує цільове спрямування акумульованих грошових ресурсів населення на потреби оборони незалежності та суверенітету України.

Україна посіла 54-е місце із 142 у підкатегорії «безпека». Лише 6 % наших співгромадян стали жертвами крадіжок, і трохи менше від половини громадян почувуються у безпеці під час самотніх прогулянок містом вночі. Приємно, що наша країна зайняла 57-е місце у підкатегорії «підприємництво». Зокрема, майже 25% українців вважають Україну сприятливим місцем для заснування власного бізнесу.

Проте Україна обіймає лише 77-е місце у підкатегорії «охорона здоров'я». І це при цьому, що ми маємо найбільшу кількість лікарняних ліжок на 1000 громадян. (До речі, серед рейтингу держав з найнижчим показником у цій сфері - Іран, де на 1000 мешканців припадає лише 0,1 лікарняне ліжко.) Також насторожує, що в підкатегорії, яка оцінює персональну свободу громадян, наша країна зайняла 103-є місце. Тільки 57% українців вважають себе вільними ухвалювати будь-які рішення стосовно власного життя.

Найбільш негативної динаміки зміни показників Україна зазнала у сфері освіти, перейшовши з 29-го на 42-е місце. Лише 58% співвітчизників задоволені існуючим в країні рівнем освіти, тоді як решта вважають його вкрай низьким.



Особливо важливо: найгіршим показником стосовно місця України в означеному рейтингу країн стала якість влади: лише 121-е місце (згідно з даними 2012 року, якими оперували автори рейтингу). Зокрема, у побудові рейтингу задоволення станом розвитку демократії громадянами надано тільки 6 балів із 10 можливих. Лише 20% українців вірили у проведення чесних виборів у країні, а що найгірше, 83% населення вважало, що місцеві влада і бізнес є корумпованими. Крім того, Україна має найнижчу у світі задоволеність діями влади щодо збереження довкілля – 85% населення висловило своє невдоволення. (Для контрасту: жителі ОАЕ задоволенні захистом довкілля найбільше – 95%).

Ще більший інтерес становить співставний аналіз інвестиційної привабливості країни, який здійснювали кілька авторитетних міжнародних інституцій. Зокрема, Україна представлена у наступних рейтингах інвестиційної привабливості: Глобальний індекс конкурентоспроможності; Індекс «Doing Business»; Індекс інвестиційної привабливості; Індекс сприйняття корупції; Глобальний барометр корупції; Індекс економічної свободи.

В рамках глобального індексу конкурентоспроможності у 2014 р. відзначені фактори, що знижують інвестиційну привабливість України: ситуація із захистом права власності (135 місце із 144), захист прав на інтелектуальну власність (129 місце), адміністративний тиск на бізнес (115 місце), втрата незалежності судової системи (140 місце), фаворитизм в управлінні (116 місце), ефективність системи вирішення суперечок (129 місце) [30, 31, 32, 75].

Індекс «Doing Business» засвідчує легкість започаткування бізнесу, отримання дозволів, реєстрації права власності та отримання кредитів, враховує захист інвесторів, режим оподаткування та зовнішньої торгівлі у 189 країнах. Починаючи з 2007 р. Україна перемістилася у рейтингу зі 139 на 96 місце, але при наявності вагомих перепон веденню бізнесу. Щорічний звіт «Doing Business-2015» відмічає прогрес у спрощенні системи оподаткування, проте залишаються проблемними питання банкрутства підприємств, ведення зовнішньоекономічної діяльності та захисту прав міноритарних акціонерів.

Індекс інвестиційної привабливості розраховується з 2008 р. шляхом опитування керівників компаній-учасників Європейської Бізнес Асоціації. Якщо у III кв. 2008 р. 33 % з них вважали, що інвестиційний клімат в Україні швидше несприятливий, 4 % - однозначно несприятливий, то вже у III кв. 2014 р. 45 % вважали інвестиційний клімат швидше несприятливим, 28 % - однозначно несприятливим. Серед чинників падіння інвестиційної привабливості України респонденти назвали війну на Донбасі (30 %), нововведення НБУ щодо валютного регулювання (28 %), відсутність реальних реформ та дезорганізація роботи державних установ (27 %), зростання корупції (11 %). На думку опитуваних, найгірша ситуація склалася у сфері валютного регулювання, реформування судової системи, відшкодування ПДВ та корупцією.

Індекс сприйняття корупції «Transparency International» оцінює корумпованість публічного сектору 177 країн та територій шляхом опитування фахівців 12 інституцій, у т. ч. Світового банку. Для України індекс сприйняття корупції у 2013 р. складає 25 балів зі 100. Протягом 2007-2013 рр. індекс сприйняття корупції України погіршився. Водночас, відбулось покращення рейтингу РФ (з 143 до 127 місця), Казахстану (з 150 до 140), Республіки Білорусь (з 150 до 123), Польщі (з 61 до 38). На думку авторів аналізу, основною причиною низького значення індексу сприйняття корупції для України є злиття політичних і бізнес інтересів та корумпований протекціонізм.

Глобальний барометр корупції у 2013 р. представив опитування 114 тис. людей у 107 країнах. За результатами опитування у 2013 р., 43% українців заявили, що за останні 2 роки корупція в Україні поширилася, 47% впевнені, що уряд України працював виключно в інтересах кількох фінансово-промислових груп, 37 % вважають дії уряду щодо боротьби з корупцією неефективними. Основними осередками корупції в Україні опитувані вважають судову систему (87 %), міліцію (84 %), публічних діячів та державних службовців (82 %), Верховну раду України (77 %).

Індекс економічної свободи щорічно розраховується фондом «The Heritage Foundation» та «Wall Street Journal» з метою оцінки економічних

свобод у країні, до яких відносять право вільно працювати, виробляти, споживати та інвестувати. Протягом 2007-2011 рр. відбувалося зменшення індексу для України з 51,1 до 46,1 балів. За даними Індексу економічної свободи-2014, Україна посідає 155 місце серед 178 країн, значення Індексу дорівнює 49,3 балам (середнє значення індексу у світі - 60,3 бали). Україна має найменший рівень економічної свободи в європейському регіоні після республіки Білорусь. Інвестиційна привабливість у складі індексу зменшилася з 30 до 20 балів через погіршення ситуації з корупцією, злиття політичних та бізнесових інтересів, незадовільний захист власності, вплив виконавчої влади на судову систему, дискримінаційне ставлення до іноземних інвестицій, відсутність прозорого ринку землі, можливості експропріації доходів і майна.

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що за проведенням нами аналізом експертних оцінок провідних фахівців у сфері світового економічного розвитку, основною проблемою забезпечення успіху України є якість влади. Хоча підсумки вище аналізованих рейтингів складені за станом цих очікувань минулого року, слід висловити застереження щодо її сучасного стану. Якість влади впливає на вирішення численних гострих питань соціально-економічного розвитку, у тому числі, найбільш болючого – енергетичної незалежності.

Так, ми покладаємо великі надії на альтернативну енергетику. Але саме у цьому руслі натикаємось на «підводні каміння» якості влади. Як відомо, ТЕС споживають велику кількість природного палива, АЕС – отримали негативний «імідж» після вражаючих за наслідками аварій у Чорнобилі та Фукусімі. Альтернативою вважається енергія сонця, вітру і води, а також біопалива із відходів та спеціально культивованих рослин. На думку фахівців, поняття «альтернативна енергетика» (або – нетрадиційна) досить умовне поняття. Адже «традиційні» джерела енергії свого часу були нетрадиційними, насамперед, це стосується використання нафти та газу. Тоді як у нинішньому розумінні «нетрадиційності», джерела енергії людство використовувало з продавців часів (якщо згадати водяні млини у стародавньому Римі).

Але в Україні, завдяки перекосам влади спостерігається дивне явище: альтернативна (зокрема, сонячна) енергія стає у 10 разів дорожчою, ніж традиційна і набагато дорожча, ніж у більшості європейських країн, наприклад – у 4 рази дорожче, ніж у Німеччині. Слід зауважити, що у світі існує певний досвід стимулювання розвитку такої енергетики. Дієвими інструментами є гарантія підключення в загальну енергосистему країни, довгостроковий контракт під закупівлю електроенергії та гарантії того, що вся вироблена таким чином електроенергія буде викупатися за льотними цінами (вищими, ніж у виробників «традиційної енергії»), які прийнято називати «зеленими тарифами». Можна вважати, що введення таких тарифів – це турбота про екологію.

Однак, сталося так, що в Україні великі олігархічні структури (з потужним адміністративним ресурсом) узяли під повний контроль виробництво цього виду продукції. Електроенергію в нашій країні скупає єдиний агент – державне підприємство «Енергоринок». За опублікованими підсумками 2013 р. – 44,27% електроенергії виробляється АЕС, проте у загальній вартості її продаж – це лише 20,82%, тоді як частка енергії від сонячних батарей – 0,32% у грошовому виразі становила аж 3,48%. Така ситуація пояснюється тим, що за спожиту енергію АЕС вітчизняні підприємства платять всього 30 коп. за кВт/год, тоді як за сонячну – більше 7 грн. І це враховуючи інший «перекіс», що промислові об'єкти сплачують за спожиту електроенергію 1, 30 грн. за 1 кВт/год., тоді як населення - 30 коп. Безумовно, така ситуація гостро відбивається на конкурентоспроможності національного виробництва та робить вкрай непривабливою ідею технологічних пошуків у напрямі вирішення енергетичної проблеми України, у тому числі – за рахунок альтернативних джерел енергії [56].

Здійснений огляд позицій України у міжнародних рейтингах, де найгірші позиції займає якість влади, наштовхнув нас на аналіз у цьому ракурсі найбільш вразливого у сучасних умовах сектору економіки – енергетичного. Ми переконалися, що без виваженої та науково обґрунтованої

роботи у напрямку європейського державотворення, вирішення цілого комплексу гострих соціально-економічних проблем неможливо. І в цьому плані ми покладаємо великі надії на консолідацію потенціалів наукових шкіл країн Східної Європи заради забезпечення стабільності і транскордонної безпеки на континенті, а також на систематизовану, взаємоузгоджену працю вітчизняних вчених щодо розробки рекомендацій у напрямку покращення ситуації, що склалася у народному господарстві України з надією на цілісність країни та її скоріше процвітання.

Проте не дивлячись на все розмаїття актуалізованих проблем, вважаємо, що найбільш гострою серед них є фундаментальна проблема (як у науковому, так і у практичному сенсі) - назрілої принципової структурної трансформації національного господарства. Адже сучасна побудова структури економіки України є малоефективною, економічно та екологічно небезпечною. Основу її становлять енерго- та матеріаломісткі виробництва, що призводить до значних витрат природних та людських ресурсів. В численних дослідженнях вказується на необхідність структурних трансформацій національної економіки (праці В.М. Гейця, В.І. Захарченко, О.В. Коломицевої, Г.В. Балабанова, А.А. Чухно, В.П. Нагірної, О.М. Нижник, І.П. Булеєва та інших науковців).

Макроекономічна структура України ще не сформувала свої самоорганізуючі агрегати, які б забезпечували збалансованість сфери обігу капіталу та виробничої сфери, і на цій основі підтримували безперервність процесу суспільного відтворення. Україна проголосила курс розвитку національної економічної системи у напрямі зближення з принципами побудови економіки країн ЄС. Тому і має бути створена економічна структура, суміжна із західноєвропейською, яка б була здатна функціонувати з нею в одній системі координат.

Головним елементом такої структури мають бути економічно незалежні і вільні від корумпованих схем «кругової поруки» суб'єкти господарської діяльності, які б у своїх діях спиралися тільки на їх

законність, економічну вигоду як для держави, так і для себе, а також на здатність вирішувати складні соціальні питання загальносуспільного значення. Тільки у такому випадку підприємства України зможуть міцно тримати позиції на внутрішньому ринку (адже в умовах відкритості економіки і вільного переливу капіталів, та з огляду на ліберальне ставлення до прямого іноземного інвестування, національний товаровиробник може бути просто витіснений з власного ринку), а також посісти гідне місце на міжнародному ринку.

Ми поділяємо позицію науковців, які під структурною трансформацією національного господарства розуміють встановлення такого співвідношення галузей, за якого досягається максимальна економія суспільно необхідних затрат, тобто оптимальний обсяг виробленого національного доходу при мінімізації використання у виробництві ресурсів. Постає питання, що вважати критерієм бажаних результатів структурних трансформацій? Ми вважаємо вдалим термін «потенційний ВВП повного завантаження макрофакторів», який розглядається як такий рівень ВВП, досягнення якого було б можливе за умови, що всі виробничі фактори (земля, праця, капітал) задіяні у повному обсязі [64].

Проте структурна трансформація національної економічної системи неможлива без чітко обраної методологічної платформи побудови макроекономічної політики. І тут знову постає те питання, яке було вирішено, за нашим переконанням, помилково ще на початку ринкових перетворень в Україні. Йдеться про вибір між кейнсіанським підходом до регулювання макроекономічних процесів та монетарною (неокласичною) платформою.

Як відомо, основна відмінність кейнсіанської моделі регулювання економіки від неокласичної полягає в підході до теорії сукупної пропозиції. Неокласичний підхід до сукупної пропозиції базується на факторах, що можна взяти під сумнів, а саме: 1) раціональний інтерес і раціональна поведінка на ринку; 2) досконала конкуренція при гнучкості цін і заробітної

плати; 3) відсутність грошової ілюзії. Серед трьох різновидів очікувань монетаристи віддають перевагу раціоналістичним, теорія яких передбачає досконалу поінформованість усіх суб'єктів ринку. Такий підхід дозволяє проігнорувати недоліки ринкового саморегулювання, обумовлені недостатньою інформованістю економічних суб'єктів.

Але ж ми поділяємо погляди В. Найденова, який стверджує, що з суугобо практичної точки зору, а тим більше в умовах перехідної економіки з її далекою від досконалості ринковою інфраструктурою (перш за все, відсутність досконалої конкуренції), адекватність інформованості учасників бізнесу, не кажучи вже про все населення, уявляється неможливою, через що побудова будь-яких теорій на основі раціональних очікувань є некоректною [51]. Окремі науковці вважають, що гіпотеза раціональних очікувань настільки неконкретна і безнадійно логічно заплутана, що її ефективне застосування в макроекономічному економічному моделюванні неможливе [64].

Одним з найбільш недосконалих положень неокласичної теорії, на думку Дж. М. Кейнса, є висновок щодо гнучкості цін і заробітної плати. Повна неспроможність цього твердження проявилася під час Великої депресії коли заробітна плата в багатьох галузях промисловості впала до критично низького рівня (якщо взагалі виплачувалася) та різко зріс рівень безробіття. Відповідно до неокласичної теорії, надлишок робочої сили не мав існувати, оскільки номінальна заробітна плата була дуже низькою. Безробіття повинне було бути тимчасовим. Довготривалість Великої депресії, як відзначав Кейнс, стала підтвердженням того, що номінальна заробітна плата не мала достатньої гнучкості, щоб ліквідувати існування безробіття.

Третє припущення класичної теорії про відсутність грошової ілюзії у працівників також сумнівне. Основний і незаперечний постулат, висунутий Кейнсом і доповнений його послідовниками, стверджує, що індивіди не мають повної інформації про процеси, що відбуваються, і змушені приймати

рішення, засновані на очікуваннях щодо поточних і майбутніх змін економічних факторів розвитку (типу рівня цін та інфляції).

В період гострої економічної та геополітичної кризи в Україні ми бачимо усю гостроту похибок офіційно обраної методології формування сучасної економічної політики держави. Це стосується і зростання рівня безробіття, і панічних інфляційних очікувань, і заморожування номінальних виплат по заробітній платі.

Таким чином, назрілим є питання пошуку виходу із складеної ситуації. Ми переконані, що такий вихід полягає, насамперед, у здійсненні назрілої структурної трансформації національної економіки.

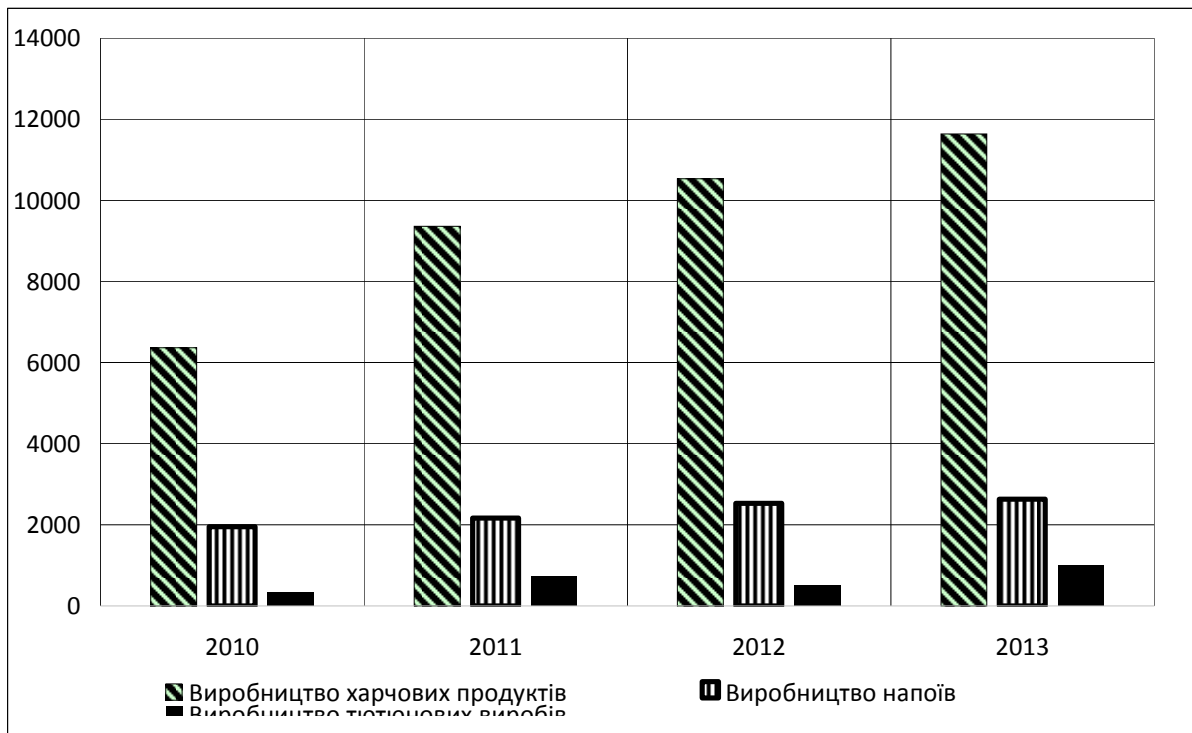
У продовження думки постає питання – у чому полягають пріоритети трансформації національної економічної системи? Слід зауважити, що в плані вибору пріоритетів структурної перебудови національного господарства України думки науковців і практиків на диво не одностайні: називаються і АПК, і туризм, і машинобудування (з акцентом на літакобудування і сільськогосподарське машинобудування), і ІТ-технології.

Ми зупинимось на аналізі лише одного з таких пріоритетів, який традиційно асоціюється зі специфікою побудови національного господарства нашої країни. Зокрема, численна група науковців вважає, що майбутнє процвітання України може забезпечити форсований розвиток галузей АПК. Суто з точки зору класичної політичної економії виникає сумнів, чи реалістичний такий сценарій розвитку, коли земля, як основний предмет та засіб виробництва виведена у стан латентних відносин власності (враховуючи, що суб'єктами таких відносин виступають «акули світового бізнесу» - ТНК (іноді МНК), найчастіше з місце розташуванням материнської компанії в США.

Звернемось до сучасних реалій вітчизняної економіки. Слід зауважити, що харчова промисловість (як найбільш прибуткова в системі АПК) є однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей вітчизняної промисловості.



Про це свідчать обсяги надходження капітальних інвестицій протягом останніх років (рис. 2.5).



**Рис. 2.5. Динаміка залучення капітальних інвестицій у харчову промисловість України, млн. грн.**

Стрімка динаміка залучення капітальних інвестицій у харчову промисловість України (див. рис. 2.5) пояснюється швидкою окупністю інвестицій, наявністю широкої бази аграрної сировини для виробництва харчової продукції, а також існуванням містких ринків збуту.

Саме тому АПК (особливо харчову промисловість) активно опановують великі іноземні компанії та вітчизняні компанії, що належать до певних олігархічних структур. Найбільші обсяги інвестицій надходять до виробництва олії та жирів, кондитерської галузі, виробництва молочних продуктів, пива, напоїв, а також м'ясних продуктів. Вказані підгалузі харчової промисловості розвиваються в умовах високої концентрації та домінування на ринку декількох великих компаній із значними інвестиційними можливостями.

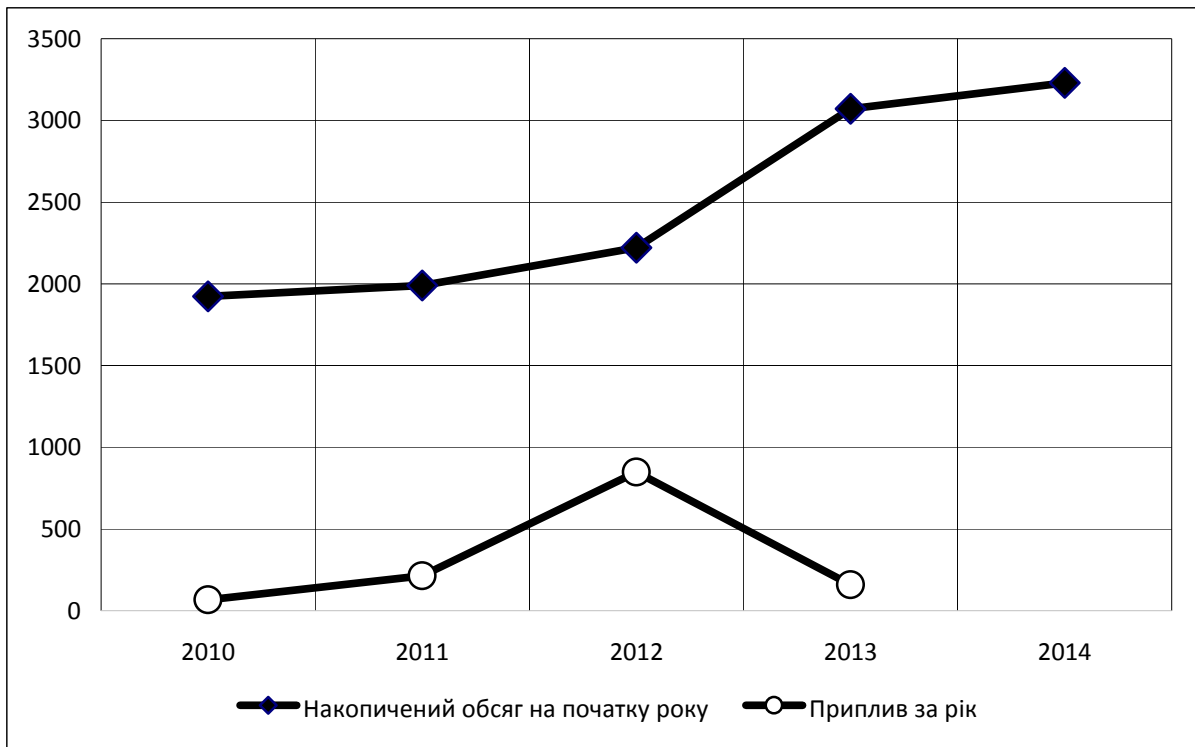
Так, Україна стабільно утримує перше місце у світовому виробництві та експорті соняшникової олії, виробництво якої контролюється декількома великими агрохолдингами (3 компанії США - Kernel Holding S.A., Suntrade

Bunge Ukraine, Cargill Україна та вітчизняна промисловою група «Креатив»). 70 % ринку кондитерської продукції контролюється сімома найбільшими виробниками, серед яких потужні ТНК Крафт Фудз Україна, Nestle, а також вітчизняні компанії Рошен, Конті, АВК. У виробництві напоїв сегмент безалкогольної продукції контролюється декількома міжнародними ТНК - Coca-Cola, PepsiCo, Suntory Holdings Ltd, а також ПрАТ «КЗБН «Росинка» і ПАТ «Оболонь». На ринку пива 95 % виробництва здійснюється чотирма найбільшими компаніями: ТНК ПАТ «САН ІнБев Україна», Anadolu Efes Ukraine, ПАТ «Карлсберг Україна» та вітчизняною компанією ПАТ «Оболонь».

Слід зауважити, що численні науковці вказують на те, що ТНК абсолютно байдужі до перспектив прогресивного розвитку як національної економіки України в цілому, так і до окремих її секторів. Ми не вважаємо позитивним факт щодо лідерства України у виробництві соняшникової олії, яке фактично підконтрольне трьома компаніями США [53]. Тут одночасно мають прояв дві групи ризиків: виснаження ґрунтів за рахунок їх варварської експлуатації з порушенням вимог сівозміни, а також фактично монополізація прибуткового (до того ж експортоорієнтованого) сектору економіки. Треба усвідомлювати, що в умовах визнання пріоритету інституту приватної власності, Україна назавжди втратила свої позиції у ключових секторах АПК. І це стосується не тільки виробництва олії.

Але, згідно офіційній статистичній інформації, в цілому ми можемо засвідчити зростання динаміки надходження прямих іноземних інвестицій в харчову промисловість України (рис. 2.6).

Як вже зазначалось, завдяки швидкій окупності інвестицій та достатньо високій прибутковості, харчова промисловість є однією з найбільш привабливих галузей для іноземних інвесторів (див. рис. 2.6). Частка харчової галузі у структурі накопичених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у промисловості зросла з 14,6 % на початку 2010 р., до 18,5 % на початок жовтня 2014 р.



**Рис. 2.6. Динаміка прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість України, млн. дол. США.**

Дуже показовою в плані транскордонної безпеки є географічна структура іноземного капіталу, що діє в харчовій промисловості України. Станом на 2014 р. найбільшою у структурі накопичених ПІІ у галузь була частка капіталу, що надійшов з Кіпру (23,4 %). Другою за розмірами була частка Нідерландів (22,5 %), представлених на ринку України, зокрема, відділеннями компаній Nutricia Ukraine (виробництво дитячого харчування), Milkiland N.V. (виробництво молочної продукції), групи Zeelandia (виробництво інгредієнтів для хлібопекарської та кондитерської промисловості). Значні обсяги прямих інвестицій на українському ринку харчової продукції накопичені також Люксембургом, Великою Британією, Францією та Швейцарією.

Слід пам'ятати, що «ставка» на розвиток національного АПК має враховувати проблеми продовольчої безпеки держави. А це передбачає врахування цілої низки факторів можливості її забезпечення. Так, за дослідженнями І. Вахович та І. Бодак, з позицій сталого розвитку ми маємо звертати увагу саме на регіональний вибір напрямів забезпечення продовольчої безпеки. Крім того, науковцями розглянуто очікувані перспективи реалізації

Угоди про асоціацією з ЄС, які накладають певні обмеження на досягнення успіху у цій сфері навіть на внутрішньому ринку [5].

Загалом, у харчовій галузі економіки України, яку ми розглядаємо як один з очікуваних пріоритетів процесів структурної трансформації національного господарства, накопичилася низка системних проблем, які чітко визначені експертами Національного інституту стратегічних досліджень [63]. Серед них першочергового вирішення вимагають наступні.

1. Низька ефективність використання механізмів державної підтримки інвестування галузі. Важливим механізмом державної інвестиційної політики у харчовій промисловості України є підтримка реалізації інвестиційних проектів у галузі згідно Закону України від 06.09.2012 р. № 5205-VI «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць». Згідно Розпорядження КМУ від 14.08.2013 р. № 843-р «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки» агропромисловий комплекс (за напрямками «виробництво, зберігання харчових продуктів, у тому числі дитячого харчування, виробництво біопалива з орієнтацією на імпортозаміщення») віднесено до пріоритетних галузей економіки. Це забезпечує суб'єктам господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у харчовій промисловості, низку податкових пільг, у тому числі нульову ставку податку на прибуток до кінця 2017 р. (з 01.01.2018 р. по 31.12.2022 р. включно - 8 %; з 01.01.2023 р. - 16 %), а також прискорену амортизацію. Але відсутність на законодавчому рівні визначення пріоритетних галузей економіки не гарантує збереження довгострокової підтримки цих напрямів. За даними Мінекономрозвитку України у Державному реєстрі інвестиційних проектів та інвестиційних пропозицій станом на 09.10.2014 р. зареєстровано лише одну інвестиційну пропозицію у харчовій галузі - щодо будівництва грибопромислового комплексу повного циклу у Київській області, що свідчить про вкрай обмежене використання цього механізму у сфері АПК. Недостатньою є державна підтримка малих та середніх підприємств, здійснення якої передбачене відповідними регіональними та місцевими програмами. Фінансування таких програм здійснюється у недостатніх обсягах: у 2013 р. на

реалізацію їх заходів з обласних та місцевих бюджетів спрямовано 21,7 млн грн із затверджених 53,6 млн грн, у 2012 р. - 14,9 млн грн з 30,7 млн грн.

2. Низький рівень мікроінтеграції підприємств у ланцюгах доданої вартості та відсутність необхідної інфраструктури для розвитку інтеграційних процесів у галузі. Так, політика ЄС щодо підтримки та розвитку харчової промисловості заснована саме на налагодженні діалогу між усіма учасниками та забезпеченні ефективного функціонування ланцюгів виробництва та збуту харчової продукції. З цією метою у 2010 р. Європейською Комісією було створено Форум високого рівня для кращого функціонування системи постачань харчової продукції, який об'єднує представників профільних міністерств, агропродовольчого бізнесу (включаючи виробників сільськогосподарської сировини, переробних та торговельних підприємств), асоціацій та федерацій АПК, а також недержавних організацій (загалом не більше 45 членів). Діяльність Форуму є ефективним механізмом державної підтримки галузі, що дозволяє формувати гнучку промислову політику з урахуванням потреб та інтересів виробників та споживачів харчової продукції.

Один з найважливіших акцентів у промисловій політиці ЄС зроблено на стимулюванні механізмів саморегуляції у ланцюгу постачань харчової продукції - спільному виробленні кодексів належної практики для підприємств галузі, виробленні спільної прозорості цінової політики для постачальників сировини, забезпеченні екологічності виробництва, що у цілому сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємств галузі.

Але й досі, в Україні поки що не створено належної платформи для розвитку інтеграційних процесів та забезпечення інтересів усіх гравців ринку харчової продукції та споживачів, що стримує приплив як іноземних, так і вітчизняних інвестицій у галузь. Найслабшою ланкою у виробництві харчової продукції є забезпеченість переробних підприємств сировиною. Так, гострою є проблема забезпечення якості і безпечності сільськогосподарської сировини, адже харчопереробні підприємства майже на 50 % забезпечуються м'ясосировиною, вирощеною в господарствах населення, на 80 % - виробленою в цих господарствах молокосировиною і близько 20 % - зерновими і

зернобобовими культурами. Використання такої несертифікованої сировини, яка часто не відповідає державним стандартам якості, не може гарантувати належний рівень безпеки та якості кінцевої продукції. Підвищений попит на сировину належної якості спричиняє значне зростання цін на неї, які на сьогодні значно перевищують європейські, істотно збільшуючи операційні витрати підприємств та обмежуючи їхні інвестиційні можливості.

Високий ступінь дезінтеграції на ринку харчової продукції спричинений також значно нижчим за світовий рівнем кластеризації підприємств галузі, що пов'язано зі значною територіальною розосередженістю виробників харчової продукції, а також недостатнім використанням інших мережевих моделей інтеграції підприємств - франчайзингу (створення т. зв. «парасолькових» брендів), субконтрактингу, що значно послаблює їхні позиції на вітчизняному ринку та перешкоджає виходу на зовнішні.

3) Повільне впровадження міжнародних стандартів управління якістю та безпекою харчової продукції на підприємствах галузі.

Якісне оновлення матеріально-технічної бази харчової галузі можливе завдяки спрямуванню інвестицій у впровадження ресурсозберігаючих, екологічно безпечних технологій та систем управління якістю та безпекою харчової продукції, що є загальносвітовою тенденцією. Це пов'язано з тим, що після ухвалення у 2004 р. Регламенту ЄС № 852 щодо гігієни харчових продуктів впровадження систем самостійного контролю на основі принципів НАССР в усіх галузях промисловості у ЄС є обов'язковим, що вимагає підвищувати відповідальність підприємств за якість та безпеку харчової продукції. З метою підвищення конкурентоспроможності харчової продукції та експортного потенціалу галузі в Україні здійснено кроки щодо гармонізації вітчизняного законодавства у цій сфері з вимогами ЄС. Так, згідно з новою редакцією Закону України від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР «Про безпеку та якість харчових продуктів» запровадження системи НАССР та/або інших систем забезпечення безпеки та якості під час виробництва та обігу харчових продуктів є обов'язковою вимогою до виробників харчової продукції. Натомість, станом на кінець 2013 р. в Україні лише близько 34 % підприємств

харчової галузі впровадили міжнародні системи контролю якості та безпеки вироблених продуктів. Переважну частину таких підприємств становлять великі корпорації, оскільки для малих підприємств галузі витрати на запровадження міжнародних систем контролю якості та безпечності харчових продуктів є занадто високими. Згідно досліджень, здійснених Міжнародною фінансовою корпорацією у рамках проекту «Безпечність харчової продукції в Україні», оціночна вартість упровадження НАССР на середньому молокопереробному підприємстві в Україні протягом першого року становить близько 43750 дол. США. Витрати на програми-передумови (витрати на підготовку, змінні витрати на нове устаткування, ремонт приміщень) є найбільшою статтею витрат на впровадження НАССР. У середньому очікувана повна вартість цих програм становить близько 31250 дол. США. Ці витрати можуть бути більшими, якщо підприємство потребує капітального будівництва або реконструкції, закупки сучасного лабораторного обладнання. Очікувана вартість заходів з розроблення та впровадження НАССР становить близько 5600-6350 дол. США. Прогнозовані щорічні операційні витрати підприємства на наступну підтримку системи становлять близько 6250 дол. США і залежать від кількості критичних точок контролю, визначених за планом НАССР. Як правило, операційні витрати скорочуються приблизно на 10 % після першого року та іноді ще на 5 % після другого року.

Таким чином, з викладеного випливає, що структурну перебудову національної економіки необхідно здійснювати одночасно на трьох рівнях: територіальному, міжгалузевому і галузевому. Актуальними є завдання: перегляду методологічної платформи формування економічної політики України; назрілим залишається питання підвищення якості влади (що доведено аналізом експертних оцінок впливових міжнародних структур); формування цілісної, системно побудованої інституціональної основи структурної трансформації національного господарства, яка відбувається з урахуванням чітко визначених пріоритетів соціо-еколого-економічного розвитку; корекція стратегічних пріоритетів транскордонної безпеки країни з урахуванням нових геополітичних викликів.

## 2.4 РИЗИКИ БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ КРАЇНИ

Під борговою стійкістю держави розуміють її спроможність своєчасно й в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без суттєвого накопичення заборгованості, застосування реструктуризації чи списання боргу з одночасним підтриманням прийняттого рівня економічного зростання [89]. Виходячи з поняття боргової стійкості, основними її факторами є рівень боргу і платежів за ним та достатність джерел для погашення зобов'язань. Боргову стійкість доцільно розглядати окремо в розрізі боргу в іноземній валюті та боргу в національній валюті. Це пов'язано з тим, що в їх основі лежать принципово різні фактори. Зокрема, зовнішня боргова стійкість залежить, в першу чергу, від доступу держави на світові ринки капіталу та від валютного курсу, а в основі внутрішньої боргової стійкості лежать фактори, пов'язані із рівнем розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів – його ліквідність, строковість ресурсів, рівень відсоткових ставок.

Оцінка боргової стійкості зазвичай здійснюється на основі так званого структурного підходу [34], який полягає у встановленні граничних рівнів індикаторів боргової стійкості та середньострокового прогнозування значень цих індикаторів за різних сценаріїв розвитку макроекономічних показників. Стандартна процедура оцінки боргової стійкості, розроблена МВФ та Світовим банком для країн з низьким і середнім рівнем доходів, включає такі основні складові: 1) перспективний аналіз рівня боргового навантаження у рамках базового сценарію і обраних стрес-тестів; 2) оцінка боргової стійкості на основі індикативних граничних показників боргу та витрат на його обслуговування; 3) розробка пропозицій для боргової стратегії. Можуть застосовуватися також інші підходи до оцінки боргової стійкості – концепція платоспроможності (на основі приведеної вартості майбутніх профіцитів), концепція реальної відсоткової ставки (на основі порівняння її з темпами економічного зростання). Підходи до аналізу боргової стійкості також поділяють на ті, що базуються на поведінці позичальників, і ті, що базуються на поведінці кредиторів.



Крім цього, їх класифікують на оптимізаційні моделі оцінки боргової стійкості, моделі фіскального простору, моделі дестимулюючих ефектів.

При цьому оптимізаційні моделі оцінки боргової стійкості ґрунтуються на основі співставлення граничних витрат зростання боргу і граничної корисності від запозичень, які продукують таке зростання боргу.

Моделі фіскального простору ґрунтуються на основі того, що необхідність обслуговування боргу призводить до скорочення фінансування інших видатків держави, що скорочує інвестиції і попит, дестимулює економічне зростання.

Моделі дестимулюючих ефектів передбачають, що збільшення боргу призводить до підвищення податків, що пригнічує економічну активність [14].

Як було зазначено вище, для оцінки боргової стійкості в міжнародній практиці використовується три методики залежно від рівня соціально-економічного розвитку країни:

1. Аналіз великих розмірів заборгованості бідних країн для полегшення боргового навантаження на їх економіки (Heavily Indebted Poor Countries Debt Relief Analyses – HIPS).

2. Визначення меж боргової стійкості для країн з низьким рівнем доходу (Low Income Countries Debt Sustainability Framework – LIC-DSF).

3. Визначення меж боргової стійкості для країн з середнім рівнем доходу (Middle-Income Countries Debt Sustainability Framework – MIC-DSF).

Кожна методика пропонує складання прогнозів про планові обсяги запозичень на термін до 20 років, а потім, використовуючи статистичні дані щодо сум заборгованості, ВВП, експорту та бюджетних доходів відбувається оцінка боргової стійкості.

НІРС – методика проведення аналізу боргової стійкості була розроблена з метою оцінки боргового навантаження, сум відшкодувань та можливостей вчасного виконання зобов'язань, вона може бути використана і для розробки загальної боргової стратегії та боргової політики країни. Також дана методика може бути використана для знаходження альтернативних сценаріїв, метою яких

є полегшення тягара заборгованості шляхом реструктуризації, нового зовнішнього фінансування, скорочення витратності проектів тощо.

Виділяють чотири оцінки рівня ризику зовнішнього державного боргу:

- низький рівень ризику, коли всі показники боргового навантаження значно нижче меж;
- помірний ризик, коли показники боргового навантаження знаходяться нижче межі за базовим сценарієм, але стрес-тести показують, що граничні значення можуть бути перейдені, в разі дії зовнішніх шоків або різких змін в макроекономічній політиці;
- високий ризик, коли базовий сценарій і стрес-тести вказують на затяжне порушення боргових меж або меж обслуговування боргу, але країна в даний час не має жодних проблем із вчасним виконанням зобов'язань;
- боргова криза, тобто економіка країни вже має певні труднощі з поверненням боргу [83].

Як стверджують фахівці МВФ, країни з ринками, що формуються, не спроможні забезпечувати боргову стійкість, якщо державний борг перевищує рівень 50% ВВП, а загалом прийнятний рівень державного боргу для типової країни з ринком, що формується, складає лише 25% ВВП.

Фахівці Міжнародного валютного фонду і Світового банку при оцінці граничних значень боргової стійкості зосереджують увагу на кількісних показниках у період, який передував виникненню боргових ускладнень.

Кармен Рейнхарт, Кеннет Рогофф та Мігель Савастьяно у своїй праці [93] стверджують, що в країнах з середнім рівнем доходів, 40% загальної кількості дефолтів та реструктуризації боргу зафіксовано у країнах з рівнем боргового навантаження від 41% до 60% ВВП, а 13% дефолтів та реструктуризації боргу – в країнах, зовнішній борг яких був менше 40% ВВП.

За результатами дослідження МВФ, яке враховує наслідки глобальної фінансово-економічної кризи, критичне значення відношення суспільного боргу (державного і місцевого боргу) до ВВП для країн з ринками, що формуються, складає 42,8% ВВП [80].

Не існує єдиної методики визначення безпечного рівня державного боргу, оскільки кожна держава має свої особливості, зумовлені станом соціально-економічного розвитку, географічним розташуванням, ментальністю, рівнем залежності від світових ринків тощо. Саме тому рівень одного й того ж індикатора, для різних країн може означати зовсім протилежні тенденції: для сильної економічної системи – один рівень не порушує платоспроможність держави та її можливість вчасно та в повному обсязі розраховуватися з боргами, тоді як для іншої – той самий рівень може стати проявом боргової кризи. Тому при аналізі індикаторів боргової стійкості та безпеки України варто враховувати специфічні особливості, характерні для національної економіки, враховуючи міжнародні методики.

Для оцінки боргової стійкості країни використовують інтегральний показник поточної платоспроможності, який ілюструє наявність власних фінансових ресурсів (в національній та іншій вільно конвертованій валюті) для виконання боргових зовнішніх зобов'язань уряду.

Показник поточної платоспроможності має наступну формулу для розрахунку [45]:

$$P_{\text{п}} = (D_{\text{б}} * 30\% + B_{\text{п}}) * K_{\text{вп}} * 100 / S_{\text{пп}}, \quad (2.1)$$

де  $D_{\text{б}}$  – заплановані доходи бюджету в плановому періоді (дол. США);

$B_{\text{п}}$  – витрати суб'єктів господарювання на погашення та обслуговування боргу, гарантованого урядом (дол. США);

$K_{\text{вп}}$  – коефіцієнт валютного покриття видатків підприємств та бюджету на виконання зовнішніх зобов'язань;

$S_{\text{пп}}$  – заплановані платежі з погашення та обслуговування державного та гарантованого державою зовнішніх боргів (дол. США).

Боргова стійкість економіки країни на достатньому та безпечному рівні, якщо значення даного показника (поточної платоспроможності) перевищує 100%, тобто в такому разі країна спроможна вчасно та в повній мірі виконувати свої боргові зобов'язання, не маючи потреби в її реструктуризації чи залученні додаткового кредитування. Про порушення стану боргової безпеки свідчить

значення даного індикатора на рівні менше 100%, тобто країна без реструктуризації заборгованості чи отримання нових кредитів не в змозі виконати всі поточні боргові зобов'язання вчасно та в потрібному розмірі.

Доцільність використання показника поточної платоспроможності підтверджується використанням для розрахунку не тільки сум запланованих видатків бюджету на виконання зовнішніх зобов'язань, а й врахуванням наявних валютних надходжень та резервів держави, які можна використати для виконання боргових обов'язків.

В процесі оцінки рівня боргової безпеки країни користуються цілою низкою показників, що не мають жорсткої фіксації щодо свого переліку, навпаки адаптуються до умов соціально-економічного розвитку конкретного об'єкта аналізу. Так само і порогові рівні індикаторів боргової безпеки можуть відрізнятися в різних економічних системах, а задовільні результати розрахунку показників боргової безпеки не свідчать про відсутність боргових проблем у позичальника. Відповідно до Наказу «Про затвердження Методики розрахунку показників економічної безпеки» розглянемо індикатори та їх порогові значення, які використовуються в Україні (див. табл. 2.4).

На практиці найчастіше використовують такий показник боргової стійкості, як відношення державного боргу до ВВП, що показує рівень боргового навантаження на національну економіку та умовно визначає можливість розрахуватися за борговими зобов'язаннями виходячи з потенціалу економіки. Хоча даний індикатор недостатньо точно відображає боргову стійкість, проте приваблює простота його розрахунку і саме за його допомогою міжнародні фінансові та інші організації висувають судження про здатність тієї чи іншої країни виконувати в повній мірі та вчасно взяті на себе боргові зобов'язання. Через низку факторів боргової стійкості, як: однаковий рівень боргу щодо ВВП може по-різному характеризувати ступінь боргової стійкості. Тому показник відношення державного боргу (внутрішнього чи зовнішнього) до ВВП варто аналізувати в динаміці.

**Індикатори та порогові значення індикаторів  
стану боргової безпеки України**

№ з/п	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
1.	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	не більше 55
2.	Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	не більше 25
3.	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	не більше 200
4.	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	не більше 70
5.	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	не більше 12
6.	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету, %	не більше 20
7.	Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	не більше 30
8.	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	не більше 25
9.	Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	не більше 30

Джерело: [52]

Досі немає однозначної думки щодо граничного значення даного індикатора боргової стійкості. В той час як Методика розрахунку рівня економічної безпеки пропонує 55%, Бюджетний кодекс – 60%, то на Меморандумі про співробітництво з МВФ ставиться завдання зниження рівня державного боргу до 35% ВВП. На доцільність та ефективність використання для аналізу варіанту запропонованого в ЄС вказують і результати досліджень фінансових організацій та експертів міжнародного чи вітчизняного характеру. Така різниця з даними показника у країнах Європейського Союзу (50-60%) зумовлена високим рівнем залежності від зовнішнього ринку капіталів, світового експорту, недостатнім ступенем розвитку ринку державних цінних паперів на внутрішньому ринку України, включенням в розрахунок показника вужчого кола зобов'язань, що в результаті завищує його значення [33].

Встановлення на рівні 60% порогового значення такого показника боргової стійкості як відношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП у Бюджетному кодексі України свідчить про запозичення значення рівня граничного відношення з досвіду обчислень показників боргової стійкості в Європейському Союзі. Однак, останні включають в розрахунки більший спектр зобов'язань та мають сенс при використанні для країн з розвинутою економікою. Національна ж економіка вносить вужче коло зобов'язань та є такою, що розвивається, тому і значення всіх індикаторів боргової стійкості для нашої країни порівняно з розвиненими мають бути нижчими.

Економічна думка західних економістів виділяє два підходи оцінки боргової стійкості економіки країни:

1) незмінність чи поступове зниження протягом певного періоду часу значення такого індикатора як відношення державного боргу до ВВП є проявом стійкості боргової позиції держави;

2) для підтримання показників боргової стійкості на безпечному рівні необхідно слідкувати не за рівнем державного боргу, а за темпами його зростання в довгостроковій перспективі.

До головних індикаторів безпечного рівня зовнішніх запозичень вітчизняні науковці М.Ставнич та В.Тополь відносять наступні, визначивши граничні межі, після перетину яких боргова стійкість суттєво погіршиться:

- відношення зовнішнього боргу до ВВП – 50%;
- відношення зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг – 275%;
- відношення сум погашення та обслуговування боргу до експорту за рік – 30%;
- відношення сум обслуговування зовнішнього боргу до експорту за рік – 20% [77].

В національній економіці більшу питому вагу в структурі гарантованого державного боргу можна віднести, за критеріями ЄС, фактично до державного боргу, а саме: гарантування державою боргових зобов'язань державних установ, а також суб'єктів господарювання, зобов'язання яких перекладені в повній мірі на державний бюджет. Тобто в той час, як в Україні, розрахунок індикатора відношення державного боргу до ВВП за Бюджетним кодексом

України включає лише державний та гарантований державою борг, критерії розрахунку за нормами Європейського Союзу також відносять у розрахунки місцеві боргові зобов'язання та такі, виконання яких було перекладено на державний бюджет, та борг державних установ.

При оцінці боргової стійкості країни використовують такі критерії, як платоспроможність, ліквідність, стійкість та вразливість [85]. Рівень боргової безпеки визначається залежно від результатів отриманої рівності:

$$\sum C_t * (1 + r)^{-t} + (1 + r) * DOD_t \leq \sum T_t * (1 + r)^{-t}, \quad (2.2)$$

де  $C_t$  - державні видатки;

$T_t$  – державні доходи;

$DOD_t$  – залишок боргу в номінальній вартості на кінець періоду  $t$ ;

$r$  – процентна ставка.

Так, економіка країни являється:

- платоспроможною, якщо виконується нерівність, тобто сума приведеної вартості (PV) поточних та майбутніх первинних витрат та залишків боргового навантаження менше чи дорівнює приведеній вартості поточного та майбутнього доходів;

- ліквідною в разі, якщо суми ліквідних активів та доступних фінансових ресурсів достатні для погашення боргових зобов'язань на певний момент часу та вчасного обслуговування боргу.

- стійкою, якщо економіка країни платоспроможна без суттєвого коригування балансу доходів та витрат з метою вивільнення додаткових фінансових ресурсів для обслуговування та погашення боргу;

- вразливою, коли порушені умови платоспроможності і фактично у країні розпочинається етап боргової кризи.

Такий аналіз боргової стійкості дає змогу проаналізувати можливості погашення боргу та його своєчасного обслуговування, при цьому відсутнє врахування інших державних активів як: золотовалютні резерви країни чи частки власності в державних підприємствах. Відповідно до Проекту «Розвиток фінансового сектору» виділяють для позначення боргової стійкості наступні показники: структури, чутливості та абсолютних витрат.

**Показники боргової безпеки за рівнем ризику відповідно до Проекту  
«Розвиток фінансового сектору»**

№ п/п	Вид ризику	Показник боргової стійкості
1.	Відсотковий ризик	Питома вага державного боргу з плаваючими відсотковими ставками у загальній сумі державного боргу, %
2.		Структура державного боргу з плаваючими відсотковими ставками у розрізі видів цих ставок, % по кожній складовій
3.		Ціна одного відсотка річної плаваючої відсоткової ставки, млн.грн.
4.		Зростання середньозваженої ставки за державним боргом(середньозваженої вартості обслуговування державного боргу) при збільшенні плаваючої ставки на один відсоток річних, % річних
5.		Чутливість (еластичність) витрат на обслуговування державного боргу до змін у плаваючій відсотковій ставці, од.
6.	Валютний ризик	Питома вага державного боргу в іноземній валюті у загальній сумі державного боргу, %
7.		Структура державного боргу в іноземній валюті у розрізі іноземних валют, % по кожній складовій
8.		Зростання витрат на погашення державного боргу при девальвації національної валюти на одиницю, млн.грн.
9.		Еластичність витрат на погашення державного боргу до змін у валютних курсах, од.
10.	Ризик рефінансування	Питома вага державного боргу, який має бути рефінансованим у певному періоді, у загальній сумі державного боргу, %
11.		Структура державного боргу в розрізі строків до погашення, %
12.		Середньозважений строк до погашення державного боргу, міс.
13.		Дюрація Маколея, міс.
14.		Ціна одного відсотка річної відсоткової ставки за боргом, який рефінансується, млн. грн.
15.		Графік погашення державного боргу
16.		Рефіксація відсотків, %
17.		Середній час до рефіксації відсотків, днів



## Продовження таблиці 2.5

18.	Бюджетний ризик	Відношення державного боргу до ВВП і доходів державного бюджету, %
19.		Відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до надходжень державного бюджету, %
20.		Відношення помісячних витрат на погашення і обслуговування державного боргу до середньомісячних надходжень державного бюджету, %
21.		Котирування дохідностей єврооблігацій України, їх спред до еталонних цінних паперів, котирування свопів кредитного дефолту за суверенними зобов'язаннями України

Джерело: [37]

На основі розрахунку даних показників боргової стійкості розраховується інтегральний показник ризику, що відображає сукупний рівень ризиків державного боргу.

Виважений підхід до обліку боргових зобов'язань – гарантія прийняття ефективних рішень в державній політиці управління запозиченнями та гарантованими зобов'язаннями, оскільки повне та точне висвітлення даних відображає реальний стан та забезпечує довіру інвесторів та кредиторів до країни на світовому ринку капіталів, що може призвести до зниження відсоткових ставок для країни та зменшення витрат на обслуговування боргових зобов'язань.

Вчені до сих пір не дійшли спільної думки з приводу визначення поняття «боргова стійкість» та розроблення єдиних методик розрахунку показників боргової стійкості. По-іншому, бути їй не може з тієї причини, що кожна економіка має свої специфічні особливості соціально-економічного розвитку та специфіку боргової політики. Однак для адекватної та реальної оцінки рівня боргової стійкості національної економіки варто враховувати міжнародний досвід шляхом уніфікації індикаторів, методів їх розрахунку та елементів, що складають показники. Головною проблемою надмірного боргового навантаження, яку намагаються вирішити економісти, є відсутність належної обґрунтованої боргової політики уряду.

## **2.5 ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ У КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Розвиток ринкових відносин вимагає відповідної трансформації форм та методів управління підприємствами. З метою підвищення ефективності їх діяльності постійно впроваджуються нові форми співпраці та координування. У багатьох секторах національної економіки спостерігається зростання значення факторів, які підштовхують підприємства до різних форм взаємодії та об'єднання діяльності компаній. Одним із найбільш актуальних явищ у розвитку світової та національної економіки є процеси злиття і поглинання підприємств.

Національна економіка тривалий час залишалася осторонь загальносвітових тенденцій активізації процесів злиття і поглинання підприємств, що пов'язано із історичними особливостями її розвитку. За цей період у розвинутих західних країнах було накопичено багатий досвід проведення подібних операцій, сформовано певну культуру та стандарти поведінки їх учасників, чого бракувало і бракує вітчизняним суб'єктам господарювання.

Постійні хвилі активізації даних процесів у світі, зростання їх масштабів, проникнення та закріплення в національній економіці транснаціональних корпорацій, посилення глобалізаційних чинників – все це вимагає уваги до дослідження та розробки ефективних механізмів регулювання злиттів і поглинань з метою коригування їх впливу на національну економіку та економічну безпеку країни.

Проблема регулювання в економічній теорії розглядається протягом тривалого періоду часу. Термін „регулювання” в зарубіжній економічній літературі має два значення. В широкому розумінні він ототожнюється з державним втручанням в економіку, в більш вузькому – з адміністративно-

правовою регламентацією підприємницької діяльності. Регулювання (від лат. *regulare*) означає підпорядковування певному порядку [79, с. 39].

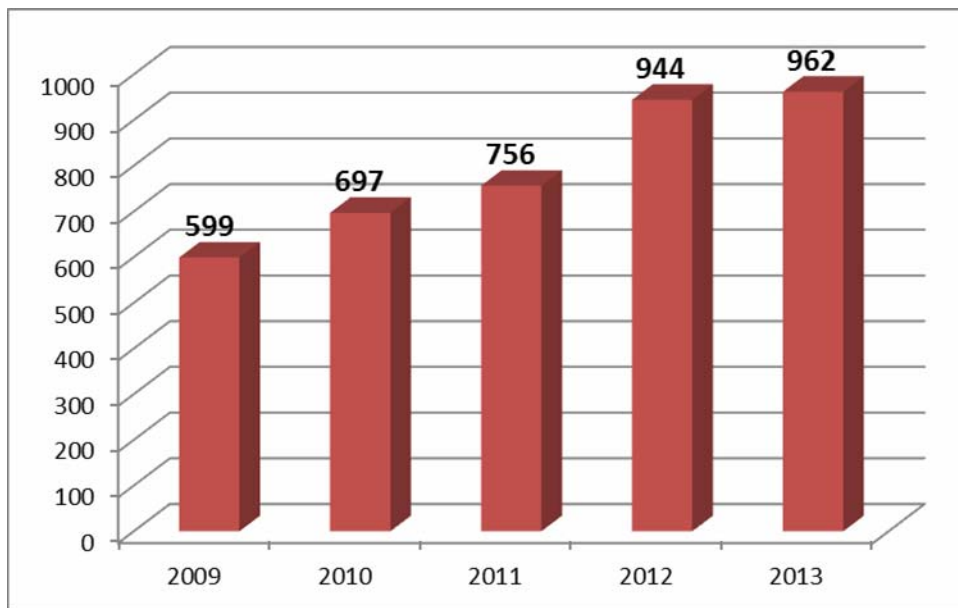
Регулювання в ідеалі передбачає органічний взаємозв'язок трьох процесів – упорядкування, взаємодії та визначення напрямку. Практика показує, що всі явища та процеси в економіці водночас і розділені, і об'єднані, а також мають певне розташування. Їм притаманні динамізм, рухливість, взаємодія як усередині структурної організації, так і поза нею. Комбінація елементів структури має тенденцію до зміни. Здатність до модифікації зумовлена можливістю дії, що пов'язано з інформацією, яку дія допускає, виробляє і використовує [15, с. 43].

Розробка ефективних методів та механізмів регулювання процесів злиття і поглинання суб'єктів господарювання з метою забезпечення економічної безпеки країни потребує визначення переліку основних наслідків даних операцій для національної економіки, що, на нашу думку, неможливо без проникнення у мотиваційну сферу їх учасників.

Проведений аналіз вітчизняних та зарубіжних наукових джерел дозволив виділити мотиви злиття і поглинання суб'єктів господарювання. Основними мотивами корпоративної консолідації для підприємства, яке поглинає іншу компанію, є укрупнення бізнесу, покращення ринкової позиції, диверсифікація діяльності, продаж недооцінених активів та використання поглинання як альтернативного напрямку вигідного вкладення коштів. Підприємства, що поглинаються, керуються прагненням захиститися від недружнього поглинання, залучити додаткові інвестиції або використати тимчасові біржові коливання, спровоковані поширенням інформації про дану угоду.

Наведений нами перелік мотивів злиття і поглинання компаній для національної економіки вважаємо достатньо вичерпним. В будь-якому разі, в науковій фаховій літературі вказівок на принципово відмінні від запропонованих мотивів виявити не вдалося.

Процеси консолідації в економіці України розвиваються доволі стрімко. На рис. 2.7 представлена динаміка кількості запитів на отримання дозволу на концентрацію від Антимонопольного комітету України.



**Рис. 2.7. Динаміка кількості запитів до Антимонопольного комітету України на отримання дозволу на концентрацію**

*Джерело: побудовано автором на основі даних Антимонопольного комітету України. Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/>*

З діаграми видно, що активність процесів злиття та поглинання суб'єктів господарювання відрізняється за роками і свідчить про поступове збільшення кількості потенційних угод після кризового 2009 року, що є позитивною ознакою розвитку ринку. Слід також враховувати, що далеко не всі злиття і поглинання підпадають під дію антимонопольного законодавства та потребують відповідного дозволу. Ринок менш крупних угод консолідації бізнесу залишається поза увагою Антимонопольного комітету України, а отже не має відображення у доступних статистичних матеріалах.

Що стосується частки узгоджених угод в загальній їх кількості, наведено дані в табл. 2.6.

Виявлено, що в Україні протягом 2006-2013 рр. на злиття припадає в середньому до 3% підприємств, решта пов'язані з набуттям контролю з використанням доступних для цього організаційних форм, при тому, що

Антимонопольним комітетом України щорічно в середньому узгоджується близько 80% заяв на концентрацію суб'єктів господарювання, з яких понад 80% реалізується через придбання акцій (часток, паїв).

Таблиця 2.6

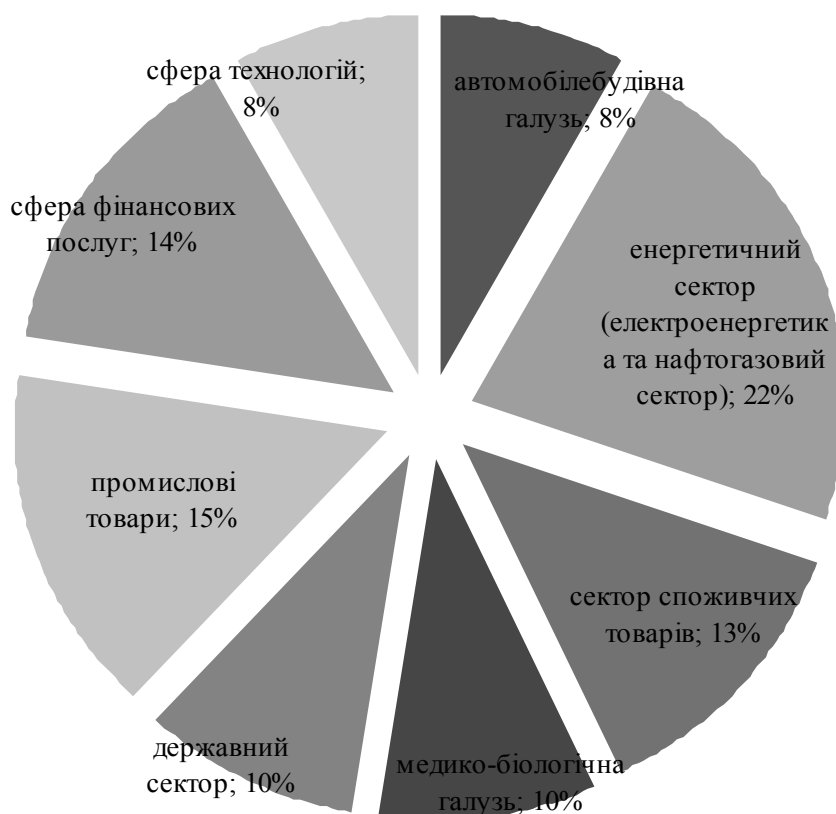
**Розподіл наданих Антимонопольним комітетом України у 2006-2013 рр. дозволів на концентрацію суб'єктів господарювання за видами**

Рік	Всього розглянутих заяв	Надано дозволів						Відхилено	Кількість наданих дозволів у загальній кількості заяв, у %
		Всього	у т.ч. у % за видами об'єднання						
			Злиття	Спільне створення	Набуття контролю	Придбання акцій (часток, паїв)	Інші		
2006	631	507	3,9	4,5	8,1	81,9	1,6	124	80,3
2007	911	719	1,8	0,3	1,5	92,2	1,5	192	78,9
2008	1021	815	3,2	4,2	5,3	87,2	0,1	206	79,8
2009	599	480	0,2	3,3	9,4	82,1	5,0	119	80,1
2010	697	559	3,8	4,5	12,7	71,7	7,3	138	80,2
2011	756	585	2,2	3,1	23,2	71,3	0,2	171	77,4
2012	944	750	4,1	4,3	14,1	76,8	0,7	194	79,4
2013	962	779	2,6	3,0	9,4	84,1	1,0	183	81,0

Джерело: щорічні звіти Антимонопольного комітету України за 2011-2013 рр.  
Режим доступу: <http://www.atc.gov.ua/>

Згідно доступних статистичних даних, протягом 2013 року відбулося 38 крупних угод злиття і поглинання, причому їх розподіл за галузевою належністю поглинутих підприємств був наступним: у харчовій промисловості – 9, у галузі фінансів – 8, у сфері медіа – 4, в промисловості – 3, торгівлі – 3 та в інших галузях – 11 [73]. Харчова промисловість, фінансова та медіа сфери протягом цього періоду концентрували найбільшу активність процесів злиття та поглинання підприємств в Україні. Причому, придбання вітчизняних підприємств здійснювалося як іноземними компаніями, так і українськими.

Розподіл активності на вітчизняному ринку злиття і поглинання за секторами економіки у 2013 році наведено на рис 2.8.



**Рис. 2.8. Розподіл кількості угод злиття і поглинання в Україні за секторами в 2013 році**

Джерело: побудовано автором на основі даних Агентства Mergermarket. Режим доступу: <http://www.mergermarket.com>

Найбільші угоди, які відбулися у 2013 році та за вартістю становили близько 65% від загального обсягу ринку, пов'язані з придбанням зарубіжними підприємствами гігантів хімічної і металургійної промисловості України, Укртелекому та Інтер Медіа Групи.

Наведені дані дозволяють констатувати підвищений інтерес суб'єктів ринку корпоративної консолідації до вітчизняних енергетичних та промислових підприємств, сфери фінансів та телекомунікацій. Окремо слід відзначити, що в останні роки зростає активність злиттів і поглинань у сільському господарстві.

Підвищений інтерес до фінансової сфери слабо розвинених держав може бути пов'язаний з двома аспектами:

1. У фінансовому секторі країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою майже відсутні великі потужні установи, що могли б протидіяти

транснаціональним фінансовим корпораціям та створювати їм конкуренцію в процесі встановлення контролю над національними фінансовими установами. До того ж, рівень доходності транснаціональних корпорацій в країнах їх базування значно нижчий за рівень доходу, який можуть забезпечити потенційні об'єкти поглинання на ринках країн, що розвиваються. Виходячи з цього, фінансова сфера „слабких” у економічному відношенні країн представляє собою легку та привабливу „здобич” для поглинання.

2. Взаємна пов'язаність фінансового та промислового капіталу, яка виникла в результаті корпоративної консолідації в розвинених країнах, обумовлює зацікавленість транснаціональних фінансових корпорацій у сприянні перетворення товарних ринків інших країн на сировинну та збутову базу для власного виробництва.

Підтвердження наведених припущень щодо причин підвищеної активності ринку злиття та поглинання у фінансовій сфері країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою потребує додаткового аналізу.

Харчова промисловість комбінує в собі потенціал сировинного забезпечення ринків розвинутих країн та привабливість і легкість встановлення контролю над її підприємствами, а головне – в разі стрімкого розвитку, може перетворитися на реальну конкурентну загрозу виробникам розвинених країн, що знову ж таки пояснює активність злиття і поглинання у даній сфері.

Припущення щодо загрози перетворення національних економік на сировинний придаток розвинених країн внаслідок злиття і поглинання підтверджуються даними галузевої структури світового ринку злиття і поглинання. Щодо розподілу світових угод з консолідації бізнесу, науковці наводять наступні дані про основні галузі їх здійснення [43]:

- електроніка і електротехніка (8,8%);
- нафтова промисловість (8,0%);
- банківські та фінансові послуги (7,8%);
- хімічна промисловість (7,7%);
- телекомунікаційна галузь (5,7%).

Загалом можемо зробити висновок, що вітчизняний ринок злиття і поглинання не в повній мірі відповідає загальносвітовим пропорціям формування його галузевої структури. Важливою особливістю української ринкової економіки, що обумовлює охарактеризовані вище відмінності, на нашу думку, є її слабкість у зовнішньоекономічних відносинах. Низький рівень розвитку та конкурентоспроможності галузей високого ступеня переробки сировини та наявність значного природно-ресурсного потенціалу самі по собі обумовлюють переважання сировинної орієнтації в зовнішньоекономічних відносинах, а світові тенденції ринку злиття і поглинання призводять лише до посилення та закріплення даного тренду.

В даних умовах регулювання процесів злиття і поглинання в національній економіці слід спрямовувати насамперед за двома напрямками:

- стримування втрати національного характеру виробництва у найбільш важливих сировинних галузях;
- формування конкурентоспроможних галузей високого ступеня переробки сировини та надання високотехнологічних послуг.

Важливим аспектом у забезпеченні останнього напрямку є захист підприємств відповідних галузей від поглинання зарубіжними конкурентами на початкових стадіях їх розвитку (до моменту створення кількох потужних суб'єктів, що могли б конкурувати з ТНК на ринку корпоративної консолідації). Все це обумовлює необхідність аналізу чинників розвитку вітчизняного ринку злиття і поглинання.

Проведений аналіз дозволяє систематизувати фактори впливу процесу злиттів і поглинань на національну економіку України. Вважаємо, що важливим аспектом обґрунтованості відповідних висновків є врахування мотивації вітчизняних та іноземних суб'єктів до процесу корпоративної консолідації. Основними учасниками угод злиття і поглинання, на нашу думку, є корпорації (безпосередні учасники) та держава (регулююча система), суб'єктів також слід розмежовувати за резидентністю.



Найбільш поширеними основоположними мотивами функціонування корпоративних структур є забезпечення життєздатності в довгостроковому періоді та збільшення доходів. Зазначені мотиви обумовлюють прагнення суб'єктів господарювання до зниження витрат, збільшення доходів та підвищення стійкості до зовнішніх шоків. Угоди злиттів і поглинань є засобом досягнення трьох перелічених прагнень через отримання частки ринку, а відповідно і доходу поглинутого підприємства, зниження трансакційних витрат та зростання розміру компанії. Розвиток процесів консолідації бізнесу у світі призвів до формування транснаціональних корпорацій, що характеризуються значним ступенем вертикальної та горизонтальної інтеграції, а також високим рівнем взаємного проникнення фінансового та промислового капіталів.

Як зазначають німецькі економісти Дінз Г., Крюгер Ф. та Зайзель С., світові процеси корпоративної консолідації з часом призводять до утворення у кожній галузі кількох найбільших світових компаній, які контролюють виробництво та ринки [17]. За умови здійсненого перерозподілу виробничих потужностей, каналів постачання та збуту для фірм-гігантів актуалізується проблема забезпечення подальшого розвитку та зростання, варіантом вирішення якої є пошук нових каналів постачання сировини та збуту продукції. Держави країн базування великих транснаціональних корпорацій також зацікавлені у їх подальшому зростанні, оскільки воно прямо визначає зростання національних економік та обсягів надходжень до бюджетів.

На хвилі ринкового романтизму і відсутності досвіду державного регулювання в ринкових умовах, державними органами України та інших перехідних країн було допущено ряд помилок та прорахунків, які спричинили розрив налагоджених виробничо-збутових зв'язків, що, в свою чергу, дозволило транснаціональним корпораціям закріпитися на ключових позиціях в національній економіці. Оскільки основними проблемами, вирішення яких носить пріоритетний характер для даних суб'єктів, були саме розширення ресурсного забезпечення та ринків збуту, закономірною є відповідна трансформація ролі вітчизняної економіки на світовому ринку.

Ситуація загострювалась проблемами стрімкого розвитку капіталістичних відносин в українському суспільстві. Первісний перерозподіл вимагав високої мобільності та був пов'язаний із підвищеним ризиком, що обумовило переважну орієнтацію вітчизняних бізнес-структур на високоприбуткові та швидкоокупні проекти. Дане спрямування діяльності українських компаній за умов високого зарубіжного попиту на вітчизняні ресурси та незадоволеності внутрішнього попиту на споживчі товари відповідало інтересам транснаціональних корпорацій, оскільки спричинило стрімкий розвиток торгівлі та збереження виробничих потужностей сировинних підприємств.

Тенденції розвитку вітчизняного ринку злиття і поглинання цілком відповідають зазначеним детермінантам функціонування національної економіки. В умовах її сировинної орієнтації найбільший інтерес для іноземних корпорацій представляють саме українські сировинні виробництва. Даний інтерес, посилений державною політикою сприяння залученню іноземних інвестицій, обумовив перерозподіл власності на вітчизняні сировинні виробництва, значна частина яких перейшла під контроль нерезидентів. Встановлення контролю іноземними фінансовими корпораціями над фінансовою системою України відповідає загальним тенденціям розвитку сировинних та обслуговуючих галузей і стимулюванню внутрішнього споживчого попиту. Таким чином, розвиток процесів злиття і поглинання у національній економіці призводить до закріплення непродуктивної структури зовнішньоекономічної діяльності. З іншого боку, недостатня активність внутрішніх злиттів і поглинань та слабкий інтерес іноземних інвесторів до несировинних галузей української економіки обумовлює нереалізованість потенціалу корпоративної консолідації у стимулюванні розвитку національного господарства.

Вищезазначене обумовлює необхідність удосконалення системи державного регулювання економіки з урахуванням наступних пріоритетів розвитку ринку злиття і поглинання:

- спрямування консолідаційних процесів на розвиток вітчизняного виробництва продукції з високою часткою доданої вартості;
- подолання неефективної структури зовнішньоекономічної діяльності України;
- забезпечення економічної безпеки країни.

З огляду на це, основними напрямками регулювання злиття і поглинання суб'єктів господарювання повинні бути:

- регулювання інвестиційної діяльності;
- регулювання ринкової концентрації;
- правове регулювання операцій злиття і поглинання.

Слід також акцентувати увагу на об'єктивну межу регулюючого впливу держави, оскільки він так чи інакше пов'язаний із обмеженням ринкової свободи суб'єктів господарювання та викривлює дію ринкових механізмів саморегулювання. Сутнісні аспекти операцій злиття і поглинання суб'єктів господарювання свідчать, що наслідками даних явищ є передусім концентрація капіталу, ринкової влади та факторів виробництва. Тобто процеси злиття і поглинання призводять до монополізації та зниження рівня диверсифікації національного виробництва, що загалом лежить у площині управління економічною безпекою держави. Саме тому, на нашу думку, при обґрунтуванні заходів державного регулювання злиттів та поглинань доцільно виходити із необхідності забезпечення економічної безпеки України.

Запропонований перелік напрямів державного регулювання процесів злиття і поглинання загалом відповідає науковим підходам до розмежування методів державного регулювання економіки на економічні, адміністративні та правові, а також корелює з основними напрямками регулювання подібних угод [57].

Регулювання інвестиційної діяльності, на нашу думку, повинно здійснюватись переважно економічними методами стимулювання залучення інвестицій у окремі галузі та сфери економіки, що дозволить перенаправити

інвестиційні ресурси (в першу чергу іноземні інвестиції) на розвиток виробництва, продукція яких має високу частку доданої вартості.

Регулювання ринкової концентрації дозволяє управляти процесами злиття і поглинання на початковій стадії її проведення. Використання інструментів антимонопольного регулювання дозволить закріпити межі адміністративного втручання держави у процеси корпоративної консолідації на рівні кожної окремої угоди. Це дасть можливість забезпечити практичну реалізацію пріоритетів державного регулювання в даній сфері, наприклад, через ускладнення адміністративної процедури поглинання вітчизняного стратегічно важливого підприємства іноземною компанією. Встановлення нерівних умов ринкової концентрації залежно від резидентності суб'єктів господарювання є широко вживаним методом у практиці розвинутих країн.

Правове забезпечення системи державного регулювання процесів злиття і поглинання повинно бути спрямоване на:

- створення можливостей захисту національних підприємств, які працюють у стратегічно важливих сферах національної економіки, від поглинання іноземними корпораціями;

- усунення адміністративних перешкод консолідації національних підприємств та формування потужних вітчизняних компаній;

- регламентація умов проникнення іноземних інвесторів у сфери економіки, розвиток яких за рахунок лише власних ресурсів ускладнений;

- забезпечення прозорості та однозначності організаційних процедур процесу встановлення контролю над підприємством.

Розглянемо більш детально пріоритети управління ринковою концентрацією як напрямок державного регулювання процесу злиття і поглинання.

Аналіз зарубіжної практики свідчить, що державне антимонопольне регулювання спрямоване не тільки на захист економічної конкуренції, а є також інструментом реалізації державної політики у сфері злиттів і поглинань суб'єктів господарювання. З огляду на зазначене вище, пропонуємо включити

елементи протекціоністської політики до антимонопольного законодавства України. Передусім слід диференціювати антимонопольне регулювання за наступними галузями економіки:

- галузі, що становлять основу економічної безпеки та економічного розвитку України (енергетика, фінансова сфера, експортні галузі тощо);
- галузі, розвиток яких за рахунок внутрішніх можливостей ускладнений;
- інші галузі.

Доцільним було б встановити диференційований підхід до регулювання концентрації у виділених галузях. У сферах, що становлять основу економічної безпеки України, з метою забезпечення національного характеру виробництва слід передбачити преференції для вітчизняних підприємств, тобто доповнити процедуру отримання дозволу на концентрацію для іноземних компаній додатковими зобов'язальними вимогами щодо динаміки та структури виробництва і реалізації продукції (у фінансовій сфері – щодо структури активів) на довгостроковий період (не менше 5 років). При цьому необхідно сформулювати дієвий механізм контролю за дотриманням інвестором взятих на себе зобов'язань та жорстку систему санкцій у разі їх порушення.

В галузях, розвиток яких за рахунок внутрішніх можливостей та ресурсів національної економіки ускладнений, слід ставитися до злиттів і поглинань за участю іноземних компаній більш лояльно. У решті галузей доцільно проводити антимонопольне регулювання виходячи із співвідношення потенційної шкоди конкурентному середовищу від концентрації та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Комплекс охарактеризованих вище пропозицій дозволить спрямувати діяльність антимонопольних органів державного регулювання економіки не тільки на забезпечення конкурентного середовища в національному господарстві, а й на формування оптимального компромісу ринкових принципів діяльності суб'єктів господарювання та потреб розвитку національної економіки (див. рис. 2.9).



**Рис. 2.9. Пріоритети державного регулювання процесів злиття і поглинання через органи антимонопольного регулювання України**

Джерело: розроблено автором

Запропонований комплекс заходів з удосконалення антимонопольного регулювання в Україні загалом призначений для збереження національного характеру виробництва у стратегічно важливих для економічної безпеки країни галузях та спрощення злиття і поглинання у галузях, які потребують стимулювання розвитку. Проте, впровадження наведених пропозицій, створюючи бар'єри для переходу контролю над сировинними виробництвами до іноземних власників, може стати причиною зниження активності нерезидентів у вкладенні інвестиційних ресурсів у національну економіку. Тому політика збереження національної власності на сировинні підприємства потребує запровадження додаткових заходів щодо підвищення зацікавленості іноземних інвесторів у вкладенні коштів у інші галузі.

Зміна акцентів державного антимонопольного регулювання в Україні повинна відобразитися у відповідній політиці стимулювання залучення іноземних інвестицій у визначені галузі економіки, а також сприянні внутрішньому інвестуванню у „закриті” для іноземного капіталу сфери. Таким чином, вважаємо за доцільне диференціювати державне регулювання інвестиційної діяльності за критерієм резидентності інвесторів.

Вважаємо, що в основу розподілу галузей з метою регулювання іноземного інвестування повинні бути покладені передусім пріоритети розвитку національної економіки та забезпечення економічної безпеки. На основі даного підходу слід обмежувати іноземні інвестиції в сировинні, енергетичні підприємства та у фінансову сферу. Натомість важливо, щоб зменшення інвестиційних надходжень у дані сфери національної економіки компенсувалося за рахунок внутрішніх джерел. Важливо також зберігати суттєву частку національної власності в галузях, які в перспективі можуть визначати покращення структури зовнішньо-економічної діяльності України.

Вищезазначене дозволяє констатувати потребу в удосконаленні державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні в напрямку галузевої диференціації. Відповідні рекомендації щодо державного регулювання іноземних інвестицій у стратегічно важливих галузях національного господарства запропоновані Б.Е. Головашем:

- закріплення за державою „золотої акції” для участі у прийнятті стратегічних рішень інвестора;
- перехід на паритетні форми корпоративної інтеграції (стратегічні альянси, кластери);
- контроль за максимальною часткою нерезидентів у статутному капіталі;
- сприяння транснаціоналізації підприємств;
- залучення до міжнародної кооперації [12, с. 12].

Слід відзначити, що запропоновані заходи з удосконалення державного регулювання є потенційно малоефективними. Закріплення за державою „золотої акції”, на нашу думку, слабо ефективно в контексті забезпечення контролю над підприємствами стратегічно важливих галузей, оскільки приватизація переважної більшості з них уже відбулася і можливість повернення контролю неадміністративними методами слід вважати сумнівною. Застосування ж адміністративних методів у даному контексті призведе до значного зниження інвестиційної привабливості України. З тих самих причин вважаємо неможливим спрямування інтеграційних процесів у даних галузях у бажане русло.

В умовах відсутності контролю над значною кількістю стратегічно важливих суб'єктів господарювання більш доцільним слід вважати запровадження заходів з використання результатів діяльності даних підприємств на користь розвитку національної економіки при мінімальному обмеженні прав інвесторів. Такими заходами можуть бути вимоги щодо вкладення частини прибутку від діяльності зазначених підприємств у виробництво продукції з високою доданою вартістю на території України. Практична реалізація даної пропозиції можлива за рахунок використання економічних методів державного регулювання: податкових пільг та податкових канікул при інвестуванні прибутку у підприємства визначених видів діяльності, підвищених ставок оподаткування при використанні прибутку на інші цілі.

Окрему увагу слід приділити розвитку виробництв, які можуть сприяти покращенню структури зовнішньоекономічної діяльності України, тобто продукція яких матиме одночасно високу додану вартість та попит на зовнішньому ринку, а також імпортозаміщуючих виробництв. В стимулюванні залучення інвестицій у відповідні підприємства важливо забезпечити збереження переважної частки національної власності на них. Тому важливо, щоб розвиток конкурентоспроможних національних виробництв відбувався переважно за рахунок вітчизняних інвестиційних



ресурсів, а підприємства, які досягли високого рівня розвитку та можуть стати об'єктом встановлення контролю над ними іноземними корпораціями, мали достатньо важелів для збереження самостійності.

Можливість реалізації політики розвитку національних конкурентоспроможних та імпортозаміщуючих виробництв ми бачимо у запровадженні комплексу заходів державного регулювання інвестиційної діяльності, які повинні бути спрямовані на розв'язання наступних завдань:

- стимулювання створення та розвитку підприємств відповідних видів діяльності;

- сприяння внутрішнім злиттям і поглинанням підприємств з метою розвитку потужних вітчизняних компаній;

- підтримка експансії відповідних суб'єктів господарювання на зовнішні товарні ринки та зовнішній ринок злиттів і поглинань з метою поглинання іноземних підприємств і організацій;

- законодавчого забезпечення захисту вітчизняних підприємств від поглинання іноземними корпораціями.

Вирішення перелічених завдань можливе лише за умови забезпечення достатнього обсягу інвестицій для фінансування розвитку пріоритетних сфер економіки. Внутрішніми джерелами інвестиційних ресурсів можуть бути кошти домогосподарств та вітчизняних підприємств.

Деформації у фінансовому забезпеченні інвестиційних процесів в Україні значною мірою пов'язані з переоцінкою ролі сектору нефінансових корпорацій і сектору загального державного управління і недооцінкою ролі фінансового сектору і сектору домашніх господарств у інвестуванні. Вітчизняні банки не зацікавлені у кредитуванні інвестиційних проектів у високотехнологічних секторах промисловості передусім через дефіцит довгострокових ресурсів, відносно низьку капіталізацію, високі ризики інвестування та невідпрацьованість процедур управління інвестиційними проектами [65, с. 14-15].

Низький рівень розвитку вітчизняного фондового ринку не сприяє розвитку іноземного портфельного інвестування в Україні. Розширення можливостей вітчизняних підприємств щодо залучення інвестиційних ресурсів на фондовому ринку автоматично підвищує ризик встановлення контролю над ними іноземними корпораціями через масове придбання акцій. Таким чином, залучення іноземних фінансових інвестицій у достатніх обсягах на даний час можливе переважно на зовнішніх ринках. Але через нестабільність економічної ситуації, невизначеність стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки та вплив політичних чинників на діяльність державних органів влади не припускається можливість досягнення високого рівня стабільності та послідовності державної регуляторної політики у довгостроковому періоді. В свою чергу, забезпечення економічного розвитку країни визначає необхідність мінімізації негативного впливу зміни акцентів державного регулювання економіки на діяльність суб'єктів господарювання. З огляду на це, нами обґрунтовані основні принципи регуляторної політики держави на майбутнє:

- принцип гарантії права власності – його недотримання є прямою загрозою економічній безпеці країни з ринковою економікою;

- принцип зваженості та поступовості – жодні зміни державного регулювання економіки не повинні відбуватися несподівано;

- принцип консультативності та компромісності – зміни в державній політиці, які зачіпають економічні права та свободу фізичних і юридичних осіб, повинні прийматися на основі компромісу інтересів;

- принцип спрямованості до єдиної стратегічної мети – державне регулювання економіки повинне підпорядковуватися потребі досягнення єдиної стратегічної мети.

Вважаємо, що врахування запропонованих принципів при обґрунтуванні необхідності перегляду методів державного регулювання економіки обумовить підвищення інвестиційної привабливості

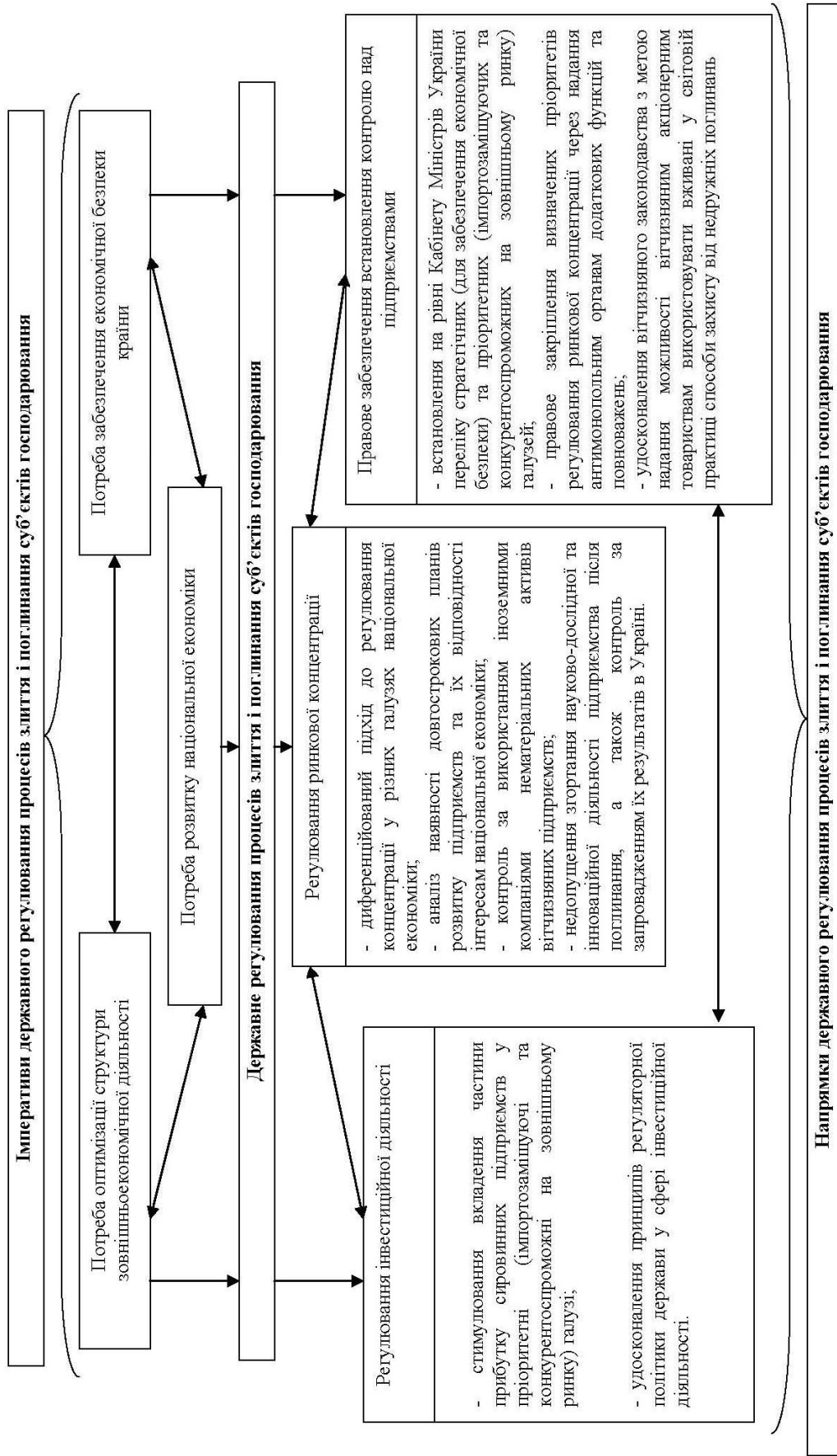
національної економіки для внутрішніх та зовнішніх інвесторів та стане передумовою економічного зростання.

Вищенаведені пропозиції щодо удосконалення державного регулювання процесів злиття і поглинання суб'єктів господарювання систематизовано на рис. 2.10.

Запропонований вище комплекс заходів щодо підвищення ефективності державного регулювання процесів злиття та поглинання в Україні може бути впроваджений у практичну діяльність лише за умови відповідного удосконалення нормативно-правової бази. В даному контексті пріоритетними напрямками є:

- вдосконалення нормативного регулювання процесів концентрації суб'єктів господарювання;
- правове забезпечення обмежувальних та стимулюючих заходів щодо іноземного та внутрішнього інвестування в Україні;
- розробка нормативно-правової бази створення та функціонування державного інноваційно-інвестиційного фонду.

Отже, нами окреслені загальні рекомендації щодо удосконалення нормативно-правового регулювання процесів злиття і поглинання у антимонопольному та інвестиційному законодавстві. Проте, перелік пропозицій був би неповним без ліквідації недоліків вітчизняного законодавства у самому процесі взаємодії суб'єктів злиття і поглинання.



**Рис. 2.10 Напрямки державного регулювання процесів злиття і поглинання суб'єктів господарювання**

Джерело: розроблено автором

Основним із таких недоліків, який має вагоме значення для збереження національного характеру виробництва, на нашу думку, є неможливість використання в Україні загальноживаних у світовій практиці методів захисту акціонерних товариств від недружнього поглинання.

Потреба у особливих методах захисту від недружнього поглинання акціонерних товариств обумовлена розпорошеністю акціонерної власності та простотою формування контрольного пакету акцій через їх придбання на відкритому ринку. Ґрунтовне дослідження регламентації основних способів захисту від недружнього поглинання в українському законодавстві було проведено Ю.Є. Ковним (див. табл. 2.7). Він зробив висновок про відсутність у вітчизняному законодавстві перешкод для застосування суб'єктом-ініціатором поглинання основних стратегій недружніх поглинань та одночасну складність захисту підприємств, що поглинаються, від таких дій [42, с. 100-164].

Слід відзначити, що застосування у вітчизняних умовах стратегій захисту акціонерних товариств, які носять превентивний характер (запроваджується підприємством ще до виникнення загрози поглинання (позиції 1-5 табл. 2.7), неможливе або недоцільне через особливості законодавчого регулювання. В той же час, можливі згідно законодавства стратегії відносяться переважно до заходів реагування на загрозу поглинання, що вже виникла, та обмежуються об'єктивними чинниками фінансових можливостей підприємств і рівнем розвитку фондового ринку.

З огляду на вищезазначене, необхідно удосконалювати вітчизняне законодавство в напрямку розширення можливостей застосування превентивних стратегій захисту акціонерних товариств від недружніх поглинань.

Таблиця 2.7

### Особливості законодавчого регулювання основних стратегій захисту від недружнього поглинання в Україні

№	Стратегія захисту	Коротка характеристика змісту стратегії	Особливості Законодавчого регулювання в Україні
1	2	3	4
1.	„Отруйні пігулки”	<p>Випуск та розповсюдження серед акціонерів підприємства цінних паперів, які передбачають виникнення у них особливих прав при настанні визначеної події. Особливі права, як правило, передбачають можливість придбання їх власниками акцій поглиненого підприємства чи підприємства-поглинача за заниженою вартістю.</p>	<p>У вітчизняному Законодавстві не передбачено обмежень щодо випуску „отруйних пігулок”, проте положення Закону України „Про акціонерні товариства” фактично не дозволяють ними скористатися. Згідно статті 22 даного Закону акціонерне товариство не має права розміщувати акції за ціною, нижчою за їх номінальну вартість.</p>
2.	Застереження про розділену спостережну раду товариства	<p>Полягає у закріпленні статутом положення про неможливість одночасної зміни повного складу спостережної ради, що не дозволяє суб'єкту, який поглинає, швидко встановити повний контроль над підприємством, яке поглинається. Поширеним варіантом даного застереження є передбачення можливості зміни не більш ніж третини складу спостережної ради протягом року.</p>	<p>Застосування даної стратегії неефективне через передбачення розділом 8 Закону України „Про акціонерні товариства” умов зміни повного складу спостережної ради. Обов'язковість же використання кумулятивного голосування при обранні членів спостережної ради публічних товариств взагалі обумовлює необхідність повного її переобрання при зміні хоча б одного члена.</p>
3.	Застереження про кваліфіковану більшість	<p>Передбачає закріплення у статуті товариства мінімальної кількості голосів, необхідних для вирішення окремих питань, наприклад, внесення змін до статуту. Використовується, як правило, в якості додаткового заходу до інших статутних застережень.</p>	<p>Можливість застосування даної стратегії обмежена чітким визначенням кількості голосів, необхідних для прийняття важливих рішень, у ¼ голосів (стаття 42 Закону України „Про акціонерні товариства”). Крім того, доцільність даного застереження сумнівна, адже інші стратегії захисту, додатковою до яких може бути дана стратегія, неможливі згідно Законодавства.</p>
4.	„Подвійна капіталізація”	<p>Передбачає наявність у власників товариства різних типів акцій, за якими передбачена різна кількість голосів на загальних зборах.</p>	<p>Законом України „Про акціонерні товариства” встановлено, що голоси власників простих та привілейованих акцій враховуються із розрахунку одна акція – один голос. Тобто використання даної стратегії фактично неможливе.</p>

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4
5.	„Золоті парашути”	Передбачають суттєві компенсаційні виплати на користь керівників товариства при їх відставці (добровільній чи примусовій) внаслідок поглинання.	Можуть бути застосовані, але даний спосіб захисту може бути розцінений як неетичний. Крім того, дієвість даної стратегії є сумнівною та може коригуватися судовими рішеннями.
6.	„Грінмейл”	В даному випадку мається на увазі викуп підприємством, що є об'єктом поглинання, у суб'єкта поглинання пакету акцій, який останній сформував на момент угоди, за завищеною ціною. Після викупу, як правило, підписується угода про бездіяльність, згідно якої рейдер зобов'язується протягом певного часу не купувати акції даного товариства.	Застосування даної стратегії є лише тимчасовим кроком, оскільки підприємство, яке уже зазнало спроби поглинання, викликає підвищений інтерес у інших рейдерів. Крім того, викуп пакету акцій одного акціонера за завищеною ціною може спровокувати судові позови щодо порушення прав та інтересів інших акціонерів.
7.	Рекапіталізація	Залучення позикових джерел фінансування, що призводить до різкої зміни структури капіталу товариства. Може супроводжуватися виплатою високих дивідендів акціонерам у вигляді грошей, боргових цінних паперів та додаткових акцій, за рахунок чого досягається перерозподіл пакетів акцій.	В українських умовах ускладнюється нерозвиненістю фондового ринку. Крім того, подібна стратегія може стати причиною банкрутства підприємства. З правової точки зору процес рекапіталізації ускладнений, оскільки потребує додаткової емісії акцій, що є тривалим процесом.
8.	Запрошення „білого лицаря”	Звернення до іншого потенційного інвестора, що є більш прийнятним з точки зору менеджерів та власників товариства, якому загрожує поглинання.	Дана стратегія захисту є можливою.
9.	Реструктуризація активів	Пов'язана із продажем найбільш привабливої для рейдера частини активів. Наприклад тих, які він сам розраховував продати для покриття витрат на поглинання.	Дана стратегія є можливою, але її ефективність для підприємства, якому загрожує поглинання, визначається важливістю для його подальшої діяльності проданих активів, а також ціною їх реалізації.
10.	Судові позови	Дана стратегія полягає у зверненні до суду при порушенні рейдером законодавства.	З точки зору вітчизняного законодавства є можливою, але ефективність даної стратегії, як правило, низька, наслідком її використання є затягування процесу поглинання.
11.	Захист „Пек-Мена”	Проведення рейдерської атаки з боку акціонерного товариства на підприємство, що прагне його поглинути.	Можливий, обмежується фінансовими можливостями товариства, якому загрожує поглинання.

*Джерело: узагальнено автором на основі [22; 42]*

Важливими передумовами підвищення рівня захищеності національних підприємств від недружніх поглинань мають бути:

- перегляд законодавчих норм щодо кількості голосів на одну привілейовану акцію – пропонуємо передбачити можливість надання більшої кількості голосів власникам окремих типів привілейованих акцій при прийнятті рішень на загальних зборах акціонерів;

- дозвіл на встановлення кваліфікованої більшості голосів, необхідних для прийняття найважливіших рішень щодо діяльності товариства, на рівні, вищому за 3/4;

- можливість визначення у статуті роздільної процедури зміни складу спостережної ради акціонерного товариства.

Важливим для захисту вітчизняних акціонерних товариств від недружніх поглинань може бути також закріплення у Законодавстві можливості резервування емісії акцій, тобто проходження процедур реєстрації та отримання дозволу на емісію, який би діяв протягом деякого періоду, без вказання конкретної дати її проведення. Резервування емісії дозволило б вітчизняним акціонерним товариствам використовувати її в якості заходу реагування на загрозу поглинання, яка виникла, що спростило б можливість використання таких стратегій захисту як залучення „білого лицаря” та рекапіталізація.

Впровадження в практику законодавчого регулювання зазначених пропозицій дозволить реалізувати ефективну комплексну державну політику у сфері регулювання процесів злиття і поглинання, а також створить передумови для зміни структури зовнішньоекономічної діяльності України, збереження національного характеру виробництва у стратегічних і пріоритетних галузях та продуктивного розвитку національної економіки.



## **2.6 ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ УГОД ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ НАЦІОНАЛЬНИХ І МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ**

У сучасній економіці в умовах глобалізації і глобальної конкуренції перед національними компаніями як ніколи гостро стоїть проблема інтенсивного зростання шляхом застосування конкретних і ефективних заходів, спрямованих на внутрішній і зовнішній розвиток та зростання власних фінансових показників. Основні принципи зовнішнього розвитку міжнародних і національних компаній на початку XXI століття – орієнтація на експансію та зростання. В цьому випадку, виникає потреба пошуку дієвих технологій по виведенню компаній на траєкторію стійкого зростання, необхідність освоєння сучасних методів реструктуризації власності і застосування ефективних підходів фінансово-економічного аналізу щодо інтеграції компаній. Великі компанії прагнуть знаходити додаткові джерела розширення своєї діяльності, серед яких одним з найбільш популярних є злиття і поглинання (M&A). У цьому світлі корпоративні угоди з злиттів і поглинань заслуговують на особливе вивчення і розробку практичних і ефективних методик оцінки фінансової необхідності таких інтеграційних угод.

Питання корпоративної інтеграції на фінансово-економічного аналізу злиттів та поглинань досить широко висвітлені в наукових роботах таких вчених як: Д. Бартон, І. Бланк, Р. Вінс, М. Грін, Д. Депамфіліс, В. Джохадзе, М. Єнсен, Ф. Еванс, І. Кобушко, А. Лажу, С. Майєр, М. Маркс, С. Рід, М. Рудик, Д. Соренсен, Р. Томсон.

Але, враховуючи складність поєднання методик національної і міжнародної практики проведення фінансово-економічного аналізу угод M&A, можемо констатувати необхідність та практичну цінність наукових досліджень

присвячених саме цьому переліку проблемних питань у сфері забезпечення корпоративної інтеграції та національному і міжнародному рівні.

Метою дослідження є розробка та вдосконалення теоретичних і практичних підходів щодо застосування фінансово-економічного аналізу при реалізації угод злиттів та поглинань та визначення переліку головних показників оцінки їхньої ефективності для національних і міжнародних компаній.

Організаційні і фінансово-економічні особливості аналізу угод злиттів та поглинань в середовищі міжнародних і національних компаній (наявність декількох об'єктів, багаторівневність, унікальність цілей і завдань на кожному етапі інтеграції) обумовлюють специфіку системи показників, які використовуються в ході проведення аналізу, обґрунтування якої, ми вважаємо, слід розпочати з її загальних функцій, що полягають у визначенні якісних і кількісних характеристик об'єкту дослідження для формування загального уявлення про нього, та отримання можливості зіставлення його з іншими об'єктами, при прийнятті тактичних і стратегічних рішень [46].

У межах нашого дослідження ми пропонуємо загально використовуваний модуль «фінансові показники» розбивати на блоки: «показники, які використовують при проведенні зовнішнього фінансового аналізу», «показники, які використовують при проведенні внутрішньогосподарського аналізу», «показники в системі фінансового менеджменту». Блок «показники, які використовують при проведенні зовнішнього фінансового аналізу», повинні базуватися на даних фінансової звітності, і використовуватися, у тому числі, і для оцінки інвестиційної привабливості компанії-мети, і містити наступні розділи:

- показники, що характеризують структуру майна і джерел його формування;
- ступінь ліквідності і платоспроможності компанії;
- фінансова стійкість компанії;
- рівень ділової активності компанії;
- структура доходів і витрат, фінансовий результат діяльності;

– рентабельність звичайних видів діяльності (рис. 2.11).

У свою чергу кожен з представлених розділів може бути деталізований, причому ступінь деталізації залежатиме від характеру і мети інтеграції. Так, якщо здійснюється приєднання компанії з позитивною діловою репутацією, у якої зростає частка ринку, особливо якщо це варіант дружнього вертикального або горизонтального М&А для компанії, то, ми вважаємо, при аналізі її інтеграційної привабливості не слід використати об'ємну систему показників, досить буде перевірити лише динаміку ключових показників [91].

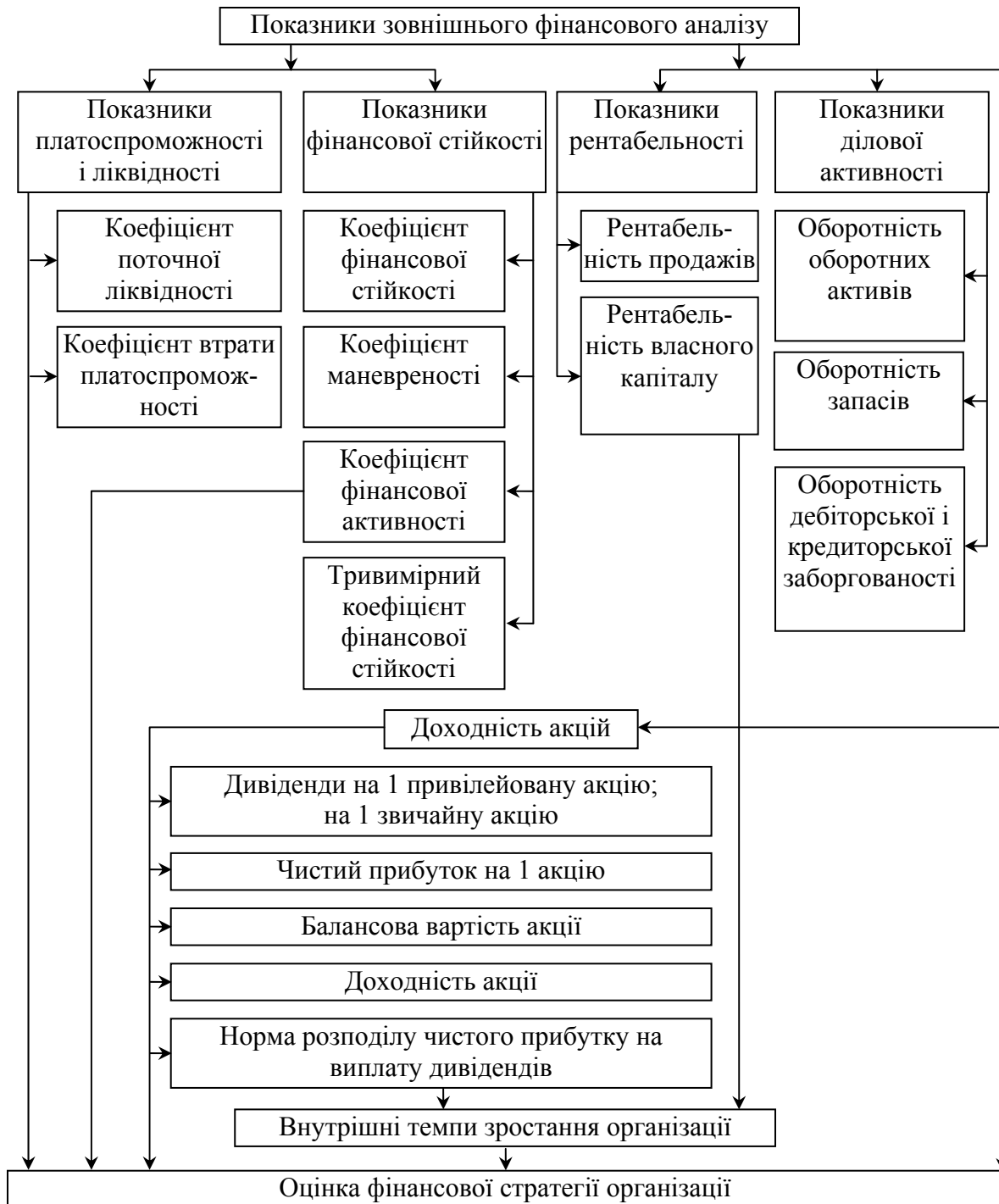
Представлена на рисунку схема показників побудована у межах методики стратегічного фінансового аналізу. Тривимірний коефіцієнт фінансової стійкості базується на абсолютних показниках, що характеризують стан запасів (З) міжнародної компанії–мети, їхню забезпеченість джерелами фінансування, а саме власним оборотним капіталом ( $ВOK = ВК$  (власний капітал) –  $ПА$  (позаобігові активи); перманентним капіталом ( $ВOK + ДЗ$  (довгострокові зобов'язання); загальною величиною основних джерел формування запасів ( $ВOK + ДЗ + КрКіП$  (короткострокові кредити і позики). Найважливіший показник фінансової стійкості – надлишок або нестача джерел власних коштів для формування запасів, який розраховується як різниця між величиною джерел коштів і величиною запасів [44]:

– надлишок (нестача) власних обігових коштів:

$$+E^c = ВOK - З, \quad (2.3)$$

де  $ВOK$  – величина власного оборотного капіталу;

$З$  – величина запасів;



**Рис. 2.11.** Структура ключових показників у межах зовнішнього фінансового аналізу для міжнародних і національних компаній

– надлишок (нестача) перманентного капіталу:

$$+E^m = BOK + ДЗ - З, \quad (2.4)$$

де ДЗ – величина довгострокових зобов'язань;

– надлишок (нестача) загальної величини основних джерел формування запасів:

$$+E^h = BOK + ДЗ + КриП - З, \quad (2.5)$$

де КриП – величина короткострокових кредитів і позик.

За рівнем фінансової стійкості можливі чотири типи ситуацій, описаних тривимірним показником S :

$$S = \{S(+E^c), S(+E^m), S(E^h)\}. \quad (2.6)$$

Значення цього показника наведені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Тип фінансового стану компанії-мети на основі тривимірного показника фінансової стійкості**

Тип ситуації	+Ec	+Em	+Eh	S(+Ec)	S(+Em)	S(+Eh)	Вид фінансового стану компанії
1	≥ 0	≥ 0	≥ 0	1	1	1	Абсолютна стійкість
2	≤ 0	≥ 0	≥ 0	0	1	1	Нормальна стійкість
3	≤ 0	≤ 0	≥ 0	0	0	1	Нестійке положення
4	≤ 0	≤ 0	≤ 0	0	0	0	Кризове положення

*Джерело: [44, 88]*

На основі застосування тривимірного показника фінансової стійкості можна охарактеризувати тип фінансового стану міжнародної або національної компанії, що має особливе значення при оцінці інвестиційної привабливості компанії-мети і аналізі доцільності М&А для компанії-поглинача.

Блок «показники фінансової стійкості» пропонується доповнити двома коефіцієнтами:

1. Коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс), що відображає питому вагу джерел фінансування, які можуть бути використані тривалий час :

$$K_{\text{фс}} = \frac{BK + ДЗ}{\text{Валюта балансу}}, \quad (2.7)$$

де  $BK$  – величина власного капіталу;  $ДЗ$  – величина довгострокових зобов'язань.

У разі відсутності довгострокових зобов'язань  $K_{\text{фс}}$  дорівнюватиме коефіцієнту автономії ( $BK / \text{Валюта балансу}$ ), що характеризує частку власних коштів в структурі усіх джерел;

2. Коефіцієнт маневреності ( $K_{\text{мн}}$ ), що показує, яка частина власних коштів вкладена в найбільш мобільні активи:

$$K_{\text{мн}} = \frac{BOK}{BK}, \quad (2.8)$$

де  $BOK$  – величина власного оборотного капіталу;

$BK$  – величина власного капіталу.

Ці коефіцієнти належать до категорії відносних показників, їх динаміка дозволяє зробити висновки про зміну фінансового стану компаній – учасниць М&А. Показник «власний капітал», який використовують у розрахунках, є комплексним. У його складі можна виділити:

- наявний капітал, який включає:
  - інвестований капітал (статутний, а також частина додаткового капіталу у вигляді емісійного доходу);
  - накопичений капітал (резервний капітал, а також нерозподілений прибуток минулих років і звітного періоду);
  - результати переоцінки, що спричинили зміну вартості активів (частина додаткового капіталу);
  - потенційний капітал (доходи майбутніх періодів);
  - тимчасову складову  $BK$  – резерви майбутніх витрат [92].

Реальне зростання фінансової стійкості і здатність нарощувати свої кошти характеризуватиме співвідношення інвестованого і накопиченого капіталу. Серед показників оцінки фінансового стану в аналізі угод злиттів і

поглинать важливу роль відіграє показник «вартість чистих активів» (ЧА), який передбачає наступний алгоритм розрахунку:

$$\text{ЧА} = \text{А} - \text{П} \quad (2.9)$$

де А, П – відповідно активи і пасиви, що приймаються для розрахунку чистих активів.

Величина активів (А) визначається як сума позаобігових активів і оборотних активів за мінусом показників статей: «Заборгованість учасників (засновників) по внесках в статутний капітал» і «Власні акції, викуплені у акціонерів». Величина пасивів (П) розраховується як сума показників статей «Довгострокові зобов'язання» і «Короткострокові зобов'язання» за мінусом статті «Доходи майбутніх періодів». Проте на етапі зовнішнього фінансового аналізу, на наш погляд, слід розглянути модель фірми «DuPont» [3], що ідентифікує чинники, які визначають ефективність функціонування компанії, що дозволяє оцінити ступінь їхнього впливу і тенденції, що складаються, в їх зміні і значимості (рис. 2.12).



**Рис. 2.12.** Вплив чинників на рентабельність власного капіталу  
(зв'язок балансу і звіту про прибутки і збитки)

Як результуючий, ми беремо показник рентабельності власного капіталу (*ROE*):

$$ROE = \frac{P_{\text{ЧП}}}{N_{\text{П}}} \cdot \frac{N_{\text{П}}}{A} \cdot \frac{\bar{A}}{\overline{BK}}, \quad (2.10)$$

де *P<sub>ЧП</sub>* – чистий прибуток за період *t*;

*N<sub>П</sub>* – виручка від продажів за період *t*;

$\bar{A}$  – середня за період *t* вартість сукупних активів;

$\overline{BK}$  – середня за період *t* вартість власного капіталу.

Схема, представлена на рисунку узагальнює усі сторони фінансово-господарської діяльності міжнародної компанії, відображає взаємозв'язок ключових показників ефективності діяльності. На ній представлена модифікована формула Дюпона:

$$ROE = \frac{P_{\text{ЧП}}}{A} : \frac{\overline{BK}}{A} = \text{Економічна рентабельність} : \text{КФін.незалежн.} \quad (2.11)$$

Згідно з схемою на рисунку 2.12., на ключовий показник ефективності діяльності міжнародної компанії впливають чинники ділової активності, фінансової стійкості і рентабельності. Ми вважаємо, в зовнішньому фінансовому аналізі угод злиттів і поглинань цей комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності компанії-мети, заснований на використанні жорстко детермінованої факторної моделі, має бути пріоритетним.

У разі, якщо учасниками угоди М&А виступають публічні акціонерні компанії, в системі показників зовнішнього фінансового аналізу виникає ще один блок – «дохідність акцій» (див. рис. 2.11). На наш погляд, його слід виділити з ряду причин:

– у фінансовій звітності акціонерних компаній міститься інформація про кількість випущених акцій, їхню доходність, дивідендну політику. Ця інформація є відкритою;



– як показує світова практика, значна частина угод злиттів і поглинань здійснюється з метою зростання доходу на акцію, зміцнення своїх позицій на ринку цінних паперів, тобто підвищення інвестиційної привабливості, тому ці показники мають особливе значення, у тому числі для оцінки поточної (розрахунку майбутньої) вартості компанії-мети (яку інтегрують) компанії [84].

Ми пропонуємо включити в цей блок наступні показники (див. рис. 2.11) :

– балансова вартість однієї акції (БВоа). Вона відображає величину статутного капіталу (акціонерного), що припадає на одну звичайну акцію:

$$БВоа = \frac{УК - Спа}{Коа}, \quad (2.12)$$

де УК – величина статутного капіталу;

Спа – вартість привілейованих акцій;

Коа – кількість звичайних акцій в зверненні в звітному періоді;

– чистий прибуток на одну звичайну акцію(ЧПоа):

$$ЧПоа = \frac{Рп}{Коа} \quad (2.13)$$

де Рп – величина чистого прибутку в звітному періоді;

– поточна норма доходності (ПНД): характеризує поточну норму доходності однієї звичайної акції:

$$ПНД = \frac{Доа}{Цоа}, \quad (2.14)$$

де Доа – дивіденди, що доводяться на одну звичайну акцію;

Цоа – ціна придбання однієї акції;

– дивідендна норма доходності (ДНД): характеризує дивідендну норму доходності однієї звичайної акції:

$$ДНД = \frac{Доа}{Ном.оа} \quad (2.15)$$

де Ном.оа – номінал однієї звичайної акції [3, 6, 44].

На підставі даних про величину чистого прибутку, що направляється на виплату дивідендів (норми рентабельності), можна розрахувати внутрішні темпи зростання компанії (ВТЗ) [3, 6, 44]:

$$ВТЗ = \frac{\text{Рентабельність власних коштів}}{\text{Норма розподілу}} \times \left( 1 - \frac{\text{Норма розподілу}}{\text{Норма розподілу}} \right). \quad (2.16)$$

На наш погляд, показник «внутрішні темпи зростання» є ключовим при оцінці інвестиційної привабливості компанії–мети на основі проведення фінансового аналізу. З урахуванням розглянутої модифікованої факторної моделі «DuPont» можна зробити висновок про те, які показники визначають динаміку внутрішніх темпів зростання.

За умови наявності доступу до внутрішньої інформації інтегрованої компанії система показників аналізу угоди злиття/поглинання значно розширюється, на перше місце виходять аналітичні аспекти в системі фінансового менеджменту. Це стосується усіх етапів: на передінтеграційному – з метою обґрунтування доцільності, можливості, ефективності М&А; на інтеграційному – для здійснення моніторингу процесу об'єднання; на постінтеграційному – для визначення ефективності цієї процедури [86, 95]. Блок «показники в системі фінансового менеджменту», ми вважаємо, у межах аналізу злиття/поглинання доцільно розглядати у якості об'єднання двох блоків: «показники, які використовують у межах інвестиційного аналізу» і «показники у межах обґрунтування управлінських рішень», а також блоки «показники в системі фінансового планування» і «показники в системі бюджетування» (рис. 2.13).



**Рис. 2.13. Структура блоку «показники в системі фінансового менеджменту»**

Ця схема включає такі блоки, як «показники в системі фінансового планування» і «бюджетування», тісно пов'язані з фінансовим менеджментом, проте що на практиці відособляються в самостійні напрями. Ми вважаємо, у межах цього наукового дослідження доцільно включити ці блоки в систему показників аналізу угод злиттів та поглинань, сформовану з позиції фінансового менеджменту. Процес планування є функцією управління [39], у свою чергу бюджети, по суті, є його інструментом. Виходячи з цієї логіки ми сформували блок «показники в системі фінансового менеджменту» так, як це представлено на рисунку 2.12. Розділ «Показники в системі оцінки ефективності управління» є однаково вирішальним як для компанії-поглинача, так і для компанії-мети, і відіграє ключову роль в обґрунтуванні рішення про доцільність інтеграції. Він включає наступні групи показників :

- джерела фінансування;
- фінансові активи;
- обігові кошти;
- грошові потоки;
- дивіденди.

У свою чергу цей блок є складною системою, яку ми пропонуємо структурувати, як це показано на рисунку 2.14.

Про ефективність управління, на наш погляд, можна судити за трьома аспектами: співвідношення показників: витрати – обсяг виробництва – прибуток; оптимальності структури капіталу і показників ринкової активності компанії.

Блок «показники в системі CVP-аналізу» орієнтований на встановлення ступеня залежності зміни фінансової стабільності компанії від зміни її обсягів виробництва.



**Рис. 2.14. Показники оцінки ефективності управління для міжнародних і національних компаній**

Ключовим є показник виробничого леверіджу, що багато в чому характеризує ризик досягнення заданого рівня прибутку. На наш погляд, в економічному аналізі угод злиттів і поглинань (особливо горизонтальних) він має особливе значення як на передінтеграційному, так і на етапі фінансового планування і оцінки ефективності інтеграції. Виробничий леверідж може бути розрахований таким чином:

- як відношення постійних виробничих витрат до загальної суми витрат (чи співвідношення постійних і змінних витрат);
- відношення чистого прибутку до постійних виробничих витрат;
- відношення темпу зміни прибутку до вирахування відсотків і податків до темпу зміни обсягу реалізації в натуральних одиницях [18].

Чим більшим є значення цього показника, тим вищим буде виробничий ризик. Слід зауважити, що просторові порівняння виробничого леверіджа можливі лише для компаній, що мають однаковий базовий рівень випуску продукції.

Виробничий ризик слід аналізувати у взаємозв'язку з фінансовим, щоб визначити величину загального ризику компанії. Тому в економічному інтеграційному аналізі слід також використати показник «фінансовий важіль», рівень якого вимірюється відношенням темпів приросту чистого прибутку (ДРЧП, %) до темпів приросту загальної суми прибутку до оподаткування (ДРДП, %).

Показник «ефект фінансового важеля» (ЕФВ) застосовується для оцінки ефективності використання позикового капіталу (ПК) і розраховується за формулою:

$$EФВ = (\rho_K (1 - tx) - r) \cdot \frac{ПК}{ВК}, \quad (2.17)$$

де  $\rho_{до}$  – економічна рентабельність (рентабельність сукупного капіталу), розрахована як відношення прибутку до оподаткування до вартості капіталу(активів);

$tx$  – ставка податку на прибуток;

$r$  – середня ставка витрат по використанню позикових коштів.

ЕФВ показує, на скільки відсотків збільшується рентабельність власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів. Позитивний ефект виникає, коли економічна рентабельність ( $C_K$ ) перевищує ставку відсотків по залученню позикових коштів.

Показник «фінансовий важіль» дозволяє оцінити рівень фінансового ризику (як компанії-мети, так і компанії-поглинача), у тому числі спрогнозувати зміну величини фінансового ризику в результаті інтеграції.

На наш погляд, цей показник є одним з ключових в аналізі інвестиційної привабливості компанії-мети і розробці стратегії розвитку інтегрованої компанії [6].

Оскільки в коло завдань економічного аналізу злиттів та поглинань входить не лише оцінка витрат виробничого і фінансового характеру, що склалися, але і визначення їх оптимальної величини і структури (у тому числі для цілей планування ефекту синергії), найважливіший блок в системі показників фінансового менеджменту – «оптимальна структура капіталу». У його складі ключовий показник – середньозважена вартість капіталу. Вона відображає мінімум повернення коштів, на вкладений в господарську діяльність капітал. Загальна формула розрахунку може бути представлена таким чином:

$$WACC = \sum_{j=1}^n K_j \cdot d_j, \quad (2.18)$$

де  $K_j$  – вартість  $j$ -го джерела коштів;

$d_j$  – питома вага  $j$ -го джерела коштів в їх загальній сумі.

Цей показник виконує найважливіші функції в економічному аналізі злиттів та поглинань:

– використовується як коефіцієнт дисконтування при визначенні поточної вартості бізнесу, який купується;

– зіставлення його з показником внутрішньої норми рентабельності інвестицій (IRR) дозволяє зробити висновок про доцільність M&A.

Як і в системі показників зовнішнього фінансового аналізу (див. рис. 2.11), так і в системі показників фінансового менеджменту (див. рис. 2.14) ми виділяємо в окремий блок показники ринкової активності міжнародних компаній – учасниць M&A. Особливої уваги заслуговує показник «коефіцієнт співвідношення ціни і доходності» [90], що відображає зв'язок між ціною акції і доходом по ній у формі дивіденду. Чим вищим є це співвідношення, тим привабливішою є акція для інвестора. Світова практика показала ефективність застосування системи ринкових мультиплікаторів для аналізу інвестиційної привабливості міжнародної компанії (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Ринкові мультиплікатори, які використовують в аналізі  
інвестиційної привабливості компанії**

Показник	Специфіка показника
Для компаній з низьким темпом зростання	
P/NP	Оцінює компанію за продажами. Погано, якщо прибутковість оцінюваної компанії істотно відрізняється від прибутковості аналога. Проте інші показники можуть бути непридатні для збиткових компаній
P/Прибуток від продажів (operating margin)	Оцінює компанію за рівнем доходності її основних операцій. Як правило, використовується, коли немає даних для розрахунку P/EBITDA (амортизація не завжди розкривається окремим рядком в звітності)
P/EBITDA	Ключовий з показників доходності. Дає оцінку, очищену від впливу різниці у бухгалтерській амортизації і відсотків за кредитом оцінюваної компанії і аналога
P/EBIT	Оцінка з урахуванням амортизації, проте без урахування впливу відсотків по кредитах і податку на прибуток. Краще, ніж P/E, якщо з якоїсь причини треба абстрагуватися від впливу оподаткування (наприклад, компанія–аналог заплатила одноразові пені і штрафи з чистого прибутку, які в майбутньому не прогнозуються)
P/E	Порівнює компанії за показником чистого прибутку. Часто буває непридатний через збитки, або аналоги, або оцінювана компанія (застосуємо, коли E обох компаній позитивна). Не враховує відмінностей в здійснюваних капіталовкладеннях між оцінюваною компанією і аналогом
P/CF	Дає коригування на різницю в капітальних вкладеннях, яку не надає P/E, доцільність цього – залежно від контексту. Оцінка за реальним грошовим потоком, таким чином нівелюється вплив особливостей бух обліку (використовуваного методу амортизації і тому подібне), але враховується вплив руху запасів.
Для швидкозростаючих компаній	
P/S/g	Вводить поправку на різні очікувані темпи зростання між оцінюваною компанією і аналогом

У розрахунку використовуються показники: P – ціна 100% акцій компанії (ринкова капіталізація компанії); NP – виручка від продажів; EBITDA – прибуток до амортизації, сплати податків, відсотків; EBIT – прибуток до сплати податків, відсотків; E – чистий прибуток.

Аналіз даних, представлених в таблиці, дозволяє зробити висновок про наявність великої кількості ринкових мультиплікаторів, які використовує

світова практика для визначення рівня інвестиційної привабливості компанії-мети. У світовій практиці найбільшого поширення дістав коефіцієнт P/E. Відповідно до моделі Ларсона і Гонедеса [6, 81], найважливішими показниками на передінтеграційному етапі є: коефіцієнти обміну акціями (ER) і прибутку на акцію (EPS):

$$EPS = \frac{ЧД_1 + ЧД_2}{КА_2 + КА_1 \cdot ER} \quad (2.19)$$

де  $ЧД_1, ЧД_2$  – чистий дохід компанії 1(2);

$КА_1, КА_2$  – кількість акцій компанії 1(2).

$$ER = \frac{PPS_2^*}{PPS_1}, \quad (2.20)$$

де  $PPS$  – ціна однієї акції;

$PPS^*$  – ціна за акцію, пропонована компанією-покупцем.

Слід зазначити той факт, що запропонована нами схема системи показників оцінки ефективності управління компанією (див. рис. 2.14) найбільшою мірою відноситься до передінтеграційного етапу економічного аналізу злиття/поглинання, на інтеграційному етапі ж, основними стають показники в системі фінансового планування (рис. 2.15) і бюджетування. Фінансовий план – виражена у вартісних показниках операційна, інвестиційна, інноваційна і фінансова діяльність міжнародної компанії. У фінансовому плані визначаються показники ефекту і ефективності, основні групи яких ми відобразили на схемі на рисунку 2.15.



**Рис. 2.15. Основні групи показників в системі фінансового планування**



У економічному аналізі угод злиттів та поглинань, мета якого полягає в обґрунтуванні стратегічного рішення про доцільність інтеграції, показники, представлені на цьому рисунку, грають ключову роль. Основні методи фінансового планування – моделювання, прогнозування на основі встановлення пропорційних залежностей між показниками, передусім метод відсотка від продажів і коефіцієнтний метод [20].

Використовуючи метод моделювання, можна розрахувати рівень досяжного зростання компанії (SGR) при параметрах, що змінюються. Ми вважаємо, цей показник є базовим при прогнозуванні результатів інтеграції [86]:

$$SGR = \frac{(\text{ПК} + \text{ВК}_1 - \text{Д}) \cdot (1 + K_{\text{ФА}}) \cdot 1_A : N_{\text{П}}^0}{1 - \rho_{\text{ПР}} \cdot (1 + K_{\text{ФА}}) \cdot 1_A}, \quad (2.21)$$

де ВК – розмір власного капіталу в попередньому році, дол. США;

$\text{ВК}_1$  – власний капітал, який компанія планує залучити, наприклад, за рахунок додаткової емісії акцій, наступного року, дол. США;

Д – сума дивідендів за рік, які будуть виплачені наступного року, дол. США;

$K_{\text{ФА}}$  – коефіцієнт фінансової активності (співвідношення ПК і ВК);

$1_A$  – оборотність активів;

$N_{\text{П}}^0$  – виручка компанії за попередній рік, дол. США;

$\rho_{\text{ПР}}$  – рентабельність продажів, %.

Модель SGR дозволяє встановити чутливість певних чинників до цілей підприємства і навпаки, а також добитися інформаційно насичених і розумних маркетингових, фінансових і виробничих рішень, що має особливе значення у разі злиття/поглинання.

На основі методу моделювання можна створити імітаційну модель прибутку. У укрупненому виді вона є багатовимірною таблицею найважливіших показників діяльності об'єкту в динаміці. За результатами

імітації визначається один або декілька варіантів дій. На наш погляд, цей підхід є пріоритетним при проведенні економічного аналізу угод злиттів та поглинань.

У межах методу прогнозування на основі встановлення пропорційних залежностей можна встановити потребу в додатковому зовнішньому фінансуванні (EFN), орієнтуючись на показник зростання обсягу продажів, який є одним з мотивів корпоративної інтеграції:

$$EFN = A_0 \cdot \left( \frac{N_{\Pi}^1}{N_{\Pi}^0} - 1 \right) - PK_0 \cdot \left( \frac{N_{\Pi}^1}{N_{\Pi}^0} - 1 \right) - \frac{P_{\text{чП}}^0}{N_{\Pi}^0} \cdot N_{\Pi}^1 \cdot \left( 1 - \frac{D_0}{P_{\text{чП}}^0} \right), \quad (2.22)$$

де  $A_0$  – величина активів в періоді  $t_0$ , дол. США;

$N_{\Pi}^0$  – виручка від продажів за період  $t_0$ , дол. США;

$N_{\Pi}^1$  – виручка від продажів в прогнозованому періоді  $t_1$  дол. США;

$PK_0$  – короткострокові і довгострокові зобов'язання в періоді  $t_0$ , дол. США;

$P_{\text{чП}}^0$  – чистий прибуток за період  $t_0$ , дол. США;

$D_0$  – дивіденди за період  $t_0$ , дол. США.

Широке застосування отримав коефіцієнтний метод прогнозування, він використовується і в аналізі злиття/поглинання, на інтеграційному етапі. Прогноз даних про прибутки і збитки, балансу виконується за допомогою коефіцієнтів, що характеризують співвідношення [68]:

– між обсягом продажів і собівартістю продажів, у тому числі в розрізі окремих її статей;

– обсягом продажів і готівкою, дебіторською заборгованістю, нарахуваннями;

– собівартістю продажів і розміром запасів;

– власним і позиковим капіталом.

Ключовий фінансовий показник, що вимагає постійної уваги і прогнозової оцінки в ході інтеграційного аналізу, – ринкова вартість компанії. Для прогнозу

її величини як один з варіантів розробляється прогноз продажів і моделюється чистий грошовий потік, генерований компанією NCF (таблиця. 2.10).

Таблиця 2.10

### Прогнозний розрахунок величини ринкової вартості компанії

Динаміка грошового потоку	Формула для розрахунку
1. Рівномірний NCF	$NCF_{\text{річний}} : WACC$
2. Рівномірно зростаючий NCF	$\frac{NCF_{\text{першого року прогнозного періоду}}}{WACC - g}$
3. NCF з нерівномірною динамікою	$\sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+WACC)^t} + \frac{NCF_{n+1}}{WACC - g} \cdot \frac{1}{(1+WACC)^t}$

Примітка:

$$NCF_{n+1} = NCF_{n(1+g)}$$

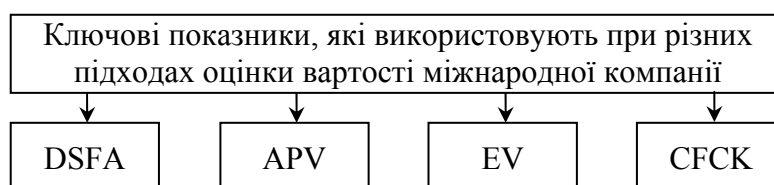
$g$  – річний темп приросту NCF;

WACC – середньозважена ціна капіталу;

$n$  – прогнозований період.

При дисконтуванні грошового потоку в прогнозованому періоді множник приведення  $(1+WACC)^{-n}$  розраховується на основі ставки дисконту для середини року. При дисконтуванні грошового потоку в постпрогнозованому періоді залишкової вартості потоку множник приведення розраховується для кінця року.

Узагальнивши існуючі підходи до оцінки вартості компанії, що грає ключову роль в економічному аналізі угод злиттів та поглинань, ми отримали наступну систему показників (рис. 2.16).



**Рис. 2.16. Показники, які використовуються при розрахунку вартості компанії: DSFA – дисконтований грошовий потік; APV – скоректована поточна вартість; EV – економічна вартість; CFCK – грошові потоки на власний капітал**

Показник APV [94], так само як і DCFA, базується на принципі адаптивності вартості. Він може бути розрахований за формулою:

$$APV = PVCF + PV_{\text{сторонніх ефектів}}, \quad (2.23)$$

де PVCF – поточна вартість майбутніх вільних грошових потоків;

$PV_{\text{сторонніх ефектів}}$  – поточна вартість сторонніх ефектів.

Відмінність показника APV від DCFA полягає в тому, що ризики, пов'язані з двома компонентами вартості, відображеними у формулі (2.21), можуть відрізнятися, тому вони дисконтуються за різними ставками. Вільний грошовий потік дисконтується за ставкою, що відображає ризики активів оцінюваної компанії – вартість акціонерного капіталу без використання фінансового важеля ( $r_{EU}$ ):

$$r_{EU} = r_f + \beta_{EU} \cdot (r_m - r_f), \quad (2.24)$$

де  $r_f$  – безризикова ставка доходності;

$\beta_{EU}$  – коефіцієнт систематичного ризику без урахування впливу фінансового важеля.

Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$\beta_{EU} = \frac{\beta_E}{\left[ 1 + \frac{PK}{BK} (1 - t_x) \right]}, \quad (2.25)$$

де  $\beta_E$  – коефіцієнт систематичного ризику з урахуванням використання фінансового важеля;

PK – ринкова вартість позикового капіталу;

BK – ринкова вартість власного капіталу;

$t_x$  – діюча ставка оподаткування.

За допомогою DCFA і APV вартість компанії визначається непрямим методом – як різниця між ринковою вартістю власного і позикового капіталу міжнародної компанії [6]. Прямий метод фокусується на грошових потоках,

пов'язаних з власним капіталом (CFCK), – тим, що отримують акціонери. Грошові потоки за акціями дорівнюють різниці між вільним грошовим потоком і грошовим потоком, що направляєється утримувачам боргових інструментів (виплати відсотків і основної суми боргу). Відповідно до цього підходу грошові потоки на власний капітал дисконтуються за ставкою, що відповідає ризику цих грошових потоків, тобто за ціною власного капіталу.

Показник EV лежить в основі визначення вартості компанії методом економічної вартості. На відміну від APV, DCFA, CFCK він базується не на грошових потоках, а на економічному прибутку:

$$\begin{aligned} \text{Економічний прибуток} &= \text{Обліковий прибуток} \\ &= \text{Вартість власного капіталу} \end{aligned} \quad (2.26)$$

Чи (для одного періоду):

$$\begin{aligned} \text{Економічний прибуток} &= \text{Інвестований капітал} \cdot \\ &\cdot \text{ROIC} - \text{WACC} = \text{Інвестований капітал} \cdot \\ &\cdot \left( \frac{\text{EBIA}}{\text{Інвестований капітал}_{\text{н.п}}} - \text{WACC} \right), \end{aligned} \quad (2.27)$$

де ROIC – рентабельність інвестованого капіталу;

EBIA – операційний прибуток компанії до виплати відсотків і нарахування амортизації;

Інвестований капітал<sub>н.п.</sub> – інвестований капітал на початку періоду.

Висновки. В науковому дослідженні було запропоновано використовувати модифіковану факторну модель «DuPont» з метою визначення динаміки внутрішніх темпів зростання при реалізації угоди злиття/поглинання для міжнародних і національних компаній. При цьому за умов наявності доступу до внутрішньої інформації інтегрованої компанії система показників аналізу угоди злиття/поглинання має розширюватися, і на перше місце будуть виходити аналітичні аспекти в системі фінансового менеджменту.

Було запропоновано модульний підхід до розбивки на блоки групи фінансових показників: «показники, які використовують при проведенні зовнішнього фінансового аналізу», «показники, які використовують при

проведенні внутрішньогосподарського аналізу», «показники в системі фінансового менеджменту» і сформовано причинно-наслідкові та економіко-логічні зв'язки, з метою ефективного визначення фінансової доцільності реалізації угоди злиття/поглинання.

Було створено імітаційну модель прибутку на основі методу моделювання з метою імітації визначення одного або декількох варіантів дій при прогнозуванні потреби в додатковому зовнішньому фінансуванні. Цей підхід є пріоритетним при проведенні економічного аналізу угод злиттів та поглинань.

Дотримуючись логіки системного підходу, ми узагальнили існуючі підходи до аналізу різних сторін діяльності господарюючого суб'єкта. Проте, як було нами відмічено спочатку, при проведенні економічного аналізу злиття і поглинань відсутнє поняття еталонної системи показників, все залежить від характеру, напряму, виду інтеграції.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азроянц Э.А. Размышления о будущем. Глобализация. Конфликт или диалог цивилизаций? / Э.А. Азроянц. – М., 2002. – 364 с.
2. Барановський М.О. Наукові засади суспільно-географічного вивчення сільських депресивних територій України: Монографія / М.О. Барановський. – Ніжин: П П Лисенко М.М., 2009. – 396 с.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками предприятия: монографія / И.А. Бланк – Киев: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
4. Бухвальд Е. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели / Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазаренко // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 25-36.
5. Вахович І.М. Продовольча безпека України: регіональний вимір / І.М. Вахович, І.В. Бодак. – Луцьк: Вежа-Друк, 2014. – 332 с.
6. Винс Ральф. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров / Ральф Винс. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 406 с.
7. Гавриш В.А. Практическое пособие по защите коммерческой тайны / В.А. Гавриш. – Симферополь, 1994. – 153 с.
8. Гальчинський А. За межами капіталізму / А. Гальчинський // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 4-16.
9. Гальчинський А. Лібералізм – еволюційні трансформації / А. Гальчинський // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 23-34.
10. Геєць В. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В. Геєць, В. Юрчишин, О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 4-14.
11. Гойчук О.І. Продовольча безпека. Монографія. / О.І. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
12. Головаш Б.Е. Інвестиційний механізм інтеграції України в європейський простір: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 „Світове господарство і міжнародні економічні відносини” [Електронний ресурс] / Б.Е. Головаш. – Тернопіль, 2010. – 20 с.
13. Гусаков В.Г. Продовольственная безопасность Беларуси / В.Г. Гусаков, З.М. Ильина, В.И. Бельский // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 35-46.
14. Дефіцит бюджету, як інструмент антициклічного регулювання і забезпечення боргової стійкості. Звіт про науково-дослідну роботу // під. ред. С.Л. Лондара. – К.: Академія фінансового управління, 2010. – 169 с.
15. Диба М. Теоретико-методологічні основи господарського регулювання в сучасній економічній системі / М. Диба, А. Ягодка, Л. Дзюбенко // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 42-48.
16. Дикарев В.Н. Методологические основы решения продовольственной проблемы и обеспечения продовольственной безопасности / В.Н. Дикарев, О.В. Дикарев. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2005. – 256 с.
17. Динз Г. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
18. Джохадзе В.Д. Финансовые аспекты обеспечения стабильности транснациональных корпораций / В.Д. Джохадзе. – М.: „URSS”, 2013. – 144 с.
19. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: [монографія] / [Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 312 с.
20. Эванс Фрэнк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 336 с.

21. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г.: Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – 394 с.
22. Закон України „Про акціонерні товариства” № 514-XVII редакція від 31.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
23. Зеленська О.О. Агроглобалізація та її можливі наслідки для України / О.О. Зеленська // Економіка АПК. – 2012. – № 7 (213). – С. 128-131.
24. Зеленська О.О. Використання загальнонаукової методології в оцінці розвитку агропродовольчих систем і рівня продовольчої безпеки / О.О. Зеленська // Вісник Чернігівського державного технологічного ун-ту. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1 (64). – С. 120-125.
25. Зеленська О.О. Продовольча безпека як один із ключових пріоритетів економічної політики в сучасних умовах глобалізації та загострення продовольчої кризи / О.О. Зеленська // Вісник Житомирського державного технологічного ун-ту. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 2 (60). – С. 188-191.
26. Зеленська О.О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні / О.О. Зеленська // Вісник Житомирського державного технологічного ун-ту. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (59). – Ч. 2. – С. 108-112.
27. Зеленська О.О. Система чинників продовольчої безпеки територій різного рангу / О.О. Зеленська // Вісник Чернігівського державного технологічного ун-ту. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 4 (62). – С. 174-180.
28. Зеленська О.О. Сутність та принципи формування системи продовольчої безпеки національного рангу / О.О. Зеленська // Економіка і регіон. – Полтава: ПолтНТУ ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 2 (23). – С. 15-18.
29. Ильина З.М. Продовольственная безопасность: теория, методология, практика / З.М. Ильина. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 230 с.
30. Інформація Всесвітнього економічного форуму «The Global Competitiveness Report» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness.html>
31. Інформація Світового Банку „Doing Business” за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>.
32. Інформація Європейської бізнес асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>.
33. Калитчук В. Державний борг: управління ризиками і інші нотатки. 60% від ВВП України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/debtrm/golovna/43>.
34. Калитчук В. Про боргову стійкість держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/debtrm/golovna/36>.
35. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С.М. Кваша. – К.: ЗАТ „НІЧЛАВА”. – 2000. – 252 с.
36. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег [Електронний ресурс] / Дж.М. Кейнс. – Издательство Эксмо-Пресс. Режим доступу: <http://incity.org.ua/lib/books?menu=47&file=5513>.
37. Керівництво з використання показників ризику і формування стратегії запозичень. Інтегральна оцінка ризику // [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.finrep.kiev.ua/download/risk\\_indicators\\_manual\\_2011.pdf](http://www.finrep.kiev.ua/download/risk_indicators_manual_2011.pdf).
38. Ключко В. Глобалізація та особливості сучасної економічної кризи / В. Ключко // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 27-37.
39. Кобушко І.М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії: монографія / І.М. Кобушко. – Суми: Сумський державний університет, 2012. – 517 с.
40. Ковалев Е.В. Мировой продовольственный кризис: эскалация проблем / Е.В. Ковалев // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 4. – С. 15-23.



41. Ковалев Е.В. Потенциал мировой агропродовольственной сферы: плюрализм оценок / Е.В. Ковалев // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 8. – С. 3-14.
42. Ковний Ю.Є. Організаційно-економічні методи регулювання процесів поглинання суб'єктів господарювання: дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Ковний Юрій Євгенович. – Л., 2006. – 194 с.
43. Кондратьев Н.И. Современные аспекты слияний и поглощений транснациональных корпораций / Н.И. Кондратьев, А.Е. Тютюкова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №6. – С. 144-146.
44. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія / Л.А. Костирко – Луганськ, 2005. – 256 с.
45. Лісовенко В.В. Державний зовнішній борг України: оптимізація формування та управління. Дис. канд. ек. н. – К.: КНЕУ, 2001. – 222 с.
46. Македон В.В. Принципи та організаційні складові інтеграційної політики компаній у міжнародних моделях корпоративного управління: монографія / В.В. Македон. – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП, 2011. – 396 с.
47. Маркс К. Вибрані твори в 3-х томах / К. Маркс, Ф. Енгельс. – К.: Видавництво політичної літератури України, 1984. – Т. 2. – 527 с.
48. Маслаков В.В. Научные основы формирования системы продовольственной безопасности индустриально-аграрного региона / В.В. Маслаков. – Екатеринбург: Банк культурной информации, 1998. – 320 с.
49. Международные акты о правах человека. – М.: НОРМА-ИНФРА, 1998.
50. Міжнародне безпекове середовище: виклики і загрози національній безпеці України / [Б.О. Парахонський, Г.М. Яворська, О.О. Резнікова]; за ред. К.А. Кононенка. – К.: НІСД, 2013. – 56 с.
51. Найденов В.С. Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики / В.С. Найденов, А.Ю. Сменковский. – Б.Ц.: ОАО „Белоцерковская книжная фабрика”, 2003. – 352 с.
52. Наказ „Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України” від 02.03.2007 № 60 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uazakon.com/documents/date\\_6s/pg\\_gewqwi/index.ht](http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.ht).
53. Немировська О.В. Аналіз та оцінка економічної діяльності ТНК в Україні) / О.В. Немировська // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ, 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3643>.
54. Нортд Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Нортд. – К.: вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2000. – 214 с.
55. Обминский Э.Б. Глобальные интересы и национальный эгоизм (экономический аспект) / Э.Б. Обминский. – М.: Международные отношения, 1990. – 304 с.
56. Офіційний сайт ДП „Енергоринок” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.er.gov.ua/>
57. Панасюк Б.Я. Прогнозування та регулювання розвитку економіки / Б.Я. Панасюк. – К.: Поліграфкнига, 1998. – 304 с.
58. Пасхавер Б.Й. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 5.
59. Пасхавер Б.Й. Сценарії розвитку агросфери / Б.Й. Пасхавер // Економіка України. – 2011. – № 11. – С. 38-44.
60. Пекна Г.Б. Національна економічна безпека за умов міжнародної регіональної інтеграції: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 21.04.01 „Економічна безпека держави” / Г.Б. Пекна. – К., 2011. – 23 с.
61. Повестка дня на XXI век [Електронний ресурс]: Конференция Организации Объединённых Наций по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-4 июня 1992 г. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/conferen/wssd/agenda21/index.htm>.
62. Построение нашего общего будущего: возобновление коллективных действий для всеобщего блага [Електронний ресурс]: Режим доступу: [http://news.kremlin.ru/ref\\_notes/1072](http://news.kremlin.ru/ref_notes/1072).

63. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. – К.: НІСД, 2014. – 57 с.
64. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп. / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К.: НІСД, 2014. – 117 с.
65. Рамський А.Ю. Формування інвестиційних ресурсів економіки на основі заощаджень населення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.03 „Економіка та управління національним господарством” [Електронний ресурс] / А.Ю. Рамський. – Київ, 2010. – 20 с.
66. Рейтинг процвітання країн світу 2014 [Електронний ресурс] // [www.unian.ua/...1004470-ukrajina-obignala-rosiyu-i-posila-63-mistse-v-indeksi-protsvitannya-mara](http://www.unian.ua/...1004470-ukrajina-obignala-rosiyu-i-posila-63-mistse-v-indeksi-protsvitannya-mara)
67. Роль АТЭС в обеспечении региональной и глобальной продовольственной безопасности исключительно важна [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://trudost.ru/?p=57344>
68. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудык. – М.: Дело, 2005. – 244 с.
69. Сільське господарство України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/2014/zb/09/zb\\_sg\\_13.zip](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2014/zb/09/zb_sg_13.zip)
70. Система продовольственной безопасности: закономерности формирования и факторы развития / З.М. Ильина, В.Г. Гусаков, В.И. Бельский и др.; под ред. З.М. Ильиной – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 112 с.
71. Совместное заявление стран БРИК по глобальной продовольственной безопасности [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/06/217933.shtml>
72. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 320 с.
73. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Агентство Mergermarket. – Режим доступу: <http://www.mergermarket.com>
74. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/>
75. Тотальна корупція вбиває чесний бізнес в Україні, прес-реліз, „Трансперенсі Інтернешнл Україна”, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/content/4052.html>
76. Трясицин М.М. Стратегия обеспечения продовольственной безопасности индустриального региона / М.М. Трясицин. – Перм: Изд-во ФГОУ ВПО „Пермская ГСХА”, 2005. – 231 с.
77. Федорович І.М. Економічна оцінка боргової стійкості України / І.М. Федорович // Наукові записки Національного університету „Острозька академія”, серія Економіка: збірник наукових праць. – 2014. – Випуск 25. – С. 146-151.
78. Чернова Е.В. Продовольственная безопасность в системе экономических отношений / Е.В. Чернова // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – 2008. – № 1. – С. 17-25.
79. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Підручник / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2008. – 462 с.
80. Baldacci E., Petrova I., Belhocine N. Assessing Fiscal Stress. – IMF Working Paper. – May 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.imf.org](http://www.imf.org)
81. Barton David M. The Price and Profit Effects of Horizontal Merger: A Case Study / David M. Barton, Roger Sherman // Journal of Industrial Economics . – Vol. 33:2. – 2004. – P. 165-177.
82. Brown L. The Geopolitics of Food Scarcity // Spiegel Online International. 11.02.2009 <http://www.spiegel.de/international/world/0,1518,606937,00.htmf>
83. Debt Sustainability / Development Finance International // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.development-finance.org/en/topics-of-work/debt-strategy-information/debt-sustainability.html>

84. DePamphilis D. *Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities: An Integrated Approach to Process, Tools, Cases, and Solutions* / D. DePamphilis. – N.Y.: Academic Press, 2009. – 800 p.

85. Enrique Cosio-Pascal / *Public debt: Assessing Risk and Sustainability* // [Electronic resource]. – Access mode: [blicdebt.net/export/sites/PDM/public/Learning/Audit\\_of\\_Public\\_Debt/Module\\_3.pdf](http://blicdebt.net/export/sites/PDM/public/Learning/Audit_of_Public_Debt/Module_3.pdf).

86. Green Milford B. *Mergers and Aquisitions: Geographical and Spatial Perssppectives* / Milford B. Green. – Taylor & Francis Group, 2011. – 234 p.

87. Holt-Jimenez E. *The World Food Crisis*// Policy Brief. October 2008. № 16 P. 4 / [www.foodfirst.org](http://www.foodfirst.org).

88. Jensen M. *Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers* / M. Jensen // *American Economic Review*. – 2006. – №76. – P. 323-329.

89. Kraay A., Nehru V. *When is external debt sustainable?* [Electronic resource]. Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1190907436115/4227097-1255108201687/WhenIsDebtSus200603.pdf>.

90. Marks M. L. *Joining Forces: Making One Plus One Equal Three in Mergers, Acquisitions and Alliances* / M. L. Marks, P. H. Mirvis. – San Francisco, CA: Jossey-Bass, 1998. – 304 p.

91. Mayer C. *Banking, financial intermediation, and corporate finance* / C. Mayer, X. Vivies // Thomson Financial Securities. – Cambridge. – 2001. – 164 p.

92. Reed Stanley Foster. *The Art of M&A*, 4th Ed. / Stanley FosterReed, Alexandria Lajoux. – McGraw-Hill, 2007. – 1100 p.

93. Reinhart C. *Debt Intolerance* / C. Reinhart, K. Rogoff, M. Savastano // *Brookings Papers on Economic Activity* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nber.org>

94. Sorensen Donald E. *Characteristics of Merging Firms* / Donald E. Sorensen // *Journal of Economics and Business*. – 2008. – №52. – P. 423-33.

95. Thompson Robert B. *Mergers and Acquisitions: Law and Finance* / Robert B. Thompson. – Aspen Pub, 2010. – 556 p.

*Наукове видання*

# **Стратегія і тактика удосконалення політики сталого розвитку України в контексті євроінтеграційних процесів**

*Колективна монографія*

**Політика сталого розвитку в контексті економічної  
безпеки України**

**Том 1**

*В авторській редакції*

Комп'ютерна верстка та макетування - *Троценко Т.М.*  
Відповідальний за випуск - *Лук'яненко В.В.*

Підписано до друку 27.02.2015 р.  
Формат 60x 84/16. Друк офсетний. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Обл.-вид. арк. 19,89.  
Ум. друк. арк. 19,76. Тираж 300 прим.  
Зам. № 426

*Віддруковано з оригінал-макету замовника*

Видавець - ФОП Лук'яненко В.В. ТПК «Орхідея»

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
серія ДК № 3020 від 02.11.2007 р.*

Друк - ФОП Черниш Ю.В.

16600, Чернігівська обл., м. Ніжин, вул. Леніна, 13 а.  
Тел.: (04631) 5-15-05,  
E-mail: [holdingvv@gmail.com](mailto:holdingvv@gmail.com)